

AMÉRICA LATINA

EN MEDIO DE LA CRISIS MUNDIAL

Trayectorias nacionales y tendencias regionales

JAIRO ESTRADA ÁLVAREZ Coordinador



CLACSO



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA
SEDE BOGOTÁ

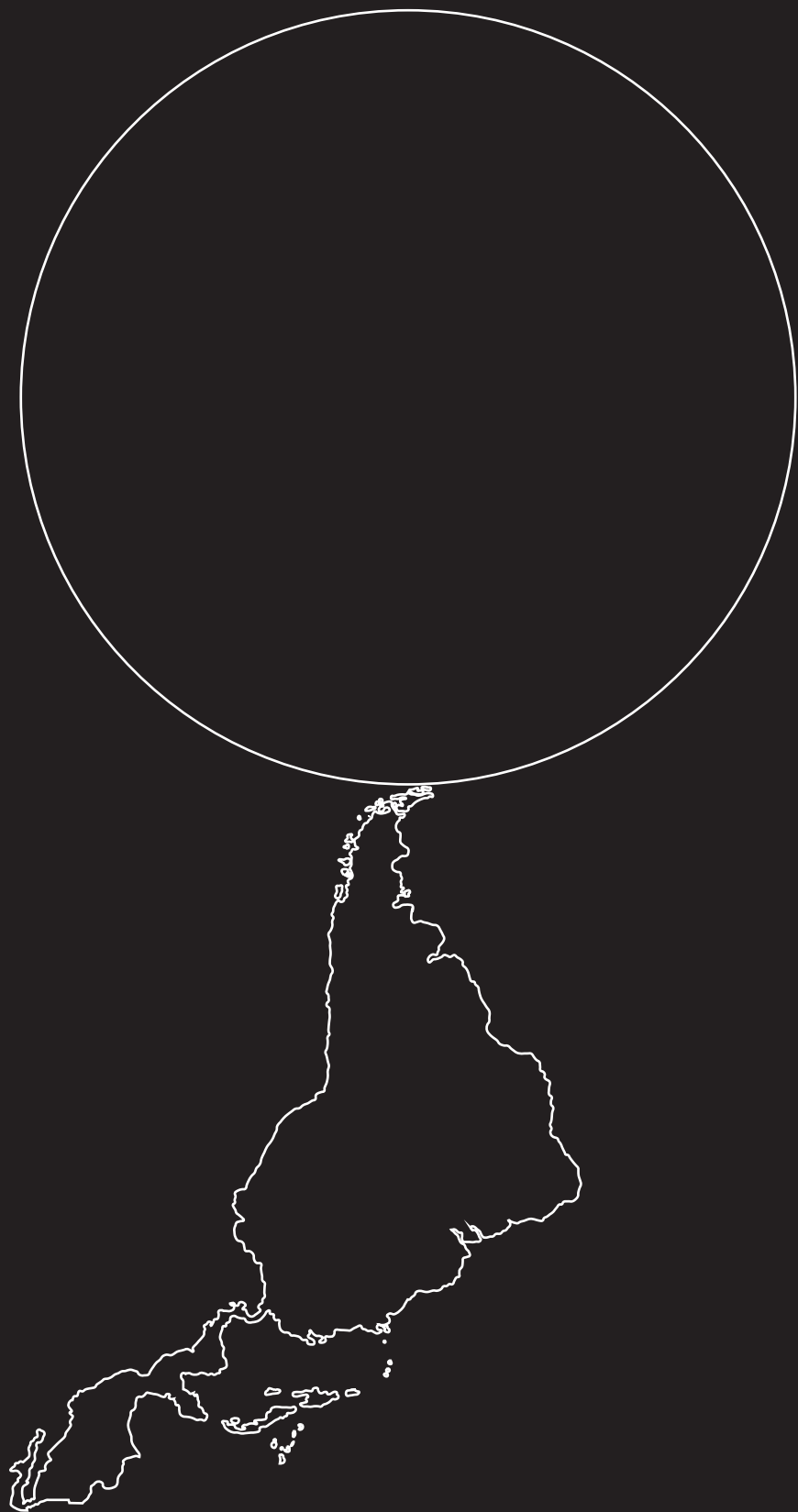
FACULTAD DE DERECHO, CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
DEPARTAMENTO DE CIENCIA POLÍTICA
MAESTRÍA EN ESTUDIOS POLÍTICOS LATINOAMERICANOS

AMÉRICA LATINA

EN MEDIO DE LA CRISIS MUNDIAL

Trayectorias nacionales y tendencias regionales





AMÉRICA LATINA

EN MEDIO DE LA CRISIS MUNDIAL

Trayectorias nacionales y tendencias regionales

Coordinador
Jairo Estrada Álvarez

América Latina en medio de la crisis mundial : trayectorias nacionales y tendencias mundiales /

Ricardo Antunes ... [et.al.] ; coordinado por Jairo Estrada Álvarez. - 1a ed. - Ciudad

Autónoma de Buenos Aires : CLACSO, 2014.

E-Book.- (Grupos de trabajo de CLACSO)

ISBN 978-987-722-030-8

1. Globalización. 2. Crisis. I. Antunes, Ricardo II. Estrada Álvarez, Jairo, coord.

CDD 301

Fecha de catalogación: 02/10/2014

AMÉRICA LATINA EN MEDIO DE LA CRISIS MUNDIAL

Trayectorias nacionales y tendencias regionales

AUTORES

Ricardo Antunes
Orlando Caputo Leiva
Claudio Lara Cortés
Napoleón Saltos Galarza
Julio C. Gambina - Germán Pinazo
Jairo Estrada Álvarez
Daniel Libreros Caicedo - Diego Carrero Barón
Graciela Galarce Villavicencio
Alicia Girón
Marcelo Dias Carcanholo e Alexis Saludjian
Josefina Morales
Claudio Katz
Gastón Ángel Varesi
Antonio Elías
Carolina Jiménez Martín
José Luis Rodríguez



COLECCIÓN GRUPOS DE TRABAJO

AMÉRICA LATINA

EN MEDIO DE LA CRISIS MUNDIAL

Trayectorias nacionales y tendencias regionales

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
© Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales
Departamento de Ciencia Política
Maestría en Estudios Políticos Latinoamericanos

ISBN 978-987-722-030-8

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - CLACSO
Estados Unidos 1168, C1101AAX, Ciudad de Buenos Aires, Argentina
Teléfono: [54 11] 4304-4302 | <www.clacso.org>

Universidad Nacional de Colombia
Bogotá D.C., Colombia | Carrera 45 # 26-85w

Coordinador
Jairo Estrada Álvarez

Corrector de Estilo
Jesús Gualdrón

Diseño y diagramación
Tatianna Castillo Reyes · tatiannacastilloreyes@gmail.com

Impresión
Digiprint Editores
Impreso y hecho en Bogotá, Colombia | Enero de 2014

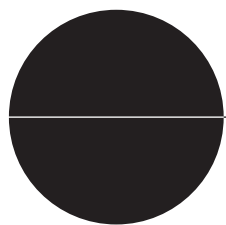
Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

CONTENIDO

9	PRESENTACIÓN
15	PRIMERA PARTE Trabajo y capital en el contexto de la crisis de la economía mundial
17	La nueva morfología del trabajo y sus principales tendencias: Informalidad, infoproletariado, (in)materialidad y valor <i>Ricardo Antunes</i>
37	Transnacionales, crisis y la economía mundial en Marx <i>Orlando Caputo Leiva</i>
53	El desarrollo de la crisis global y el futuro de la moneda mundial <i>Claudio Lara Cortés</i>
71	¿Los condenados del capital?
71	Rentismo, reprimarización y extractivismo <i>Napoleón Saltos Galarza</i>
87	SEGUNDA PARTE Crisis mundial, situación y perspectivas de América Latina
89	La crisis y las trayectorias de América Latina: neoliberalismo, neo-desarrollismo y proyectos alternativos <i>Julio C. Gambina, Germán Pinazo</i>
107	Alianza del Pacífico: ¿Hacia una redefinición del campo de fuerzas en Nuestra América? <i>Jairo Estrada Álvarez</i>
127	Financiarización, crecimiento inestable y vulnerabilidad económica en América Latina y Colombia 1990-2013 <i>Daniel Libreros Caicedo, Diego Carrero Barón</i>

- 151 Las transnacionales en América Latina y el Caribe. Economía mundial y crisis
Graciela Galarce Villavicencio
- 169 América Latina y Europa: Una lectura a través del espejo del pasado, presente y futuro
Alicia Girón
- 183 **TERCERA PARTE**
Crisis capitalista y trayectorias de economía nacional
- 185 Integração sul-americana, dependência da China e subimperialismo brasileiro
Marcelo Dias Carcanholo, Alexis Saludjian
- 207 La fase actual del capitalismo mexicano. Monopolista, transnacionalizado y financiarizado
Josefina Morales
- 227 Contrasentidos del neodesarrollismo: El caso de Argentina
Claudio Katz
- 243 Apuntes para pensar el posneoliberalismo. El caso de Argentina
Gastón Ángel Varesi
- 253 La ofensiva del capital y el papel de los gobiernos progresistas en el Cono Sur
Antonio Elías
- 273 Colombia ante la crisis capitalista mundial. Una lectura desde las geografías de la acumulación y las geografías de las resistencias
Carolina Jiménez Martín
- 291 Las transformaciones recientes de la economía cubana
José Luis Rodríguez



Presentación

A más de un lustro del inicio de la crisis capitalista mundial, desatada por la crisis hipotecaria en Estados Unidos en 2007, no hay certeza de que ésta se haya superado plenamente y que nos encontremos frente a la perspectiva de una fase de expansión capitalista estable y generalizada. Las tendencias geográficas desiguales han sido uno de los rasgos de la crisis. Si ésta no ha sido más intensa y profunda de lo que se esperaba, ello se explica en buena medida porque el capital encontró desfogues en su propia geografía.

Siendo una crisis mundial, la forma asumida ha sido la de la regionalización. Tras los primeros impactos en la economía de Estados Unidos, la crisis se extendió hacia el espacio europeo, dando lugar a una profunda depresión de la que aún no hay señales de superación. El estancamiento económico y la persistencia de la crisis de la deuda son rasgos que acompañan a la mayoría de los países de Europa. Las operaciones estatales en auxilio del negocio financiero transnacional, si bien han evitado una caída más estrepitosa de la actividad económica, se han hecho a un inmenso costo social.

Los programas de ajuste económico, impuestos en un número importante de países europeos, demuestran la existencia de un mando autoritario capitalista, conformado por las agencias calificadoras de riesgo, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Central europeo, cuya preocupación principal ha estado centrada en garantizar el pago de la deuda y, con ello, en la acumulación financiera, sin preocupación alguna por sus efectos sociales. Contrario a las expectativas iniciales que sugerían un retorno a políticas reformistas y redistributivas de ingreso de corte nekeynesiano, entre tanto ha quedado en evidencia que la crisis ha sido instrumentalizada para darle continuidad a las políticas neoliberales de estabilización macroeconómica por intermedio de la llamada sostenibilidad fiscal. Así es que se está en frente de un nuevo ciclo de desmonte de las instituciones del bienestar que han sobrevivido a décadas de reestructuración capitalista.

En la agenda capitalista de salida de la crisis se encuentra un proceso de expropiación de bienes públicos y comunes de la sociedad, que debe conducir a un fortalecimiento de los fondos de acumulación en detrimento de los fondos del consumo social. Lo cual se expresa entre otros, en el mayor deterioro de las condiciones del trabajo y en su creciente precarización, en el ataque contra los sistemas de seguridad social y, en general, en el reforzamiento de tendencias privatizadoras en diversos ámbitos de la vida social. Todo ello, pese a la importante resistencia y movilización social que no ha logrado detener esta nueva ofensiva capitalista.

En el trasfondo está la preparación de la transición hacia un nuevo régimen de acumulación que permita enfrentar, en el largo plazo, los requerimientos de un modo de producción cada vez más obligado a resolver, así sea a través de paliativos, los impactos socioambientales de la producción capitalista. No es casual que en el contexto de la crisis y de los debates sobre sus salidas hayan ganado importancia las llamadas economías verdes, entendidas éstas en términos de las nuevas formas que debe desplegar el capitalismo para afrontar la depredación de la naturaleza, inherente al régimen de producción vigente.

La crisis ha reforzado un concepto de división capitalista regionalizada del trabajo mundial. Ello permite, en primer lugar, comprender el papel desempeñado especialmente por China e India. Es cierto que como resultado de ella, se produjo una desaceleración del crecimiento económico en éstos países, que no logran, aún después de varios años, alcanzar los niveles promedio anteriores a 2007.

Pero también lo es, que la crisis ha reforzado sus posiciones en el mercado mundial como resultado de producciones industriales a más bajo costo. Sin duda, China cumple hoy funciones similares a las desempeñadas por Inglaterra en el siglo XIX; es el “nuevo taller” de la economía mundial. Asimismo, es constatable una expansión de sus inversiones a escala planetaria. Y también su involucramiento en los procesos de financiarización del capital. De hecho, es el principal receptor de bonos de deuda estadounidense.

En el mismo sentido, en segundo lugar, puede analizarse el lugar de Nuestra América. Tras los impactos iniciales de la crisis, que auguraban que ésta sería intensa y profunda, el papel de la Región se vio rápidamente modificado. Su inmensa riqueza natural, el acceso a recursos energéticos y minerales estratégicos y a fuentes de agua, así como la existencia de vastas extensiones de tierra, no sometidas a la explotación capitalista, la convirtieron en espacio atractivo de una nueva organización productiva y territorial. El desenvolvimiento de la crisis mundial se acompañó de un nuevo ciclo expansivo de la inversión extranjera directa. A diferencia de la década de los años de 1990, en la que ésta se benefició de los procesos de privatización, en el ciclo actual se ha concentrado en actividades minero-energéticas, constituyéndose en el principal factor explicativo de la relativa bonanza de las balanzas de pago, por los ingresos que se derivan de las exportaciones de esos bienes. A ello se agregan las inversiones que estimulan el acaparamiento transnacional de tierras, especialmente en los países en los que no hay restricciones para las operaciones de compra, lo cual se encuentra asociado con el impulso a la producción de agrocombustibles y las estrategias transnacionales de control alimentario.

La inversión extranjera ha llegado con independencia de los procesos políticos que se encuentran en curso en la Región. En los países en los que predomina el modelo neoliberal ha contado con condiciones extremas de rentabilidad. Y, puede afirmarse, ha sido para beneficio exclusivo de corporaciones transnacionales. Aunque ha generado ingresos por regalías que han servido para financiar políticas de regulación de la pobreza. En los países en los que se han emprendido proyectos político-económicos alternativos, especialmente en los gobiernos nacional-populares, merced a políticas soberanas, ha sido posible acceder a importantes excedentes que han servido de soporte para impulsar políticas sociales, que han reducido la pobreza y los niveles de desigualdad, propiciar un redireccionamiento del modelo económico y fortalecer la base económica y productiva, con resultados por cierto muy desiguales.

Visto en conjunto, la crisis mundial ha reforzado en Nuestra América la tendencia a la reprimarización de la economía y al debilitamiento de los aparatos productivos, con énfasis distintos que se explican por las especificidades nacionales del proceso económico. De esa forma, se ha introducido un factor de creciente vulnerabilidad de las economías de la Región, en la medida en que crece su dependencia frente a las fluctuaciones de los precios internacionales de los *commodities*, se fortalecen los agrocombustibles y se subordina la producción de alimentos, en un contexto en el que todo ello se encuentra sometido a la especulación propia de la acumulación transnacional financiarizada. Tal situación resulta preocupante, especialmente para los países que buscan consolidar cambios político-económicos alternativos al neoliberalismo e impulsar políticas de integración, basadas en la solidaridad y la cooperación. En ese aspecto, es evidente el impacto desestabilizador que puede generar la

reorganización económica y productiva que viene imponiendo la crisis sobre el curso de los procesos políticos en la Región y sobre las propias (re)configuraciones geopolíticas.

Como se aprecia, son múltiples las preguntas que suscita la persistencia de la crisis capitalista mundial. Algunas de alcance teórico, otras referidas al análisis de las políticas implementadas, o concernientes a las trayectorias nacionales y regionales. Todas ellas se encontraron dentro de las preocupaciones del Grupo de Trabajo de CLACSO *Economía mundial economías nacionales y crisis capitalista*, que se reunió en Ciudad de México del 2 al 4 de noviembre de 2012 con el propósito de abordarlas, junto con otras derivadas de las líneas de trabajo de sus integrantes. El encuentro del Grupo de Trabajo se realizó en el contexto de la Conferencia Latinoamericana y Caribeña de Ciencias Sociales, organizada por CLACSO, como parte de las actividades de su XXIV Asamblea Regional.

El presente libro es el producto de dicho encuentro. En él se recogen la gran mayoría trabajos allí presentados, los cuales son el resultado de los avances de investigación de los miembros del Grupo. A ellos les es común un enfoque de economía política. En la organización de la obra se han intentado definir unidades temáticas, con el objetivo de proponer al lector un acercamiento sistemático a las problemáticas que concitaron el interés del encuentro.

En la primera parte de libro, *Trabajo y capital en el contexto de la crisis mundial*, se halla un conjunto de trabajos que tienen el propósito de contribuir a la comprensión más compleja de la crisis, así como de algunas de las principales y más recientes transformaciones capitalistas. La nueva morfología del trabajo, considerando las tendencias del régimen de acumulación y del cambio tecnológico, ocupa un lugar central (R. Antunes). El análisis se realiza teniendo como fundamento las herramientas teóricas y metodológicas de la economía política de Marx. En esa misma perspectiva, se encuentra el examen a la naturaleza y las configuraciones de la crisis mundial, mostrándose la vigencia de tal enfoque en las condiciones actuales del capitalismo (O. Caputo). Con base en textos clásicos de Marx sobre su análisis de la economía mundial, se muestra que el cuerpo categorial y conceptual de su economía política resulta de suma utilidad para explicar el papel de las transnacionales en la actual crisis. Especialmente sugestivo es el estudio del desenvolvimiento de la crisis mundial, teniendo en cuenta una categoría de análisis generalmente desconocida o relegada a un segundo plano: la moneda (C. Lara). En este caso, acompañado de una pregunta provocadora, la del futuro de la moneda mundial. El abordaje de la crisis mundial realizado en esta parte del libro, se complementa con el tratamiento crítico de algunas tendencias y debates en Nuestra América concernientes a sus impactos sobre la tendencia histórica de la acumulación, que aquí es presentada con los conceptos de rentismo, reprimizarización y extractivismo (N. Saltos).

La segunda parte de la obra, *Crisis mundial, situación y perspectivas de Nuestra América* está conformada por los trabajos centrados en una perspectiva regional. El referente general del análisis se encuentra en el estudio de las tendencias de la Región a partir de las opciones actualmente en disputa: neoliberalismo, neodesarrollismo y proyectos alternativos (J. Gambina y G. Pinazo). Lo cual permite mostrar un campo de fuerzas caracterizado por la relativa indefinición de largo plazo. Con fundamento en ello, se analizan las disposiciones recientes de los procesos de integración y, dentro de ellas, el lugar del proyecto de integración neoliberal representado por la Alianza del Pacífico, que puede conducir a una redefinición de la geopolítica regional, si la Alianza logra consolidarse (J. Estrada). Como un rasgo que atraviesa las dinámicas regionales, es estudiado el

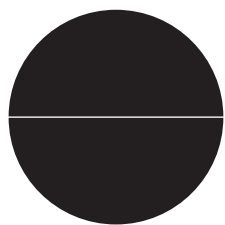
proceso de financiarización en cuanto inserción profunda en la tendencia de la acumulación especulativa transnacional y factor de crecimiento inestable y de creciente vulnerabilidad económica (D. Libreros y D. Carrero). La caracterización de las dinámicas regionales es complementada con un análisis sobre la presencia y los impactos de las empresas transnacionales (G. Galarce) y con acercamiento al examen de las relaciones de América Latina con Europa (A. Girón).

En la tercera parte del libro, *Crisis capitalista y trayectorias de economía nacional*, se abordan las experiencias de algunas de las economías de la Región, con el propósito de avanzar hacia una caracterización de las especificidades del proceso económico y de la política económica en el contexto de la crisis capitalista. Los diversos trabajos poseen acercamientos al proceso de acumulación, teniendo como referentes los cambios en el régimen de producción, las (re)configuraciones espaciales y los diseños institucionales. En particular, se analizan tendencias de la integración teniendo en cuenta la presencia creciente de China y el resurgimiento de los debates acerca del subimperialismo brasileiro (M. Carcanholo y A. Saludjian). Asimismo, son objeto de estudio las nuevas configuraciones del capitalismo mexicano en su actual fase (J. Morales) y las discusiones acerca del neodesarrollismo (C. Katz) y el posneoliberalismo (G. Varesi) en la experiencia de Argentina. El papel de los gobiernos progresistas del Cono Sur es tratado a partir de la manera como éstos han enfrentado la ofensiva del capital (A. Elías). El caso colombiano es examinado desde una perspectiva geográfica de la economía política, que confronta tendencias de acumulación y resistencias sociales (C. Jiménez). Finalmente, se encuentra un estudio sobre las transformaciones recientes de la economía cubana, que da cuenta de los esfuerzos por responder a las demandas a la que es sometida la economía con el propósito de mantener las conquistas de esa experiencia revolucionaria (J. Rodríguez).

El libro, visto de conjunto, representa una contribución valiosa del pensamiento crítico de Nuestra América a la comprensión más integral de nuestro presente, que sigue marcado por la impronta de la crisis y por una conflictividad social y de clases en la que no hay definición predominante sobre el curso de los procesos sociales. Se trata de un texto que también posee límites, especialmente por la ausencia de análisis de algunas trayectorias nacionales, cuyo abordaje hubiera permitido un acercamiento mayor a la complejidad viva de nuestra Región. Ello escapa a las condiciones y posibilidades del Grupo de Trabajo. En ese aspecto, el aporte aquí consignado no es definitivo ni concluyente. Además de ofrecerse un espectro amplio de análisis, desde diversos enfoques, son muchos los interrogantes que quedan abiertos y que esperamos estimulen nuevos esfuerzos investigativos y líneas de trabajo.

Jairo Estrada Álvarez

*Coordinador GT de CLACSO
Economía mundial, economías nacionales y crisis capitalista*



Primera Parte

Trabajo y capital en el contexto de
la crisis de la economía mundial

LA NUEVA MORFOLOGÍA DEL TRABAJO Y SUS PRINCIPALES TENDENCIAS:

Informalidad, infoproletariado, (in)materialidad y valor

Ricardo Antunes*

Introducción

El mundo productivo contemporáneo, sobre todo desde el vasto proceso de reestructuración del capital que se desencadenó a escala global a comienzos de la década de 1970, ha ido adoptando un claro sentido multiforme, mostrando, por un lado, tendencias a la informalización de la fuerza del trabajo a escala global y al aumento de los niveles de precarización de los trabajadores y las trabajadoras.

En el extremo contrario, las tendencias que se vienen desarrollando en las últimas décadas estarían haciendo visibles elementos que cabría entender más “positivos” y que apuntarían hacia una mayor intelectualización del trabajo, particularmente en los ramos dotados de mayor impacto tecnológico-informacional-digital.

Las consecuencias analíticas de estas tendencias dispares no son pocas. En el primer caso se acentúan los aspectos destructivos del trabajo, subrayando el hecho de que las nuevas formas vigentes de valorización del valor, al tiempo que incorporan nuevos mecanismos generadores de trabajo excedente, precarizan, informalizan y expulsan de la producción a infinidad de trabajadores que pasan a ser sobrantes, descartables y desempleados.

En el segundo caso, el acento se coloca en demostrar los “avances” que, en último término, conducirían al trabajo informatizado, dotado de un mayor carácter cognitivo y, por eso, diferenciado del trabajo mecánico, parcial y fetichizado que, de raíz tayloriano-fordista, estuvo presente a lo largo de todo el siglo XX.

Ésta es la compleja problemática que pretendemos examinar en el presente artículo. Para ilustrar y concretar estas formulaciones, en un primer momento, indicaremos las principales manifestaciones o *modos de ser* de la informalidad (es decir, el denominado trabajo informal) y sus conexiones con la creación de valor; a continuación, exploraremos los sentidos y significados que subyacen en el advenimiento del infoproletariado y sus conexiones con el trabajo material; finalmente, ofreceremos nuestra visión de estas problemáticas presentes en el actual universo laboral.

* Ricardo Antunes es Profesor Titular de la asignatura de Sociología del Trabajo en el IFCH/UNICAMP. Además es autor, de entre otros libros, de *¿Adiós al Trabajo?* (Ediciones Herramienta/Argentina); *Los Sentidos del Trabajo* (Ediciones Herramienta/Argentina) e *Infoproletarios* (Degradação Real do Trabalho Virtual), co-organización (Boitempo). Coordina las Colecciones Mundo del Trabajo (Boitempo/Brasil) y Trabajo y Emancipación (Ed. Expressão Popular/Brasil).

Mediante el análisis de estos aspectos, y tomando el ejemplo brasileño como base empírica (sin dejar, con todo, de dialogar con tendencias y formulaciones presentes en un escenario global), podremos indicar algunas de las principales tendencias que presenta en nuestros días el universo del trabajo. Nuestra principal hipótesis es que, en lugar de una retracción o des-compensación de la ley del valor, el mundo contemporáneo viene asistiendo a una significativa ampliación de sus mecanismos de funcionamiento, en los que el papel desempeñado por el trabajo –o lo que he dado en llamar la *nueva morfología del trabajo*– resulta emblemático.

Un análisis del capitalismo contemporáneo nos conduce a entender que las actuales formas de valorización del valor conllevan nuevos mecanismos generadores de trabajo excedente, al tiempo que expulsan de la producción a multitud de trabajadores que pasan así a ser elementos sobrantes, descartables, desempleados. Este proceso tiene una funcionalidad clara para el capital, pues le permite ampliar a gran escala la bolsa de parados, lo que globalmente reduce aún más la remuneración de la fuerza de trabajo mediante la retracción salarial de aquellos asalariados y asalariadas que tienen empleo.

En plena eclosión de la más reciente crisis global, que afecta fundamentalmente a los países del norte, este panorama parece agudizarse, haciéndonos asistir a un enorme “desperdicio” de fuerza humana de trabajo, a una corrosión aún mayor del trabajo contratado y regulado, de matriz tayloriano-fordista, que había venido siendo dominante a lo largo del siglo xx. Tratándose de un proceso multi-tendencial, al tiempo que aumentan esos grandes contingentes que se precarizan de forma intensa o que pierden su empleo, se asiste igualmente a la expansión de nuevos modos de extracción del plus-trabajo, capaces de articular una maquinaria altamente avanzada, como es el caso de las tecnologías de la comunicación y de la información, que ha invadido el universo de los bienes de consumo. Sus actividades están dotadas de mayores “cualificaciones” y “competencias” y suministran un mayor potencial *intelectual* (aquí entendido en el sentido restringido que le atribuye el mercado), integrándose en el *trabajo social, complejo y combinado* que añade efectivamente valor.

Es como si todos los espacios existentes de trabajo *se convirtiesen potencialmente en generadores de plusvalía*, tanto los que aún mantienen lazos de formalidad y contractualidad como los que, en la franja *integrada* en el sistema, se rigen por la informalidad abierta, al margen de que las actividades realizadas sean predominantemente *manuales* o marcadamente “intelectualizadas”, “dotadas de conocimiento”.

En este universo caracterizado por la *sumisión del trabajo* al mundo mecánico (tanto por la vigencia de la máquina-herramienta autómatas del siglo XX como por la máquina-informacional-digital de los tiempos actuales), el trabajo estable, heredero de la fase tayloriano-fordista y, en parte, modelado por la contratación y la regulación, está siendo sustituido por los más variados y diversificados modos de informalidad, de los que son ejemplo el *trabajo atípico*, los trabajos terceriarizados (con su amplia gama y variedad), el “cooperativismo”, el “emprendedurismo”, el “trabajo voluntario”, etcétera.

Esta *nueva morfología del trabajo*, además de incluir los más distintos *modos de ser* de la informalidad, ha ido ampliando el universo del *trabajo invisibilizado*, al tiempo que ha potenciado nuevos meca-

nismos generadores del *valor* (aunque bajo la *apariciencia* del *no-valor*) haciendo uso de nuevos y viejos mecanismos de intensificación –cuando no de *auto-explotación*– del trabajo¹.

Como el capital sólo puede reproducirse acentuando su fuerte sentido de desperdicio, es importante subrayar que es la propia “centralidad del trabajo abstracto que produce la no centralidad del trabajo, presente en la masa de los excluidos del trabajo vivo”, los cuales, una vez (des)socializados y (des) individualizados por su expulsión del trabajo, “procuran desesperadamente encontrar formas de individualización y de socialización en las esferas aisladas del no-trabajo (actividad de formación, de asistencia y de servicios)” (Tosel, 1995: 210).

Todo ello nos permite plantear otra hipótesis, que desarrollaremos en las próximas páginas: en vez de la propalada pérdida de validez de la teoría del valor, que, entre otros, han defendido Habermas (1989, 1991 y 1992) y Gorz (2003, 2005, 2005a), nuestra idea es que la aparente *invisibilidad del trabajo es la expresión fenoménica* que encubre *la auténtica generación de plusvalía en prácticamente todas las esferas del mundo laboral donde pueda realizarse*.

Comencemos por la cuestión de la informalidad.

Esbozo para una fenomenología de la informalidad

Un primer análisis *fenomenológico* sobre los *modos de ser* de la informalidad en el Brasil reciente pone de manifiesto el acentuado aumento del número de trabajadores sometidos a sucesivos contratos temporales, sin estabilidad y sin registro, que trabajan dentro y fuera del espacio productivo de las empresas, tanto en actividades inestables o temporales como bajo la amenaza directa del desempleo.

Pasemos, pues, a esbozar algunas de sus principales manifestaciones.

Un *primer modo de ser de la informalidad* está presente en la figura de los *trabajadores informales tradicionales*, “insertos en actividades que requieren baja capitalización, orientadas a la obtención de una renta para consumo individual y familiar. En esta actividad, viven de su fuerza de trabajo, pudiendo servir de auxilio en el trabajo familiar o de ayudantes temporales” (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 431).

Dentro de este universo, encontramos a los trabajadores

menos *inestables*, que poseen un mínimo conocimiento profesional y los medios de trabajo. En la mayoría de los casos, desarrollan sus actividades en el sector de los servicios. Es el caso de las costureras, los albañiles, los jardineros, los vendedores ambulantes de artículos de consumo más inmediato (alimentos, vestuario, calzados) y de artículos de consumo personal, los *camelôs* (vendedores informales de la

1 En el libro *Riqueza e Miséria do Trabalho no Brasil*, vol. I (Boitempo, 2009, 2.ª reimpresión) y vol. II (Boitempo, en prensa), bajo nuestra coordinación, se ofrece vasto material empírico sobre el escenario brasileño y se defienden las caracterizaciones que se exponen a continuación.

calle), los empleados domésticos, los zapateros y los talleres de reparación (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 431).

Están también los trabajadores informales más “inestables”, reclutados temporalmente y, con frecuencia, remunerados por pieza o por servicio realizado. Hacen trabajos eventuales y contingentes, caracterizados por el uso de la fuerza física y por la realización de actividades que requieren de baja cualificación, como cargadores, transportistas y trabajadores callejeros y de servicios en general. Estos trabajadores más “inestables” pueden llegar incluso a estar subempleados por trabajadores informales más “estables” (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 431. Véanse asimismo Lima, 2002 y 1999; Cacciamali, 2000).

Entre los *trabajadores informales tradicionales* podemos incluir los “ocasionales” o “temporales” que desarrollan actividades informales cuando se encuentran desempleados, mientras esperan una oportunidad para retornar al trabajo asalariado.

Son trabajadores que tanto pueden estar parados como son absorbidos por formas de trabajo precario, viviendo una situación que, inicialmente, era provisional y que acabó haciéndose permanente. Hay casos en que se combina el trabajo *regular* y el *ocasional*, haciendo trabajillos y chapuzas. En estos casos, el rendimiento que se obtiene por las actividades desarrolladas es bajo”. Se trata de “vendedores de diversos productos (limpieza, cosméticos, ropas), de digitalizadores, de saladoras, de afanadores y de sujetos que producen artesanía en horas libres (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 431).

Dentro aún de este espectro de actividades informales tradicionales, se encuentran los pequeños talleres de reparación, estructurados y mantenidos por la clientela del *barrio* o por medio de relaciones personales. Integrados en la división social del trabajo capitalista, este género de trabajadores informales contribuye:

[...] a que se haga efectiva la circulación y el consumo de mercancías producidas por las empresas capitalistas. La forma de inserción en el trabajo informal es extremadamente precaria y se caracteriza por una renta muy baja, además de no garantizar el acceso a los derechos sociales y laborales básicos, como jubilación, FGTS [Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio], baja médica, licencia de maternidad. Si caen enfermos se ven obligados a parar de trabajar, perdiendo integralmente su fuente de rendimiento (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 432).

No hay horario fijo de trabajo y las jornadas laborales obligan con frecuencia a tener que emplear las *horas libres* en aumentar la renta procedente del trabajo. Cabe añadir que, en el caso del trabajador autónomo, además de recurrir al propio trabajo, éste puede llegar a emplear la fuerza de trabajo de otros miembros de la familia, con o sin remuneración.

Un *segundo modo de ser de la informalidad* se corresponde con los *trabajadores informales asalariados y no declarados*, que trabajan al margen de la legislación laboral, tras perder el estatuto de contratados y pasar de tener una condición de asalariados *con* “carteira assinada”², a la de asalariados *sin* “carteira”. Se ven así excluidos del acceso a las resoluciones presentes en los acuerdos colectivos de su categoría profesional, quedando desprovistos de los derechos vigentes para quienes tienen un contrato formal de trabajo. Esta tendencia, por ejemplo, se ha venido acentuando, entre otras, en la industria textil, de confecciones y calzados (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 431).

Esto sucede porque la racionalidad instrumental del capital lleva a las empresas a flexibilizar el trabajo, la jornada, la remuneración, aumentando el grado de responsabilidad y de competencias, y creando una y otra vez nuevas relaciones y formas de trabajo que con frecuencia asumen un carácter informal.

En este ámbito podemos encontrar:

[...] el caso de los trabajos a domicilio que se especializan por áreas de ocupación y que prestan servicios a las grandes empresas. Éstas también recurren a la subcontratación para el montaje de bienes, la producción de servicios, la distribución de bienes mediante el comercio callejero o ambulante (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 432. Véase asimismo Cacciamali, 2000).

Muchas veces, este modo de trabajo se realiza también en galpones o naves –como en la industria del calzado– donde la informalidad es la norma (*ibid.*).

Un *tercer modo de ser de la informalidad* lo encontramos en los *trabajadores informales autónomos*, que se pueden definir como una variante de los *pequeños productores de mercancías* y que cuentan con su propia fuerza de trabajo o con la de familiares, pudiendo llegar incluso a subcontratar fuerza de trabajo asalariada.

Conviene, sin embargo, señalar que estas

[...] formas de inserción del trabajador autónomo en la economía informal no son prácticas nuevas. Se trata, por el contrario, de fórmulas reinventadas por las empresas capitalistas, como forma de obtener la plusvalía relativa con la plusvalía absoluta. Recordemos que hay diferentes formas de inserción del trabajo informal en el modo de producción capitalista y, para analizarlas, debemos considerar esa enorme heterogeneidad existente, tratando de desvelar cuáles son los vínculos que se producen entre esos trabajadores y la acumulación de capital (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 433. Véase asimismo Cacciamali, 1997).

Sobre esta base, es posible entender que:

2 Documento legal que formaliza la relación de trabajo en Brasil.

Proliferen los pequeños negocios vinculados a las grandes corporaciones, que incluyen áreas de la producción, del comercio y de la prestación de servicios. Los pequeños propietarios informales actúan en ámbitos que no atraen inversiones capitalistas de peso, atendiendo así a la demanda de determinados bienes y servicios. Esos trabajadores adoptan este tipo de estrategias porque sus pequeños negocios informales no tienen condiciones de competir con las empresas capitalistas, siendo éstas las que definen su modo de inserción en el mercado (Alves y Tavares, 2006, apud Antunes: 431).

Si consideramos que la informalidad se produce cuando *hay ruptura con los lazos formales de contratación y de regulación de la fuerza de trabajo*, cabe señalar que, a pesar de que la informalidad no es sinónimo de condición de precariedad, su *vigencia* se traduce a menudo y de un modo intenso en formas de trabajo desprovistas de derechos, que presentan, por tanto, rasgos evidentes de precarización. La informalización de la fuerza de trabajo viene así constituyéndose como un mecanismo central en manos de la ingeniería del capital, que lo utiliza para aumentar la *intensificación* de los ritmos y movimientos del trabajo e incrementar su proceso de valorización. Al hacerlo, además, impulsa un importante elemento de *precarización estructural del trabajo*.

Estos diversos *modos de ser de la informalidad* en Brasil, que sin duda encierran trazos y características similares en varias partes del mundo del trabajo a escala global, son emblemáticos de lo que aquí estamos formulando como hipótesis: la ampliación de los más distintos y diversos modos de ser de la informalidad parece asumir, frente a los deconstructores de la teoría del valor, un importante elemento de ampliación, potencialización e, incluso, realización de la *plusvalía*.

¿Por qué si no, en pleno siglo XXI y en el centro de la ciudad de São Paulo, la más importante región industrial del Brasil, hay jornadas de trabajo que llegan a las diecisiete horas al día en la industria de la confección, mediante la contratación informal de trabajadores inmigrantes bolivianos o peruanos (o de otros países latinoamericanos), controlados por patrones a menudo coreanos o chinos?

Podemos citar también el caso de los trabajadores africanos que participan en el empaquetamiento y embalaje de los productos textiles y de confección, en los barrios de Bom Retiro y Bras, en el mismo centro de la ciudad de São Paulo, cuyos productos, exportados al mercado africano, se basan en un trabajo extenuante y claramente manual, “braçal”, como los propios trabajadores lo denominan.

Otro ejemplo lo encontramos en el agro-negocio del azúcar. Aunque a menudo establece lazos formales, es igualmente constante la burla de los derechos laborales de los llamados “bóias frias”, los trabajadores rurales que cortan más de diez toneladas de caña al día (media en São Paulo), pudiendo llegar ese número a dieciocho toneladas al día en el nordeste del país. El objetivo es la producción de combustible de *etanol*, extraído de la caña de azúcar.

Este diseño, sin embargo, no es exclusivo de la sociedad brasileña, sino que encuentra similitudes en varios países. En Japón, se da el caso reciente del *ciber-refugiado*, trabajador joven de la periferia de Tokio que no tiene recursos para alquilar cuartos en pensiones, habitaciones o apartamentos y que, por consiguiente, utiliza los cibercafés para, de madrugada, descansar, dormir un poco, usar Internet y buscar trabajo. Estos *ciber-espacios* cobran precios bajos a los trabajadores pobres, sin lugar

fijo donde dormir, para que puedan pasar sus noches entre el uso de Internet, un breve descanso y la búsqueda virtual de nuevos *trabajos contingentes*, siendo por ello designados como *ciber-refugiados*.

Podemos añadir otro ejemplo más conocido, el de los jóvenes oriundos de varias partes del país y del exterior que migran en búsqueda de trabajos en las ciudades –los llamados *dekasseguis*– y que, sin casa o residencia fija, viven en cápsulas de vidrio, configurando lo que he denominado como *obreros encapsulados* (Antunes, 2010).

El ejemplo de los inmigrantes quizás sea aquel en el que esa tendencia a la precarización del trabajo es más exacerbada. Con el enorme incremento del *nuevo proletariado informal*, del subproletariado fabril y de servicios, surgen nuevos puestos de trabajo que son ocupados por inmigrantes. Es el caso del *Gastarbeiter* en Alemania, el *lavoro nero* en Italia, el *chicano* en los Estados Unidos, el inmigrante del Este europeo (polacos, húngaros, rumanos, albaneses, etc.) en Europa occidental, el *dekassegui* en Japón, el boliviano (entre otros latinoamericanos) y el africano en Brasil, etcétera.

Así, además de las distinciones y transversalidades existentes hoy (entre trabajadores estables y precarios; hombres y mujeres; jóvenes y adultos; blancos, negros e indios; cualificados y no cualificados; empleados y parados; estables y precarios), entre los muchos ejemplos que configuran la *nueva morfología del trabajo*, el caso de los inmigrantes es asimismo ilustrativo de ese panorama tendente a la precarización estructural del trabajo a escala global.

Señalaremos brevemente algunas de las expresiones de ese fenómeno.

La punta del iceberg: la explosión de los trabajadores inmigrantes

Un análisis de la situación de los inmigrantes puede ayudarnos a entender que no es sino la punta más visible del iceberg que supone la precarización de las condiciones de trabajo en el capitalismo actual. Pietro Basso, un estudioso del fenómeno en Europa, nos ofrece un panorama de esta realidad social. En palabra suyas:

De un continente de emigrantes y de colonos, como lo fue durante siglos, Europa occidental se ha transformado en una tierra de aumento continuo de la inmigración proveniente de todo el globo. Hoy viven en su territorio cerca de 30 millones de inmigrantes. Y si a los inmigrantes sin ciudadanía se añadiesen los que han obtenido la ciudadanía de alguno de los países europeos, se alcanza un total de 50 millones, es decir, cerca del 15 por ciento del conjunto de la población de la “Europa de los quince” (Basso, 2010: 1).

De ese contingente, el 22 por ciento de los actuales inmigrantes proviene de África, el 16 por ciento de Asia –siendo la mitad procedente de extremo Oriente, de China principalmente, y la otra mitad, del subcontinente de la India– y el 15 por ciento viene de América Central y de Sudamérica. El restante 45-47 por ciento está compuesto por los inmigrantes con ciudadanía de países de la “Europa de los veintisiete” y por los procedentes de países europeos en sentido lato (turcos, balcánicos, ucranianos, rusos) (Basso, 2010: 1).

El trabajador inmigrante encuentra así en industrias, constructoras, supermercados, distribuidoras hortofrutícolas, agricultura, hoteles, restaurantes, hospitales, empresas de limpieza, etc., sus espacios principales de trabajo, percibiendo salarios cada vez más exiguos. El autor recuerda que, en una distribuidora hortofrutícola de Milán (Italia), los trabajadores negros descargan cajas de frutas al precio de 2,5 euros la hora, equivalente al coste de un kilo de pan de pésima calidad. Y en la zona rural del sur de España y de Italia,

[...] los salarios son aún inferiores y, muchas veces, no se pagan. A menudo, estos trabajadores perciben menos de lo que deberían realmente percibir por contrato, incluso porque la cualificación que se les atribuye, casi nunca corresponde con sus competencias reales. Esto sucede bastante en el caso de las pequeñas empresas que, al final, son las que más recurren a los inmigrantes. A ellos, en general, les tocan las tareas más duras, peligrosas e insalubres. En Italia, por ejemplo, según los datos oficiales, hay el doble de accidentes laborales de inmigrantes en comparación con los nativos (Basso, 2010: 4).

Los trabajadores inmigrantes tienen, en general, los horarios más incómodos, como jornadas nocturnas y en fin de semana. Añade que, sin embargo, no se trata

[...] “solamente” de la sobreexplotación. En Europa, la entera existencia de los inmigrantes y de sus hijos está marcada por *discriminaciones*. Discriminaciones en el trabajo, en el acceso al trabajo, en el seguro de desempleo, en la jubilación. Discriminados en el acceso a la vivienda, con alquileres más caros para casas más deterioradas y en zonas más degradadas. Discriminados, de hecho, en las escuelas (en Alemania son pocos, poquísimos, los hijos de inmigrantes que llegan a la Universidad; en Italia, 42,5 por ciento de los estudiantes hijos de inmigrantes están atrasados en sus estudios). Discriminados en la posibilidad de mantener unida la propia familia, sobre todo si son de origen islámico, discriminados para profesar libremente su propia fe religiosa (existiendo la sospecha, en la actualidad, de que puedan ser potenciales “terroristas”) (Basso, 2010: 4).

Esta clase, por consiguiente, es al mismo tiempo la “*mas desfavorecida y la más global*”, formando, por esa misma razón, la parte de la clase trabajadora que es “objetivamente, más que otras, portadora de aspiraciones igualitarias y antirracistas, aunque lo sea en medio de mil contradicciones, oportunismos e individualismos” (Basso, 2010: 6).

Por más que pueda parecer paradójico, Basso indica que estos/as trabajadores/as manuales constituyen uno

[...] de los factores de *transformación* más potentes de la sociedad euro-pea a la hora de superar las decadentes jerarquías y las fronteras entre naciones y pueblos [...]. [Son] un sujeto colectivo, portador de una necesidad de emancipación social, porque ya con la “aventura”, cada vez más peligrosa y costosa, de emigrar del propio país, están rechazando el “destino” de una existencia limitada a la mera

supervivencia; y porque, una vez aquí, no pueden aceptar pasivamente la condición de inferioridad jurídica, material, social, cultural que los aguarda (Basso, 2010: 6).

Recuerda el autor, tomando como referencia el caso italiano, que hay incluso avances en la acción sindical de los inmigrantes. Si al inicio éstos buscaban a los sindicatos para cuestiones de tipo asistencial, con el pasar del tiempo y con la consolidación de sus presencias en los lugares de trabajo se ha experimentado un incremento en el número de trabajadores inmigrantes que participa en las acciones sindicales, expresando las “necesidades propias de los inmigrantes *como obreros y trabajadores*”, y que comienza “a desarrollar también un papel de representación de los trabajadores italianos (hoy en día hay varios miles de inmigrantes que son representantes sindicales)” (Basso, 2010: 8. Véase asimismo Basso, 2008; Basso y Perocco, 2010a).

Las diversas manifestaciones que, en Europa, han expresado recientemente el descontento de los inmigrantes-trabajadores y de los jóvenes en paro son emblemáticas. Por su sentido simbólico, cabe señalar la eclosión, en Portugal, de varios movimientos de trabajadores en precario, uno de los cuales se denomina *Precári@s Inflexíveis*. En su manifiesto, este movimiento afirma:

Somos precari@s en el empleo y en la vida. Trabajamos sin contrato o con contratos temporales de corta duración. Trabajo temporal, incierto y sin garantías. Somos operadores de *call-centers*, trabajadores en prácticas, parados, autónomos, inmigrantes, trabajadores intermitentes, estudiantes-trabajadores...

No entramos en las estadísticas. A pesar de que somos cada vez más y más precarios, los gobiernos esconden ese mundo. Vivimos de chapuzas y trabajos temporales. Dificilmente podemos pagar el alquiler de una casa. No tenemos vacaciones, no podemos quedarnos embarazadas, ni enfermar. Derecho a la huelga, ni por asomo. ¿Flexiseguridad? Lo “flexi” es lo que nos toca a nosotros, la “seguridad”, sólo para los patrones. Esta “modernización” mentirosa está pensada y construida de común acuerdo por empresarios y gobierno. Estamos en la sombra, pero no callados.

No dejaremos de luchar al lado de quien trabaja en Portugal o lejos de aquí por los derechos fundamentales. Esa lucha no es sólo de números, entre sindicatos y gobiernos. Es la lucha de trabajadores y personas como nosotros. Cosas que los “números” ignoran siempre. Nosotros no cabemos en esos números.

No dejaremos que se olviden las condiciones a las que nos quieren reducir. Y con esa misma fuerza con la que los patrones nos atacan, respondemos y reinventamos la lucha. Al final, somos muchos más que ellos. Precari@s sí, pero inflexibles (Precári@s Inflexíveis, 2010).

Discriminados, pero no resignados, ellos son parte integrante de la *clase que vive del trabajo* y que expresa su voluntad de mejorar sus propias condiciones de vida *a través del trabajo*. Y ese análisis de la situación de los trabajadores inmigrantes en Europa occidental nos ayuda a pensar que, quizás,

la suya no sea sino la parte más evidente del iceberg en lo que a las condiciones de trabajo y a su precarización se refiere.

La doble degradación: del trabajo tayloriano-fordista al de la empresa flexible

Los indicadores que venimos apuntando nos permiten afirmar que estamos adentrándonos en una *nueva era de precarización estructural del trabajo*, de cuyas expresiones destacamos:

- 1) la erosión del trabajo contratado y regulado, dominante en el siglo XX, y su sustitución por distintas formas de trabajo atípico, precarizado y “voluntario”;
- 2) la creación de “falsas” cooperativas que buscan dilapidar aún más las condiciones remuneratorias de los trabajadores, erosionando sus derechos y aumentando los niveles de explotación de su fuerza de trabajo;
- 3) el “emprendedurismo”, que se configura, cada vez más, como forma oculta de trabajo asalariado, haciendo proliferar las distintas formas de flexibilización salarial, de horarios, funcional u organizativa;
- 4) la degradación aún mayor del trabajo inmigrante a escala global.

Dentro de este marco, los capitales globales están exigiendo el desmantelamiento de la legislación social protectora del trabajo en varias partes del mundo, aumentando la destrucción de los derechos sociales que habían sido arduamente conquistados por la clase trabajadora desde los inicios de la Revolución Industrial y, en particular, cuando se mira al ejemplo brasileño, desde 1930.

Como el tiempo y el espacio están en constante cambio, en esta fase de mundialización del capital, la reducción del proletariado taylorizado, especialmente en los núcleos más avanzados de la industria, y la paralela ampliación del *trabajo intelectual*, están claramente interrelacionados con la expansión de los nuevos proletarios. Y ese proceso se está dando tanto en la industria como en la agricultura y los servicios (y en sus áreas de intersección, como la agroindustria, la industria de los servicios y los servicios industriales).

Del trabajo intensificado del Japón al *trabajo contingente* presente en los Estados Unidos; de los inmigrantes que llegan al Occidente avanzado al submundo del trabajo en el polo asiático; de las *maquiladoras* de México a los/las empleado/as precarizados/as de Europa occidental; de los trabajadores y trabajadoras de *Nike*, *Wal-Mart* y *MacDonalds* a los *callcenters* y el *telemarketing*, este amplio y creciente contingente de trabajadores y trabajadoras parece expresar distintas modalidades de trabajo vivo, que hoy son cada vez más necesarias para la creación de valor y para valorizar el sistema de capital.

Si durante del siglo XX hemos asistido a la era de la degradación del trabajo, en la últimas décadas de ese siglo y los inicios del XXI estamos viviendo *otras modalidades y modos de ser de la precarización*, propias de la fase de flexibilidad toyotizada, con sus elementos de continuidad y de discontinuidad con respecto a las formas tayloriano-fordistas.

La degradación típica del taylorismo y del fordismo, que estuvieron en vigor a lo largo de prácticamente todo el siglo XX, ha tenido (y aun tiene) un diseño acentuadamente *despótico*, aunque más regulado y contractualista. El trabajo tenía una conformación más cosificada y reificada, más maquinal, pero, en contrapartida, estaba provisto de derechos y de regulación, al menos para sus elementos más cualificados.

La segunda forma de degradación de trabajo, típica de la empresa de *flexibilidad toyotizada*, es aparentemente más “participativa”, aunque sus elementos de reificación están aún más *interiorizados* (con sus mecanismos de “implicaciones”, “cooperaciones”, “colaboraciones” e “individualizaciones”, “metas” y “competencias”), siendo así responsable de la monumental deconstrucción de los derechos sociales del trabajo a la que hacíamos referencia.

En este sentido, el movimiento pendular en el que se encuentra la fuerza del trabajo viene oscilando cada vez más entre la *perennidad* de un trabajo cada vez más reducido, intensificado en sus ritmos y desprovisto de derechos, y una *superfluidad* creciente, generadora de trabajos más precarios e informales.

En otras palabras, trabajos más cualificados para un contingente reducido —es el caso de los trabajadores de las industrias de *software* y de tecnologías de la información y la comunicación— y, en el polo opuesto, modalidades de trabajo cada vez más inestables para un universo creciente de trabajadores y trabajadoras.

En la *cúspide* de la pirámide social del mundo del trabajo, en su *nueva morfología*, encontramos así los trabajos ultracualificados que actúan en el ámbito de la información y el conocimiento. En la *base*, aumentan la informalidad, la precarización y el desempleo, como elementos todos ellos estructurales. Y, en *medio*, encontramos la hibridez, el trabajo cualificado que puede desaparecer o verse erosionado, como consecuencia de las alteraciones temporales y espaciales que afectan a las plantas productivas o de servicios en todas las partes del mundo.

La informalización del trabajo, por tanto, con su diseño polimórfico, parece ir poco a poco convirtiéndose en un rasgo constitutivo de la acumulación de capital que se produce en la actualidad, una vez que resulta cada vez más presente en la fase de *liofilización organizativa*, por usar la denominación de Juan J. Castillo (Castillo, 1996 y 1996a), o de *flexibilización liofilizada*, como hemos llamado a esa modalidad de organización y control del proceso de trabajo.

Entender sus modos de expresión y sus significados resulta así vital en nuestros días para alcanzar una mejor comprensión de los mecanismos y engranajes que impulsan el mundo del trabajo hacia la informalidad, así como el papel que desempeñan estas modalidades de trabajo en relación con la ley del valor y con su valorización.

No obstante, en este proceso multitendencial hay un nuevo contingente de asalariados en franca expansión, del que son testimonio los trabajos en el campo de las tecnologías de la comunicación y la información (TCI), que abarcan desde actividades en empresas de *software*, a los asalariados y asalariadas que crecen a diario en las empresas de *call center*, *telemarketing*, etc., y que cada vez más son parte integrante de la *nueva morfología del trabajo*.

Ursula Huws, de un modo sugerente, ha denominado este nuevo contingente como *cybertariado*, al que Ruy Braga y yo mismo hemos llamado *infoproletariado*. Su estudio es central para comprender las interacciones que se producen entre los trabajos materiales e inmateriales, así como sus conexiones con las nuevas modalidades del valor.

Así, tras haber mostrado algunos elementos sobre los *nuevos modos de ser de la informalidad*, a continuación analizaremos cuáles son los rasgos generales del *infoproletariado* o del *cybertariado*.

El advenimiento del infoproletariado

Las diversas tesis y formulaciones que han defendido la descentralización del trabajo y su pérdida de relevancia como elemento social estructurante –idea lanzada por Gorz (1982), desarrollada por Offe (1989), Méda (1987) y Habermas (1991 y 1992), y reforzada por el contexto de cambios en el mundo de la producción del último cuarto del siglo XX– han sostenido que el trabajo vivo habría de ser algo cada vez más residual como fuente creadora de valor, pues se estaría ante la emergencia de nuevos estratos sociales oriundos de las actividades comunicativas, surgidas del avance técnico-científico y del advenimiento de la “sociedad de la información” (Antunes y Braga, 2009).

Posteriormente, Castells (2007) ha procurado “actualizar” los términos del debate, anclado en estadísticas existentes especialmente (aunque no sólo) en las sociedades capitalistas avanzadas, como Estados Unidos y Europa, que apuntarían la superación del trabajo degradado, por medio tanto del avance tecnocientífico como por la difusión de empleos cualificados con mayor “autonomía del trabajo”.

En cierto modo, estas formulaciones recuperaban el argumento, en línea con las sociedades postindustriales (Bell, 1977), que proclamaba la superación del trabajo degradado, típico de la fábrica taylorista y fordista, por la “creatividad” propia de las actividades de servicios asociadas a las tareas de concepción y planeamiento de procesos productivos, presentes en los trabajos de las llamadas tecnologías de la información y la comunicación.

Estas tesis, sin embargo, no han tenido demasiado recorrido. Después de algunas décadas, muchas de las investigaciones recientes han cuestionado seriamente tales presupuestos, poniendo de manifiesto que el *infoproletariado* (o *cyberproletariado*), frente al esquema que se acaba de esbozar, parece apuntar mucho más hacia una *nueva condición de asalariado* en el sector de los servicios, hacia un nuevo segmento del *proletariado no industrial*, sujeto a la explotación de su trabajo, desprovisto del control y de la gestión de su *labor* y que viene creciendo de manera exponencial desde que el capitalismo avanzó con la llamada era de los cambios tecno-informacional-digiales.

En Brasil, por ejemplo, tras el inicio del ciclo de las privatizaciones por el que pasó el sector de la telecomunicaciones, en la segunda mitad de la década de 1990, se estimaba que, en 2005, el número de teleoperadores que actuaban dentro y fuera de los *call centers*, las Centrales de Teleactividades (CTAs), sería aproximadamente de 675.000³ (véase, asimismo, Nogueira, 2006).

3 Véanse los datos referidos en el informe brasileño del *Global Call Center Industry Project* (2005).

En 2011, ese contingente se aproxima a la cifra del millón de trabajadores/as (con fuerte predominancia del trabajo femenino), de manera que los/las teleoperadores/as representan una de las principales categorías de asalariados, en franco proceso de crecimiento también a escala global.

Como sabemos, la privatización de las telecomunicaciones ha supuesto un proceso de intensificación de la tercerización del trabajo, comportando múltiples formas de precarización y de intensificación de los tiempos y movimientos del acto laboral. Se ha producido así una clara confluencia entre la tercerización del trabajo y su precarización, dentro de una lógica de *mercaderización* de los servicios que han sido privatizados.

Castillo (2007) ha estudiado la evolución del trabajo en fábricas de *software* y ha ofrecido algunas pistas empíricas y analíticas de interés. Refiriéndose al trabajo de Michael Cusumano, ha afirmado que:

[...] la producción de *software* no es como cualquier otra empresa, como la fabricación de muchos otros bienes o servicios. Una vez creado, cuesta lo mismo hacer una copia que un millón. Es un tipo de empresa cuyo lucro sobre las ventas puede llegar al 99 por ciento, pues se trata de un negocio que puede pasar, sin más, de fabricar productos a fabricar servicios (Castillo, 2007: 37).

Y añade:

Muchos investigadores han llamado la atención sobre esta riqueza de figuras productivas y de vivencias y expectativas de trabajo, e incluso han puesto el acento en las repercusiones sobre la vida privada y la organización del tiempo. Se ha puesto particular énfasis, precisamente, en los trabajadores de *software*, cuyos puestos de trabajo se mueven entre la “rutina y los puestos de mayor nivel” (Castillo, 2007: 37).

Por consiguiente, frente a lo propugnado por las tesis de que la “sociedad postindustrial” y del “trabajo creativo informativo”, la *labor* en el sector de *telemarketing* ha estado pautada por procesos contradictorios, toda vez que:

- 1) articula tecnologías del siglo XXI (tecnologías de la información y de la comunicación) con condiciones de trabajo herederas del siglo XX;
- 2) combina estrategias de emulación intensa de los/las teleoperadores/as, al modo de la flexibilidad toyotizada, con técnicas tayloristas de control sobre un trabajo predominantemente prescrito;
- 3) asocia el trabajo en grupo con la individualización de las relaciones de trabajo, estimulando tanto la cooperación como la competencia entre los trabajadores, entre otros elementos que conforman su actividad (Antunes y Braga, 2009a).

Con todo, más allá de las limitaciones de esas tesis que no han sido capaces de comprender las condiciones específicas que rigen el trabajo de *telemarketing*, de los *call centers* y de las industrias de tecnologías de comunicación y de información, otra cuestión que resulta igualmente central es saber si *estas actividades que se consideran predominantemente inmateriales, tienen o no conexiones con los complejos mecanismos de la ley del valor hoy operantes en su proceso de valorización.*

Tratar de esta cuestión nos obliga a un análisis crítico de quienes han defendido la desmedida del valor-trabajo. A ello dedicaremos el último punto del presente artículo.

Trabajo, materialidad, inmaterialidad y valor

André Gorz, autor responsable de una vasta y conocida obra, se ha alineado con los autores que defienden la “intangibilidad del valor”. Según él, el trabajo de carácter predominantemente inmaterial ya no se podría medir con los patrones y normas preestablecidas y vigentes en fases anteriores (Gorz, 2005: 18). A diferencia del autómatas –modalidad de trabajo propio de la era de la máquina de matriz tayloriano-fordista–, Gorz afirma que los

[...] trabajadores posfordistas deben entrar en el proceso de producción con todo el bagaje cultural que han adquirido en los juegos, los deportes de equipo, en las luchas y disputas, en las actividades musicales, teatrales, etc. En esas actividades fuera del trabajo, desarrollan su vivacidad, su capacidad de improvisación, de cooperación. Es su saber vernáculo el que la empresa posfordista pone a trabajar y explota (Gorz, 2005: 19).

Según este autor, por tanto, el saber se habría convertido en *la más importante fuente de creación de valor, pues está en la base de la innovación, de la comunicación y de la auto-organización creativa y continuamente renovada*. Así, el “trabajo del saber vivo *no produce nada materialmente palpable*. Es –sobre todo, en la economía de la red– el trabajo del sujeto cuya actividad consiste en producirse a sí mismo” (Gorz, 2005: 20; la cursiva es mía). Surge así la tesis de la intangibilidad del valor-trabajo:

El conocimiento, a diferencia del trabajo social general, no se puede traducir ni medir en simples unidades abstractas. No cabe reducirlo a una cantidad de trabajo abstracto de la que sea equivalente el resultado o el producto. Cubre y designa una gran diversidad de capacidades *heterogéneas*, es decir, *sin medida común*, entre las cuales el juicio, la intuición, el sentido estético, el nivel de formación y de información, la facultad de aprender o de adaptarse a situaciones imprevistas; capacidades ellas mismas operadas por actividades heterogéneas, que van del cálculo matemático a la retórica y al arte de convencer al interlocutor, de la investigación técnico-científica a la invención de normas estéticas (Gorz, 2005: 29).

Su defensa de esta tesis queda así clarificada:

La heterogeneidad de las actividades del trabajo denominadas “cognitivas”, de los productos inmateriales que crean y de las capacidades y saberes que implican, hace inmensurables tanto el valor de las fuerzas del trabajo como el de sus productos. Las escalas de evaluación del trabajo se vuelven contradictorias. La imposibilidad de establecer un patrón estándar para todos los parámetros de las prestaciones demandadas se traduce en vanos intentos por cuantificar su dimensión cualitativa y en la definición de normas de rendimiento calculadas casi al segundo, que no expresan la calidad “comunicacional” del servicio exigido por otros (Gorz, 2005: 29).

Termina así concluyendo en la misma dirección de quienes defienden la pérdida de referencia de la teoría del valor:

La crisis de medición del tiempo de trabajo engendra inevitablemente la crisis de medición del valor. Cuando el tiempo socialmente necesario para una producción se hace incierto, esa incertidumbre no puede dejar de repercutir sobre el valor de cambio de lo que se produce. El carácter cada vez más cualitativo, cada vez menos mensurable del trabajo, acaba cuestionando la pertinencia de las nociones de “plus-trabajo” y de “plusvalía”. La crisis de la medición del valor cuestiona la definición de la propia esencia del valor. Cuestiona, en definitiva, el sistema de equivalencias que regula los intercambios comerciales (Gorz, 2005: 29-30).

La desmedida del valor resulta así dominante y conduce al debilitamiento y al agotamiento de la teoría del valor. Cabe afirmar que esta tesis muestra claras coincidencias con la formulación habermasiana, pues sostiene que, con el avance de la *ciencia*, se produce una inevitable des-compensación del valor, que hace superfluo el trabajo vivo. El siguiente párrafo lo deja meridianamente claro:

Con la informatización y la automatización, el *trabajo ha dejado de ser la principal fuerza productiva* y los salarios han dejado de ser el principal coste de producción. La composición orgánica del capital (es decir, la relación entre el capital fijo y el capital móvil) ha aumentado rápidamente. El capital se ha convertido en el factor de producción preponderante. La remuneración, la reproducción, la innovación técnica continua del capital fijo material, requieren medios financieros muy superiores al coste del trabajo. El equilibrio entre capital y trabajo del “valor” producido por las empresas tiende a inclinarse de un modo cada vez más acentuado a favor del primero [...] Los asalariados debían ser constreñidos a escoger entre el deterioro de sus condiciones de trabajo y el desempleo (Gorz, 2005a: 27-28; la cursiva es mía).

Si ya no hay posibilidad de *medir* el valor y la ciencia informacional acaba *sustituyendo* al trabajo vivo, parece inevitable la desmedida del valor, reforzada ahora por la idea de la inmaterialidad del trabajo. No son pocos, sin embargo, los problemas presentes en estas formulaciones, si bien en este artículo no cabe más que indicarlos⁴.

Frente a la propuesta de André Gorz, nuestra postura es que su análisis, al convertir el trabajo *inmaterial* en factor *dominante* e, incluso, *determinante* en el capitalismo actual, desvinculado de la generación de valor, ha terminado obstaculizando la posibilidad de comprender las nuevas modalidades y formas de vigencia de esa ley; modalidades esas presentes en el nuevo proletariado de servicios (o *cyberproletariado* o *infoproletariado*), que conllevan actividades de perfil acentuadamente *inmaterial*, pero que son parte constitutiva de la creación de valor y están más o menos imbricadas en los trabajos *materiales*.

4 En Antunes, 2010, 2010a y 2011, hemos tratado de ofrecer varios de los elementos críticos que aquí señalamos a los lectores

Nuestra hipótesis es que la tendencia creciente (aunque no dominante) al trabajo inmaterial expresa, dentro de la complejidad de la producción contemporánea, distintas modalidades de *trabajo vivo* y, como tales, participan en mayor o menor medida del proceso de valorización del valor.

No está de más recordar que las posturas que hiperdimensionan el trabajo inmaterial y lo convierten en elemento dominante raramente consideran las tendencias empíricas presentes en el mundo del trabajo en el sur del planeta, donde se encuentran países como China, India, Brasil, México, Sudáfrica, etc., dotados de un enorme contingente de fuerza de trabajo.

En el universo más analítico es necesario añadir que, dado que ciencia y trabajo se mezclan de un modo aún más directo en el mundo de la producción, *la potencia creadora* del trabajo vivo asume tanto la forma *aún dominante* del trabajo *material* como la *modalidad tendencial* del trabajo *inmaterial*, una vez que la propia creación de la maquinaria informacional-digital avanzada es resultado de la interacción activa entre el saber intelectual y cognitivo del trabajo que actúa con la máquina informatizada.

En este movimiento relacional, el trabajo humano transfiere parte de sus atributos subjetivos al nuevo equipamiento que resulta de este proceso, *objetivando actividades subjetivas* (Lojkin, 1995 y 1995a). En la síntesis de Marx, son “órganos del cerebro humano logrado por las manos humanas” (Marx, 1974a), lo que acaba por conferir, en el marco del capitalismo actual, nuevas dimensiones y configuraciones a la teoría del valor, toda vez que las respuestas cognitivas del trabajo, cuando las suscita la producción, son partes constitutivas del *trabajo social, complejo y combinado* que crea valor.

Recurriendo a una conceptualización de J. M. Vincent (1993), la inmaterialidad se ha convertido así en expresión del *trabajo intelectual abstracto*, que no lleva a la extinción del *tiempo socialmente medio de trabajo para la configuración del valor*, pero que, sin embargo, *sitúa los crecientes coágulos del trabajo inmaterial en la lógica de la acumulación, insertándolos en el tiempo social medio de un trabajo cada vez más complejo, asimilándolos a la nueva fase de producción del valor*.

A guisa de conclusión

Por consiguiente, en vez de la propalada descompensación o pérdida de validez de la ley del valor, la ampliación de las actividades dotadas de mayor dimensión intelectual, tanto en las actividades industriales más informatizadas como en las esferas comprendidas en el sector de servicios y/o de las comunicaciones, configuran un elemento nuevo e importante para una comprensión efectiva de los nuevos mecanismos del valor⁵.

Más que una pérdida de relevancia de la teoría del valor, estaríamos así asistiendo a una ampliación de sus formas, configurando nuevos mecanismos de extracción del plus trabajo, como muestran los varios ejemplos que hemos presentado al inicio del presente artículo.

5 Cabe recordar que Toyota, en su unidad de Takaoka, publicaba mensajes de este tipo en la entrada de la fábrica: “Yoi kangae, yoi shina” (buenos pensamientos significan buenos productos). *Business Week* (2003).

La ampliación de la producción inmaterial o “producción no material” (Marx, 1994) en el mundo actual, por consiguiente, acaba por definirse de un modo más preciso como expresión de la *esfera informacional de la forma-mercancía* (Vincent, 1993, 1995), en vez de ser entendida como intangible y, por tanto, como no generadora de valor⁶.

Cuando Gorz afirma que el deterioro de las condiciones de trabajo y el desempleo serían elementos conformadores de la tesis del debilitamiento del trabajo, quizás quepa recordar que dicha tendencia está presente en los propios orígenes del capitalismo. En el volumen III del *Capital*, entre otras partes en las que abordó esta cuestión, Marx indica de modo premonitorio esa tendencia al tratar de la *economía en el empleo* y la utilización de *los residuos de la producción*:

El capital tiende a reducir a lo necesario el trabajo vivo directamente empleado, a acortar siempre el trabajo requerido para fabricar un producto –explotando las fuerzas productivas sociales del trabajo– y, por tanto, a economizar lo más posible el trabajo vivo directamente aplicado. Si observamos de cerca la producción capitalista [...] comprobamos que procede con extrema cuidado con respecto al trabajo efectuado, materializado en mercancías. Entre tanto, más que cualquier otro modo de producción, malgasta seres humanos, desperdicia carne y sangre, dilapida nervios y cerebros [...] Todos los cuidados de que hablamos son fruto del carácter social del trabajo y, de hecho, ese carácter directamente social del trabajo es la causa que genera ese desperdicio de vida y de salud de los trabajadores (Marx, 1974: 97 y 99).

Por tanto, si la “economía del empleo” es algo presente en la propia lógica del *sistema de metabolismo social del capital* (Mészáros, 1995), la reducción del trabajo vivo no significa pérdida de centralidad del *trabajo abstracto* en la creación del valor, que hace mucho dejó de ser resultado de una agregación *individual* de trabajo, para convertirse en *trabajo social, complejo y combinado* y que, con el avance tecno-informacional-digital, no deja de *hacerse más complejo y potenciarse*.

6 Véase asimismo Tosel, 1995. El enorme avance productivo de China e India, especialmente en la última década, basado en la enorme fuerza sobrante de trabajo y en la incorporación de las tecnologías de la información, es un argumento más a la hora de rechazar la tesis de la pérdida de relieve del trabajo vivo en el mundo de la producción de valor, lo que debilita asimismo los argumentos de quienes defienden la inmaterialidad del trabajo como forma de *superación, inadecuación o descompensación* de la ley del valor.

Bibliografía

- Alves, Maria A., Tavares, Maria A. (2010). "A dupla face da informalidade do trabalho". En *Riqueza e Miséria do Trabalho no Brasil*. São Paulo: Boitempo.
- Antunes, Ricardo. (2011). *Os Sentidos do Trabalho*. São Paulo: Boitempo.
- (Org.) (2010). *Riqueza e Miséria do Trabalho no Brasil*. São Paulo: Boitempo.
- (2011). *Adeus ao Trabalho? Ensaio sobre as Metamorfoses e a Centralidade do Mundo do Trabalho*. São Paulo: Ed. Cortez.
- (2005). *O Caracol e sua Concha: Ensaio sobre a Nova Morfologia do Trabalho*. São Paulo: Boitempo.
- Antunes, Ricardo; Braga, Ruy (2009) *Infoproletários (Degradação Real do Trabalho Virtual)*. São Paulo: Boitempo.
- Basso, P. (2010). *L'immigrazione in Europa: caratteristiche e prospettive*. (mimeo).
- Basso, P.; Perocco, F. (2010a). *Razzismo di stato. Stati Uniti, Europa, Italia*. Milán: Franco Angeli.
- (2008). *Gli immigrati in Europa. Disuguaglianze, razzismo, lotte*. Milán: Franco Angeli.
- Bell, D. (1977) *O advento da sociedade pós-industrial: uma tentativa de previsão social*. São Paulo: Cultrix.
- Bidet, Jacques; Texier, Jacques (1995). *La Crise du Travail. Actuel Marx Confrontation*. París: Press Universitaires de France.
- Cacciamali, M. C (2000). "Globalização e processo de informalidade". *Economia e Sociedade* 14: 152-174.
- Cacciamali, M. C. (1997). "Flexibilidade: maior número de micro e pequenas empresas ou manutenção da concentração de forma descentralizada?". *Contemporaneidade e Educação* año II, 1: 47-57. Rio de Janeiro: Instituto de Estudos da Cultura e Educação Continuada (IEC).
- Castells, M. (2007). *A era da informação: economia, sociedade e cultura*. São Paulo: Paz e Terra.

- Castillo, Juan J. (2007). *El trabajo fluido en la sociedad de la información: organización y división de trabajo en las fábricas de software en España*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Castillo, Juan J. (1996a). "A la Búsqueda del Trabajo Perdido". En *Complejidad y Teoría Social*. Perez-Agote, A. y Yucera, I. Madrid: CIS.
- Castillo, Juan J. (1996). *Sociología del Trabajo*. Madrid: CIS.
- Gorz, André. (1982). *Adeus ao proletariado*. Rio de Janeiro: Ed. Forense.
- (2003). *Metamorfoses do Trabalho*. São Paulo: Ed. Anablume.
- (2005). *O Imaterial*. São Paulo: Ed. Anablume.
- (2005a) *IHU on line* Año 5, Edición especial.
- Habermas, Jürgen (1989). "The New Obscurity". En *The New Conservatism: Cultural Criticism and the Historians' Debate*. Habermas, J. Cambridge: Polity Press.
- (1991). *The Theory of Communicative Action (Reason and the Rationalization of Society)* Vol. I. Londres: Polity Press.
- (1992). *The Theory of Communicative Action (The Critique of Functionalist Reason)* Vol. II. Londres: Polity Press.
- Huws, Ursula (2003). *The Making of a Cybertariat (virtual work in a real world)*. Nueva York/Londres: Monthly Review Press/The Merlin Press.
- Lima, Jacob Carlos (2002). *As artimanhas da flexibilização: o trabalho terceirizado em cooperativas de produção*. São Paulo: Terceira Margem.
- Lima, Jacob Carlos (1999). "Novas formas, velhos conteúdos: diversidade produtiva e emprego precário na indústria do vestuário". *Revista Política e Trabalho* 15: 121-139.
- Lojkine, Jean (1995). "De La Révolution Industrielle à la Révolution Informatique". En *La Crise du Travail. Actuel Marx Confrontation*. Bidet, Jacques; Texier, Jacques. París: Press Universitaires de France.
- Lojkine, Jean (1995a). *A Revolução Informacional*. São Paulo: Ed. Cortez.

Marx, Karl (1994) "Chapter Six". In: Marx, K.; Engels, F. *Collected works* Vol. 34 (Marx: 1861/64), Londres: Lawrence & Wishart. (Edición brasileira: (1978). São Paulo: Ed. Ciências Humanas).

— (1974). *O Capital* Vol. 3/6. Rio de Janeiro: Ed. Civilização

— (1974a). *Grundrisse (Foundations of the Critique of Political Economy)*. Middlesex: Penguin Books.

Méda, Dominique (1997). *Società Senza Lavoro (Per Una Nuova Filosofia Dell'Occupazione)*. Milán: Feltrinelli.

Mészáros, István (1995). *Beyond Capital (Towards a Theory of Transition)*. Londres: Merlin Press.

Nogueira, Claudia (2006). *O Trabalho Duplicado*. São Paulo: Ed. Expressão Popular.

Offe, Claus (1989). "O trabalho como categoria sociológica fundamental?" *En Trabalho e sociedade*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro.

Precári@s Inflexíveis (2010). [Versión electrónica en: <http://www.precariosinflexiveis.org/p/manifesto-do-pi.html>.]

Tosel, André (1995). "Centralité et Non-Centralité du Travail ou La Passion des Hommes Superflus". En *La Crise du Travail. Actuel Marx Confrontation*. Bidet, Jacques; Texier, Jacques. París: Press Universitaires de France.

Vincent, J. Marie (1993) "Les Automatismes Sociaux et le 'General Intellect'". En *Paradigmes du Travail, Futur Antérieur* 16. París: L'Harmattan.

Vincent, J. Marie (1995) "Flexibilité du Travail et Plasticité Humaine". En *La Crise du Travail. Actuel Marx Confrontation*. Bidet, Jacques; Texier, Jacques. París: Press Universitaires de France.

TRANSNACIONALES, CRISIS Y LA ECONOMÍA MUNDIAL EN MARX*

Orlando Caputo Leiva**

Introducción

Este documento está pensado para generar cambios en los análisis políticos que permitan a los trabajadores y a los movimientos sociales enfrentar el gran poder del capital, producto de la globalización y profundizado por la crisis actual de la economía mundial.

Con la globalización y la actual crisis es mucho más evidente la existencia de una economía mundial. La economía mundial tiene una realidad tan objetiva como las economías nacionales de los diferentes países. Sin embargo, la economía mundial es una totalidad mayor a la suma de las economías nacionales. La economía mundial actual está comandada por las empresas transnacionales que crean una estructura productiva y de circulación mundial de las mercancías por sobre los países. A través de la producción y de la circulación de mercancías influyen en la distribución del ingreso en los diferentes países a través de la competencia por maximizar ganancias por medio de varios mecanismos, entre ellos, a través del fraccionamiento de los procesos de trabajo que han permitido la disminución de la participación de los salarios en el Producto. También aumentan sus ganancias por la apropiación de los recursos naturales en el mundo y la renta asociada a los servicios públicos domiciliarios –agua, luz, gas, comunicaciones–, entre otros.

Así también las Transnacionales juegan un rol importante en la ampliación de los mercados internos de los diferentes países, creando a través de los medios de comunicación nuevas necesidades y generando amplias formas de crédito y endeudamiento que permiten la realización de su producción, la cual está programada para competir a nivel mundial. Adicionalmente juegan un papel determinante en las exportaciones e importaciones de bienes y servicios y en la determinación de los precios internacionales de las mercancías.

Las Transnacionales, a través de los mecanismos señalados y de otros, y también apoyados en los fundamentos teóricos del neoliberalismo y de las políticas económicas de los organismos internacionales, comprometen y determinan en gran medida el funcionamiento de las economías nacionales, su reproducción económica y social y la reproducción de la economía mundial. En el funcionamiento de las economías nacionales, en los marcos de la economía mundial, se pueden identificar varias

* Agradezco a Graciela Galarce su gran ayuda en la elaboración de este documento. Marzo de 2013.

** Economista de la Universidad de Chile e Investigador del Centro de Estudios sobre Transnacionalización, Economía y Sociedad, (CETES), Santiago de Chile; Miembro de la Red de Economía Mundial, REDEM, Sede México y del Grupo de Trabajo de CLACSO "Economía Mundial, Economías Nacionales y Crisis Capitalista".

formas de inserción en esa totalidad. En la actual etapa de globalización de la economía mundial pueden existir economías nacionales con diferentes grados de apertura y con diferentes grados de regulaciones de mercado. Es muy evidente en la actualidad la inserción de economías nacionales que basan su funcionamiento estrictamente en el mercado, a diferencia de otras que protegen ciertos sectores y países que vinculan mercado, regulación de los mercados y estrategias de desarrollo de la economía nacional, y de su participación en la economía mundial, en una perspectiva de largo plazo. Estas notas son un complemento al documento “La crítica a la interpretación financiera de la crisis” (Caputo, 2012). La crisis actual no ha afectado significativamente a las Transnacionales productoras de bienes y servicios. Más aún, las grandes Transnacionales han salido fortalecidas. En tanto los bancos y otras instituciones del sistema financiero han sido apoyados y rescatados por los Estados de diferentes países desarrollados.

Primera parte

El significado de las Transnacionales en la economía mundial y en la crisis actual¹

Las exportaciones mundiales de bienes comparadas con las ventas de las filiales de las Transnacionales en el mundo

La importancia creciente de las Transnacionales en la economía mundial queda en evidencia, ya que en los últimos años las ventas de sus filiales en el extranjero son superiores al total de las exportaciones de bienes y servicios de todos los países del mundo.

Cuadro N.º 1: Ventas en el mundo de las filiales en el extranjero de las transnacionales y las exportaciones mundiales de bienes y servicios (1990-2011). (Miles de millones de dólares)

	1990	2005-2007	2009	2010	2011
Ventas de las filiales extranjeras de las ETN	5.102	20.656	23.866	25.622	27.877
Exportaciones de bienes y servicios a nivel mundial	4.382	15.008	15.196	18.821	22.095
Fuente: Construcción propia a partir del “Informe de las inversiones en el mundo 2012. Panorama General” UNCTAD.					

Además, con la crisis en 2009 las exportaciones de bienes y servicios a nivel mundial permanecieron estancadas en relación al promedio 2005-2007, en tanto las ventas de las filiales de las Transnacionales se incrementaron significativamente. Si se agregan las ventas de las empresas transnacionales –ETN– en sus países de origen, su importancia en la economía mundial es aún mucho más significativa.

Las ventas de las filiales de las Transnacionales en el mundo comparadas con el PIB de Estados Unidos

1 Me han sido muy útiles los trabajos de Jaime Estay (1998 y 2012).

La comparación de las ventas de las filiales extranjeras de las empresas transnacionales y su relación con el PIB de Estados Unidos es un indicador muy importante, ya que ilustra el significado teórico-metodológico de tener la economía mundial en su totalidad como escenario de análisis y su comparación con la principal economía nacional del mundo. En 1990, las ventas de las filiales de las Transnacionales en el extranjero eran menores que el PIB de Estados Unidos, representando solo el 88% de él. Según la información del documento de UNCTAD, en el promedio de los años 2005-2007 las ventas totales de estas filiales en el extranjero superaron con creces el PIB de los Estados Unidos, esto es, en un 55%. Este gran cambio se debe al elevado crecimiento de las filiales extranjeras de las Transnacionales y al significativo aumento de sus ventas en las dos últimas décadas, en tanto Estados Unidos ha tenido en dicho periodo leves tasas de crecimiento anual del PIB.

Cuadro N.º 2: Ventas de las filiales extranjeras de las transnacionales en el mundo y su comparación con el PIB de Estados Unidos (1990-2011). (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1990	2005-2007	2009	2010	2011
Ventas de las filiales extranjeras de las ETN	5,102	20,656	23,866	25,622	27,877
PIB de EEUU	5,801	13,343	13,974	14,499	15,076
Ventas de filiales /PIB EEUU	88	155	171	177	185

Fuente: Construcción propia a partir del "Informe de las inversiones en el mundo 2012. Panorama General" UNCTAD.

Con la crisis, esta brecha se amplía aún más. En efecto, en 2011 las ventas de las filiales de las Transnacionales superan en 85% el PIB de Estados Unidos. Si se agregan las ventas de las Transnacionales en sus países de origen, el total de sus ventas podría llegar a representar 2,5 veces el PIB de Estados Unidos.

Las inversiones acumuladas –stocks– de las filiales de las Transnacionales en el exterior y la formación bruta de capital fijo –FBKF– a nivel mundial

Aunque no son estrictamente comparables los flujos anuales de FBKF con los *stocks* de inversiones, ambas categorías se refieren a la base de la reproducción económica. Teniendo presente lo anterior, la información entregada por UNCTAD muestra claramente la capacidad de expansión de las Transnacionales en la economía mundial comparada con el dinamismo más leve de la FBKF a nivel mundial, el cual resulta de la suma de la FBKF de todos los países del mundo.

Cuadro N.º 3: Las inversiones acumuladas –stocks– de las filiales de las Transnacionales en el exterior y la formación bruta de capital fijo –FBKF– a nivel mundial (1990-2011). (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1990	2005-2007	2009	2010	2011
Stocks acumulados de las inversiones de las ETN fuera del país de origen	2.093	15.812	19.326	20.865	21.168
Formación bruta de capital fijo a nivel mundial anual	5.109	11.208	12.735	13.940	15.770
Stocks /FBKF	41	141	152	150	134

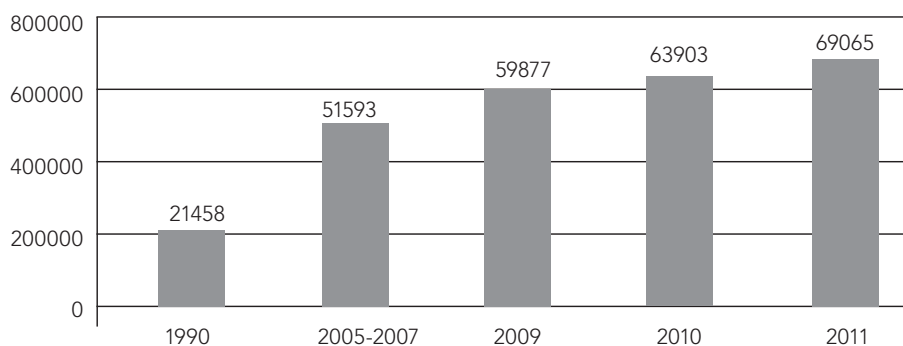
Fuente: Construcción propia a partir del "Informe de las inversiones en el mundo 2012. Panorama General" UNCTAD

En efecto, en 1990 el *stock* acumulado de las inversiones de las empresas transnacionales fuera de sus países de origen era bastante menor a la FBKF a nivel mundial, representando sólo un 41%. Luego de una década y media, según la información del cuadro de UNCTAD, los *stocks* de las inversiones en los años considerados son bastante superiores a la FBKF a nivel mundial. En los años 2009 y 2010, posteriores al inicio de la crisis de 2008, los *stocks* de las inversiones de las filiales de las Transnacionales son superiores en 1,5 veces. En 2011, estas diferencias disminuyen, lo cual está posiblemente relacionado con el fuerte apoyo estatal en los países desarrollados para evitar la profundización de la crisis y también con los planes del gobierno chino en inversiones de infraestructura, vivienda y otros vinculados con la demanda interna para mantener relativamente elevados los niveles de crecimiento de su economía.

El crecimiento de la ocupación de las filiales de las Transnacionales

El crecimiento del empleo en el mundo occidental es muy bajo. Por contraste, el empleo de las filiales de las Transnacionales en el mundo ha crecido significativamente, pasando de cerca de 21,5 millones de trabajadores en el año 1990 a 69 millones en 2011.

Gráfico N.º 1: Ocupación en el mundo de las filiales extranjeras de las ETN. (En miles)



Fuente: Construcción propia a partir del "Informe de las inversiones en el mundo 2012. Panorama General" UNCTAD.

Las Transnacionales y sus filiales han desarrollado ampliamente en diferentes países el sistema de contratación y subcontratación. Por lo tanto, el empleo directo e indirecto generado debe ser aproximadamente el doble, o sea, aproximadamente 140 millones de trabajadores, cifra comparable con el empleo total en Estados Unidos.

Otro hecho a destacar es que la crisis ha generado millones de desempleados en el mundo, particularmente en muchos países desarrollados, y especialmente en Europa. Entre tanto, las filiales de las Transnacionales en el extranjero han continuado generando millones de empleos adicionales.

Los principales mecanismos utilizados por las Transnacionales para aumentar su dominio en la economía mundial

Incremento de fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por las Transnacionales a nivel mundial

Para aumentar su dominio en la economía mundial, las Transnacionales —que tienen grandes ganancias y exceso de liquidez— han incrementado en forma extraordinaria las adquisiciones y fusiones de empresas a nivel mundial, es decir, en los propios países de origen, y fusiones y adquisiciones en otros países.

Las fusiones y adquisiciones transfronterizas también se habían incrementado aceleradamente en los años previos al inicio de la crisis mundial de 2008. Luego de disminuir drásticamente en 2009, empiezan de nuevo a crecer significativamente. Esto confirma que a través de las crisis se acelera el proceso de concentración y centralización de capital liderado por las grandes Transnacionales.

Cuadro N.º 4: Incremento de fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por las Transnacionales a nivel mundial (1990-2011)

	1990	2005-2007	2009	2010	2011
Fusiones y adquisiciones transfronterizas (en número)	99	703	250	344	526

Fuente: "Informe de las inversiones en el mundo 2012. Panorama General" UNCTAD

A propósito de lo anterior, UNCTAD señala:

“Las fusiones y adquisiciones transfronterizas se han disparado un 53% en 2011, hasta los 526.000 millones de dólares, espoleadas por el aumento del número de las grandes operaciones (de más de 3.000 millones de dólares), cuya cifra ha ascendido a 62 en 2011, en comparación con las 44 registradas en 2010” (UNCTAD, 2012: 7).

Las inversiones de las Transnacionales basadas en las reinversiones de utilidades

Otro mecanismo de inversión de las filiales de las Transnacionales en el extranjero es el incremento de las reinversiones de utilidades obtenidas en los países en que operan dichas filiales.

Según UNCTAD, “En los Estados Unidos, el nivel récord de reinversión de beneficios (el 82% de las salidas totales de IED) imprimió un fuerte impulso a la IED, pues las ETN utilizaron la liquidez que poseen en el extranjero” (UNCTAD, 2012: 6).

En relación con América Latina y el Caribe, la CEPAL señala: “La reinversión de utilidades ha ido ganando en importancia a partir de 2002 y en el último quinquenio ha sido el componente más importante de los tres, con un 42% del total de flujos de IED. Esto se explica, en primer lugar, por

el nivel de capital extranjero acumulado en las economías de la región, cada vez mayor con relación a los flujos que llegan anualmente. Además, la rentabilidad de ese capital se ha visto favorecida en los últimos años por el ciclo económico expansivo de las economías de la región y por el alto precio de las materias primas de exportación. Estos dos factores han sido especialmente marcados en Chile, que tiene un gran acervo de IED, un buen desempeño económico y un producto de exportación, el cobre, que se cotiza a precios elevados en los mercados internacionales. Por todos estos factores la reinversión de utilidades en Chile alcanzó durante la última década niveles especialmente altos (el 69% del total de la IED recibida)” (CEPAL 2011: 37).

Las inversiones de las filiales de las Transnacionales en los países desarrollados y en los países atrasados y en transición

Regiones y países de destino de las inversiones de las filiales de las transnacionales

También para aumentar su dominio mundial, en la última década —y estimuladas por la crisis— las nuevas inversiones de las Transnacionales se están orientando preferentemente hacia los países atrasados y en transición. El capitalismo a través de las Transnacionales se está ampliando cada vez más en todas las direcciones de la economía mundial. En la última década ha incrementado su dominio económico sobre las regiones y países que le aseguren una buena rentabilidad y seguridad política. Además de bajos salarios, en la última década se ha intensificado en grado extremo el acceso a recursos naturales debido a la creciente demanda y escasez relativa de los principales recursos, sobre todo, los no renovables. En los países en que operan las filiales de las Transnacionales también se está intensificando tanto la producción de bienes del sector manufacturero destinada a los mercados internos como a las exportaciones.

En una encuesta realizada a ejecutivos de estas compañías para detectar las 10 primeras economías receptoras según las previsiones de las Transnacionales para el periodo 2012-2014, un 40% de ellos seleccionaron a China como primer país de destino, y seis de los 10 países seleccionados son atrasados. Además de China, se seleccionó a India, Indonesia, Brasil, Federación de Rusia y Tailandia. Dentro de los 4 países desarrollados seleccionados se encuentran Estados Unidos, Australia, Reino Unido y Alemania (UNCTAD, 2012).

La encuesta está confirmando el inicio de un gran cambio histórico. Hasta hace algunos años, la mayoría de las inversiones de las filiales de las Transnacionales se orientaba hacia los países desarrollados. En 2009, las inversiones de las Transnacionales llegan a ser similares y en 2011 son levemente superiores en los países atrasados, incluyendo los llamados países en transición.

La diversificación de países, sectores y ramas ha sido analizada en el documento “Las Transnacionales en América Latina y el Caribe”, que se publica en este mismo libro (Galarce, 2013).

Regiones y países de origen de la inversión anual de las filiales de las Transnacionales

Desde el punto de vista del origen de las inversiones de las Transnacionales también hay una gran diversificación de regiones y países. En términos relativos las inversiones de las filiales de las Transna-

cionales de los países desarrollados, que en 1990 eran el 95,1% del total mundial, bajan a 83,2% en 2007. Como resultado de la crisis, en 2011 esa participación disminuye a 73%. Los países atrasados que tenían el 4,9% en 1990 experimentan un gran aumento, alcanzando cerca del 23% en 2011.

Cuadro N.º 5: Europa: Países de origen de la inversión anual de las filiales de las Transnacionales.

	Miles de millones de dólares				% en relación a total Mundo			
	1990	2000	2007	2011	1990	2000	2007	2011
Mundo	241.5	1 226.6	2 198.0	1 694.4	100.0	100.0	100.0	100.0
Economías desarrolladas	229.6	1 088.3	1 829.6	1 237.5	95.1	88.7	83.2	73.0
Europa	139.3	862.1	1 279.5	651.4	57.7	70.3	58.2	38.4
Canadá	5.2	44.7	57.7	49.6	2.2	3.6	2.6	2.9
Estados Unidos	31.0	142.6	393.5	396.7	12.8	11.6	17.9	23.4
Otros países desarrollados	54.0	39.0	98.8	139.9	22.4	3.2	4.5	8.3
Australia	0.6	4.2	16.9	20.0	0.3	0.3	0.8	1.2
Japón	50.8	31.6	73.5	114.4	21.0	2.6	3.3	6.7
Economías atrasadas	11.9	135.1	316.9	383.8	4.9	11.0	14.4	22.6
Asia	10.9	83.7	228.2	280.5	4.5	6.8	10.4	16.6
China	0.8	0.9	22.5	65.1	0.3	0.1	1.0	3.8
Hong Kong	2.4	59.4	61.1	81.6	1.0	4.8	2.8	4.8
América Latina y el Caribe	0.3	49.9	79.3	99.7	0.1	4.1	3.6	5.9
Brasil	0.6	2.3	7.1	-1.0	0.3	0.2	0.3	-0.1
Chile	0.0	4.0	4.9	11.8	0.0	0.3	0.2	0.7
Colombia	0.0	0.3	0.9	8.3	0.0	0.0	0.0	0.5
Islas Vírgenes Británicas	-2.5	34.5	43.7	62.5	-1.0	2.8	2.0	3.7
Economías en transición		3.2	51.6	73.1		0.3	2.3	4.3
Federación Rusa	-	3.2	45.9	67.3	-	0.3	2.1	4.0

Fuente: Construcción propia a partir de la base de datos UNCTAD, 2012.

Otro cambio muy significativo se produce en los países desarrollados. Europa, que en 1990 concentraba el 57,7 %, y en 2000 el 70,3 % del total de los flujos anuales de inversión de las filiales de las Transnacionales a nivel mundial, sufre una drástica caída alcanzando sólo el 38,4% en 2011. Otro tanto sucede con Japón –que en 1990 superaba a Estados Unidos, alcanzando un 21% de los flujos totales anuales–, que disminuye drásticamente alcanzando en 2007 sólo el 3,3%, aunque en 2011 recupera parte de su presencia para llegar a 6,7%, ampliando sus inversiones en el exterior en recursos naturales.

Estados Unidos que venía perdiendo sistemáticamente su participación porcentual en el total de las inversiones de las filiales de las Transnacionales en el mundo, en 1990 contaba sólo con el 12,8% de las inversiones mencionadas. En la década de 2000, y especialmente a partir de la crisis, aumenta su participación, llegando a 23,4% en 2011.

El significado económico y político más importante es el incremento de la presencia de Estados Unidos como país inversor en el mundo a expensas de sus principales competidores de antaño: Europa y Japón.

Las inversiones de las filiales de las Transnacionales provenientes de Asia también tienen un aumento espectacular, subiendo desde 4,5% en 1990 hasta llegar a 16,6% en 2011, lo cual se explica fundamentalmente por el incremento de las inversiones desde China en el extranjero –3,8% –y desde Hong Kong - China –4,8%– en 2011. Considerando solo las registradas originadas en China, las inversiones anuales de las filiales de sus Transnacionales superan a la mayoría de los países de Europa, incluyendo a Alemania, Holanda, Italia, Suecia, España, entre otros, países que veremos a continuación.

La crisis, como se sabe, ha impactado en forma profunda y prolongada a Europa. Esto se refleja también en los flujos anuales de inversión de las Transnacionales de estos países que en términos relativos ya venían disminuyendo, con las excepciones de España e Italia. Con la crisis actual, la disminución relativa en relación al total mundial de los flujos anuales de inversión de las Transnacionales de Francia bajaron desde 15% en 1990 a 7,5% en 2007 y a 5,3% en 2011. Alemania disminuye desde 10,0% en 1990 a 3,2% en 2011, Holanda desde 5,7% en 1990 a 1,9% en 2011 y el Reino Unido de 19% en el año 2000 a 6,3% en 2011.

Cuadro N.º 6: Europa: Países de origen de la inversión anual de las filiales de las Transnacionales.

	Miles de millones de dólares				% en relación a total Mundo			
	1990	2000	2007	2011	1990	2000	2007	2011
Mundo	241,5	1226,6	2198,0	1694,4	100,0	100,0	100,0	100,0
Economías desarrolladas	229,6	1088,3	1829,6	1237,5	95,1	88,7	83,2	73,0
Europa	139,3	862,1	1279,5	651,4	57,7	70,3	58,2	38,4
Bélgica	-	-	80,1	70,1	-	-	3,6	4,2
Francia	36,2	177,4	164,3	90,1	15,0	14,5	7,5	5,3
Alemania	24,2	56,6	1070,6	54,4	10,0	4,6	7,8	5,3
Italia	7,6	6,7	96,2	17,2	3,2	0,5	4,4	2,8
Holanda	13,7	75,6	55,6	31,9	5,7	6,2	2,5	1,9
España	3,3	58,2	137,1	37,3	1,4	4,7	6,2	2,2
Suecia	14,7	41,0	38,8	26,9	6,1	3,3	1,8	1,6
Reino Unido	17,9	233,4	272,4	107,1	7,4	19,0	12,4	6,3
Otros des de Europa	8,8	54,6	74,8	89,6	3,6	4,4	3,4	5,3
Noruega	1,6	9,5	13,6	20,0	0,7	0,8	0,6	1,2
Suiza	7,2	44,7	51,0	69,6	3,0	3,6	2,3	4,1

Fuente: Construcción propia a partir de la base de datos UNCTAD, 2012.

Es necesario destacar que los flujos anuales de inversión de las Transnacionales españolas que se incrementaron aceleradamente en las dos últimas décadas hasta 2007, disminuyen drásticamente como producto de la crisis. En 1990, las inversiones de las filiales de las Transnacionales de España representaban solo el 1,4% del total de los flujos mundiales anuales de inversión. En el año 2000 suben a 4,6%, y en 2007 a 6,2%, para disminuir abruptamente en 2011 a 2,2%.

Algunos temas a destacar en el comportamiento de las inversiones de las filiales de las Transnacionales

Cambios en el destino sectorial

También se produce un cambio de énfasis hacia el sector primario y de servicios a expensas del sector manufacturas. Al respecto, UNCTAD señala que en los últimos años “En conjunto, los cinco grandes sectores que contribuyeron al aumento de los proyectos de IED fueron las industrias extractivas (minas, canteras y petróleo), la industria química, los servicios públicos (electricidad, gas y agua), el transporte y las comunicaciones, y otros servicios diversos (impulsados principalmente por los servicios para la explotación de yacimientos de petróleo y gas)” (UNCTAD, 2012: 7).

Las ganancias de las filiales de las transnacionales

Las ganancias de las filiales de las Transnacionales son mayores que las ganancias de éstas en sus países de origen. La información de la UNCTAD muestra que la rentabilidad previa al inicio de la crisis era de 7,2%. En 2011, luego de una leve disminución, de nuevo logra una tasa de 7,3%. En la realidad son bastante mayores, ya que descuentan de los excedentes de operaciones la depreciación acelerada del capital, costos financieros, e incrementos de otros costos entre las empresas asociadas. También influyen en las ganancias los precios de transferencia. Un indicador adicional que refleja de mejor forma la rentabilidad son los niveles de liquidez. La UNCTAD estima que esos niveles de liquidez han rebasado los 5 billones de dólares, incluidas las ganancias retenidas en el extranjero. Los elevados niveles de liquidez se explican en gran medida por el gran aumento de las ganancias de las Transnacionales en el exterior. Según el *Anuario Estadístico de la CEPAL 2011*, los niveles de liquidez de las Transnacionales equivalen al PIB de todos los países de América Latina y el Caribe en 2011.

Las transnacionales eluden el pago de grandes impuestos a los países

Muchos estudios, incluyendo los nuestros, han señalado que las Transnacionales que operan en nuestros países pagan muy pocos impuestos. No solo por la disminución de los impuestos a las ganancias y el escaso –y, en ocasiones, nulo– pago por la renta de los recursos naturales, sino que también porque evaden y eluden impuestos.

Recientemente y en forma sorprendente, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) afirma que las Transnacionales evitan el pago de miles de millones de dólares en impuestos en los países desarrollados. Llamam a “realizar una ampliare forma a las actuales reglas impositivas internacionales para grandes corporaciones, con el fin de impedir de que las multinacionales eviten el pago de miles de millones de dólares a los gobiernos” (...) “En una época en la que los

podere públicos y los ciudadanos tienen dificultades para cerrar sus cuentas, es esencial que todos los contribuyentes –particulares y empresas– paguen su parte justa de impuestos”, dijo la entidad. En la reciente reunión del G20 en Moscú –febrero de 2013–, se informa que: “Alemania, Francia y el Reino Unido pidieron este sábado en Moscú al G20 que subsane las fallas del sistema fiscal internacional, para asegurar un mayor gravamen a las multinacionales que apenas pagan impuestos gracias a argucias legales”. En el documento de la OCDE se señala: “luchar contra la erosión de la base impositiva y la transferencia de beneficios” (...) que “permiten muy a menudo” a las multinacionales “escapar completamente de los impuestos”. (*El Mercurio*, 2013).

Transnacionales y economía mundial

Para enfatizar la importancia del análisis en la perspectiva de la existencia de una economía mundial liderada por las Transnacionales citamos la visión global del documento de UNCTAD:

“Todos los grandes indicadores de la producción internacional señalan que la actividad económica de las filiales extranjeras aumentó en 2011” (...) “Los datos resultantes de la encuesta anual de la UNCTAD entre las 100 mayores ETN reflejan una tendencia global alcista de la producción internacional, con un crecimiento de las ventas y el empleo de estas empresas en el extranjero significativamente más rápido que el de la economía de la casa matriz” (UNCTAD, 2012: 9).

Segunda parte

La economía mundial en Marx

La mayoría de los economistas marxistas y las diferentes corrientes teóricas tienen como escenario de análisis la economía nacional en el desarrollo teórico de estas economías, así como de la economía internacional, que en la realidad es un análisis de relaciones inter-nacionales. Por ejemplo, comercio inter-nacional, finanzas inter-nacionales, etc. Es decir, relaciones entre economías nacionales.

En varios trabajos, desde hace décadas, interpretamos a Marx como un economista de economía mundial, (Caputo, 1987, 1999, 2007, 2011 y 2012b). A continuación algunos planteamientos de Marx sobre economía mundial que hemos utilizado en documentos anteriormente señalados.

La economía mundial en la *Introducción a la Crítica de la Economía Política* y en los *Grundrisse*

En el apartado sobre “El método de la economía política” de la “Introducción a la Crítica de la Economía Política”, Marx señala los diferentes niveles de su investigación (Marx, 1976: 268-269). Él proyectó culminar su investigación sobre el capitalismo y la sociedad burguesa con un último apartado o libro que sintetizó bajo el nombre “El mercado mundial y las crisis”. También aparece este plan de investigación en los “Grundrisse”, donde afirma:

“Los economistas del siglo XVII, p.ej., comienzan siempre por el todo viviente, la población, la nación, el Estado, varios Estados, etc., pero terminan siempre por descubrir mediante el análisis un cierto número de relaciones abstractas determinantes, tales como la división del trabajo, el dinero, el valor, etc. Una vez que esos momentos fueron fijados y abstraídos comenzaron ((a surgir)) los sistemas económicos que se elevaron desde lo simple –trabajo, división del trabajo, necesidades, valor de cambio– hasta el Estado, *el cambio entre las naciones y el mercado mundial*. Esto último es manifestamente el método científico correcto. Lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto unidad de lo diverso” (Marx, 1978: 21) (Las cursivas son nuestras).

Reproducimos el Plan de Investigación de Marx de los “Grundrisse”. Separamos para darle el énfasis necesario los diferentes grandes momentos de su Plan de Investigación. Él señala:

“Efectuar claramente la división ((de nuestros estudios)) de manera tal que ((se trate)):

1. Las determinaciones abstractas generales que corresponden en mayor o menor medida a todas las formas de sociedad., pero en el sentido antes expuesto.
2. Las categorías que constituyen la articulación interna de la sociedad burguesa y sobre las cuales reposan las clases fundamentales. Capital, trabajo asalariado, propiedad territorial. Sus relaciones recíprocas. Ciudad y campo. Las tres grandes clases sociales. Cambio entre ellas. Circulación. Crédito (privado)
3. Síntesis de la sociedad burguesa bajo la forma del Estado considerada en relación consigo misma. Las clases “improductivas”. Impuestos. Deuda Pública. Crédito Público. La población. Las colonias. Emigración
4. Relaciones internacionales de la producción. División internacional del trabajo. Cambio internacional. Exportaciones e Importaciones. Curso del cambio.
5. El mercado mundial y las crisis” (Marx, 1978: 29-30).

Como veremos, en la mayoría de las interpretaciones marxistas y en las otras corrientes teóricas de la ciencia económica desarrollan sólo hasta las relaciones económicas internacionales: comercio internacional –exportaciones e importaciones–, el crédito inter-nacional, etc., es decir, entre naciones. Es importante destacar que el comercio internacional y otras relaciones económicas entre las naciones son un momento del análisis, y otro muy diferente el referido a la economía mundial y las crisis.

Nos ha llamado la atención la razón por la cual no denominó el apartado final ‘Producción mundial, mercado mundial y las crisis’. En otros momentos, se refiere a la producción puesta como totalidad:

“La articulación interna de la producción constituye por consiguiente la segunda sección; su síntesis en el Estado, la tercera; la relación internacional, la cuarta; *el*

mercado mundial, la sección final, en la cual la producción está puesta como totalidad al igual que cada uno de sus momentos, pero que al mismo tiempo todas las contradicciones se ven en proceso. El mercado mundial constituye a la vez que el supuesto, el soporte del conjunto" (Marx, 1978: 163) (Las cursivas son nuestras).

La economía mundial en el "Manifiesto Comunista", 1848

El enfoque de economía mundial en el "Manifiesto Comunista" (Marx y Engels, 1973: 112, 114-115) es sorprendente. Allí se afirma lo siguiente:

"La gran industria ha creado el mercado mundial, ya preparado por el descubrimiento de América. El mercado mundial aceleró prodigiosamente el desarrollo del comercio, de la navegación y de los medios de transporte por tierra. Este desarrollo influyó, a su vez, en el auge de la industria"

"Espoleada por la necesidad de dar cada vez mayor salida a sus productos, la burguesía recorre el mundo entero. Necesita anidar en todas partes, establecerse en todas partes, crear vínculos en todas partes"

Inmediatamente a continuación señala:

"Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha dado un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países. Con gran sentimiento de los reaccionarios, ha quitado a la industria su base nacional. Las antiguas industrias nacionales han sido destruidas y están destruyéndose continuamente. Son suplantadas por nuevas industrias, cuya introducción se convierte en cuestión vital para todas las naciones civilizadas, por industrias que ya no emplean materias primas indígenas, sino materias primas venidas de las más lejanas regiones del mundo, y cuyos productos no sólo se consumen en el propio país, sino en todas las partes del globo. En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales, surgen necesidades nuevas, que reclaman para su satisfacción productos de los países más apartados y de los climas más diversos. En lugar del antiguo aislamiento y la amargura de las regiones y naciones, se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. Y esto, se refiere tanto a la producción material, como a la intelectual. La producción intelectual de una nación se convierte en patrimonio común de todas. La estrechez y el exclusivismo nacionales resultan de día a día más imposibles; de las numerosas literaturas nacionales y locales se forma una literatura universal" (Las cursivas son nuestras).

Y continúa:

"Merced al rápido perfeccionamiento de los instrumentos de producción y al constante progreso de los medios de comunicación, la burguesía arrastra a la corriente de la civilización a todas las naciones, hasta a las más bárbaras. Los bajos precios de sus mercancías constituyen la artillería pesada que derrumba todas las murallas de

China y hace capitular a los bárbaros más fanáticamente hostiles a los extranjeros. Obliga a todas las naciones, si no quieren sucumbir, a adoptar el modo burgués de producción, las constriñe a introducir la llamada civilización, *es decir, a hacerse burguesas. En una palabra: se forja un mundo a su imagen y semejanza*” (Las cursivas son nuestras).

En nuestra opinión, las citas de Marx y Engels describen magistralmente –mejor que cualquier síntesis actual– en una perspectiva global y desde un pasado lejano el proceso de globalización reciente de la economía mundial.

En sus formulaciones teóricas cabe perfectamente la incorporación de los grandes cambios en el capitalismo actual. Por ejemplo, el predominio en la producción mundial de las grandes empresas transnacionales.

Destacamos otros aspectos de Marx sobre su escenario de economía mundial

1. El surgimiento de las mercancías, del dinero y del valor no se origina al interior de las comunidades sino en las fronteras, o en los puntos de contacto. Desde allí se irradia como elemento, disolviendo al interior de la comunidad (Marx, 1976: 51-52).
2. En el apartado sobre ‘Dinero Mundial’, Marx señala: “En el comercio mundial las mercancías despliegan su valor con carácter universal. Su forma independiente de valor se enfrenta con ellas, por tanto, bajo la forma de dinero mundial. Es en el mercado mundial donde el dinero funciona en toda su plenitud como la mercancía, cuya forma natural es al mismo tiempo forma directamente social de realización del trabajo humano en abstracto”. (Marx, El capital: 91)
3. Marx señala que la ley del valor actúa a nivel nacional y a nivel internacional, con modificaciones significativas en esos niveles debido a las formas diferentes de actuación, de la intensidad y de la productividad del trabajo, cuando ellas se expresan a nivel nacional y cuando lo hacen a nivel de la economía mundial.
4. En la economía mundial se forman valores únicos para mercancías similares producidas en diferentes países que tienen diferente grado de desarrollo de las fuerzas productivas y de las relaciones sociales de producción.
5. Marx entrega antecedentes muy significativos para explicar el desarrollo desigual de países al interior de la economía mundial. Los países que tienen un nivel más elevado de intensidad y productividad del trabajo, que el nivel medio internacional, están en condiciones de reproducir y ampliar el desarrollo desigual en la economía mundial.
6. Marx señala que se crea una estructura jerárquica de países dentro de la estructura mundial que se modifica en el tiempo, en los diferentes niveles, incluido al nivel de la hegemonía.

7. Al interior de esa estructura jerárquica establece dos tipos fundamentales de países: los países capitalistas adelantados y los países capitalistas atrasados. En los primeros, generalmente, es mayor la intensidad y productividad del trabajo, el valor producido en igual jornada de trabajo, los salarios nominales y reales, la tasa de plusvalía, y la tasa de plusvalía en relación al valor del producto.
8. En los países atrasados, generalmente, el valor relativo del dinero, el precio relativo del trabajo en relación con la plusvalía, el precio del trabajo en relación con el valor del producto y la tasa de ganancia son mayores que en los países adelantados.
9. A nivel de la economía mundial señala la existencia de un trabajo abstracto universal, una intensidad universal, una productividad media universal².
10. Marx desarrolla en varios apartados la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia que Engels desarrolla en una perspectiva histórica. (Engels, 1983: 24)
11. Estudia las leyes de movimiento del capital, el movimiento cíclico y las crisis cíclicas, señalando que las verdaderas crisis cíclicas son siempre crisis del mercado mundial.
12. “En las crisis del mercado mundial, estallan las contradicciones y el antagonismo de la producción burguesa”. (Marx, 1980: 461)

En la obra de Marx, la producción de mercancías, el dinero como equivalente general y el capital tienen una vocación universal. La producción y circulación del capital tienen como punto de partida y de llegada esta vocación universal del capital. Ahora, con la globalización de la economía mundial, como lo hemos señalado al inicio de este documento, es posible constatar la profundización de una estructura productiva y de circulación de mercancías por sobre las economías nacionales, comandada por las grandes empresas transnacionales. A su vez, la estructura de las economías nacionales es transformada y se establecen nuevos entrelazamientos entre la producción, distribución, cambio —mercados— y consumo. El carácter mundial de la estructura económica se confronta con una superestructura que tiene un carácter esencialmente nacional. Esta contradicción se está resolviendo a través de profundas modificaciones de los Estados nacionales, que junto a las instituciones internacionales, Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, se asemejan a un Estado Mundial del Capital. El capital se forja un mundo a su imagen y semejanza.

En la situación actual, una de las tareas fundamentales de la economía crítica, es retomar, profundizar y desarrollar teórica y prácticamente el escenario de economía mundial de Marx.

2 Los puntos 3 al 9 están presentes en el Capítulo XX, ‘Diferencias Nacionales en los Salarios’ en “El Capital”: 469.

Bibliografía

- Caputo, Orlando. (1987). "Sistema Mondiale del Capital e Limiti della Scienza Economica". *Invarianti* 2.
- (1999). "La Economía Mundial Actual y la Ciencia Económica. Algunas Reflexiones para la Discusión". En *La Globalización de la Economía Mundial*. Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (Comps.) México: Universidad Autónoma de Puebla y el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.
- (2007). "La economía Mundial y América Latina a inicios del siglo XXI". *Revista de Economía Mundial* 16. España: Universidad de Huelva.
- (2011). "La importancia de Marx para el estudio de la economía mundial actual". En *Marx en el Siglo XXI*. Claudia Drago, Tomás Moulián y Paula Vidal (Comps.). Santiago de Chile: Editorial LOM.
- (2012). "Crítica a la Interpretación Financiera de la Crisis". En *La Crisis capitalista Mundial y América Latina*, Jairo Estrada Álvarez (Coord.). Buenos Aires: CLACSO.
- (2012b) "América Latina en disputa". En *Seminario Internacional 'Marx Vive'*. Jairo Estrada Álvarez (Comp.) Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá.
- Estay, Jaime (1998). "Globalización, empresas transnacionales y la Sociedad Civil". *Revista Dinámica Económica*, Año 5, N° 7. Bolivia: Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Mayor de San Andrés.
- (2012). "La inserción global de América Latina ante los cambios en la economía internacional". En *El neoliberalismo y sus crisis*, Jaime Estay Reyno, Claudio Lara Cortés y Consuelo Silva Flores (Eds.). Santiago de Chile: Red de Estudios de la Economía Mundial.
- CEPAL (2011). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.
- Diario El Mercurio*. 16 de febrero de 2013
- Engels, Friedrich (1983). "Complemento al Prólogo del III Tomo". En *El Capital*, Karl Marx. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Marx, Karl (1976). Contribución a la Crítica de la Economía Política; Introducción a la Crítica de la Economía Política. México: Ediciones de Cultura Popular.

— (1978). Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política, Borrador 1857-1858. Volumen I. México: Siglo XXI Editores.

Marx, Karl y Engels, Friedrich (1973). "El Manifiesto del Partido Comunista". En Marx y Engels. *Obras Escogidas*. Tomo I. Moscú: Editorial Progreso.

— (1980) "Teoría de la Plusvalía". En *Obras Fundamentales*, Tomo II.13. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

UNCTAD (2012). Informe de las inversiones en el mundo 2012. Panorama General.

EL DESARROLLO DE LA CRISIS GLOBAL Y EL FUTURO DE LA MONEDA MUNDIAL

Claudio Lara Cortés

La crisis mundial actualmente en curso ha puesto nuevamente sobre el tapete la discusión sobre la moneda mundial y su futuro. Desde los años cuarenta del siglo pasado, el dólar estadounidense es la moneda mundial por excelencia. Pero en las últimas décadas, los persistentes déficits en cuenta corriente y la creciente deuda externa de Estados Unidos hicieron tambalear la confianza en el billete verde. El pesimismo se extendió, y para muchos observadores el destino del dólar quedó sellado con el colapso del mercado estadounidense de la vivienda a mediados de 2007, que desencadenó la peor tempestad financiera desde la Gran Depresión.

Sin embargo, hasta ahora la crisis ha estado lejos de asestar un golpe mortal al dólar; incluso por un tiempo reafirmó su estatura mundial. Aún así, el futuro del dólar sigue generando encendidas polémicas, más aún ante la reciente internacionalización del yuan o renminbi. La opinión de los economistas del *establishment* es que el dólar seguirá reinando sin contrapeso, mientras que otros sostienen que en el largo plazo entrará nuevamente en declive y quedará definitivamente destronado. Otros autores estiman un desenlace más ambiguo como el escenario más probable, donde coexistirían varias monedas (dólar, euro y yuan) o donde tal vez pueda surgir una nueva moneda resultante de un acuerdo político global (una nueva versión de los Derechos Especiales de Giro-DEG).

Desde nuestra perspectiva, para discutir los posibles escenarios anteriores necesitamos ubicar la crisis de la moneda mundial y sus particulares contradicciones —ya sea como una expresión o como un intento de solución— en el proceso de acumulación desigual del capital a escala planetaria. Este trabajo se propone abordar el futuro de la moneda mundial en el contexto de la crisis global en curso. Comienza con el análisis del largo declive del dólar, para luego examinar el surgimiento del euro y su extrema fragilidad actual. La sección siguiente discute las visiones contrapuestas que existen en torno a la disputa entre el dólar y el euro. Posteriormente, revisamos la literatura actual sobre la irrupción del renminbi y sus implicancias para el sistema monetario global. El trabajo finaliza con una reflexión crítica sobre distintas visiones marxistas acerca del futuro de la moneda mundial.

El largo declive del dólar

Desde los años 40 del siglo pasado, el dólar norteamericano ha sido la principal moneda de reserva en el mundo. Desde entonces, está siendo profusamente usado como medio de intercambio y uni-

* Economista. Director Magíster en Economía de la Escuela Latinoamericana de Postgrados, Universidad ARCIS. Miembro de la Red de Estudios de Economía Mundial, REDEM. Miembro del Grupo de Trabajo "Economía Mundial, Globalización y Economías Nacionales" de CLACSO y Miembro del Directorio de Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico, SEPLA.

dad de cuenta, y muchas naciones atesoran su riqueza en activos denominados en dólares, como los Bonos del Tesoro. De hecho, la acumulación mundial ha estado centrada en el dólar, y el comercio exterior de gran parte de las mercancías y los servicios es realizado en esta moneda.

El dólar, por ser la moneda de reserva más importante a nivel global, representa ciertos privilegios para el imperio estadounidense. Entre ellos están su acceso a préstamos más baratos que ayudan a mantener una alta demanda por sus bonos y, por tanto, bajas tasas de interés, así como el hecho de emitir dinero mundial que no genera inflación mientras no regrese a su economía. Este último privilegio, que permite obtener riqueza e influencia en el exterior, es denominado ‘señoraje internacional’. Es precisamente este privilegio, según Guglielmo Carchedi (2001, p. 103), el que está estrechamente vinculado a la función del dinero como depósito de valor, puesto que solo el dinero que mantiene su valor más o menos constante será usado como reserva. El tamaño del señoreaje estadounidense es significativo, ya que más de la mitad del monto total de dólares circula fuera del país.

Asimismo, la potencia norteamericana se apropia de valor de otras naciones que adoptan, por ejemplo, la dolarización, oficialmente o no. Una cantidad de valores son exportados a la economía de ese país por un papel que no tiene un valor intrínseco. Si este dinero no es retornado a cambio de bienes o servicios de los Estados Unidos, representa una importación sin costo para dicho país debido al monopolio que posee en la emisión de la moneda mundial. Este es un privilegio o señoreaje muy peculiar: la posibilidad de pagar por valor real con un papel que no tiene valor intrínseco (Carchedi, 2001: 103).

Sin embargo, aquellos ‘privilegios exorbitantes’ de la moneda mundial han enfrentado una serie de problemas en las últimas décadas, especialmente a comienzos de los años setenta y a fines de los ochenta. Es así como, en ese primer lapso, las políticas estadounidenses de récord en los déficits fiscales, crédito barato y lo que Robert Brenner (2001) llamó “benign neglect” (benigna negligencia), condujeron a altos niveles de inflación, a nuevos récords en los déficit de cuenta corriente y en 1977-1978 a una corrida del dólar. Esta corrida amenazó su posición como moneda de reserva mundial por primera vez. Aquí aparece un *trade-off* que resurgirá una y otra vez: los exportadores estadounidenses necesitan una devaluación permanente para mantenerse competitivos, sabiendo que esta devaluación es una amenaza a la posición privilegiada del dólar y de esta forma a los propios beneficios del señoreaje internacional.

Durante gran parte de la década pasada, los Estados Unidos han luchado para mantener el valor del dólar, pero sin grandes éxitos. De hecho, el dólar se depreció en casi 33% entre 2002 y 2009 con respecto a las otras monedas mundiales. Además, la ‘Gran Recesión’ de 2007-2009 reveló de manera dramática las debilidades estructurales del sistema financiero norteamericano, así como de su economía, cuyo principal motor era el consumo financiado en base a deuda. En sus intentos por superar una crisis que amenazaba con convertirse en una profunda depresión, las autoridades de la Reserva Federal han comprometido trillones de dólares en ‘paquetes de rescate’ y en políticas de ‘relajamiento cuantitativo’ (recientemente fue aprobada la tercera de estas políticas), por lo que las presiones inflacionarias han vuelto a resurgir y con ellas los temores de una depreciación adicional del dólar.

Antes de la crisis, todos los indicadores parecían señalar un rápido declive relativo del dólar como moneda de reserva mundial, pero en medio de las turbulencias financieras la estatura internacional

del dólar no fue puesta en cuestión como muchos economistas pensaban. Más bien se reafirmó, de acuerdo a Benjamín J. Cohen (2009: 742). Tras el derrumbe de Lehman Brothers, los capitales globales se volcaron en masa otra vez al dólar en busca de un ‘refugio seguro’. Hacia fines de 2008, la demanda mundial de Bonos del Tesoro estadounidense fue tan intensa que las tasas cayeron por debajo de cero.

No obstante, Cohen, al igual que muchos otros economistas, soslaya el hecho de que dicha maniobra fue más bien una respuesta al fracaso del sistema global de reservas que no era capaz de asegurar en ese momento la suficiente liquidez internacional para llevar a cabo los intercambios de mercancías y los flujos de capitales, debido a la severa escasez de dólares. El acceso a los mercados inter-bancarios globales estaba muy restringido y los costos de acceder a dólares aumentaron enormemente. Las autoridades estadounidenses respondieron a este ‘congelamiento’ recurriendo al canje de dólares (swaps) con otros bancos centrales a escalas sin precedentes, y en montos ilimitados con los principales de ellos (Lee, 2010: 1). Este acontecimiento tendrá grandes implicancias no sólo para la propagación de la crisis a nivel global, sino además para las estrategias monetarias de países como China y Japón, que también deciden canjear sus monedas con otros bancos centrales, como veremos más adelante.

Dicha situación se reflejará en la posición internacional del dólar. En efecto, en el último trimestre de 2008 el dólar explicaba el 64,1% del valor total mundial de las monedas de reserva, cayendo en 2,7 puntos porcentuales a fines de 2010. Esta importante caída del dólar fue más pronunciada en el valor total de las monedas de reserva de los países desarrollados. Igual situación ocurre en términos de cantidad (Bagnall, 2011). Estos bruscos cambios, que aparecen de forma cada vez más recurrente, provocan que el futuro del dólar siga generando encendidas polémicas (Helleiner and Kirshner, 2009: 6-7), más aún ante la evolución del euro o la emergencia de otras monedas.

El euro tambalea con la crisis mundial

Es sabido que el euro fue introducido en 1999 con la clara pretensión de transformarlo en el verdadero retador del dólar después de los intentos fallidos del yen en los años ochenta. El euro es resultado de una alianza de Estados y su puesta en marcha suponía al menos tres cuestiones básicas: “primero, un Banco Central independiente con plenas atribuciones sobre la política monetaria y presidiendo a un mercado monetario homogéneo para los bancos; segundo, rigurosidad fiscal severa impuesta a través del Pacto de Estabilidad y Crecimiento; tercero, presión implacable sobre los salarios de los trabajadores y condiciones para asegurar la competitividad del capital europeo” (Costas Lapavitsas y otros, 2010: 36-37).

Por su parte, Carchedi (2001: 158) sostenía que “. . . una moneda única debería incentivar la competitividad y acelerar la integración de los mercados financieros europeos ahora liberalizados, haciéndolos más profundos y líquidos y, de este modo, deberían potencialmente fortalecer el peso monetario de Europa en el mercado mundial”.

Carchedi tenía razón desde esa perspectiva, ya que a partir de su adopción el euro logró significativos avances en sus propósitos por convertir en realidad dicha pretensión, particularmente en las

diversas funciones que exige adquirir el rol de moneda mundial. Estos avances se apoyaban en el poder económico que tiene la zona europea, que incluye a los países del área euro y a aquellos que usan o fijan/coordinan sus tipos de cambio con el euro. La zona está compuesta por 27 países, cuyo PIB suma alrededor de 15 trillones de dólares en 2008, alcanzando un tamaño similar al producto de la economía de Estados Unidos. Por su parte, el área euro es el principal exportador global y sus mercados financieros han adquirido mayor profundidad y liquidez desde la introducción del euro. Dado este tamaño y profundidad financiera, la zona euro ha creado una moneda capaz de ejecutar y actuar como unidad de cuenta para las transacciones internacionales, desafiando así al dólar.

Por lo mismo, al inicio de la ‘Gran Recesión’ el euro era la moneda más transada en los mercados mundiales después del dólar y el correspondiente mercado para los bonos denominados en euro estaba aproximándose en profundidad y liquidez a los bonos denominados en dólares (Galati and Wooldridge, 2009: 2). Desde su introducción, el euro incrementó su participación en el total de las reservas de divisas desde un 18,1% a 26,4% en 2008. De esta forma, la UE comenzó a aumentar su participación en los beneficios del señoreaje internacional. Los ingresos por este concepto son, a su vez, compartidos entre los promotores de la moneda única de acuerdo con la participación de capital respectiva en el Banco Central Europeo (BCE).

Según *The Economist*, con la introducción del euro emergió un rival del dólar en todos los indicadores económicos necesarios para convertirse en la nueva moneda mundial. Sin embargo, a pesar del tamaño de la economía que lo respalda y de las proyecciones de algunos entusiastas del euro, después de poco más de diez años la moneda única no ha podido alcanzar dicho sitio. Por ello, para muchos resulta un misterio la lentitud con que han ocurrido los cambios en las posiciones de las monedas mundiales.

De hecho, conviene señalar que, descontando las transacciones dentro del área euro, “en la actividad privada el euro no ha logrado mucho más que defender la posición de las monedas que reemplazó”, en particular del marco alemán que ya se había ubicado como la segunda moneda más importante del mundo. Tras un avance inicial rápido, desde mediados de los 2000 el uso del euro como moneda de reserva a nivel global prácticamente se estancó en torno al 26%. “Además, su crecimiento fue desigual: más intenso en la emisión de títulos de deuda pero apenas detectable en las operaciones de cambio” (Cohen, 2009: 748).

Tampoco el euro ha tenido éxito como ‘medio de intercambio’ (‘vehicle currency’) en el comercio mundial. Los países del bloque europeo usan el euro solo para el 30% de sus transacciones internacionales. En contraste, el 95% de los intercambios de Estados Unidos es realizado en dólares (Fields and Vernengo, 2011: 9).

Si bien la posición internacional del euro no se deterioró entre fines de 2008 y fines de 2010 (su participación en el valor total mundial de las monedas de reserva cayó apenas una décima en dicho lapso, de 26,4% a 26,3%), sufrió duramente los embates de la primera fase de la crisis global. Entre varias razones, destacamos la alta exposición de los bancos europeos a la titulación de los créditos hipotecarios y de otros activos que provocaron el colapso del sistema financiero norteamericano. Como consecuencia, en el bloque europeo aumentó rápidamente el diferencial entre los bonos so-

beranos de Alemania, tomados como referentes, y aquellos de los países de la periferia, con funestas consecuencias para estos últimos.

De esta forma, “el euro ha actuado como el mediador de la crisis mundial en Europa. Desde una perspectiva marxista, esto no es una gran sorpresa puesto que el euro es una forma de dinero mundial y no solo una moneda corriente” (Costas Lapavitsas y otros, 2011: 12). Pero el euro no está diseñado sólo para actuar como medio de pago y de atesoramiento en el mercado mundial (o como una moneda de reserva), sino además “sirve los intereses de los estados más poderosos que lo comandan así como a las grandes empresas financieras e industriales que lo desplegaron internacionalmente” (Costas Lapavitsas y otros, 2011: 14).

En ese sentido, Alemania aparece como el gran ganador, la estabilidad del euro y su amplia adopción por las principales economías europeas facilitó la continuación de las exportaciones masivas alemanas, no solo al resto de Europa sino también a los ascendentes países de Asia y América Latina. Claro que el éxito de la competitividad alemana descansa sobre todo en la ‘moderación salarial’, tal cual reconoce la propia Merkel. No podía ser de otra forma, puesto que con la adopción del euro, durante los períodos de crisis y de bajas rentabilidades, la manipulación monetaria (inflación, devaluación) está descartada, al igual que el ajuste de las tasas de interés para ganar ventajas competitivas para sus propios sectores empresariales.

En términos más generales, esto explica la constante presión sobre los salarios de los trabajadores y sus condiciones laborales para asegurar la competitividad del capital europeo en la economía mundial. Esta presión ha sido más intensa en los países centrales, generando excedentes en el norte y déficit en el sur. Eso no es todo, la flexibilidad laboral, los ataques a las pensiones, la desregulación de las profesiones y la privatización de los servicios públicos, han pasado a ocupar un lugar clave en los programas de austeridad impuestos a la mayoría de los países de la zona europea.

Tales soluciones ortodoxas han fracasado estrepitosamente, hundiendo a la UE en la crisis más grave y dramática de su historia. Durante el año 2012 ha entrado definitivamente a una nueva recesión, incluso antes de alcanzar el nivel máximo del Producto Interno Bruto (PIB) de hace cuatro años atrás. Hasta ahora, la defensa del euro se ha convertido en el principal objetivo de quienes defienden la integración europea a toda costa, incluso contra la propia democracia y los derechos ciudadanos. Ya no se escucha el discurso de la irreversibilidad del euro, sino el rumor de una Europa sin euro, al menos tal cual existe hasta ahora.

La disputa entre el dólar y el euro. Visiones contrapuestas

Para la opinión ortodoxa el dominio del dólar continuará en el largo plazo debido a su fortaleza (Carbaugh and Hedrick, 2009). Lo más importante, es el poder de incumbencia de que disfruta el dólar, ya que como moneda de reserva hegemónica a nivel global posee una inercia considerable, posibilitada por las extensas economías en red. Además, los mercados financieros del dólar todavía poseen ventajas significativas sobre los mercados financieros del euro en términos de tamaño, calidad del crédito y liquidez. Tal vez la incorporación de Gran Bretaña al EMU podría compensar lo anterior.

Esta visión está sustentada en una comprensión del dinero como un simple activo que reduce los costos de transacción y que permite un eficiente funcionamiento de la economía de mercado. Se reconoce la necesidad de cualidades objetivas para que un activo pueda hacer las veces de dinero (divisibilidad, etc.), pero en última instancia para esta visión el dinero depende de la aceptación subjetiva de los participantes del mercado. Una vez que un activo particular se convierte en el medio de cambio dominante, la inercia conduce al mercado a adoptarlo como moneda de reserva y como unidad de cuenta, por lo cual la confianza de los actores del mercado es esencial, pero no así la sanción del Estado, que sólo podría ayudar a su adopción masiva. Más bien, debe evitarse que el Estado en general –no se reconocen diferencias entre Estados– controle directamente la oferta monetaria, pues la presión política de los grupos de poder podría provocar emisión excesiva y la depreciación de la moneda.

Este planteamiento –denominado por Charles A.E. Goodhart (1998) el enfoque ‘metalista’– tiene como referencia una ‘economía nacional’, pero se hace extensivo en casi los mismos términos a la ‘economía internacional’. Así, el rol fundamental de una ‘moneda vehículo’ en el comercio internacional es reducir los costos de transacción (Krugman, 1979). Con base en la confianza, su uso es acumulativo y la inercia conduce a que tenga una importancia creciente en la composición de las reservas extranjeras. Por lógica, una pérdida de confianza en la moneda dominante puede conducir a su sustitución por otro activo alternativo, provocando una crisis monetaria.

Por el contrario, otras visiones ponen más el acento en el rol del poder económico y político para explicar la situación de una moneda. En este enfoque –denominado por el mismo Goodhart (1998) Cartalist o Chartalist– el dinero, en términos de sus funciones, es esencialmente una unidad de cuenta que permite que tengan lugar los cálculos, y de esta característica pueden adquirirse las otras funciones. Claro que este papel del dinero como unidad de cuenta sería justamente el reflejo del poder político para establecer un activo particular como la moneda en un sistema económico. En otras palabras, el dinero es resultado de relaciones sociales que están determinadas históricamente, y en la actualidad es en esencia ‘dinero estatal’. Importa más el poder del Estado que la confianza en los mercados para reconocer a un activo como dinero.

También en este enfoque encontramos la dicotomía entre ‘economía nacional’ y ‘economía internacional’, ya que si la existencia del dinero como unidad de cuenta resulta del poder político, lo mismo ocurre para el caso de la unidad de cuenta internacional. Como demuestra Jonathan Kirshner (1997), el Estado central o hegemónico manipula los mercados monetarios internacionales, controla los tipos de cambio o interrumpe el funcionamiento de los mercados financieros para supeditar a los países más débiles de la periferia. Además, al igual que en los mercados domésticos, el país hegemónico puede proporcionar créditos sobre una base internacional para promover la expansión de la demanda global. El definitiva, el hegemon no es sólo fuente de estabilidad global, actuando como prestamista de última instancia, sino también una fuente crucial de demanda global (Fields and Vernengo, 2011: 6).

En síntesis, más allá de las diferencias entre estas visiones, una apoyándose en la confianza y credibilidad que tiene en el mercado y la otra en el poder que posee Estados Unidos como ‘hegemon monetario’, ambas apuntan a proyectar el dominio del dólar en el largo plazo. Con el desarrollo de la crisis actual, la estabilidad monetaria en la economía global no estaría en cuestión.

Otros autores ponen más el acento en los problemas presentados por el euro que en la fortaleza del dólar, pero llegan a las mismas conclusiones, aunque de manera relativizada: el predominio del dólar en el largo plazo. Así, en opinión de Benjamín J. Cohen (2010), “el euro adolece de varios defectos críticos”, destacando entre ellos “el fuerte sesgo en contra del crecimiento incorporado a la política monetaria y fiscal de la zona del euro”, “la anemia de la economía europea” que limita el comercio y la inversión, o “las ambigüedades de la estructura de gobierno” del área. Por lo demás, el uso del euro fuera de su área ha permanecido muy restringido a países que están geográfica e institucionalmente próximos a su influencia.

El último aspecto señalado podría ser una manifestación del hecho de que no está claro que todos los miembros del EMU deseen expandir el uso del euro a nivel mundial. De una parte, Alemania tiende a desaprobador un rol global para el euro, ya que complicaría la habilidad del EMU para administrar su propia política monetaria, mientras que Francia propicia el uso más amplio posible del euro con el fin de obtener una mayor influencia a nivel global.

Estos planteamientos más que contradecir las dos visiones antes esbozadas, aparecen más bien como complementarios. El euro estaría demostrando su incapacidad para convertirse en un verdadero retador o sustituto del dólar, ya sea porque no se ha ganado la plena confianza del mercado como activo alternativo o debido al rápido debilitamiento del poder económico y político de la Unión Europea ante la dramática crisis económica e institucional que vive. Por lo demás, considerando el rol que debería cumplir todo ‘hegemón monetario’, el euro tampoco ha sido capaz de expandir la demanda a nivel regional, menos aún de actuar como fuente global de demanda.

La irrupción internacional del renminbi chino

Si bien el debate sobre las monedas de reserva en los últimos diez años giró en torno al continuo dominio del dólar y al eventual reto del euro, la larga crisis global y las grandes transformaciones que la acompañan abrieron el campo de análisis para incorporar al renminbi y a otras monedas. La escasez de dólares vivida en medio de la agudización de la crisis y la respuesta estadounidense (oferta de *swaps* en dólares a otros bancos centrales) marcaron profundamente a las autoridades del gobierno chino. Esta situación sirvió para evidenciar la dependencia del sistema financiero internacional de una moneda sujeta a una administración nacional envuelta en una grave crisis (Cheung, 2011).

Justamente para evitar la ‘trampa del dólar’, el gobierno Chino ha introducido desde el año 2009 una serie de medidas que apuntan a la internacionalización gradual del renminbi. El objetivo de estas medidas es principalmente comercial –para reducir los costos de transacción para los exportadores e importadores chinos–, pero también tiene una connotación estratégica. Zha Xiaogang, investigador del Instituto de Estudios Internacionales de Shanghai, afirma que “las deficiencias del actual sistema monetario internacional suponen una gran amenaza a la economía de China”. Agrega que con el desplazamiento del dólar se reduciría la volatilidad en los precios del petróleo y de otros productos básicos. Esto posteriormente permitiría erosionar el “privilegio exorbitante” de que gozan los Estados Unidos como el emisor de la moneda de reserva en el corazón de una arquitectura financiera internacional de posguerra que ve ahora como irremediabilmente anticuada.

En medio de esta ofensiva china surge la pregunta clave de si el renminbi alcanzará el mismo peso mundial que su economía e igualará —o superará— quizá al propio dólar. La respuesta depende de las pretensiones estratégicas de China (pocas veces tomadas en cuenta), del peso global y la evolución de su economía, y, en términos más específicos, de conceptos referidos a la moneda mundial.

El enorme tamaño y las perspectivas de crecimiento de China obligan a pensar en que el renminbi a la larga se convertirá en moneda de reserva o moneda mundial. Así lo reafirma Harsha Vardanha Singh, director general adjunto de la Organización Mundial del Comercio (OMC), para quien “el yuan es la moneda más propensa a adquirir la condición de moneda de reserva en los años venideros” (Reuters, 04/10/2012).

Esto pareciera ser bastante obvio al considerar que la economía china ya es la segunda en el mundo, pronta a desplazar a Estados Unidos, y es uno de los motores fundamentales del escaso crecimiento mundial actual. Pero no es tan así, ya que ciertos economistas insisten en que la potencia asiática está en retroceso y aproximándose al colapso. Paul Krugman (2011), por ejemplo, estima que China está en el centro de una burbuja que puede estallar en cualquier momento. Jayati Ghosh y C. P. Chandrasekhar (2011) comparten esta aseveración, pero lo hacen dentro de una visión más amplia de los peligros que enfrenta China. Estos autores creen que el gigante asiático vive ahora una situación muy similar a los Estados Unidos antes de la crisis de Lehman Brothers en septiembre de 2008. Además, consideran que las fuentes de la expansión económica china son frágiles y que dependen fundamentalmente de la eventual expansión de la demanda interna.

Estas apreciaciones se suman a las ya realizadas por la revista *The Economist* y otros autores a comienzos de la década de los 2000. Sin embargo, todos ellos cometen el error de reducir la crisis, ya sea al ámbito financiero (y, con ello, la propia situación china) o a un simple desorden internacional, que en algún momento tendrá que volver al orden existente previo a su desenlace sustentado en el domino estadounidense y su moneda, razón por la cual ignoran completamente las dramáticas transformaciones que están ocurriendo en medio de esta profunda crisis global y que hacen imposible volver a ese supuesto orden anterior. Mientras tanto, la expansión de la economía china continúa superando de lejos tanto a la de Estados Unidos como a las economías europeas y de Japón¹.

Todavía más, según las proyecciones del FMI, con base en precios de paridad de poder de compra, China superará a Estados Unidos en 2017, para convertirse en la economía más grande del mundo. A precios de mercado, este punto de inflexión histórico ocurriría unos años más tarde, alrededor

1 En efecto, en el año 2012 el PIB de China aumentó en \$982 billones en comparación con \$600 billones para los Estados Unidos, equivalentes a un 7,8% y 2,2%, respectivamente. En una mirada de largo plazo, que abarca los últimos cinco años de crisis, la economía China ha crecido más de veinte veces más rápido que los Estados Unidos, mientras que las economías de la Unión Europea y Japón se han reducido. En dólares constantes, el PIB de China aumentó en 4,7 trillones de dólares y el de los Estados Unidos en 1,65 trillones de dólares. En la producción industrial, el cambio en igual lapso es aún más dramático. De acuerdo con los últimos datos disponibles, la UE estaría un 12% por debajo de su máximo antes de la crisis y Japón un 22%. En los cinco años hasta diciembre de 2012, la producción industrial estadounidense había caído en un 3%, pero la de China había aumentado en un impresionante 80%.

de 2019-20. En realidad, los principales peligros para el crecimiento de China en 2013 y los años siguientes no son nacionales, sino justamente la debilidad de las economías desarrolladas.

Por otra parte, para que la moneda china adquiriera más importancia a escala mundial, debería cumplir con tres conceptos sobre la moneda que están interrelacionados entre sí (Prasad y Ye, 2012: 26): internacionalización (medio de cambio internacional), convertibilidad de la cuenta de capital (apertura) y moneda de reserva (acumulada por otros bancos centrales). En opinión de estos economistas, “la moneda de un país puede ser de uso internacional aun si la cuenta de capital del país no está completamente abierta, y su uso internacional puede ser escaso o nulo aun si los capitales fluyen libremente. Pero el uso internacional y la apertura de la cuenta de capital son requisitos para la aceptación de la moneda como moneda internacional de reserva” (p. 26). En verdad, esto último es lo que más importa según lo señalado por Barry Eichengreen en su aporte al debate organizado por *The Economist* (*web*, diciembre, 2012).

Considerando que “la cuenta de capital de China se está abriendo, pero aún es más cerrada que la de las economías emisoras de reserva” (Prasad y Ye, 2012: 27), es obvio concluir que el renminbi avanza en su internacionalización, pero es poco probable que destrone al dólar en el futuro cercano. Incluso se señala que su uso internacional todavía es rudimentario y que los obstáculos a su aceptación son muy grandes, como los controles de capital y un sistema financiero extremadamente subdesarrollado (Cohen, 2012).

Lo preocupante de este tipo de escritos ‘especializados’ es su grosera naturaleza especulativa. Sin respaldo alguno, dan por hecho que los gobernantes de la República Popular China tienen como objetivo estratégico desplazar al dólar como moneda mundial, y que para lograr esto estarían dispuestos a introducir una liberalización total de la balanza de pagos. Conviene recordar que Zhou Xiaochuan (2009), el gobernador del Banco Popular de China, propuso reformas al sistema monetario internacional, en particular la creación de una moneda de reserva internacional que estuviera separada de las condiciones económicas de un país individual. Dicho de manera más directa, estaba sugiriendo un uso más amplio de los DEG. Esta propuesta fue luego respaldada por el resto de los países BRICS y en cierto sentido por la Comisión de las Naciones Unidas encabezada por Joseph Stiglitz.

No obstante, el mismo Cohen ya le había bajado el perfil a la posibilidad de los DEG, ya que tiene en contra su reducida oferta y, fundamentalmente, la ausencia de una autoridad (gobierno) para administrarla, por lo que “tendría dificultad para lograr un mínimo siquiera de credibilidad”. Cohen concluye que “la idea tiene un valor simbólico. Su viabilidad es claramente de importancia secundaria” (Cohen, 2009). A pesar de estas afirmaciones, podría decirse que dicha propuesta cumple con un doble objetivo: por un lado, advertir a Estados Unidos que evite las políticas que resulten en una depreciación sustancial del dólar y, por otro, aminorar el rol político y financiero de ese país (Carbaugh and Hedrick, 2009).

Lo anterior no es incompatible con la estrategia china que consiste en desarrollar dos niveles para hacer del renminbi una moneda de reserva ‘a la par’ del dólar y el euro. Estando intrínsecamente relacionados, el primer nivel refiere al uso del renminbi en el comercio internacional y el segundo a la emisión de bonos (Subacchi, 2010). Para alcanzar estos objetivos, el país asiático se propone

desarrollar a Shanghai como un centro financiero internacional capaz de competir con Wall Street y la City de Londres al año 2020.

En pos de esos objetivos estratégicos, el renminbi está ganando terreno como moneda internacional más rápidamente de lo que muchos observadores creían. Hasta fines de 2012, China se había embarcado en una frenética actividad de cambio de divisas (swaps). Por ejemplo, ha llegado a acuerdos de intercambio de monedas con Australia, Rusia, Japón y Brasil; también ha proporcionado préstamos en yuan a Brasil, Rusia e India, y el Banco de la Construcción de China lanzó en diciembre un bono en yuan en Londres. Todas estas actividades realizadas en renminbi representan una vía por la cual China puede promover un mayor uso de su moneda en el comercio sin renunciar al control del Estado sobre su sistema financiero².

Además, desde el estallido de la crisis global el renminbi se ha venido convirtiendo en una moneda de referencia para los tipos de cambio de otras economías emergentes. De hecho, en Asia oriental estaría surgiendo un bloque de monedas basadas en el renminbi, desplazando así al bloque del dólar. Las monedas de siete de diez países de la región –incluyendo Corea del sur, Indonesia, Taiwán, Malasia, Singapur y Tailandia– siguen al renminbi más de cerca que al dólar. “El simbolismo y su importancia histórica no pueden ser subestimados porque Asia oriental, a pesar de la distancia física, siempre ha sido parte del patio trasero del dólar” (Subramanian and Kessler, 2012).

Como es sabido, el desarrollo del mercado *offshore* depende del suministro de liquidez proporcionado por Beijing, limitándolo en tamaño, alcance y flujos de fondos desde y hacia el continente. De allí que los Centros *offshore*, como Hong Kong, y ‘plataformas *offshore*’, como Londres y Singapur, sean concebidas ahora como complementarias y esenciales para la estrategia internacional del renminbi: son los puntos de conexión en su creciente mercado (Paola Subacchi and Helena Huang, 2012). La pregunta clave, según estas autoras, “es cómo Londres –y otros centros financieros internacionales que planifican entrar al negocio offshore del renminbi– da forma e influencia al desarrollo del mercado del renminbi” (Subacchi and Huang, 2012). Tal vez el más interesado en obtener una pronta respuesta sea el gobierno norteamericano³.

Futuro de un Sistema Monetario Internacional en crisis

Aunque el sistema monetario internacional pareciera estar en ‘caída libre’, la mayoría de los economistas postkeynesianos aún no reconocen que desde el punto de vista de un ‘hegemón monetario’, tanto el dólar como el euro –las dos principales monedas de reserva en el mundo– han aportado muy poco a expandir la demanda global en los últimos cinco años. En rigor, con el desplazamiento del epicentro de la crisis global desde los Estados Unidos hacia la Unión Europea, la contribución de esta

2 De acuerdo con el sistema global de pagos –Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication (SWIFT)– el yuan ha ascendido desde el lugar 20 en el *ranking* de enero 2012 a la posición 14 en diciembre 2012. (RMB Tracker: January 24, 2013).

3 Téngase en cuenta que el ministro de finanzas de Francia, Pierre Moscovici, visitó Beijing a comienzos de año con la finalidad de atraer inversión china, aumentar la cooperación nuclear y promover a París como lugar para hacer negocios en yuan chino (Reuters, 09/01/2013).

última ha sido prácticamente nula. Por el contrario, es principalmente la economía china, sin una moneda de reserva (junto a un grupo de países en desarrollo), la que ha cumplido ese rol.

En este escenario abiertamente contradictorio, la estrategia china de internacionalizar el renminbi estaría teniendo éxito, incluso en involucrar a Londres, el principal centro financiero internacional. Pero los rápidos avances en ese sentido no se explican sólo por esta estrategia, sino además por las propias fuerzas gravitantes de una acumulación ampliada (la economía, el comercio y la moneda) que están ahora acercando a muchos países a China, especialmente los del este asiático. No cabe duda que todos estos logros estarían colocando al gigante asiático en el camino de convertirse en una nación con ‘moneda dura’ o ‘fuerte’, con grandes implicancias para el sistema monetario internacional.

Por lo demás, la historia estaría hoy del lado de China, ya que los países con monedas de reserva “han evolucionado desde tener ‘monedas suaves’ (‘soft currencies’) a poseer ‘monedas fuertes’ (‘hard currencies’) después de registrar por un largo período excedentes en la cuenta corriente, transformándose así en países acreedores netos. Gran Bretaña alcanzó el status de acreedor neto en los 1800s y Estados Unidos a comienzos de los 1900s, y los mercados reconocieron en ellos su respectivo status de moneda dura. China ha alcanzado ahora el status de acreedor neto y está transitando hacia una moneda dura” (Carbaugh and Hedrick, 2009: 10).

De este modo, “pareciera encontrarse en ciernes un sistema más fragmentado, con mucha competencia y sin una moneda claramente dominante” (Cohen, 2009). Esta visión es compartida por Harsha Vardanha Singh, director general adjunto de la OMC: “Debido a los cambiantes patrones de comercio y el aumento en las cadenas de suministro, otras monedas importantes en el comercio regional asumirían un significado mucho más grande en la escena mundial”, creando “un mundo multipolar de monedas mucho más amplio” (Reuters, 04/10/2012). Para otros economistas, como Bénassy-Quéré & Pisan_Ferry (2011), “estaríamos entrando gradualmente en un sistema monetario internacional tripolar”.

El tránsito hacia un sistema monetario más fragmentado, multipolar o tripolar, levanta inevitablemente la interrogante sobre la eventual reacción del imperio estadounidense, dado que aquello debilitaría sin duda la base de su poder y, con ello, el ‘derecho’ al señoreaje. Un primer tipo de respuesta la dan economistas del Peterson Institute for International Economics, para quienes Estados Unidos no sólo debe aceptar el nuevo sistema tripolar, sino incluso debe “promover su aceleración” (Bergsten, 2011). Esto se fundamentaría en que el llamado “privilegio exorbitante” de los Estados Unidos, resultante del papel dominante del dólar, se ha convertido en una carga cada vez más insostenible para el país.

En el otro extremo se ubican los que acusan a China de ‘manipulación’ de su moneda (junto a otros países), responsabilizándola de la gran inestabilidad que caracteriza al sistema financiero y monetario internacional. Esta posición abiertamente ‘chovinista’ y reaccionaria reúne a republicanos y demócratas, a neoliberales y a ciertos postkeynesianos, incluyendo a figuras como Paul Krugman. Proponen ‘combatir’ duramente la manipulación de monedas a través de medidas de protección

comercial (elevar aranceles, prohibición de importaciones, etc.) y acudiendo a la Organización Mundial del Comercio (Gagnon, 2012)⁴.

Desde una perspectiva marxista, la teorización de la moneda mundial supone el examen de las relaciones sociales básicas que definen al capitalismo: relaciones de valor, relaciones capital-trabajo asalariado, relaciones inter-capitalistas, relaciones inter-estatales, y las relaciones constitutivas del mercado mundial (Smith, 2003).

Dentro de esta tradición, Guglielmo Carchedi (2001: 104-105) distingue dos causas de las crisis monetarias que serían en parte aplicables a la que aqueja hoy al mundo. La primera está asociada con la rivalidad interna entre los Estados dominantes, la segunda con la relación entre éstos y los Estados periféricos. Con respecto a la primera, debe tenerse en cuenta que en el mundo contemporáneo inmensas cantidades de dólares circulan fuera de Estados Unidos. Este monto ha aumentado debido al creciente déficit fiscal y de la cuenta corriente de este país, siendo por tanto el dólar sujeto de depreciación y especulación. La estabilidad de la economía mundial está amenazada por los reiterados ataques especulativos sobre la principal moneda mundial. Su inestabilidad no puede sino conducir a la inestabilidad de las otras monedas, especialmente del euro en los tiempos actuales.

La segunda causa de las crisis monetarias se deriva de la crisis en los países centrales o desarrollados. El capital dinero no puede encontrar inversiones rentables en la esfera productiva y comienza un *boom* en los mercados bursátiles mundiales, sobre todo en los países subdesarrollados. La crisis será descargada en los países periféricos, dado que la especulación sobre las monedas desestabiliza los tipos de cambio y causa un *crash* de los mercados bursátiles, seguida por una devaluación adicional de la moneda.

Esta última causa merece discutirse, ya que una de las características de la crisis actual es que su estallido ocurre precisamente en el principal centro financiero del mundo, tras el desarrollo de una burbuja especulativa (inmobiliaria) y de niveles récord en las bolsas bursátiles. En este caso la crisis será descargada en los países subdesarrollados a través del relajamiento de la política monetaria (relajamiento cuantitativo) aplicada persistentemente por la Reserva Federal de Estados Unidos, así como por los bancos centrales de Europa, Inglaterra y Japón.

Esta política no hace más que exacerbar la inestabilidad de los tipos de cambio (que permanecen en niveles más altos que los existentes antes de la Gran Recesión mundial), generando grandes desplazamientos de capitales hacia las economías subdesarrolladas, especialmente a las asiáticas. Contribuye igualmente a este fenómeno el enorme y creciente flujo de inversiones propiciado por el descenso de la tasa de ganancia en los países europeos, así como en las diferentes tasas de interés entre el Banco Central Europeo (y de EE.UU. o Japón) y los de la región.

4 Dentro de dicha corriente se encuentran también los llamados 'optimistas', que a diferencia de los anteriores, invocan el ascenso y caída de Japón en las últimas décadas para sugerir que la emergencia de China seguiría el mismo camino de ese país, asegurando así la continuación de la Pax Americana. Pero debe tomarse nota de que incluso durante los mejores días del milagro japonés, el yen nunca estuvo cerca de rivalizar con el dólar como moneda de referencia.

Como consecuencia, en 2012 volvieron a registrarse presiones que acentúan la apreciación de las principales monedas latinoamericanas, especialmente en Colombia, Chile y el Perú, haciendo menos competitivas sus exportaciones manufactureras y de servicios. En tanto, las burbujas inmobiliarias y de acciones se multiplican alrededor del continente y del mundo. En respuesta a las turbulencias que sufren los mercados de capitales y cambiarios, muchos bancos centrales de la región, por ejemplo, de Argentina, Bahamas, Brasil, Colombia, Perú y Uruguay, intervinieran activamente en los mercados de divisas en 2012. Asimismo, algunos países siguieron implementando políticas macroeconómicas prudenciales, entre ellas, reformas de las reglamentaciones financieras, cambios en los requisitos de reservas e inyecciones de liquidez. De todas formas, debe indicarse que estas situaciones son de mayor complejidad, dados los impactos contradictorios que provocan⁵.

Una de las limitantes de este tipo de análisis es su enfoque de ‘economía nacional’, donde la moneda nacional de la economía dominante (imperio estadounidense) cumple el rol de moneda mundial (dólar). Esto “le permitió a Estados Unidos ejercitar un privilegio exorbitante en el mercado financiero internacional”. Incluso se considera que “la dominancia del dólar, a pesar de la crisis, no tiene rivales”, por lo cual “es prematuro escribir el obituario para la hegemonía del dólar” (Vasudevan, 2012). En un trabajo anterior, esta misma autora marxista discute “la manera asimétrica en que los países no pertenecientes al centro fueron incorporados al sistema monetario”, lo que permite “un desplazamiento de la espiral deflacionaria de la deuda desde los países capitalistas avanzados hacia los países de la periferia” (Vasudevan, 2008: 487). De este modo los países periféricos son ‘víctimas’ de los impactos de tales ‘descargas’ de forma desproporcionada.

En una mirada algo diferente, otros marxistas ubican las causas de la crisis de la moneda mundial en la acumulación desigual del capital a escala planetaria (Maria N. Ivanova, 2013: 68). Esta creciente desigualdad se manifiesta en los ‘desequilibrios globales’ debido a la aparición de nuevos centros de acumulación en las zonas periféricas, especialmente en Asia (China), que ha dado lugar a un significativo proceso de ‘reciclaje de dólares’ desde fines de la década de los noventa y a una consecuente hipertrofia monetaria-financiera. El proceso de reciclaje de dólares es una realidad, como de hecho lo son las reservas internacionales de los bancos centrales de los principales ‘países emergentes’, que acumulan más de 9 trillones de dólares a 2010 y que tienen como destino preferido la compra de títulos financieros estadounidenses.

Como resultado fue configurándose una tendencia hacia un exceso de oferta de capital dinerario en los mercados financieros del mundo (lo que se conoció como un “exceso de ahorro global”), que ejerció una presión a la baja sobre las tasas de intereses. Como tal, se puede argumentar que no fueron las bajas tasas de interés determinadas por la Reserva Federal bajo Alan Greenspan las que provocaron

5 Por ejemplo, por una parte, la inundación de dinero –dólares y ahora euros– en los mercados mundiales estaría llevando los precios de las materias primas a nuevas alzas, lo cual paradójicamente favorece a las economías exportadoras del continente. Puede decirse, entonces, que las políticas monetarias de los Bancos Centrales de los países desarrollados ayudan a fortalecer la estructura primaria de estos países. Por otra, el continuo declive del dólar, que significa al mismo tiempo un *default* de hecho sobre la deuda de los acreedores extranjeros, siendo el mayor en la historia. Medios estatales chinos han informado que, debido a la apreciación del yuan frente al dólar, el PBOC podría haber sufrido entre 2003 y 2011 pérdidas contables por más de US\$270.000 millones por tener reservas denominadas en dólares.

la inundación de dinero y crédito fácil, sino los flujos de capital dinerario ya señalados. Además, “la baja inflación permitiría tipos de interés también muy bajos”, debido al efecto antiinflacionario de las importaciones industriales desde países con salarios muy bajos” (Duncan, 2012: 18). En términos marxistas, las exportaciones asiáticas (China) que inundan los mercados mundiales a bajo precio son resultado de la propia desvalorización del capital que resulta del aumento de la productividad del trabajo.

El fenómeno de ‘reciclaje de dólares’ sirve como punto de partida en la colocación de la crisis monetaria en una perspectiva histórica más amplia y compleja. Ahora puede entenderse que China y otros países aportaron con un importante volumen de capital-dinero a la configuración de la crisis monetaria global, pero también su propia naturaleza. La compra por parte de China de activos extranjeros en los mercados financieros mundiales se determinó por el objetivo de la política de control de la tasa de cambio del yuan con el dólar, mientras que la estrategia del Fondo Soberano era hacer inversiones a largo plazo.

Esto es importante, pues indicaría que el ascenso de China ha tenido poco impacto directo en la demanda de capital dinero que devenga interés en el sistema financiero global. Dicho con más precisión, la acumulación de capital en China ha dependido de la inversión extranjera directa de las empresas transnacionales, más que de préstamos de los bancos occidentales o la emisión de deuda en los mercados financieros globales. El Estado chino ha buscado asegurar que la mayor parte de la plusvalía producida en China sea reinvertida en el país. En suma, su aporte decisivo a la oferta de capital dinerario que devenga interés en los mercados globales no guarda relación con su acotada demanda.

Desde luego el ‘reciclaje de dólares’ no es el único mecanismo por el medio del cual transcurre la acumulación a escala mundial. Adicionalmente, “las compañías transnacionales estadounidenses han empleado las formidables ganancias generadas de la externalización (‘offshore’) de sus actividades productivas para involucrarse en operaciones financieras lucrativas en casa” (Ivanova, 2013: 68). Estos dos canales confluyen a través de la densa red de mercados financieros e intermediarios que comprenden el mecanismo internacional de crédito y el reciclaje de la deuda. Si bien “la Gran recesión fue detonada por una burbuja de deuda doméstica, no nos debería engañarnos acerca de sus orígenes globales, que yacen en el grave desbalance del sistema de acumulación global de capital” (Ivanova, 2013: 68).

Una de las particularidades de este tipo de planteamiento es poner en primer plano el dinero estatal, esto es, la ‘creación’ de dinero ‘real’ (donde los bancos centrales parecieran no tener ningún límite formal): En el caso de las economías capitalistas ‘emergentes’ se hace con el fin de comprar los dólares entrantes a un país dado, para luego ‘invertirlos’ en activos en los mercados financieros mundiales, especialmente los denominados en dólares estadounidenses. Mientras que en los países del centro los bancos crean dinero (relajamiento cuantitativo) para salvar a sus economías de la banarrota. Sin embargo, sería un error detenerse sólo en el dinero estatal y no contemplar el creciente rol del dinero crediticio creado por los bancos (que es sólo una promesa de pagar dinero).

Precisamente una de las características definitorias de la actual crisis es la importancia adquirida por las “nuevas formas de dinero mercancía y crédito”, con la consiguiente “proliferación de nuevos ins-

trumentos de créditos e instituciones financieras asociadas a aquellos instrumentos” (Rasmus, 2008: 10). Los llamados ‘derivados’ han alcanzado un rol protagónico, a pesar de que no tienen ningún valor intrínseco, ya que ‘derivan’ su valor de otros activos reales. Además los derivados pueden ser creados sobre otros derivados. Al momento de desencadenarse la crisis había en la economía mundial más de 500 trillones de dólares en derivados, superando en más de 10 veces el Producto Interno Bruto Mundial (Rasmus, 2008: 11).

Estos derivados son vistos exclusivamente como instrumentos de especulación: “armas de destrucción masiva”. Una de las miradas disidentes proviene de Dick Bryan, quien encuentra semejanzas entre esta discusión con la ocurrida antes con respecto al crédito y al capital financiero (¿parasitario o no?). En los tiempos actuales de construcción del capital global que “al mismo tiempo trasciende y reproduce la diferencia (nacional)” (Bryan, 2003: 60), puede decirse que “las discontinuidades entre diferentes tipos de dinero y diferentes tipos de mercancías en diferentes localidades y en diferentes tiempos son un problema sin solución para una concepción puramente de trabajo abstracto del valor, aunque ellas son resueltas explícitamente en la práctica por los contratos de derivados. Para un análisis marxista, los derivados aseguran la conmensuración del valor a través del tiempo y el espacio” (Bryan, 2003: 67).

Sin embargo, los derivados no se circunscriben solo a ese rol de conmensuración del valor, sino que efectivamente son parte también de los procesos especulativos. De lo contrario no podría explicarse la inmensa diferencia antes señalada entre el volumen de derivados en circulación y el valor del PIB mundial. En estos cinco años y un poco más de crisis, constatamos que el papel dinero capitalista continúa expandiéndose a pasos agigantados mientras que la reproducción social se contrae. En los tiempos actuales pareciera predominar el viejo sueño alquimista de transformar la escoria en oro a través del dinero papel y del crédito propiamente capitalista (derivados). Esta es la forma más fetichista de la relación de capital⁶.

6 Marx afirma: –Lo peculiar del capital que devenga interés no es el interés, éste sólo es una expresión particular de la valorización, tal y como se expresa en la fórmula $D - D-$: el dinero parece incrementarse solamente a partir de sí mismo–, pues –la relación social se consume como relación de una cosa, del dinero, consigo misma () Crear valor, arrojar interés es un atributo del dinero, del mismo modo que el de un peral es dar peras–. Citado por Michael Heinrich, 2008: 162.

Bibliografía

- Bénassy-Quéré, Agnes and Pisani-Ferry, Jean (2011). "What international monetary system for a fast-changing world economy". En *Reform of the International Monetary System: The Palais Royal Initiative*. Emerging Markets Forum.
- Bagnall, Sarah (2011). *How fast is the US dollar's share of international reserves declining*. Peterson Institute for International Economics.
- Brenner, Robert (2002). *The Boom and the Bubble: The US in the World Economy*.
- Bergsten, C. Fred (2011). *Why the World Needs Three Global Currencies*. Peterson Institute for International Economics. Visto en *The Financial Times*.
- Bryan, Dick (2003). "Bridging differences: value theory, international finance and the construction of global capital". En *Value and the World Economy Today. Production, Finance and Globalization*. Richard Westra and Alan Zuege (Eds.). Palgrave Macmillan.
- Carbaugh, Robert J. and Hedrick, David W. (2009). "Will the Dollar be Dethroned as the Main. Reserve Currency?". *Global Economy Journal* 9 (3). Central Washington University.
- Cohen, Benjamin J. (2009). "Dollar dominance, Euro aspirations: Recipe for discords?". *Journal of Common Market Studies* 47 (4).
- Cohen, Benjamin J. (2010). *The Future of Global Currency: The Euro Versus the Dollar*. London: Routledge.
- Cohen, Benjamin J. (2012). "The yuan tomorrow? Evaluating China's currency internationalization strategy". En *New Political Economy*.
- Prasad, Eswar y Ye, Lei (2012). *¿Reinará el renminbi? Finanzas & Desarrollo*. Fondo Monetario Internacional.
- Fields, David and Matias Vernengo (2011). *Hegemonic Currencies during the Crisis: The Dollar versus the Euro in a Cartalist Perspective*. Levy Economics Institute. Working Paper No 666.
- Galati, G. and P.D. Wooldridge (2006). "The euro as a reserve currency: A challenge to the pre-eminence of the US dollar?" Basel, Switzerland: BIS. Working Paper, 218, December.

Galati, Gabriele and Wooldridge, Philip (2009). "The euro as a reserve currency: a challenge to the pre-eminence of the US dollar?" *International Journal of Finance & Economics*. 14 (1).

Goodhart, Charles A.E. (1998). "Two Concepts of Money. Implications for the analysis of optimal currency areas". *European Journal of Political Economy* 14.

Carchedi, Guglielmo (2001). *For Another Europe. A class analysis of European economic integration*. London, New York: Verso.

Helleiner, Eric and Kirshner, Jonathan (Editors) (2009). *Future of the Dollar*. United States: Cornell University. [Versión electrónica: <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-204073-2012-09-24.html>]

Ghosh, Jayati y Chandrasekhar, C. P. (2011). "Shadow banking in China". *World Politics Review*, October 31.

Lee, Jong-Wha (2010). *Will the renminbi emerge as an international reserve currency?* Asian Development Bank, June.

Gagnon, Joseph E. (2012). "Combating widespread currency manipulation". *Peterson Institute for International Economics*. Policy Brief, July, Number PB12-19.

Kirshner, Jonathan (1997). *Currency and Coercion. The political economy of international monetary power*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Krugman, Paul (1979). *Vehicle Curriencies and the Structure of International Exchange*. NBER Working Paper No 333, April.

Lapavitsas, Costas; A. Kaltenbrunner, D. Lindo, J. Michell, J.P. Paineira, E. Pires, J. Powell, A. Stenfors, N. Teles (2010). "Eurozone Crisis. Beggar thyself and thy neighbor." *Research on Money and Finance (RMF)*. Occasional Report No 1, March. London.

Lapavitsas, Costas; A. Kaltenbrunner, D. Lindo, J. Michell, J.P. Paineira, E. Pires, J. Powell, A. Stenfors, N. Teles (2011). "Breaking Up? A Route Out of the Eurozone Crisis". *Research on Money and Finance (RMF)*. Occasional Report No 3, November. London.

Subacchi, Paola (2010). *One currency, two systems': China's renminbi strategy*. Chatham House. Briefing Paper, October.

Subacchi, Paola and Huang, Helena (2012). *The connecting dots of China's renminbi strategy: London and Hon Kong*. Chatham House. Briefing Paper, September.

Krugman, Paul (2011). "Will China Break?" *New York Times*. December 18.

Vasudevan, Ramaa (2009). "From the gold standard to the floating dollar standard: An appraisal in the light of Marx's theory of money". Review of *Radical Political Economics* 41(4), Fall.

Vasudevan, Ramaa (2012). "La crisis de la hegemonía del dólar". *Página 12*.

Subramanian, Arvind and Kessler, Martin (2012). *China's Currency Rises in the US Backyard*. Peterson Institute for International Economics. October.

Smith, Tony (2003). "Towards a marxian theory of world money". En *Marx's Theory of Money. Modern Appraisals*. Fred Moseley (Ed.). United States: Palgrave Macmillan.

Yin-Wong Cheung, Guonan Ma and Robert N. McCauley (2011). "Renminbising China's Foreign Assets". *Pacific Economic Review* 16(1). Blackwell Publishing Asia Pty Ltd.

Zha Xiaogang (2012). Presentación, Seminario de Bahrain, 30 de septiembre-02 de octubre. International Institute for Strategic Studies [Versión electrónica: www.iiss.org].

Zhou Xiaochuan (2009). Reform the International Monetary System. BIS Central Banker's speeches, 23th March [Versión electrónica: <http://www.bis.org/review/r090402c.pdf>].

¿LOS CONDENADOS DEL CAPITAL?

Rentismo, reprimarización y extractivismo

Napoleón Saltos Galarza*

Vivimos un tiempo de paradojas, incertidumbres y cambios. Vivimos un período de transición marcado por dos procesos: la crisis y decadencia del sistema-mundo-capitalista y la emergencia de signos de un mundo post-capitalista, de gérmenes de resistencia antisistémica. Un proceso de transición todavía sin sujeto. La transición se caracteriza por la combinación caótica de los signos de crisis del mundo viejo que empieza a caer y de los signos de emergencia del nuevo tiempo.

La crisis del capitalismo

La historia del capitalismo se mueve en ciclos, en espiral. En la crisis actual confluyen procesos de tiempos diversos¹: En el tiempo *corto* estamos ante la crisis del modelo financiero neoliberal. En el tiempo *medio* estamos ante la crisis de la hegemonía norteamericana. En el tiempo *largo* estamos ante la crisis estructural del capitalismo, en el final de la fase descendente del 5º Kondrátiev², con tendencias estructurales. En el tiempo *muy largo* estamos ante una crisis civilizatoria y el cambio de época.

Las paradojas de la transición

La crisis actual es un momento de condensación de las contradicciones del sistema, encierra la posibilidad del paso a un nuevo ciclo del capital, con estructuraciones más complejas, o la posibilidad del paso a una fase histórica postcapitalista. La crisis se presenta como problema y como oportunidad.

* Profesor de la Universidad Central de Ecuador.

- 1 Wallerstein distingue en el movimiento del tiempo histórico cuatro dimensiones: el tiempo corto, correspondiente a la coyuntura; el tiempo medio, correspondiente al período; el tiempo largo, correspondiente a la fase, y el tiempo muy largo, correspondiente a la época. El objeto de estudio es el "presente-ahora" (Walter Benjamin); se trata de tiempos hacia el pasado, pero que "retornan" en espiral hacia el futuro.
- 2 Hay diversos estudios de periodización del capitalismo. Kondrátiev distingue ciclos largos, que se componen de dos fases: una ascendente, de expansión económica, de aproximadamente 23-30 años (fase A) y una descendente, de declinación económica (de estancamiento-recesión o fase B), de la misma duración promedio que la anterior. Puede identificarse seis momentos principales del ciclo K: 1) inicio de la expansión-revolución tecnológica (RT) y creación de un nuevo modelo productivo. 2) desarrollo de la expansión-RT. 3) madurez y cresta de la expansión-(RT) y fin de la fase A; 4) Principio de la fase de declinación, inicio del proceso de racionalización del modelo productivo y de la expansión del sector financiero (inicio del endeudamiento intensivo de los Estados, empresas y familias, etc.). 5) máxima intensidad de la declinación: fuerte recesión o depresión. 6) Consecuencias de la recesión-depresión y fin del ciclo Kondrátiev (Ruiz, 2012).

En este sentido, la crisis actual se presenta bajo la forma de paradojas civilizatorias:

Paradoja de la abundancia y la escasez

Por primera vez la humanidad está en condiciones de ser sujeto de su propia historia, superar la escasez y construir una fraternidad universal. Sin embargo, esta potencialidad es expropiada por la acumulación monopólica de los capitales transnacionales que actúan como Estados sin territorio, en alianza con los Estados centrales y con los organismos multilaterales, y se transmuta en la tragedia de la desigualdad y la exclusión de individuos, comunidades, países y continentes que se convierten en desechables para la reproducción del capital, con nuevas formas de pobreza y violencia³.

Se trata de la contradicción fundamental del capitalismo, entre la socialización de las fuerzas productivas y la privatización de las relaciones de producción, que hoy se presenta en su forma más extrema. Esta es la base material de la naturaleza de la crisis. Una formación socioeconómica no desaparece hasta haber agotado todas sus posibilidades y variantes. En su largo proceso, el capitalismo se mueve en un revolucionamiento permanente de las fuerzas productivas sobre la base de la concentración y centralización privada de descomunales recursos en manos de monopolios cada vez más centralizados, lo que ha permitido que rebasen el poder y los límites de los Estados nacionales, y puedan actuar como Estados sin fronteras, con dominios de territorios y poblaciones. Allí está la fuente del poder, pero también el límite estructural, pues el capitalismo no puede escapar a una espiral creciente que desemboca en sucesivas crisis que se han movido desde la periferia hacia el centro y que empiezan a mostrar signos de crisis estructural.

Paradoja de la democracia y la violencia

La democracia se ha convertido en el sistema político legítimo a nivel global y abre la posibilidad de construir una ciudadanía universal. Sin embargo, asistimos a un “fascismo social” (De Souza Santos, 2003), con nuevas formas de violencia. Aquí reside la contradicción política clave: hay un desfase entre la globalización del poder, que tiene como base el debilitamiento de los Estados nacionales, y la ausencia de un Estado global; por lo cual el Estado norteamericano busca convertirse en el aparato de orden mundial, en alianza con los organismos multilaterales y el G7.

Estamos ante el reordenamiento del monopolio de la violencia legitimada, bajo diversas formas. La estrategia central es el combate al “terrorismo y al narcotráfico”, que se convierte en estrategia de control de los pueblos. El déficit estructural del Estado global para garantizar la cohesión de la sociedad abre espacios para la “mafiación” de la política. En América Latina, el signo es la frontera México-Estados Unidos, convertida en la zona de mayor violencia en el mundo.

Paradoja ecológica

3 Se cumple el sueño de la Comisión Bilderberg de un campo capitalista blindado, del cual son excluidos estructuralmente los desechables, la base del nuevo Imperio.

El modo de vida instituido por la modernidad capitalista amenaza la supervivencia del planeta tierra y de la humanidad. Esta paradoja presenta diversas formas: la expansión de la sociedad de consumo, el calentamiento global, presión sobre la biodiversidad y los recursos naturales, afectando sobre todo al Sur.

En el calentamiento global inciden tiempos muy largos de modificación geológica del planeta y de su relación en el espacio. Empero, el modo de producción y el modo de vida dominado por el capital termina acelerando esos tiempos y procesos hasta el borde en que la naturaleza no tiene tiempo de recuperarse y restablecer los equilibrios: si el desarrollo mundial, el crecimiento demográfico y el consumo energético basado en los combustibles fósiles, siguen aumentando al ritmo actual, antes del año 2050 las concentraciones de dióxido de carbono se habrán duplicado con respecto a las que había antes de la Revolución Industrial.

Detrás de estos problemas hay un cambio sustancial del capitalismo tardío que se inicia en la transición a la hegemonía norteamericana, en torno a los años 30-40, y que llega a su forma extrema, en una especie de “hipermodernidad” (Habermas, 1989) en nuestro tiempo: el desplazamiento (Echeverría, 1998: 41) de la ganancia extraordinaria, “el acicate más evidente y primordial del progresismo en la sociedad moderna”, desde “la figura de la renta de la tierra” a “la figura de la renta tecnológica”. Dentro de la distribución del plusvalor, una porción se destina al pago no justificado de la ganancia extraordinaria y otra porción al pago también injustificado “a los propietarios de la tierra, por el simple hecho de que detentan un poder señorial sobre el territorio, el pago de la renta de la tierra.”

Hoy asistimos a una “mutación tendencial de larga duración”: el predominio de la figura de la renta tecnológica sobre la renta tradicional de la tierra. Frente a la propiedad señorial de la tierra se consolida

[...] una propiedad igualmente monopólica y señorial [...] sobre la tecnología, sobre el secreto de una innovación técnica potenciadora de la productividad del proceso de trabajo. De la época del imperialismo, época de la lucha de los grandes conglomerados de acumulación de capital por concretarse en un territorio nacional con amplias bases naturales capaces de abaratar su producción, se ha llegado a la época en que la toma de concreción del capital busca la razón de ese abaratamiento en el provecho exclusivo que puede sacar de ciertos dispositivos técnicos singulares dentro de un proceso de producción determinado. [...] El ‘cómo’ se produce vale más que el ‘con qué’ se produce. [...] Esta última y definitiva *subordinación de la naturaleza a la técnica*, es una alteración radical y decisiva” (Echeverría, 1998: 43-44).

En este desplazamiento se asienta la sobreexplotación de la naturaleza, hasta arrastrar a la humanidad al borde de un fracaso ecológico que no es posible superar dentro de la lógica del capitalismo, pues es la base de su progresismo. Por ello el fracaso de las sucesivas cumbre mundiales del ambiente.

Ante la crisis actual, el capital busca la salida en una espiral de “ganancia extraordinaria” asentada en la combinación del capital financiero, bajo las figuras especulativas de los “derivados”, con el capital rentista, tanto bajo la vieja figura de la renta de la tierra, como bajo la nueva figura de la

renta tecnológica. El signo de esta combinación es la orientación de la producción agrícola hacia los “biocombustibles”.

Paradoja de la paz y la guerra

La oferta del capital sobre la paz universal, después de la caída del Muro de Berlín y el derrumbe del socialismo real, se ha convertido en un mundo atravesado por guerras y conflictos armados, bajo diferentes formas, enfrentamiento entre Estados, violencia del narcotráfico y del capitalismo delincencial, estrategias de intervención del imperialismo bajo el discurso de la expansión de la democracia y la paz. Después de la caída del Muro de Berlín los ideólogos del poder americano anunciaron el “fin de la historia” y la constitución de un nuevo orden bajo el dominio estadounidense. Sin embargo se inicia inmediatamente una cadena de guerras imperialistas, la primera invasión a Irak y la Guerra de Kosovo.

La carrera armamentista no se detiene. Estados Unidos sigue siendo la potencia militar indiscutida, con la mitad de los gastos militares a nivel mundial. Pero a diferencia de procesos anteriores, los costos de la guerra se han constituido en factor de ahondamiento de la crisis. Cada vez se llega a formas más extremas. El Pentágono pasa de la guerra de despliegue rápido a la estrategia de proyección de fuerzas y luego a la guerra con soldados locales, más apoyo internacional, más una instancia supranacional, y al uso de instrumentos bélicos virtuales

A pesar del potencial bélico, Estados Unidos ha terminado estancado en las guerras en que ha entrado directamente, como en Irak y Afganistán. Por ello, en los nuevos conflictos bélicos, como en Libia y en Siria, busca desatar “guerras civiles” desde el poder externo, actuar por mano interpuesta, privilegiar el poder aéreo, con nuevas tecnologías, como la utilización de aviones no-tripulados (*drones*).

Paradoja de la cantidad y la calidad

La modernidad capitalista se organiza en torno al predominio del valor de cambio sobre el valor de uso, de la cantidad sobre la calidad (Echeverría, 1998: 63). La tendencia es a la homogeneización y a la eliminación de la diversidad. El conocimiento y los saberes en Occidente se organizan a partir de la abstracción.

La vida moderna necesita descansar sobre [...] la subordinación, sujeción o subsunción del proceso ‘social-natural’ de la reproducción de la vida humana bajo un proceso ‘social-artificial’, sólo transitoriamente necesario: el de la reproducción del valor mercantil de las cosas en la modalidad de la ‘valorización del valor’ o ‘acumulación de capital’. En la base de la vida moderna actúa de manera incansablemente repetida un mecanismo que subordina sistemáticamente la ‘lógica del valor de uso’, el sentido espontáneo de la vida concreta, del trabajo y el disfrute humanos, de la producción y el consumo de ‘los bienes terrenales’, a la ‘lógica’ abstracta del ‘valor’ como sustancia ciega e indiferente a toda concreción, y sólo necesitada de

validarse con un margen de ganancia en calidad de ‘valor de cambio’. Es la realidad implacable de la enajenación, de la sumisión del reino de la voluntad humana a la hegemonía de la ‘voluntad’ puramente ‘cósmica’ del mundo de las mercancías habitadas por el valor económico capitalista (Echeverría, 1998: 63).

Esta forma que constituye la base del capitalismo, en el tiempo actual ha llegado a su forma extrema, en donde la subsunción real del trabajo al capital, del valor de uso al valor de cambio, de la vida natural al proceso social-artificial de la mercancía habitada por el valor capitalista, invade también el campo del consumo y, a través de ello, se presenta como dominio del conjunto de la vida, como biopoder. Aquí está la base material de la crisis civilizatoria.

La originalidad de América Latina se presenta como una sociedad “abigarrada”, en donde se superponen culturas, formas económicas y políticas.

Reordenamiento mundial

La crisis afecta al eje Norte-Sur, liderado por las viejas potencias: Estados Unidos, Europa y Japón. Un creciente número de economías de la zona euro están en recesión. Las políticas de *shock* del FMI, ensayadas en América Latina en los ochenta, a raíz de la crisis de la deuda, trasladan la crisis a la periferia: Grecia, España, Portugal.

Mientras tanto, hay un crecimiento de las nuevas potencias, los BRIC’s. China pasa a ser la segunda potencia económica mundial. La presencia de los BRIC’s ha limitado la posibilidad de trasladar los impactos de la crisis hacia la periferia. La acumulación de excedentes, ya no en manos de las viejas potencias, sino de las potencias emergentes. Y más bien las viejas potencias, en particular los Estados Unidos, tienen un problema estructural de endeudamiento.

La economía norteamericana está estancada. A pesar de que Estados Unidos ha aplicado su poder financiero y bélico, no ha logrado superar la crisis, aunque ha logrado trasladar los efectos sobre todo hacia Europa.

En 2008, el Consejo Nacional de Inteligencia (NIC), que agrupa a las diferentes agencias de inteligencia de los Estados Unidos, divulgó un documento con una serie de publicaciones futuristas pensadas para orientar al Gobierno entrante del presidente Obama. En el informe titulado “Tendencias mundiales 2025” señala que el predominio de los Estados Unidos a nivel mundial desaparecería gradualmente en los próximos 15 años, al mismo tiempo surgirían nuevas potencias mundiales, particularmente China e India. Entre las conclusiones más importantes está la disminución de la hegemonía de los Estados Unidos y el surgimiento de nuevos rivales mundiales: “Aunque es probable que Estados Unidos siga siendo la única superpotencia en el 2025, su fuerza relativa menguará, incluso en el ámbito militar, y su influencia se verá limitada.”

Contradicción principal

La contradicción fundamental en el sistema capitalista es enfrentamiento entre el capital y el trabajo. Sin embargo la contradicción principal, a partir de la acción de la política, puede desplazarse a otros terrenos.

Actualmente, la contradicción entre las viejas potencias y las potencias emergentes es el teatro principal. La fortaleza económica y la diplomacia de los BRIC's han contenido la estrategia de las viejas potencias: desplazar los costos de la crisis a las periferias y jugar las guerras en los bordes para consolidar su hegemonía. En Europa los capitales han dirigido los ataques a sus propios pueblos y trabajadores, a través de medidas de *shock* que se ensayaron en América Latina en los ochenta.

Entre estos dos ejes se dan confrontaciones: una económica, centrada actualmente en la batalla monetaria y en el control de la renta, y una confrontación político-militar vicaria: paso de la doctrina Bush que estaba guiada por la lucha contra el terrorismo, a la doctrina Obama que retoma el enfrentamiento al enemigo geopolítico, el eje China-Rusia. Esto implica un nuevo dislocamiento de las fuerzas militares a nivel global, con un cerco a la expansión China y a la alianza económico-militar, sobre todo de China y Rusia, en una línea que va desde el Mar Mediterráneo, en particular, en torno al Mar cercano al conflicto sirio, pasa por el estrecho de Ormuz, en torno al conflicto con Irán y se extiende hasta el Mar de China.

En América del Sur el dislocamiento de las fuerzas militares se organizan en torno al Plan Colombia y al control de la Amazonía, con un cerco a la expansión brasileña y a los intentos de integración autónoma impulsada sobre todo por el gobierno de Venezuela. El signo es la reactivación de la IV Flota a partir de abril del año pasado, después de 50 años de congelamiento, con la disposición de garantizar la seguridad nacional (de los Estados Unidos) no sólo en los océanos, sino también en las vías fluviales.

Estas contradicciones se mueven en el marco del capital, por lo que hay un límite en las disputas; son más bien movimientos para ganar posiciones. Hay continuidades y diferencias en los manejos: el eje Norte-Sur y en particular Estados Unidos, se mueve en el campo del capital financiero-rentista, desde una estrategia belicista que busca compensar el debilitamiento económico. El eje Este-Oeste, y en particular China, liga la dinámica financiero-rentista a las lógicas del capital productivo, desde una estrategia de negociación que busca compensar su debilidad militar.

Ubicación de América Latina

América Latina se mueve por oleadas. En las décadas del sesenta y setenta, el mapa político estaba marcado por la presencia de dictaduras militares, estructuradas en torno a la doctrina de seguridad nacional y a una estrategia de contrainsurgencia. Inicialmente impulsan algunas tareas de desarrollo nacional, con mayor énfasis en la dictadura andinas de Perú y Ecuador, pero progresivamente se asientan en modelos neoliberales, sustentados en la alianza económico-militar con el poder norteamericano.

El nuevo milenio presentó a América Latina como el espacio de la posibilidad de cambios antisistémicos, de revoluciones: la década de los 90 estuvo marcada por la presencia de fuertes movimientos sociales que abrieron el imaginario de un cambio profundo, de un tiempo constituyente.

Latinoamérica promete para el futuro más de lo que por el momento podemos hallar en los países *capitalistamente avanzados* [...] Así, si bien sigue siendo verdad que el socialismo debe calificar como un enfoque universalmente viable, [...] la inercia masiva generada por los intereses creados del capital en los países capitalistamente avanzados, junto con la complicidad consensual en ellos del laborismo reformista, resulta mucho más probable que se dé una revuelta social que encienda la mecha en Latinoamérica que en los Estados Unidos, con implicaciones de largo alcance para el resto del mundo. (Mészáros, 2012: XXVIII.)

A partir de 1998, con el triunfo de Chávez en Venezuela, el mapa político empieza a girar a la “izquierda”, mediante el acceso por la vía electoral de gobiernos “progresistas”: Lula-Rousseff en Brasil, la reelección de Chávez en Venezuela, ratificada para un nuevo mandato el 7 de octubre del 2012, Morales en Bolivia, Correa en Ecuador, Kirchner-Cristina Fernández en Argentina, Vázquez-Mujica en Uruguay, Lugo en Paraguay, Ortega en Nicaragua, Funes en El Salvador, Bachelet en Chile y, en un proceso tardío, Humala en Perú.

El punto del cambio se estructura en torno al imaginario de la democracia, ahora bajo la forma de democracias ciudadanas y participativas. Venezuela intenta el discurso del “socialismo del siglo XXI”, mientras Bolivia y Ecuador enuncian el del “sumak kawsay”.

Catorce años después empieza el tiempo de los límites. El golpe de Honduras, la derrota de la Convergencia Democrática en Chile, el golpe contra Lugo en Paraguay marcan la cisura.

Se ha recompuesto un eje alineado con el eje Norte-Sur que atraviesa el Continente, desde los países del TLCAN, con una vinculación cada vez más marcada de México al poder y la economía norteamericana, por el nudo del capital del narcotráfico y por los resultados concentradores de diez y seis años de aplicación del Tratado de Libre Comercio; pasando por Centro América, con los regímenes de Panamá y Honduras, hasta el eje del Pacífico en Sur América, con el triunfo de Piñera en Chile, el alineamiento de Colombia, el giro de Humala en Perú y el retorno de la derecha en Paraguay.

Los gobiernos “progresistas” empiezan a llegar a fronteras estructurales económicas y políticas, en el programa y en la vía, que ralentizan la tendencia e incluso la ponen en riesgo. Han sufrido un complejo proceso de ajuste “orgánico” entre el discurso y la práctica política, que se expresa en la construcción de nuevas hegemonías, con la presencia de nuevos bloques históricos. No se trata de gobiernos de coyuntura, sino de período. Desde una visión de tiempo largo representan una propuesta de modernización del Estado nacional-liberal implantado a comienzos del siglo pasado en nuestro continente; desde una visión de tiempo medio, se centran en la reforma del Estado neoliberal.

Los procesos de Venezuela, Bolivia y Ecuador tienen una trayectoria que pasa por Asambleas Constituyentes que aprueban una nueva Constitución, como fundamento de la reinstitucionalización del Estado. Aunque hay un largo proceso “preparatorio” que viene desde el centro, sobre todo en la

formulación de las teorías neoconstitucionalistas y neoinstitucionalistas y la formación de una red de instituciones y de intelectuales dentro de estas visiones.

Nuevas hegemonías

No hay propuesta, programa, proyecto, sin sujeto. La hegemonía implica la construcción de una nueva *unidad orgánica* entre la base económica y la superestructura política, una nueva visión del mundo y una forma de vida; y la construcción de un bloque histórico, de una fuerza hegemónica, que está formada por una alianza en el poder, el acuerdo arriba, y la participación-subordinación consensual de los de abajo, la aceptación por las clases subalternas de la visión del mundo y de la vida de los de arriba como el sentido común de la sociedad.

Pero esta construcción no se da en forma lineal, unidireccional; enfrenta la resistencia y la disputa de las fuerzas contra-hegemónicas, que buscan construir los dos procesos desde abajo, desde el modo de vida y la visión del mundo de las clases subalternas; sujetos políticos “con la potencialidad de constituirse en hegemonía; aunque ésta sea siempre una hegemonía precaria y opuesta al interés del capital.” (Villalobos-Ruminott, 2011: 21)

Estos procesos se complejizan en los Estados periféricos, como los de nuestra América, por la complejidad estructural interna y por su ubicación en la cadena imperialista, en dos perspectivas: la “sobrecarga” de funciones sobre el Estado, pues además de actuar como espacio de lucha por la hegemonía hacia adentro, también es el eslabón de la relación con los poderes hegemónicos mundiales. Hay una diferenciación clave entre un centro que se caracteriza por el “descongestionamiento” de las contradicciones, y la periferia en donde “se acumulan las contradicciones” (Cueva, 2012: 143ss).

La combinación de la “complejidad estructural” (Cueva, 2012) interna –la presencia de sociedades “abigarradas” (Zavaleta, 2006: 34ss), marcadas por la persistencia de un “ethos barroco” (Echeverría, 1998)–, con las presiones de las relaciones externas, reforzadas a partir de las condiciones actuales de globalización del capital y del poder, lleva a que estructuralmente se presente una especie de Estado de excepción permanente (Cueva, 2012) y que la hegemonía no se realice integralmente. Estamos ante diversas formas de hegemonía trunca, con el predominio de los Estados, de la sociedad política, sobre la sociedad civil (Laclau); estamos ante el predominio permanente de la “vía *junker*” para la modernización del Estado y la economía, con lapsos cortos de juegos hegemónicos y contra-hegemónicos, en los períodos constituyentes.

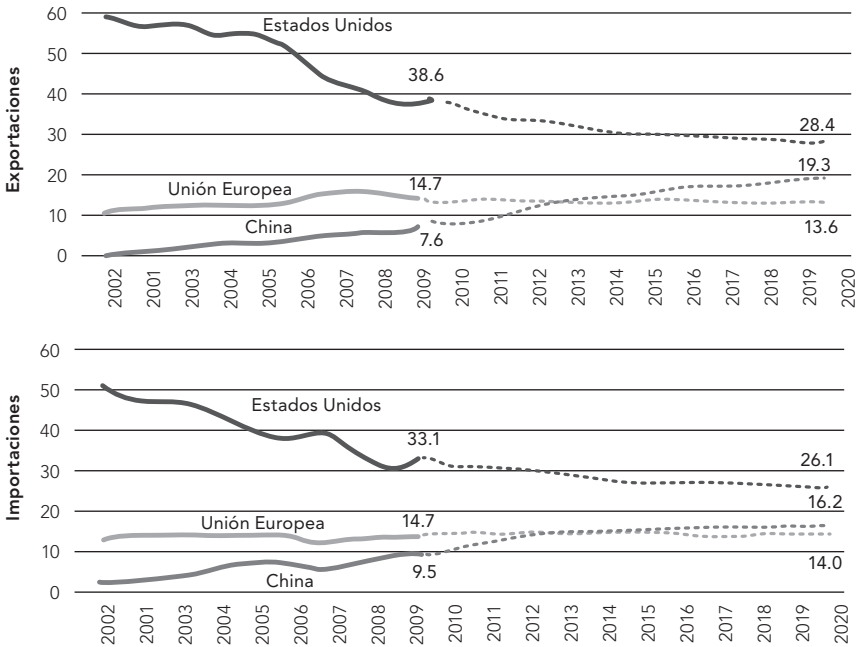
No podemos encontrar una lógica central de hegemonía, sino que encontramos la superposición de diversas formas, en los diversos niveles; no hay hegemonía, sino hegemonías superpuestas. No se trata de la hegemonía *en* la diversidad, sino de la hegemonía *de* la diversidad (Zavaleta, 2006), con diversos niveles de contradicciones y juegos políticos. La forma de actuación de los Estados en América Latina, sobre todo en los países con mayor complejidad estructural, como los andinos, combinan formas “bonapartistas, populistas y autoritarias” (Zavaleta, 2006) a las cuales se pueden superponer nuevas formas de hegemonía en los Estados “posliberales” en torno a la construcción de gérmenes de poder popular. Una pista de esta superposición está en la tendencia a formas bonapartistas en el tratamiento de las contradicciones arriba (hegemonía 1), un tratamiento populistas en

relación a los actores subordinados (hegemonía 2) y un tratamiento autoritario ante los gérmenes contrahegemónicos (hegemonía 3).

En la originalidad de nuestra América, esta forma *orgánica* se presenta como la combinación de tres procesos en las luchas populares⁴: luchas antiimperialistas de liberación nacional, luchas anticapitalistas de construcción del socialismo y luchas civilizatorias de orientación a la utopía comunista. Esta combinación “abigarrada” es la base de la originalidad, la necesidad de la “creación heroica”, la necesidad de “pasarle a la historia el cepillo a contrapelo”.

Realineamiento Internacional

Gráfico 1-2: América Latina: Evolución de las participaciones de los principales socios comerciales 2000 - 2020*. En porcentajes del total



* Las cifras del 2010 al 2020 son proyecciones de la CEPAL.
Fuente: Comisión económica para América y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de COMTRADE de Naciones Unidas

4 “En conclusión, somos antiimperialistas porque somos marxistas, porque somos revolucionarios, porque oponemos al capitalismo el socialismo como sistema antagónico llamado a sucederlo, porque en la lucha contra los imperialismos extranjeros cumplimos nuestros deberes de solidaridad con las masas revolucionarias de Europa” (Mariátegui, 2007: 95).

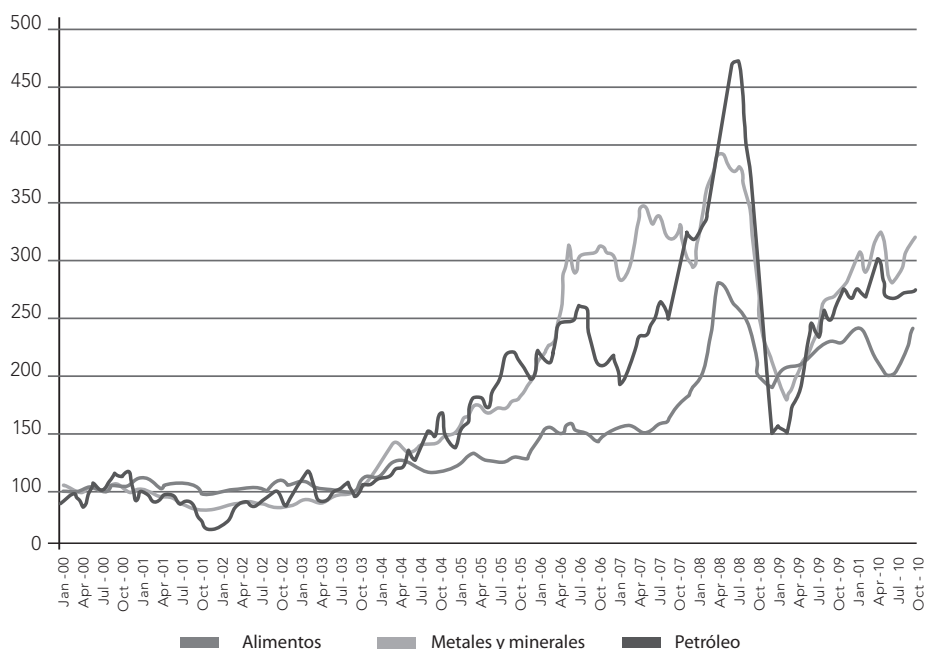
La crisis del eje Norte-Sur crea condiciones a la desvinculación económica temporal de América Latina. Al mismo tiempo, se produce un realineamiento con el eje Este-Oeste, liderado por China, y una articulación al IIRSA, liderada por Brasil, aunque existen diversos signos de retorno del capital norteamericano. El nuevo trazado del territorio coloca en el centro al eje global Este-Oeste. China es el tercer socio comercial de la región tras los Estados Unidos y la Unión Europea, y pronto adelantará a esta última.

La vinculación político-militar al eje Norte-Sur es más compleja. La presencia de los Planes Puebla y Colombia, han bloqueado las posibilidades de autonomías de los regímenes de nuestra América.

El capital mundial, ante la crisis, se desplaza al capital rentista: acumulación por desposesión, bajo la forma de renta tradicional de la tierra y renta postmoderna del conocimiento y la tecnología, con lo que se crean condiciones favorables para la reprimarización de la economía en la periferia, sobre todo hacia un modelo extractivista.

El índice general de precios de las materias primas del FMI subió 32% entre mediados de 2010 y febrero de 2011.

Gráfico 3: Precios de productos básicos seleccionados, 2000 - 2010 (Index2000=100)*



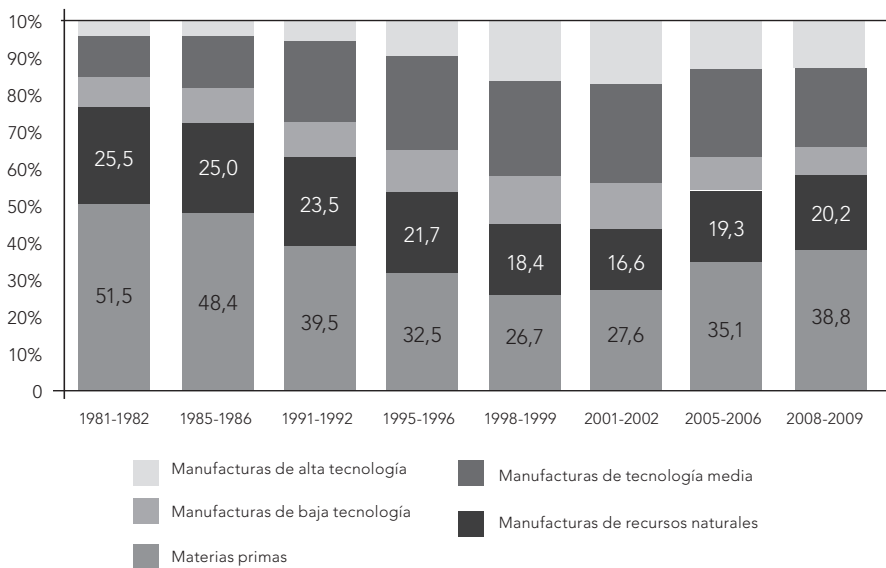
Fuente: Comisión económica para América y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras de la UNCTAD y CPB (Netherlands Bureau for Economics Policy Analysis)

Los precios de las materias primas se han mantenido elevados durante el año 2011 (FMI). Se traza una nueva división internacional del trabajo, en donde América Latina se ubica como el campo para la inversión del capital financiero en renta.

En nuestro país se abre paso hacia la reprimarización de las economías, hacia las “bio-banana-republics”, con la novedad de que se ha ampliado el campo de las *commodities*, mientras se debilitan los procesos de industrialización, incluso en países como Brasil y Argentina, otrora con fuertes procesos en el sector secundario.

El capital en crisis busca salidas mediante el desplazamiento a nuevos territorios de acumulación. Después del estallido de las burbujas financieras punto-com (2001) e inmobiliaria (2008), se busca una base material en la orientación del capital financiero hacia la renta, tanto bajo su formas tradicional de renta de la tierra –renta agraria y renta de los recursos naturales–, como, sobre todo, bajo su nueva forma de renta tecnológica. El signo de este campo está en los biocombustibles, en las ciudades del conocimiento.

Gráfico 4: América Latina y el Caribe. Evolución de la estructura de las exportaciones al mundo desde inicios de los años ochenta. (En porcentajes del total regional)*



Fuente: Comisión económica para América y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de COMTRADE de Naciones Unidas

Esta situación ha permitido un desacoplamiento temporal, durante los años 2010 y 2011, en que se mantiene un crecimiento sobre el 5%. Empero, se prevé una desaceleración del ritmo de crecimiento de nuestras economías para los años 2012 y 2013 por los impactos de la crisis en el centro, en la

reducción de las exportaciones, la baja de las remesas y la centralización financiera. El crecimiento de América Latina se mantendrá entre el 2 y 3% en los próximos ocho años. Por tanto, no habrá una recuperación importante del empleo y las desigualdades sociales en vez de resolverse se agudizarán.

Entre los países que sufrirían mayor impacto por la baja del precio de los principales productos de exportación están Venezuela (2,5%) y Ecuador (4,5%). Ecuador es la más vulnerable por una fuerte dependencia del petróleo y de sus productos primarios de exportación; por el fuerte déficit de la balanza comercial no petrolera que irá aumentando en los próximos años dadas las características del aparato productivo (fuerte dependencia de materias primas y bienes de capital importados), y porque es una economía dolarizada, lo que le impide tener mayor margen de maniobra ante *shocks* externos como la caída del precio del petróleo (Ruiz, 2012).

La misma razón que permite probar el desacoplamiento temporal y proclamar los “éxitos” de los gobiernos, se convierte en el argumento que puede anunciar los riesgos de un ciclo: estamos cabalgando sobre la ola de la lógica del capital mundial; el tiempo está marcado.

El modelo rentista-reprimarizador⁵ combina diversos procesos: la minería a gran y mediana escala, la explotación y exportación de crudo, la producción y exportación de bienes agrícolas, el peaje global de la vía Manta-Manaos, los servicios ambientales, los biocombustibles. El extractivismo es parte de este proceso global; expresa la combinación de capital financiero con capital de renta tecnológica, como el nuevo campo de la reproducción ampliada del capital ante la crisis estructural.

Sobre esta base se articula complementariamente una economía importadora-consumista, con continuación de la reducción de los procesos de industrialización desarrollados en períodos anteriores, sobre todo en los ciclos de los modelos de industrialización por sustitución de importaciones luego desmontados en las fases neoliberales; nuevas formas de endeudamiento externo, bajo la forma de crédito con garantía petrolera, sobre todo con China, y una política asistencialista hacia la población, con resultados de apoyo clientelar.

Se trata de un modelo de modernización de las economías y los Estados periféricos, que arrastra a los demás aspectos de la política nacional y de la integración regional. Es una forma de hegemonía que reordena el papel de América Latina en la nueva división internacional del trabajo en tiempo de globalización.

Los signos pasan por el impulso de la IIRSA como cauce de la integración, a nivel regional, o la implantación de enclaves de renta tecnológica, como en el caso de la “Ciudad del conocimiento”, Proyecto Yachay, convertido en el proyecto emblema de la modernización de la universidad, en el caso de Ecuador.

5 “Una economía rentista es aquella donde dicha forma del beneficio es predominante con respecto a otra basada en el desarrollo de las ganancias de productividad y, por esto, la acumulación es extensiva con base en un cambio tecnológico endógeno relativamente lento y baja productividad de los factores” (Jeannot, 2010: 273-302).

La lógica del capital

La lógica del capital rebasa los intentos progresistas: “hasta los políticos radicales y revolucionarios buscan la raíz del mal mismo no en la *naturaleza esencial* del Estado, sino en una *forma de Estado* definida, que ellos desean reemplazar por una forma de Estado diferente. Desde el punto de vista político, el *Estado* y el *sistema de sociedad* no son dos cosas distintas. *El Estado es el sistema de sociedad*” (Marx, 2009; 197; citado en Mészáros, 2012).

Podríamos ampliar: hasta los políticos radicales y revolucionarios buscan la raíz del mal mismo no en la *naturaleza esencial del capital*, sino en una *forma de capital definida*, que ellos desean reemplazar por una forma de capital diferente.

El debate parecería quedarse en la sustitución del capital especulativo-financiero, por el capital productivo, o en la disyuntiva entre el libre mercado y la intervención del Estado... capitalista; entre Freedman y Keynes, sin sitio para Marx. La crítica de la austeridad desde la visión del crecimiento, como lo hizo Hollande durante la campaña, para volver a las redes de la austeridad impuesta por la troika (BCE, FMI, Transnacionales), una vez en el poder. Y más allá, en las búsquedas de los gobiernos “progresistas”, desde arriba, la razón débil de la redistribución de la renta, ante la fuerza de la razón del capital.

Empero, las voces desde abajo anuncian nuevas posibilidades. La resistencia antisistémica se incubaba precisamente en los intersticios del modelo rentista: en la lucha contra el extractivismo; en la defensa del agua y de la vida ante la gran minería y las grandes centrales hidroeléctricas; en la defensa de la biodiversidad ante la ampliación de las fronteras mineras y petroleras; en la renovada lucha por la reforma agraria y la soberanía alimentaria ante la invasión de los transgénicos y el dominio de las transnacionales de los agronegocios. Es una lucha compleja, pues en este terreno el bloque popular emergente no se enfrenta sólo al capital financiero-rentista global, sino que se abren contradicciones con los gobiernos “progresistas”, como en el TIPNIS en Bolivia, o en Kimsacocha en Ecuador.

Ya no es Europa-Occidente la que abre el camino:

Ahora asistimos a un estancamiento de Europa. Huyamos, compañeros, de ese movimiento inmóvil en que la dialéctica se ha transformado poco a poco en lógica del equilibrio. Hay que reformular el problema del hombre. Hay que reformular el problema de la realidad cerebral, de la masa cerebral de toda la humanidad cuyas conexiones hay que multiplicar, cuyas redes hay que diversificar y cuyos mensajes hay que rehumanizar (Fanon, 1983).

Bibliografía

Arrighi, Giovanni(1999).*El largo siglo XX*.Madrid: AKAL.

Bianchi, Álvaro (2012). "Estado y sociedad en Gramsci". *Revista Herramienta* N.º 34 <http://www.herramienta.com.ar/revista-herramienta-n-34/es-ta-do-y-so-cie-dad-ci-vil-en-grams-ci>.

Ceceña, Ana Esther (2012). *Territorialidad de la dominación. Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA)*. Observatorio Latinoamericano de Geopolítica. <http://es.scribd.com/doc/61806877/Territorialidad-de-la-dominacion-Ana-Esther-Cecena-IIRSA>.

Cueva, Agustín (2012). "El Estado latinoamericano y las raíces del estructurales del autoritarismo". En *Ensayos sociológicos y políticos*: 143ss. Quito, Ecuador: Ministerio de Coordinación de la Política.

De Souza Santos, Boaventura (2003). *La caída del Ángelus Novus, Ensayos para una nueva teoría social y una nueva práctica política*. Bogotá: ILSA.

Echeverría, Bolívar (1998). *Valor de uso y utopía*. México: Siglo XXI.

Fanon, Franz (1983). *Los condenados de la tierra*. México: Fondo de Cultura Económica.

Foucault, Michel(1980).*Microfísica del poder*. Madrid: Ediciones de la Piqueta.

Gramsci, Antonio. *Cuadernos de la Cárcel* 10-II, § 61, Vol. 4: 232. Citado en Bianchi, A.

Habermas, Jürgen (1989). *El discurso filosófico de la modernidad*. Madrid: Taurus.

Harvey, David (2004). "El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión". En *El Nuevo desafío Imperial*: 99-129. Panchich, Leo y Colin Leys (ed.). Buenos Aires: Merlin Press - Clacso.

Ibargüen, Maya Aguiluz y De los Ríos Méndez, Norma (Coord.) (2006). *René Zavaleta Mercado. Ensayos, testimonio y re-visiones*. Argentina: Miño y Dávila Editores.

Jeannot, Fernando (2010). "La economía rentista en Venezuela". *Análisis económico* Vol. XXV, N.º 60: 273-302. México D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. [Versión electrónica en: http://www.cides.edu.bo/webcidos/images/pdf/ensayos_testimonios_y_re-visiones.pdf]

Kondratieff, Nikolai D. (1926). "Los grandes ciclos de la actividad económica". *Ensayos sobre el Ciclo Económico*: 35-56. Gottfried Haberler (Ed.). México: Fondo de Cultura Económica.

Marx, Carlos (2009). "Critical marginal notes on an article by a Prussian". *MECW* Vol.3: 197.

Mészáros, István (2012). *Más allá del capital. Hacia una teoría de la transición*. Venezuela: Fundación editorial El Perro y la rana. Visita en septiembre, 2012 http://www.elperroylarana.gob.ve/phocadownload/Fuera_de_coleccion/fueradecoleccion/mas_alla_del_capital2.pdf.

Ruiz Patricio (2012). *Escenario prospectivo Ecuador, Colombia, Ecuador 2012-2020*. Quito.

Subcomandante Marcos (2001). "La Cuarta Guerra Mundial". Plática ante la Comisión Civil Internacional de Observación de los Derechos Humanos en La Realidad, Chiapas, el 20 de noviembre de 1999. *Motion Magazine*, Octubre 26.

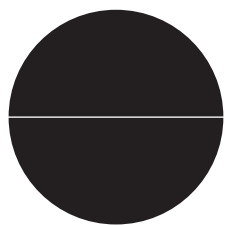
Villalobos-Ruminott, Sergio (2011). "Prólogo. La hipótesis subalterna y el poder popular". En *Políticas de la teoría. Ensayos sobre subalternidad y hegemonía*. John Beverley. Caracas, Venezuela: Fundación Celarg.

Wallerstein, Immanuel (2006). *Análisis de sistemas-mundo. Una introducción*. Madrid: Siglo XXI Editores.

Zavaleta, René (2006). *Formas de operar el Estado en América Latina (bonapartismo, populismo, autoritarismo)*.

Mariátegui, José Carlos (2007). *7 ensayos de la realidad peruana*. Venezuela: Fundación Biblioteca Ayacucho. [Versión electrónica en: <http://publicaciones.fba.unlp.edu.ar/wp-content/uploads/2011/08/MARIATEGUI-Jos%C3%A9-Carlos-7-Ensayos-de-interpretaci%C3%B3n-de-la-realidad-peruana.pdf>]

Zivecchi, Raúl (2006). *IIRSA: la integración a la medida de los mercados*. [Versión electrónica en: <http://www.ircamericas.org/esp/3314>]



Segunda Parte

Crisis mundial, situación y
perspectivas de América Latina

LA CRISIS Y LAS TRAYECTORIAS DE AMÉRICA LATINA:

neoliberalismo, neo-desarrollismo y proyectos alternativos

Julio C. Gambina*

Germán Pinazo**

Resulta necesario discutir en torno a dos procesos simultáneos. Por un lado, la persistencia de la crisis mundial del capitalismo originada entre 2007 y 2008 y sin perspectivas de finalización a corto plazo. Por otro, la situación de cambio político que por más de una década vive la región latinoamericana y caribeña.

Ambos procesos generan discusiones varias sobre el diagnóstico y las propuestas programáticas luego de años de reformas estructurales ante la ofensiva del capital después de la crisis capitalista de los años 70.

La ocasión de la Asamblea de CLACSO y la Conferencia sobre Ciencias Sociales motiva en el ámbito intelectual, especialmente juvenil, la inquietud por las reflexiones sobre el tema. El cónclave de CLACSO convoca a miles de personas y a especialistas que analizan la cuestión desde diferentes cosmovisiones. En este marco, todos hablamos del cambio político, pero no todos tenemos la misma visibilización de ese fenómeno y mucho menos de las potencialidades y las perspectivas hacia dónde va Nuestra América.

Enfatizamos en la categoría “Nuestra América” porque creemos que es un concepto oportunamente instalado por José Martí que hay que recuperar, mucho más para indicar que es lo que se pretende para la región.

Tres cuestiones analizaremos en el texto: una tiene que ver con la crisis mundial del capitalismo en curso; otra, con las diferentes respuestas gubernamentales en materia de política económica y el curso del desarrollo en la región, y, finalmente, algunas cuestiones relativas a la posibilidad de pensar y actuar alternativamente, contra el capitalismo.

I

La primera cuestión tiene que ver con la crisis mundial y la caracterización de la misma, especialmente porque hay una primera etapa, cuando estalla y se hace visible en 2007-2008, en la que la

* Doctor en Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Buenos Aires, UBA. Profesor Titular por concurso de Economía Política en la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional de Rosario, UNR. Presidente de la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas, FISYP.

** Lic. en Ciencia Política (UBA), especialista en Economía Política (FLACSO) y Doctorando en Ciencias Sociales (UBA). Investigador-Docente del Área de Economía Política de la Universidad Nacional de General Sarmiento y de la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas, FISYP.

mayoría de los gobiernos de la región, de izquierda o de derecha, según como se los quiera calificar, negó su impacto en América Latina. Es más, se planteaba la crisis como una crisis externa, como una crisis griega, española, portuguesa, europea, incluso estadounidense. La imagen que ofrecía el crecimiento económico de América Latina, por encima del de la economía mundial, prestaba el argumento ideológico con el que se hace política y se consigue consenso para la continuidad de proyectos políticos, que no necesariamente apuntan a la perspectiva de la profundización del cambio político y económico.

Lo que tenemos que tener en cuenta es que la crisis es una crisis de época. Es un momento donde comienzan a hacerse visibles las consecuencias de las contradicciones de dos dimensiones fundamentales de la actual etapa del desarrollo capitalista, a saber, las contradicciones propias de la actual división internacional del trabajo y de la proliferación de herramientas financieras como forma de apalancamiento de las ganancias y el consumo en los centros capitalistas.

Muy esquemáticamente, lo que denominamos como etapa neoliberal del desarrollo capitalista no es otra cosa que la compleja forma que asumen las relaciones capitalistas de producción en el mundo frente a la caída de la tasa de ganancia que se encuentra en el origen de la crisis del capitalismo de posguerra (Duménil y Lévy, 2000). Esta forma está caracterizada por tres elementos fundamentales: un profundo y múltiple proceso de desregulación que permite avanzar sobre distinto tipo de conquistas salariales (derechos, servicios y empresas públicas, relaciones laborales); una desregulación específicamente financiera que permite “estirar” los límites de la acumulación de capital¹, y un proceso de reordenamiento productivo global que permite reducir significativamente los salarios (masa salarial), incorporando a la vez nuevas zonas de consumo.

Esta última cuestión es, a nuestro modo de ver, uno de los puntos más importantes de la nueva etapa capitalista y quizás uno de los menos estudiados. ¿Por qué entendemos que es tan importante? Básicamente, tanto porque redefine el lugar de la periferia en la división internacional del trabajo (y es un elemento central para comprender la crisis actual), como porque nos obliga a repensar la idea de “capitalismo productivo” que está en la base del discurso sobre el desarrollo económico, que a mediados del siglo pasado se instalara (y hoy sigue vigente en nuestro continente) como una especie de alternativa reformista, poco radical, frente a la amenaza que suponía el comunismo para los intereses norteamericanos en la región latinoamericana.

Ahora bien, vayamos por partes. ¿De qué hablamos cuando hablamos de reordenamiento productivo global y de nueva división del trabajo? El teórico del sistema mundial Giovanni Arrighi lo pone en

1 El proceso de liberalización financiera de los últimos 30 años terminó con las barreras que el *New Deal* había impuesto entre los bancos de inversión, comerciales y las compañías aseguradoras, y estuvo acompañada por la posibilidad de utilizar los préstamos como títulos. Esto abrió la posibilidad a movimientos especulativos de todo tipo, pero fundamentalmente vinculados al riesgo de los préstamos. En la actualidad, los bancos pueden vender bonos para financiar sus préstamos y, a su vez, pueden vender estos en conjunto a compañías que a su vez los utilizan para generar nuevos préstamos, mientras otras compañías realizan ganancias asegurando a las anteriores. Algunos autores sostienen que las nuevas formas de ampliación del crédito y endeudamiento están financiando niveles de ganancia disociados de los procesos de acumulación de capital, lo que es en sí mismo un factor potencial de crisis.

estos términos sumamente elocuentes: asistimos a una división del trabajo donde el centro es predominantemente el lugar de emplazamiento de las actividades cerebrales del capital corporativo y la periferia el locus de los músculos y los nervios.” (Arrighi, 1997: 188)

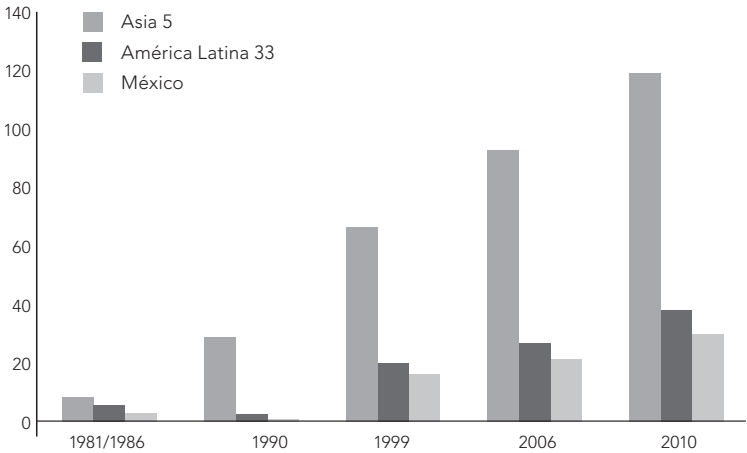
En efecto, desde distintas corrientes teóricas existe un cierto consenso acerca de que estamos asistiendo a una nueva etapa en términos de internacionalización del capital y de la producción de manufacturas. Muy esquemáticamente, los profundos desarrollos tecnológicos acaecidos durante los últimos cuarenta años (fundamentalmente aquellos vinculados a la informática, y al desarrollo en las comunicaciones), aplicados tanto a procesos de producción, como de gestión y comercialización, han dado lugar a lo que desde distintas corrientes teóricas se ha denominado como cadenas globales de valor, o procesos de internacionalización de la producción (Kaplinsky, 2005; Arceo, 2006; Arrighi, 1997; Gereffi, 2001; Minian, 2009).

Básicamente hoy en día los distintos eslabones o segmentos que componen la producción de una misma mercancía final pueden ser divididos entre distintos países en función de distintos objetivos e incentivos. Estos incluyen desde el abastecimiento de mercados regionales hasta el aprovechamiento de recursos naturales, o la búsqueda de una mayor calificación y/o menor costo de la mano de obra, entre otros. Y son las grandes empresas transnacionales dedicadas a la producción manufacturera o a su comercio las que se han convertido en las conductoras de estas cadenas globales que parecen estar redefiniendo, a escala global, las lógicas geográficas de producción e intercambio.

En pocas palabras, y para retomar a Arrighi, de lo que se trata es de llevar a la periferia las condiciones tecnológicas para producir allí, a un bajo costo laboral, las mercancías diseñadas y dirigidas desde el centro, que serán vendidas tanto en los mercados del centro como en los segmentos de altos ingresos de la periferia. Como tendencia podemos decir que es un fenómeno que existe desde los orígenes mismos del modo de producción capitalista. Como señalara Marx: “Hoy, ya no se trata simplemente de lograr que los salarios ingleses descendan hasta el nivel de la Europa Continental, sino de hacer que, en un futuro más o menos cercano, el nivel europeo de los salarios baje hasta el de China” (Marx, 1987: 505-507).

Ahora bien, si esta tendencia está presente desde los orígenes mismos del capitalismo, las condiciones técnicas y políticas que la hacen posible son novedosas. Así, por ejemplo, vemos que desde hace 40 años la periferia comienza a participar como nunca lo había hecho en la producción y exportación mundial de alta tecnología, que sus economías aumentan su productividad laboral y reducen la brecha con Estados Unidos, que algunos de sus salarios industriales aumentan levemente (siempre manteniendo amplias brechas con los países desarrollados) y que paralelamente se produce una profunda reducción de empleos industriales en el centro.

Gráfico No. 1: Relación entre las exportaciones de alta tecnología de algunas regiones periféricas y las exportaciones norteamericanas (Estados Unidos = 100).



Asia 5: Corea del Sur, Singapur, Taiwán, Malasia, Indonesia.
Fuente: Elaboración propia sobre la base de la UNCOMTRADE.

En resumidas cuentas, es este proceso de traslado a la periferia de los “músculos” de la producción en busca de bajos costos para la mano de obra, es lo que está detrás, en última instancia, de la crisis global sistémica del capitalismo. Este proceso le ha dado una nueva forma a la vieja contradicción capitalista entre producción y consumo, porque mientras aumenta la capacidad de consumo y ganancia mediante nuevas herramientas financieras, erosiona la sustentabilidad del mismo mediante la reducción sistémica del salario que se produce a partir de la destrucción de empleos en el centro y su traslado a la periferia.

Cuadro No. 1: Evolución de la productividad laboral por persona ocupada. Valores índice, 1975=100.

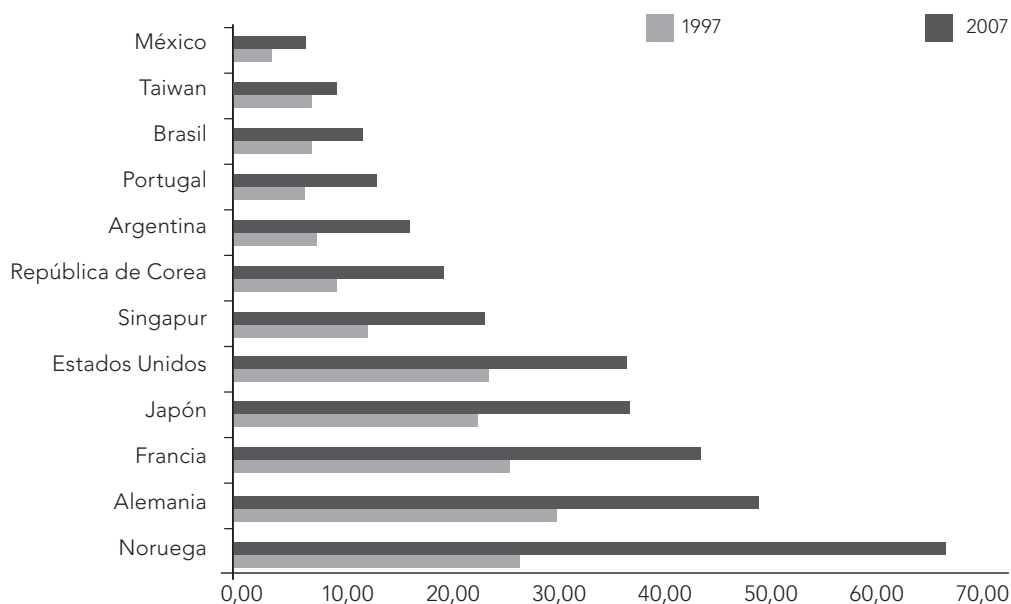
	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	JAPÓN	SINGAPUR	KOREA DEL SUR	TAIWAN	ARGENTINA	BRASIL
1950	33,5	60,1	0,0	18,6	0,0	0,0	0,0	52,6	43,1
1955	45,7	69,4	74,8	0,0	0,0	0,0	0,0	55,1	50,2
1960	58,1	74,9	80,0	34,9	44,2	46,6	42,7	61,0	61,6
1965	71,5	88,3	83,9	51,2	49,5	53,3	59,4	72,6	66,4
1970	88,0	94,3	89,0	82,1	80,1	76,2	81,5	82,0	83,7
1975	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1980	113,2	104,4	118,2	116,9	118,7	120,1	139,5	99,5	125,2
1985	122,1	113,1	155,7	132,7	139,5	162,0	170,2	79,8	105,9
1990	135,3	120,1	183,0	157,9	164,9	216,2	236,3	74,8	104,9
1995	147,9	129,4	281,5	163,2	224,4	280,3	306,7	93,0	116,7
2000	155,7	147,0	332,9	173,7	241,9	348,3	377,4	105,0	121,2
2005	162,1	159,9	558,9	188,2	282,4	401,7	429,9	102,1	121,0
2010	165,9	168,8	931,8	195,2	286,3	463,8	498,5	120,5	135,2
2011	168,6	170,9	1013,9	194,6	294,2	473,3	516,8	122,8	137,1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la UNCTAD.

No podemos dejar de mencionar quizás el más novedoso e importante hecho de esta nueva división internacional del trabajo, aunque por su complejidad apenas lo señalaremos aquí: el nuevo lugar de China. China no sólo posee desde 1987 una población que supera los 1.000 millones de personas (en 2011 llegó a 1.344 millones), sino que hace ya un tiempo parte de su estrategia económico y política ha estado basado en gran medida en garantizar a las empresas transnacionales bajísimos costos laborales, baja conflictividad y un mercado interno en constante crecimiento, para que estas instalen allí su producción.

En este sentido la inserción de China ha redefinido la dinámica global capitalista, no sólo porque su inclusión en estas condiciones la ha transformado en una especie de nueva “fábrica” del mundo y porque sus niveles de crecimiento y demanda de productos mundiales han sido como un tanque de oxígeno para el capitalismo en crisis, sino porque además ha redefinido, entre otras cosas, la demanda mundial de alimentos y energía, con especiales consecuencias para nuestro continente.

Gráfico N.º 2: Costos Laborales Horarios en la industria en países seleccionados. Dólares norteamericanos corrientes.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Bureau of Labour Statistics (EEUU) ²

2 En un informe dedicado específicamente al caso de China, la propia BLS señala que, en promedio, el salario industrial chino era en 2008 de U\$S 1,36. Algunos autores sostienen que las nuevas formas de ampliación del crédito y endeudamiento estén financiando niveles de ganancia disociados de los procesos de acumulación de capital, lo que es en sí mismo un factor potencial de crisis.

Ahora bien, ¿por qué es importante esta caracterización? Básicamente porque entendemos que muchas veces asistimos a discusiones políticas sobre el fenómeno de la crisis que adolecen de cierta superficialidad, en la medida en que emparentan el fenómeno de la crisis con las tasas de crecimiento del PBI, quitándole a la cuestión su historicidad e impidiéndonos comprender, entre otras cosas, el lugar de América Latina y sus alternativas.

Al comienzo del apartado afirmamos que la crisis estaba afuera de América Latina, con la excepción del caso mexicano (porque, en términos de PBI, México era precisamente el país de mayor impacto de la crisis en la región). Muchos gobiernos, de derecha o de izquierda, que motivan la diferente caracterización de América Latina, se montaban en esta concepción. Incluso se explicaba que lo de México tenía que ver con la cercanía con Estados Unidos, con el fuerte impacto de la desaceleración económica y la recesión estadounidenses, que era una forma de poner el foco afuera y no en los problemas del tipo de desarrollo capitalista en nuestros países.

Pero hay un segundo momento en la lectura de la crisis que hacen los gobiernos latinoamericanos, y enfatizamos en los gobiernos porque son los que manejan en general la agenda de discusión para la disputa del consenso, confrontando en ocasiones con medios de comunicación y ámbitos académicos vinculados al *establishment*, que imaginan todavía un horizonte de gobierno para la región mas propio de la década del noventa que de lo que ocurre en estas primeras décadas del siglo XXI.

En este segundo momento de la percepción de la crisis, se la asocia con la recesión mundial de 2009 y la desaceleración de la economía regional. Así, los problemas de desaceleración económica que empezaban a darse en América Latina eran ahora mostrados como producto de la crisis mundial. Es decir, primero se negaba la crisis porque América latina crecía más que la economía mundial y luego hay un segundo momento donde, pese a ello, los niveles de crecimiento son menores. Entonces, se dice que el problema de ese menor crecimiento de América Latina tiene que ver con el impacto de la crisis, por lo que se vuelve a responsabilizar al exterior por la situación. Antes se remitía a una crisis externa y después a un impacto interno de esa situación de crisis externa.

Esto nos lleva a discutir la ecuación entre el crecimiento y el decrecimiento, en la que el primero remite a la ausencia de la crisis y el segundo a identificarse con justificar lo que sucede internamente a partir de ella. Se interpreta que el crecimiento económico es lo contrario de la crisis y, por lo tanto, en la disputa del consenso político hay que mostrar que se crece, sin discutir tanto si ese crecimiento se lo apropian vía rentabilidad las mineras canadienses, estadounidenses o europeas en sus emprendimientos megamineros a cielo abierto; sin importar si ese crecimiento se lo llevan las transnacionales de la alimentación o la biotecnología con la producción sojera, o de transgénicos; sin importar si el mismo implica enormes transferencias de divisas producto de la rentabilidad del sector bancario nacional y transnacional que hegemoniza los sistemas financieros de América Latina.

Nada de ello importa porque lo que interesa es el crecimiento. Porque, en paralelo, este crecimiento permite y explica, entre otras cuestiones, las políticas sociales masivas que se aplican en la región, con gobiernos de orientación a la derecha o a la izquierda. Es un asunto largamente explicado en cónclaves sobre las Ciencias Sociales y las políticas sociales. Esa política social masiva lubrica los consensos, aun cuando pese a las políticas de transferencia de ingresos, los individuos siguen estando en la situación de pobreza previa y no han resuelto estructuralmente el tema, pero en la conciencia

social eso pesa y explica los elevados niveles de consenso que tienen los principales referentes de los proyectos “neodesarrollistas”, e incluso algunos proyectos de la derecha “neoliberal”³.

Es necesario igualmente diferenciar las políticas económicas y sociales en cada uno de los países. No es lo mismo Colombia que Venezuela, en las antípodas de orientación social, económica y política, pero apuntamos a señalar que en las condiciones actuales del desarrollo capitalista en la región, con matices, todos los gobiernos acuden a masivas políticas sociales (focalizadas, no universales) que contribuyen en la disputa del consenso social. Son políticas favorecidas por la situación de crecimiento y saldo fiscal positivo.

El problema que pretendemos enfatizar es que América Latina crece por que hay crisis, siendo una conclusión que cuesta instalar en nuestra región. América Latina crece por que crece el precio del oro y se han extendido las explotaciones de oro. Argentina no es un país minero, como si lo es Perú o Chile, sin embargo, las principales inversiones externas extranjeras en los últimos años en Argentina son para la minería. En Argentina existía la minería a pequeña y mediana escala, ahora predomina la megaminería a cielo abierto, altamente contaminante y perjudicial para las poblaciones que viven en los territorios. Muchas de estas explotaciones están en zonas de alta montaña, con escasa población, en alturas de 4000 metros o más, donde están los principales yacimientos de oro, que con precios en alza se transforman en rentables explotaciones.

América Latina, pese al cambio en los gobiernos, en algunas políticas y en los discursos de algunos de sus gobernantes y sus sociedades, sigue inserta en el patrón de desarrollo neoliberal previamente definido. Y es el devenir de éste el que aún sigue determinando su perfil estructural.

La crisis energética, del petróleo, del gas, de los hidrocarburos hace que sea rentable la explotación del “shale-oil” o el “shale-gas”, los hidrocarburos no convencionales, que requieren tecnología especial y costosa, tal como el *fracking* (fractura hidráulica), que supone perforaciones de 3000 a 4000 metros, con caños perforados que inyectan toneladas de agua de arena y un *cocktail* de más de 500 tóxicos con efectos imponderables sobre los recursos naturales. La explotación de hidrocarburos no tradicionales es rentable ahora, siendo un tema que emergió visiblemente en la reciente campaña electoral estadounidense. Obama levantó que en su gobierno se ha avanzado en la exploración y explotación del gas no convencional, y Estados Unidos puede, en la perspectiva de la explotación de hidrocarburos no convencionales, intentar superar la dimensión estratégica de la crisis petrolera del 73⁴.

3 En coyunturas similares, la gran mayoría de los países del Cono Sur latinoamericano ha instrumentado esquemas similares de gasto social en términos de PBI (por ejemplo, en Ecuador el Bono de Desarrollo Humano es el equivalente al 1,17 del producto, o en México, el Plan Oportunidades equivale al 0,51 del mismo).

4 Recordemos que fue la “crisis petrolera de Estados Unidos”, lo que permitió una reconfiguración de la producción mundial de petróleo, con la emergencia de la OPEP, de los países exportadores de petróleo y el carácter estratégico que asumió “Medio Oriente”, ya que Estados Unidos no disponía del petróleo en su territorio y pasó de ser principal país productor y consumidor a ser el principal consumidor y comprador del petróleo mundial, por lo que su política energética está asociada a la militarización de la economía y sociedad mundial.

La crisis energética hace que el petróleo y el gas latinoamericanos sean importantes y esos precios en alza mejoran las balanzas de pago de los países productores de petróleo y gas, Venezuela, Bolivia y Ecuador, por ejemplo, incluidos varios otros países. Bolivia es un país al que, como producto de la crisis mundial, se le han generado algunas condiciones macroeconómicas que son sorprendentes, claro que favorecidas por políticas gubernamentales asumidas por el gobierno plurinacional de Evo Morales.

Es sorprendente que Bolivia, después de muchos años de no estar en el mercado mundial, volvió al sistema financiero a solicitar endeudamiento con emisión de títulos de la deuda pública por 500 millones de dólares, y volverá en 2013 con otra similar emisión de títulos por otros 500 millones de dólares. La tasa de interés obtenida fue del 4,80 %, es decir, de las más bajas lograda por países de la región. El Ministro de Economía boliviano destaca que es mucho más fácil salir a conseguir dinero en el mercado financiero mundial que pedirle préstamos blandos al Banco Mundial o al Fondo Monetario Internacional. Estos pueden demorar sus desembolsos por más de un año desde la solicitud a su consideración, mientras que en el mercado de capitales es prácticamente automático, una vez autorizada la emisión de los títulos por las agencias internacionales, los países reciben los recursos. Vale mencionar que cuando la tasa de interés mundial muestra tendencia a 0 en los principales mercados del capitalismo mundial y hay búsqueda de inversión en bonos del tesoro de Estados Unidos de bajísima renta, que un país se presente como “confiable” y ofrezca una tasa en torno al 5 % hace que los capitales excedentes en el ámbito internacional inviertan. Lo curioso es que Bolivia, gobernada por un proyecto de izquierda, aparece como “confiable” para el sistema mundial⁵.

Queremos terminar el apartado insistiendo en que hay un problema de diagnóstico sobre la crisis en nuestra región. El crecimiento económico escamotea el fenómeno de la crisis, y lleva a diagnosticar que América Latina está afuera de la crisis. Es una conclusión errónea. América Latina crece por que está en un mundo capitalista en crisis y, por lo tanto, la discusión no debe circunscribirse de manera aislada a lo que sucede en el continente. Coincidimos con el diagnóstico de crítica con relación al extractivismo, pero el tema no es el extractivismo en sí mismo, sino el capitalismo. Ese es el debate que necesitamos profundizar, coincidiendo con el diagnóstico que muchos asumen, pero hay que poner más énfasis en el carácter del capitalismo, en el carácter de la economía mundial. El grupo de trabajo que integramos quienes estamos en este debate se llama Grupo de “economía mundial”, y hace unos cuantos años en Clacso nosotros discutimos que teníamos que ver la economía mundial desde América Latina, porque ella es parte del mundo y valoriza su capitalismo en el marco del capitalismo mundial. El capitalismo mundial se originó, entre otros procesos, con la explotación de los recursos naturales de América Latina. No hay acumulación originaria o revolución productiva inglesa o europea sin la expropiación de las riquezas naturales de nuestro territorio, lo que supuso el genocidio de los pueblos originarios. El crecimiento actual de América Latina se asocia a la situación del sistema mundial capitalista, en crisis.

Nuestra situación de deterioro por 500 años está asociada a la acumulación visible en Europa y en el capitalismo desarrollado. Por eso es importante identificar la crisis como crisis mundial del capitalismo, pero señalando que la crisis mundial del capitalismo no supone la eclosión, o el derrumbe o la caída

5 Agreguemos que Bolivia es, en la región latinoamericana, el país que tiene proporcionalmente más reservas internacionales y que tiene un nivel de no ejecución del presupuesto público en cifras importantes, lo que nos permite pensar que probablemente es innecesario el aporte de inversiones por préstamos.

del capitalismo. Cada crisis mundial del capitalismo supuso un desafío de renovación del mismo, pero simultáneamente cada momento de crisis habilitó la oportunidad de las clases subalternas, de los trabajadores y de los pueblos para presentar un proyecto emancipador de carácter alternativo.

Que en cada crisis mundial haya sido derrotado el proyecto de los trabajadores, el proyecto popular, no impide que nosotros hoy en la coyuntura de crisis mundial formulemos un planteo teórico, político y práctico de una perspectiva emancipadora, y ese es el debate que hay que hacer.

II

Tres décadas de neoliberalismo en América Latina han creado las condiciones, las necesidades y los sujetos sociales de un horizonte de conflictos sociales y políticos que podrían no agotarse solamente en la protesta y la oposición a la continuación del neoliberalismo (...) Frente a este panorama, América Latina está siendo empujada de nuevo, después de varias décadas, a un debate en el cual están planteadas no ya solamente los problemas inmediatos, graves, como son, de pobreza, desempleo, inestabilidad social y política, sino sus opciones históricas (énfasis propio). (Quijano, 2005: 164)

La segunda cuestión que pretendemos suscitar es que hay dos tipos de respuesta (en general) en América Latina a la crisis, más allá de lo que digan los gobiernos, si el problema es de adentro, o de afuera. Por un lado, existe una respuesta que atrasa, en el sentido en que repite el discurso hegemónico de los 90, y tiene que ver con políticas más claramente de apertura, de inserción subordinada y de los tratados de libre comercio; lo que comúnmente se denomina como recetario “neoliberal”, aunque, según lo visto aquí, es necesario problematizar tal categoría.

Bajo ese rótulo podemos ubicar las políticas en curso en Colombia, Chile, México, Perú e, inclusive, ahora –después del golpe institucional– a Paraguay. Al momento del golpe de Estado en Paraguay había una sola autorización de producción transgénica, y en la semana siguiente se habilitaron seis estatutos transgénicos más, ya no sólo a la soja, sino al maíz, al girasol y a otros productos. Es una cuestión asociada al proyecto estratégico de Monsanto, Syngenta, Dreyfus, de las trasnacionales de la alimentación o la biotecnología. Pretendemos destacar que el capital transnacional está detrás del golpe, del proyecto neoliberal de apertura, de privatización.

La otra respuesta la identificamos también con una categoría difusa, el “neodesarrollismo”. Una característica central de esta concepción remite a la intervención del Estado, y aparece como un discurso “progresista” asociado a políticas de intervención o nacionalización de empresas privadas⁶,

- 6 Alguien nos podría decir, correctamente, que Bush estatizó la General Motors en plena crisis de 2008. Justamente, de lo que se trata es de problematizar la idea de intervención. Era el momento en que Bush estaba totalmente desprestigiado, desacreditado, retirándose del gobierno de Estados Unidos. Pretendemos señalar que la intervención del Estado no es una novedad que promueven ahora los gobiernos progresistas de América Latina, sino, que se trata de una respuesta del capitalismo desarrollado a la crisis. Eso explica la cuantiosa inyección de dinero aplicada por los bancos centrales de los principales Estados capitalistas desarrollados, Estados Unidos, Europa, Japón. Se trata de una intervención muy fuerte del Estado para resolver los problemas de las empresas y bancos, para resolver los temas de los gerentes, para resolver la dinámica de funcionamiento del capitalismo neoliberal.

La intervención del Estado es un dato del capitalismo. Hoy en día esa intervención aparece asociada a la idea de administrar políticamente el mercado y, más concretamente en América Latina, a la idea de negociar con los sectores del capital concentrado más favorecido una parte de la rentabilidad que financie políticas de transferencia a cierta parte de los sectores populares. Esa estrategia de intervención está por encima hoy de la estrategia neoliberal, de apertura económica. Claro que es un tema condicionado por la resistencia de los pueblos. Si no hubiera resistencia de los pueblos, tal como hubo en la época del 90, el cambio político no es lo que se abriría paso en la región, y, sí, se profundizaría el rumbo neoliberal.

Veamos el caso de la Argentina y su reciente expropiación parcial de YPF, la petrolera que había sido privatizada en la época del 90. En general, la mayoría del pueblo argentino, los sectores de la izquierda con matices, pero la mayoría, apoyó el proceso de expropiación. El problema es cómo sigue el proceso de la gestión y producción luego de la expropiación. Desde la nueva gestión, se avanza con un contrato con la Chevron, petrolera estadounidense, para la explotación de hidrocarburos no convencionales, por lo que la Argentina decide recorrer el mismo camino que Estados Unidos, y de la mano de las petroleras transnacionales, para perforar y destruir el subsuelo de nuestros territorios. Existe crisis energética en la Argentina, con importaciones promedio de 10.000 millones de dólares anuales para suplir el déficit. ¿Es la asociación con la petrolera estadounidense, proveedora de capital y tecnología para la depredación, el camino a seguir? El autoabastecimiento que busca el país requiere discutir el modelo productivo; qué se produce, cómo y para quién, lo que implica discutir qué petróleo y para qué modelo productivo y de desarrollo.

Algo que es necesario considerar también tiene que ver con quiénes se asocian en los proyectos productivos. Chevron está demandado en la Justicia de la Argentina por 19 mil millones de dólares. El motivo es por “daño ambiental” generado por la Texaco (adquirida por la Chevron) entre 1964 y 1990 en un territorio de 500 mil hectáreas en Ecuador, el cual afectó a 30 mil familias de población indígena originaria. El gobierno ecuatoriano está muy interesado en que prospere el accionar judicial, hasta ahora negado en otros países donde también se intentó litigar: Canadá y Brasil, entre otros. Tanto Ecuador como Argentina se asumen en una perspectiva “neodesarrollista”.

Ahora bien, más allá de estos casos puntuales, pensemos brevemente en ciertos términos en boga para referirse al problema de la intervención. Anibal Quijano utiliza, para hablar de estas experiencias neodesarrollistas, la palabra “retorno”, y les añade el concepto de “capitalismo nacional”. A nuestro modo de ver, esta idea de retorno es fundamental para pensar de qué hablamos cuando hablamos de desarrollismo, así como es fundamental que pensemos en cómo ha cambiado el mundo con el neoliberalismo, para entender qué tienen de nuevo estos planteos y en qué medida su retorno supone similitudes y diferencias con aquellas experiencias de mediados del siglo XX.

El desarrollismo como ideología (Escobar, 2007) parte del supuesto de que *es posible* construir desde los países latinoamericanos experiencias capitalistas relativamente autónomas, con Estados que puedan garantizar desde el acceso a una importante variedad de servicios públicos hasta niveles relativamente homogéneos de distribución del ingreso.

Su nacimiento⁷ puede ubicarse con mucha precisión entre los años 49 y 51 del siglo pasado, y está íntimamente ligada al giro realizado por Estados Unidos en lo relativo a su estrategia para con los países del continente latinoamericano, ahora denominados “subdesarrollados”⁸. Es imposible comprender este viraje sin tener en cuenta la amenaza que suponía para las potencias capitalistas tanto el crecimiento de la Unión Soviética como el desarrollo de un pensamiento y unas prácticas políticas críticas y de izquierda en todo el continente latinoamericano. Tampoco es posible comprender las que podríamos denominar como las “experiencias desarrollistas realmente existentes”⁹, sin tener en cuenta este mismo momento histórico, pero ahora en términos del desarrollo de las fuerzas productivas del capitalismo global y su correspondiente división internacional del trabajo.

En el marco de economías cerradas, la producción industrial era pensada como la base estructural de un particular proyecto de articulación (conciliación) de clases. Con planteos más o menos radicalizados, sobre los que no profundizaremos aquí, la industrialización permitiría conciliar los intereses (allí donde efectivamente podemos decir que existió) de un capital extranjero dedicado a la sobreamortización de capital, una burguesía nacional que crecería en número y capacidad como proveedora de éste y una clase trabajadora que haría lo propio y sería, a su vez, con su salario y en el marco de esas economías cerradas condición de posibilidad de realización de la ganancia del capital.

Así las cosas, la Argentina¹⁰ transitó sus años dorados bajo un esquema de este tipo. Entre 1945 y 1974, el país no sólo registró sus menores niveles de desocupación y sus mejores salarios, sino que lo hizo con tasas importantísimas de crecimiento económico, sólo superadas en la actual coyuntura (2003-2011).

Hoy en día, a raíz de las inéditas tasas de crecimiento que viene exhibiendo la actividad manufacturera en Argentina (solo decrecieron en el año 2012), que son acompañadas por récords históricos en materia de generación de empleo, vuelve a aparecer un discurso que parece retomar aquellas banderas. Se habla de “capitalismo productivo” como antítesis del “capitalismo financiero o agroexportador”. Se habla de presencia del Estado regulando la producción, de neodesarrollismo e, incluso, de “capitalismo nacional”, y, fundamentalmente, del fortalecimiento del mercado interno y del salario como modo de aislarse (o defenderse) de los males que se producen en el mundo como producto de las políticas neoliberales que llevan adelante las principales potencias del sistema capitalista.

7 Muy esquemáticamente, esta es, en sintonía con lo expresado en el párrafo anterior, la idea de que no sólo es posible, sino que es deseable, “crear las condiciones necesarias para reproducir en todo el mundo los rasgos característicos de las sociedades avanzadas de la época: altos niveles de industrialización y urbanización, tecnificación de la agricultura, rápido crecimiento de la producción material y los niveles de vida, y adopción generalizada de la educación y los valores culturales modernos” (Escobar, 2007: 20).

8 “Nos debemos involucrar en un programa totalmente nuevo para hacer disponible los beneficios de nuestros avances científicos y progreso industrial para la mejora y el crecimiento de las áreas subdesarrolladas. [...] El viejo imperialismo –explotación para ganancias extranjeras– no tiene lugar en nuestros planes. Lo que vislumbramos es un programa de desarrollo basado en la negociación democrática” (Discurso de asunción del presidente estadounidense Truman, 1949, citado en Nahón et al, 2006).

9 Como señala Quijano, para 1980 alrededor del 77% de la actividad industrial era explicado apenas por lo que acontecía en Argentina, Brasil y Chile (Quijano, 2005: 166).

10 Volvemos a la Argentina porque, como bien señala Quijano, es la experiencia más frecuentada a la hora de hablar sobre el desarrollismo.

Ahora bien, ¿por qué es importante conocer en qué consiste el complejo proceso que hemos definido como neoliberalismo? Porque en la nueva estrategia industrializadora del capital transnacional, ya no se trata de sobrearmortizar capital obsoleto en la periferia (lo que supone que el nivel de salario será un componente fundamental para la realización de la ganancia), sino que de lo que se trata es de ampliar las escalas de producción, trasladando a la periferia ciertos segmentos productivos para fabricar productos que serán vendidos en otras plazas. Y de lo que se trata también, en los países como la Argentina, que supieron desarrollar una burguesía nacional que creció proveyendo a ese capital transnacional, es de acompañar el proceso de una profunda racionalización en las estructuras de proveedores. Hablar de cadenas globales de valor¹¹ es reconocer que se ha roto la posibilidad de replicar hoy (aunque no sea más que coyunturalmente) las viejas alianzas entre capitales transnacionales, burguesías nacionales de países periféricos y clase trabajadora. Básicamente porque al capital con capacidad de operar a escala transnacional ya no le interesan (el grueso de) los mercados internos de la periferia, sino que le interesa producir determinados segmentos de las cadenas productivas en dicha periferia para vender alta o media tecnología, que sigue siendo diseñada mayoritariamente en el centro, a los segmentos ricos de la periferia y fundamentalmente a los mercados de los países centrales. Y, en esta estrategia, replicar en todos los países periféricos cadenas de proveedores es un sobre costo contradictorio con cualquier estrategia de maximización de ganancias, en contextos donde los costos de transporte y logística y el desarrollo de las comunicaciones, la electrónica y la informática, permiten hacer otra cosa.

Lo que sucedió en la Argentina entre 2003 y 2007-2008 ha motivado importantes confusiones. Básicamente porque, como dijimos, de la mano de un importantísimo crecimiento industrial se recuperó en el país el empleo industrial catapultando las tasas de empleo a sus techos históricos. Ahora bien, como hemos analizado en otras oportunidades (FISyP, 2011, Pinazo, 2012), si uno analiza detenidamente lo que ha sucedido con el sector industrial en términos de crecimiento y empleo, verá que existe un reducido grupo de grandes capitales, con una fuerte inserción en el mercado mundial, que, creciendo tanto en la convertibilidad como luego de la devaluación y después de la aceleración inflacionaria de 2007, se encuentran hoy recaudando utilidades pocas veces vistas, pero no han sido centrales en la recuperación del empleo, tienen una alta propensión a importar y no se han articulado con el pequeño y mediano empresariado industrial.

Por el contrario, ese pequeño y mediano empresariado, que ha sido central en la recuperación del empleo industrial entre 2003 y 2007, que se encuentra fuertemente desarticulado y con escasísima inserción en los mercados internacionales, aparece, luego de la aceleración inflacionaria, prácticamente estancado y expulsando mano de obra. No es casual que tras la serie de años consecutivos de crecimiento más importante que ha atravesado la historia económica argentina, y según fuentes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, el poder adquisitivo del salario sea en el período que va de 2003 a 2010 el más bajo de la serie que va de 1947 a 2010, y que, según el propio INDEC, el 70% de los trabajadores asalariados perciba en el tercer trimestre de 2011 menos de \$3 500 por mes. El propio INDEC revela el decrecimiento del PBI industrial para el 2012, año de desaceleración en el crecimiento económico de la Argentina.

11 Como lo hace el Gobierno Argentino en su Plan Industrial 2020.

Siendo esto así, ¿en dónde se encuentra la fuente de verosimilitud de este nuevo desarrollismo? Lo que diremos muy brevemente es que, es en el manejo de la política cambiaria (en el manejo del valor del dólar), en los impuestos a la exportación (retenciones) y en la coyuntura internacional como condición de posibilidad, es donde debemos buscar las herramientas utilizadas por el aparato estatal para garantizar el “equilibrio inestable de compromisos” que ha caracterizado al período en cuestión en la Argentina.

Efectivamente, el fortísimo abaratamiento del peso frente al dólar que produjo la devaluación de 2002 tuvo distintos efectos sobre el sector industrial, los cuales, mientras introducían una barrera de protección “de hecho” sobre el pequeño y mediano empresariado industrial de baja productividad (que impulsó saltos de envergadura en los parámetros de empleo)¹², potenciaron, paralelamente, la rentabilidad del capital concentrado local exportador a partir de la disociación entre sus ingresos y parte de sus costos¹³.

El problema es que esta “protección” no es consecuencia de otra cosa que del abaratamiento en dólares de los costos salariales. Entonces, si por un lado la medida generó un fuerte salto en materia de producción industrial y de empleo asalariado, su contracara estuvo en los pisos que exhibió el poder adquisitivo del salario durante todo el período¹⁴.

Paralelamente, en el contexto de una coyuntura internacional sumamente favorable para el país¹⁵, las retenciones fueron el instrumento fiscal que, no sólo sirvió para “disociar” inicialmente parte del

- 12 Según la EPH, La tasa que mide la relación entre las personas con empleo y el conjunto de la sociedad pasó de poco más del 30% al 42% de 2003 a 2007. Este nivel es el más alto desde que se mide dicha variable (1974). Esto explica la caída a un dígito en los niveles de desocupación. Es importante tener en cuenta que con las tasas de empleo más altas de los últimos 40 años, el desempleo no ha podido bajar del 7% y durante el 2012 creció del 7,1% al 7,6% (las cifras en los últimos años han sido muy cuestionadas, por otra parte, e impiden precisar el número). Esto tiene que ver con que, a diferencia de lo que ocurriera antes de la década del 90, la gente que busca empleo también es sumamente elevada; y esto está vinculado con lo históricamente bajo de las remuneraciones.
- 13 Efectivamente, siguiendo los datos públicos que difunde el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), podemos decir que, si en la década del 90 las principales 180 empresas industriales del país *explicaban alrededor del 40% del valor de producción industrial, para 2009 esta cifra ascendía al 60%*. En términos de utilidades, y siguiendo la misma fuente, debemos decir que, medidas en dólares, éstas eran, para el último año, *alrededor de 4 veces el promedio de la convertibilidad (1991-2001)*. Por último, en relación a su vinculación externo/interna, estas empresas explican más del 75% de las exportaciones industriales (*exportaciones que han pasado de ser menos del 10% del valor de producción en la década del 80, al 40% en 2009*), y los datos disponibles permiten observar que, en aquellas ramas donde operan (y explican el grueso de la producción), en el período que le sigue a la devaluación de 2002 el peso de los insumos importados sobre el consumo aparente de dichos productos ha aumentado considerablemente (CEP, 2010).
- 14 Según el CEPED-UBA (www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped) el salario real promedio en el período que le sigue a la devaluación no sólo es inferior al de todos los años de la década del 90 (cuestión reconocida incluso por la CTA-oficialista; ver CifRA (2011), sino que es el más bajo de toda la serie que va de 1947-2010. Según la EPH (INDEC), en el tercer trimestre de 2010 el 55% de los asalariados decía ganar menos de \$2000 por mes.
- 15 Si analizamos la relación entre el precio de los productos que exporta la Argentina y los que importa, encontraremos que la coyuntura era en 2010 un 45% más favorable para nuestro país de lo que lo había sido en la década anterior, y un 65% mejor de los que había sido en los 80.

impacto inflacionario de la devaluación, sino que le permitió al Estado tanto superar la crisis fiscal en la que se encontraba, como aumentar significativamente el gasto en materia social¹⁶ y de transferencias a distintos grupos empresarios, sin recurrir a una reforma fiscal¹⁷ y cumpliendo (desde 2005) con el pago de una pesada carga en materia de intereses de la deuda pública¹⁸.

En pocas palabras, el accionar del Estado ha consistido en, por un lado, garantizar rentabilidades sumamente elevadas en términos históricos para un reducido número de grandes capitales exportadores y, por el otro, en apropiarse mediante retenciones de parte de la riqueza extraordinaria que fluye al país en concepto de renta, en una coyuntura que le es extremadamente favorable; y a partir de allí, ha desplegado una amplia política de gastos que, en parte, tiene como destinatario novedoso (en relación a la décadas previas) a las clases subalternas. De allí que se hable de una novedosa intervención del Estado como rasgo distintivo del neodesarrollismo.

III

Finalizamos con el tercer aspecto planteado en la introducción, apenas suscitando la cuestión de lo alternativo, que pasa por la confrontación con el poder, con las clases dominantes. Nuestra tesis es que no hay “solución” a las necesidades de los pueblos en el marco del capitalismo. Básicamente lo que hemos intentado plantear es que el neoliberalismo es más que una serie de recetas de política económica; es una etapa histórica del capitalismo. Una etapa histórica que se caracteriza, entre otras cosas, por el quiebre de las condiciones estructurales que dieron lugar a los discursos desarrollistas que planteaban la posibilidad de que los países pobres dejaran de serlo sin la necesidad de discutir las relaciones de propiedad vigentes.

En este sentido, nos interesa discutir con ciertas concepciones simplistas de la historia que parecen sugerir que, luego de años de avance de la derecha, hoy es posible para los países pobres latinoamericanos “volver” a épocas como las de mediados del siglo pasado. La realidad actual es muy distinta de la de aquel entonces. Hoy los gobiernos que efectivamente se plantean una crítica al recetario neoliberal, difícilmente puedan afirmar que han tenido éxito en romper con sus bases estructurales. Y las políticas de transferencia a las clases populares, tan necesaria, tienen como condición de posibilidad la negociación con las mismas fracciones de clase que hegemonizaron el periodo neoliberal

16 La importancia de la coyuntura es tan grande que, siendo un poco menos autorreferenciales en la Argentina, podríamos ver que, en coyunturas similares, la gran mayoría de los países del continente han instrumentado esquemas similares de gasto social en términos de PBI (por ejemplo, en Ecuador el Bono de Desarrollo Humano es el equivalente al 1,17 del producto, o en México, el Plan Oportunidades equivale al 0,51 del mismo).

17 A pesar del impacto de las retenciones en la recaudación tributaria, siguen siendo los impuestos directos al trabajo y al consumo las principales fuentes de recaudación (en contraposición al bajo peso que siguen teniendo los impuestos a las ganancias y utilidades del capital).

18 Acumulando, al mismo tiempo, las divisas necesarias para hacer frente no sólo a diversos intentos de desestabilización financiera sino al déficit fenomenal de divisas que ha venido significando el crecimiento industrial. Así se ha logrado en el último tiempo relativa independencia de organismos multilaterales de crédito que hasta hace poco condicionaron de un modo profundo la política económica local.

en nuestro continente, y dependen de una coyuntura internacional que nunca antes existió y permite que estas políticas convivan con niveles de ganancia nunca antes vistos de esos sectores.

En este sentido, avanzar en un proyecto alternativo, anticapitalista, nos obliga a confrontar con el poder económico, político e ideológico. Ello supone plantear una perspectiva alternativa al capitalismo. No alcanza con la crítica a la ofensiva del capital, a las políticas neoliberales que se abrieron camino en los 40 años desde el golpe genocida en Chile de 1973.

Hemos tratado de destacar que no existe forma buena del capitalismo, el modelo productivo, y una forma mala del mismo, el especulativo-financiero. Ambas son formas del desarrollo capitalista contemporáneo, hegemonizado por los capitales más concentrados y centralizados que definen la transnacionalización del capital, aún en la crisis.

Consideramos por lo tanto, que lo que hace falta desarrollar es una discusión más a fondo sobre la estrategia capitalista, su crítica y superación. Insistamos en algo ya sugerido. En la crisis de 1874, en la de 1930 o en la de 1973, para mencionar tres fechas representativas de crisis mundiales visibles, hubo proyectos políticos populares emancipadores que en sentido histórico fueron derrotados, por lo que pretendemos insistir que en esta crisis actual también hay que plantear cuáles son las posibilidades de un planteo teórico, político, de carácter anticapitalista. Ese, creemos, es el desafío para discutir y supone diversas consideraciones.

En primer lugar, supone discutir el sujeto de las transformaciones, y en nuestro parecer, la mirada debe asentarse en los fenómenos de resistencia popular gestado en los 80 y 90. Si queremos explicarnos porqué hay cambio político en América Latina, la respuesta hay que encontrarlo en que ha habido un sujeto que se construyó en la lucha de esas décadas de instalación y desarrollo de la ofensiva del capital y las políticas económicas neoliberales. Uno de los temas a discutir pasa por la relación entre “movimiento social y político” con el “gobierno”, ya que la experiencia en el cambio político operado en la región nos enseña procesos complejos que involucran cierta tendencia a la “burocratización” del movimiento. Es que con la conquista de espacios de gobierno, existen procesos donde se capturan la capacidad de resistencia y de protesta de los pueblos, adormeciendo y subsumiendo su accionar en una perspectiva burocrática de Estado. Por lo tanto, la cuestión de construir y de reconstruir el sujeto de las transformaciones pasa a ser prioritario. Es una cuestión a discutir y construir en cada país, claro que articulado en la dimensión regional, lo que motiva el siguiente aspecto.

El segundo asunto que nos parece de interés plantear, es el tema de la integración regional, valorando y criticando los nuevos fenómenos de integración que se abren paso en Nuestra América. Pretendemos afirmar que lo principal para instalar la nueva concepción de una “integración alternativa” fueron los pueblos en la resistencia al ALCA. No fueron los gobiernos los que inicialmente plantearon la perspectiva de integración alternativa, ¡claro que éstos devienen de la lucha popular! Esa concepción de integración alternativa supone una discusión y un programa para construir un sujeto “nuestroAmericano”, en cuyo marco las capacidades de articulación de los pueblos superen las instancias actuales. En el que la denuncia de la justicia ecuatoriana no sea un problema del Estado nacional del Ecuador, sino de los pueblos ecuatoriano, argentino, y “nuestroAmericano”. Que la denuncia, la expropiación o el embargo sobre la Chevron sea un proyecto estratégico de los pueblos de América Latina.

¿Es posible o no? Depende de cuáles sean los imaginarios que se quieran instalar en esa perspectiva. Eso supone discutir el Estado y los movimientos populares. La articulación de los gobiernos y los movimientos populares. Los gobiernos que presumen un carácter alternativo, progresistas o de izquierda, incluso de centro izquierda, accedieron a esas posiciones gubernamentales producto de la lucha popular previa, y por lo tanto son los pueblos los que instituyen el poder político con perspectiva alternativa. Ese, creemos, es el desafío y la agenda que tenemos que construir para discutir en ámbitos como el que propone la conferencia de CLACSO y nuestro Grupo de Trabajo sobre la Economía Mundial y la crisis.

Bibliografía

Arceo, Enrique (2005). "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina". *Cuadernos del Cendes* N.º 60. Visita el 10 de Noviembre de 2010 en <http://www.cendes-ucv.edu.ve/pdfs/Arceo%2025-61.pdf>

— (2005). "El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares". En *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Eduardo Basualdo y Enrique Arceo: 27-65. Buenos Aires: CLACSO.

Arrighi, Giovanni (1997). *A ilusao do desenvolvimento*. Petrópolis: Editora Vozes.

Bielschowsky, Ricardo (1998). "La evolución de las ideas de la CEPAL". *Revista de la CEPAL*, número extraordinario: 21-45.

— (2009). "Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo". *Revista de la CEPAL* N.º 97: 173-194.

Bresser-Pereira, Luiz (2007). "Estado y mercado en el nuevo desarrollismo". *Nueva Sociedad* N.º 210: 110-125.

Escobar, Arturo (2007). *La invención del tercer mundo. Construcción y deconstrucción del desarrollo*. Editorial El perro y la rana.

Gambina, Julio (2009a). *Economía Mundial, Corporaciones Transnacionales y Economías Nacionales*. Buenos Aires: Clacso.

— (2009b). *Crisis en EEUU. ¿Qué destino para el orden mundial?* Puebla, México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, BUAP.

— (2012). "Consideraciones sobre la crisis mundial del capitalismo". *Revista Causa Sur* N.º 2: 17-25.

Gereffi, Gary (2001). "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización". *Problemas del Desarrollo* vol. 32, N.º 125: 9-37. México: IIEc-UNAM.

González Gómez, Ovidio (2009). *Sistemas productivos locales en cadenas mundializadas de valor en América Latina. Alcances y límites*. Visita el 10 de Noviembre de 2010 en <http://lasa.international.pitt.edu/members/congresspapers/lasa2009/files/GonzalezGomezOvilio.pdf>

Kaplinsky, Raphael (2005). "Globalization, and Unequalization; What can be Learned from value chain analysis?". *Journal of Development Studies*, vol. 27, N.º 2: 117-146.

Minian, Isaac (2009). "Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción". *Economía* Vol.6, N.º 17: 46-68.

Nahon, Cecilia, Rodríguez, Corina y Schorr, Martín (2006). "El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades". En *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*: 327-388. CLACSO.

Pinazo, Germán (2012). "El retorno del capitalismo nacional como alternativa histórica: algunos elementos para el debate y una breve digresión sobre el caso argentino". *Revista Periferias*, N.º 20.

Quijano, Aníbal (2005). "El laberinto de América Latina, ¿hay otras salidas?". *Revista Investigaciones Sociales* N.º 14: 155-178.

ALIANZA DEL PACÍFICO: ¿HACIA UNA REDEFINICIÓN DEL CAMPO DE FUERZAS EN NUESTRA AMÉRICA?

Jairo Estrada Álvarez*

Presentación

El presente trabajo tiene como propósito principal analizar el lugar de la Alianza del Pacífico en Nuestra América. Bajo el supuesto de un campo de fuerzas en la Región en continua reconfiguración dada la relativa indefinición de largo plazo de los proyectos político-económicos en contienda en el nivel nacional, se examinan las implicaciones probables del proceso de integración neoliberal representado en la Alianza de Pacífico. En desarrollo de ese propósito, con fundamento en una valoración preliminar de la tendencia de los procesos políticos y un acercamiento básico a las trayectorias de integración en Nuestra América, que sirve como marco de referencia, se procede a una presentación de los fundamentos y diseños institucionales de la Alianza. Tal presentación permite una mejor comprensión de los objetivos y alcances de ese proyecto de integración neoliberal. A partir de ello, se formulan elementos para su caracterización, considerando de manera particular el papel de la Alianza respecto del proceso de transnacionalización capitalista y de la producción de una nueva espacialidad en la Región, así como de su encuadre dentro de la estrategia de dominación estadounidense. Finalmente se plantea que, tal y como ocurre en el conjunto de Nuestra América, la trayectoria posible de la Alianza se encuentra en función de la orientación que tomen los procesos políticos nacionales y de la propia (re)configuración regional de fuerzas.

Campo de fuerzas y proyectos político-económicos en disputa

Tras tres lustros de cambios políticos en Nuestra América, no es posible afirmar que se haya consolidado de manera estable una tendencia que indique cuál será el curso predominante del proceso político y económico en la Región. Contrario a la idea que se venía consolidando en la década anterior, en el sentido de que los cambios políticos habrían de conducir a un fortalecimiento de proyectos de sociedad alternativos promovidos por fuerzas políticas y sociales provenientes del campo popular, entre tanto es evidente que tal expectativa debe ser considerada con la debida *sindéresis* y *mesura*¹.

* Economista, Ph.D. en Ciencias Económicas. Profesor del Departamento de Ciencia Política. Director académico de la Maestría en Estudios Políticos Latinoamericanos. Universidad Nacional de Colombia.

1 Cuba representa una excepción en este análisis. A pesar del persistente bloqueo y de las dificultades para desarrollar y consolidar una base económica propia, no hay indicadores de pérdida de legitimidad de su proyecto político emancipador. La "lealtad de masas" frente a su experiencia de socialismo, no obstante las múltiples adversidades, se mantiene. Tras una amplia e intensa discusión social, se ha emprendido durante los últimos años un proceso de reforma económica, todavía de lenta implementación. La trayectoria y resultados de tal proceso serán sin duda un referente a considerar al analizar el destino de Nuestra América, como lo ha sido siempre la experiencia de la Revolución cubana.

Son varias las razones que permiten afirmar ello: *En primer lugar*, en algunos casos, como en Bolivia, Ecuador y Venezuela, donde se han registrado los mayores avances a favor de las clases subalternas merced a los procesos constituyentes que produjeron importantes rediseños institucionales hacia la democratización política, económica, social y cultural, a políticas orientadas al restablecimiento de la soberanía frente a los poderes imperiales y los poderes corporativos transnacionales, a la (re)distribución social de las rentas originadas en los recursos naturales, y a notorios avances en materia social (Estrada, 2012), se advierten tendencias diferenciadas al agotamiento de los procesos de reforma, así como al despliegue de nuevas conflictividades en el campo popular, algunas de ellas motivadas por la orientación que se le pretende imprimir a la transformaciones de la organización económica y social. Las políticas impulsadas por el Estado en diversos campos (incluidas la cuestión del “desarrollo” y las definiciones legales de los nuevos ordenamientos constitucionales) son objeto de gran controversia (Seaone, Taddei Algranati, 2013).

En segundo lugar, en otros casos, los del llamado progresismo, ha quedado en evidencia que más que transitar caminos en búsqueda de alternativas al capitalismo, como llegó a considerarse en un inicio, se ha asistido a una recomposición del poder clase tras la crisis y a un remozamiento de los límites registrados por las políticas neoliberales. Tal es el caso de los proyectos que en la actualidad se caracterizan con el concepto de “posneoliberalismo” (Sader, 2008; Stolorowicz, 2012a). Fue tan devastador el impacto del neoliberalismo en materia política, económica y social durante las últimas décadas que, medidas orientadas a la democratización tímida del sistema político, o a la reducción del hambre y la pobreza, sin afectar sustancialmente las relaciones de poder y el patrón de desigualdad o las relaciones de dependencia existentes, han sido consideradas como progresistas. Una cierta desideologización de la política ha terminado por aceptar las tesis de un “buen capitalismo” o del “capitalismo social”, incluso en sectores de la izquierda de la Región (Stolorowicz, 2012b, Katz 2014).

En tercer lugar, con independencia de la naturaleza y de los alcances de los cambios políticos emprendidos en la Región, en todos los casos se ha apreciado una profusa actividad de las fuerzas de la derecha y la ultraderecha, íntimamente ligadas a los intereses del imperialismo, y renuentes a cualquier tipo de cambio, así sea menor. En los países en donde los proyectos neoliberales se han mantenido y lograron superar las tendencias a la crisis de finales de la década de 1990, se asistió a rediseños adaptativos o a profundizaciones de sus políticas, encauzadas hacia una extensión de las dinámicas de mercantilización a nuevos campos de la vida social, encontrando además múltiples expresiones de resistencia política y social. En otros, donde ha prevalecido una orientación nacional-popular es evidente que se han estimulado acciones de desestabilización tendientes a producir cambios políticos para restablecer y recuperar el poder menguado de las fuerzas de derecha y de las facciones de las clases dominantes que ellas representan. Tal ha sido el caso de Bolivia, donde se le infringió una derrota a las intenciones de la derecha representadas en la llamada Media Luna. Esa es la situación que persiste en la Venezuela actual, con las acciones de desestabilización promovidas por la oposición de derecha. En los países del progresismo, las fuerzas de la derecha política pueden darse por bien servidas si se considera que no han perdido espacio político en forma significativa y que se han mantenido los lineamientos fundamentales de las políticas neoliberales, especialmente de política macroeconómica, desde luego con matices y diferenciaciones.

En cuarto lugar, las diversas y desiguales dinámicas de los procesos políticos y económicos de las Región han generado igualmente unas relaciones geopolíticas y geoeconómicas que no logran con-

solidar la prevalencia de un determinado proyecto político económico integrador. Ello explica por qué, al tiempo que es posible afirmar que se ha asistido a un debilitamiento de la hegemonía de los Estados Unidos y que se observa una marcada tendencia a la superación del unilateralismo por el multilateralismo, no se perfila aún un proceso de integración regional que pueda considerarse alternativo en términos de su capacidad política y económica para afianzarse y predominar regionalmente. Junto con el proceso de Mercosur, reforzado por la presencia de Venezuela y Bolivia, se observan nuevas iniciativas de integración como la Alianza Bolivariana de los Pueblos de las Américas, Alba, la Unión de Naciones Suramericanas, Unasur y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe, Celac, con propósitos y desarrollos muy desiguales, y se asiste incluso a la superposición de algunas de ellas, tras el fracasado proyecto imperial del Área de Libre Comercio de las Américas, Alca (Katz, 2006). Al mismo tiempo, persisten y buscan expandirse iniciativas neoliberales a través de la profusión de acuerdos bilaterales de libre comercio o multilaterales como la Alianza del Pacífico (Katz, 2014).

De lo anterior se puede inferir que tanto el curso de los procesos políticos dentro de los respectivos países, como las (re)configuraciones geopolíticas regionales dependerán en buena medida de las definiciones que se vayan produciendo tanto en el campo interno de fuerzas de los respectivos países, como en la estructuración de éste en la escala regional. Como ya se afirmó, múltiples manifestaciones permiten aseverar que se está en presencia de una relativa indefinición en términos del establecimiento de una correlación estable de fuerzas. En el sentido más general y abstracto, en Nuestra América se encuentran hoy dos proyectos político-económicos enfrentados: Por una parte, se lucha por consolidar procesos en dirección hacia la profundización de la democracia política, económica, social y cultural, acompañados de propósitos de recuperación y reafirmación de la soberanía y la autodeterminación. Por la otra, por restablecer y reorganizar el poder menguado de las clases dominantes. Lo mismo se puede sostener respecto de las (re)configuraciones geopolíticas y de los procesos de integración. También en este caso, en el sentido más general y abstracto, se encuentran dos proyectos político-económicos enfrentados: Por un lado, se buscan consolidar proyectos alternativos de integración, basados en la solidaridad, la cooperación y la reafirmación de la soberanía desde una perspectiva de Patria Grande. Por el otro, se propicia la integración neoliberal en dirección a una inserción más profunda de la Región en las dinámicas de la acumulación transnacional y de la mundialización capitalista, en consonancia con los intereses estratégicos de Estados Unidos (Borón, 2012).

Trayectorias y tendencias recientes de la integración

Tras el triunfo generalizado de los proyectos político-económicos neoliberales, inspirados en el llamado Consenso de Washington a principios de la década de 1990, se empezó a promover la idea de una integración neoliberal, cuyos pilares serían la democracia liberal y el libre mercado. La imposición generalizada de los proyectos político-económico neoliberales había tenido un alistamiento estratégico previo provocado por las dictaduras militares del Cono sur en los años de 1970 y la implantación generalizada de programas de ajuste económico en el marco la crisis de la deuda en los años ochenta. Asimismo, por el derrumbe estrepitoso del socialismo realmente existente en Europa Oriental y la Unión Soviética.

En las conceptualizaciones sobre los procesos de integración quedaron atrás las propuestas cepalinas que en las décadas previas habían tenido alguna resonancia y recepción en la Región. Tales propuestas, además de buscar un fortalecimiento de los aparatos productivos y de trascender el ámbito estrictamente económico, concebían la integración como alternativa para superar los límites que encontraba el proceso de industrialización basado en la sustitución de importaciones en la estrechez de los mercados internos. La Cepal, en el contexto de la formulación de su propuesta de “Transformación productiva con equidad” (Cepal, 1990), redefinió su enfoque sobre la integración para introducir la tesis sobre el “regionalismo abierto” (Ocampo, 2001), con la que evidentemente concedía a las visiones neoliberales que ya se abrían paso. El Banco Interamericano de Desarrollo, BID, por su parte, empezó a promover la idea de un proceso de integración basado en el “nuevo regionalismo” y en acuerdos de “nueva generación” (Iglesias, 2001), lo cual representaba que el soporte de un proceso de esas características se encontraba en la realización de las “reformas estructurales” formuladas por el Consenso de Washington” (Estrada, 2003).

Al promediar la primera mitad de la década de 1990 se habían consolidado las condiciones políticas para impulsar la versión neoliberal de la integración. Los proyectos políticos que triunfaron electoramente en la inmensa mayoría de los países de Nuestra América, en muchas ocasiones con independencia de sus trayectorias históricas, abrazaron sin dificultad la plataforma de las “reformas estructurales” neoliberales. La homogenización regional de los entendimientos neoliberales de la política económica fue un hecho notorio. Las políticas de estabilización macroeconómica, acompañadas de los procesos de apertura en la balanza comercial y la balanza de capitales, constituyeron el necesario soporte institucional para activar el propósito de cualquier iniciativa de integración neoliberal: quebrar en forma definitiva las barreras nacional-estatales, promover el “libre comercio”, garantizar la libertad de los flujos de capitales y de mercancías, y avanzar hacia la conformación de un orden de la transnacionalización y la desnacionalización.

Al tiempo que a nivel mundial se consideraron propicias las condiciones para iniciar un proceso de constitucionalización de un orden capitalista global de los derechos del capital y se empezó a promover en forma secreta por parte de las principales potencias capitalistas el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), en nuestro Hemisferio, por iniciativa del Gobierno de Estados Unidos se suscribió junto con Canadá y México el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, en 1993, y con la anuencia de los gobiernos de la Región, exceptuando Cuba, se dio inicio en 1993, en la reunión de Jefes de Estado de 1994, celebrada en Miami, al proyecto del Área de Libre Comercio de la Américas.

Lo que bien pudiera caracterizarse como un nuevo constitucionalismo neoliberal descansaba en la idea de diseños normativos de alcance supranacional, fundados en un claro menoscabo del principio de soberanía estatal y en la protección de los derechos de los inversionistas corporativos transnacionales (Sassen, 2010). Tales diseños, más allá de promover el libre comercio, comprendían un estatuto de garantías a la libre inversión, de redefinición del comercio de servicios con fundamento en políticas de mercantilización extendida a campos de vida social antes organizados bajo la lógica de lo público, de protección de la propiedad intelectual de las transnacionales, de resolución privada de las controversias y de establecimiento de un orden de la competencia. Así se infiere de los textos que pretendían dar vida al AMI y de los borradores que se fueron construyendo en sucesivas reuniones de discusión del Alca (Estrada, 2003).

El conocimiento público de tales proyectos generó un amplio debate internacional y, sobre todo, produjo múltiples resistencias. La iniciativa del AMI fue descartada gracias a la importante movilización de la opinión pública, especialmente en Europa. En Nuestra América se conformó un movimiento contra el Alca que, a partir de múltiples iniciativas nacionales, alcanzó una dimensión continental y se constituyó en factor indiscutible para que ese proyecto neoliberal no prosperara en ese formato. A ello contribuyeron los cambios políticos que se empezaron a registrar en la Región al finalizar la década de 1990. Las posiciones de Venezuela y de Brasil, diferenciadas en todo caso en sus líneas de argumentación e intereses respectivos, condujeron a que en la Cumbre de Mar de Plata de 2005 se desactivara el proceso iniciado en Miami en 1994.

Lo que siguió durante la década anterior fue, por una parte, la continuidad del cambio político y el debilitamiento desigual y diferenciado del neoliberalismo en la Región y con ello de las políticas de integración neoliberal, producto de la llegada de los gobiernos nacional-populares y progresistas. Como parte del cambio político, se asistió a una recuperación y reelaboración del discurso de la integración, inspirado en el bolivarianismo, concebido desde una perspectiva de reivindicación de los principios de soberanía y de autodeterminación, de la solidaridad y la cooperación entre los pueblos, alternativa al neoliberalismo, y como contrapeso al poderío imperial de Estados Unidos. Su principal promotor ha sido el Gobierno de Venezuela. Esta iniciativa se concretó con la creación en de la Alianza Bolivariana de los Pueblos en La Habana en 2004². Por otra parte, se asistió igualmente a nuevos desarrollos del Mercosur, propiciados por los gobiernos progresistas, proyecto al cual se vinculó Venezuela en 2012 tras la derrota de la oposición de la derecha de Paraguay, que había bloqueado en forma sistemática su ingreso. En 2012, se formalizó la entrada de Bolivia.

Al mismo tiempo, no obstante, se ha apreciado la persistencia e incluso la profundización de las políticas neoliberales y, con ello, de las políticas de integración neoliberal en países como Colombia, Chile, México, Perú y la mayoría de los Estados de América Central. Al fracaso del Alca le siguió inicialmente una estrategia redefinida de suscripción de tratados bilaterales de libre comercio con Estado Unidos. Luego la proliferación de este tipo de tratados entre los propios países y con países de otros continentes, especialmente con la Unión Europea. En el mismo sentido debe considerarse la firma de acuerdos bilaterales de protección y promoción recíproca de las inversiones. Y más recientemente, el impulso de proyectos con alcance regional, como es el caso de la Alianza del Pacífico, promovida por los gobiernos de la continuidad neoliberal.

A diferencia del Alca que pretendía surgir por iniciativa de Estados Unidos, y se presentaba como una externalidad que contaba con respaldos locales, en el caso de la Alianza para el Pacífico ha sido tal la maduración del neoliberalismo que se trata de un propósito que se origina en los propios países de la Región. Por el recorrido que se ha observado hasta ahora de esta iniciativa, la estrategia neoliberal pareciera invertirse. Al alistamiento (sub)regional de una integración regional neoliberal, no es descartable que le siga el pedido a Estados Unidos para su ingreso a la Alianza.

2 Al acuerdo inicial celebrado entre Cuba y Venezuela se sumaron luego Bolivia (2006), Nicaragua (2007), Honduras (2008) y Ecuador (2009). A este núcleo adhirieron también un número importante de países del Caricom (Comunidad Caribeña).

La complejidad de los actuales procesos de integración se expresa, como ya se dijo, en la concurrencia e incluso superposición de diferentes iniciativas. Así como se está en presencia de proyectos que por su naturaleza, contenidos y propósitos se encuentran enfrentados debido a que se inscriben dentro de estrategias políticas distintas, antineoliberales (Alba) y proneoliberales (Alianza del Pacífico), asimismo existen iniciativas en curso en las que, con independencia de los regímenes y sistemas políticos, se ha declarado el objetivo de impulsar procesos de integración regional, como en los casos de la Unasur y de la Celac (Serbin, Martínez, Ramazini Júnior, 2012). Más allá de la realidad y de la concreción efectiva de estos procesos de integración, es evidente que en su interior tienen cabida disímiles proyectos políticos que se ubican en el amplio espectro que va desde la izquierda hasta la derecha política. De tal forma que su trayectoria estará determinada en buena medida por la trayectoria de los procesos políticos nacionales. En ese sentido, al tiempo que estos procesos contienen la posibilidad de consolidar en perspectiva un poder regional alternativo a la hegemonía estadounidense en la Región, también es posible que se constituyan en una nueva forma de subordinación más expedita. Ello dependerá de cómo se continúe produciendo la relación de fuerzas al interior de los respectivos países y dentro de los propios proyectos integradores. Lo cual reafirma el planteamiento acerca de una integración en disputa, de la misma forma en que se encuentra Nuestra América toda.

En ese contexto, la creación de la Alianza del Pacífico exige una perspectiva de análisis que supere la dimensión estrictamente económica y considere sus implicaciones sobre la (re)configuración del campo de fuerzas y sobre las relaciones geopolíticas y geoeconómicas en Nuestra América.

La institucionalidad neoliberal de la Alianza del Pacífico

Según versiones oficiales, la creación de la Alianza del Pacífico fue iniciativa del Presidente de Perú, Alan García, quién convocó a los Jefes de Estado de Chile, Colombia y México a una reunión el 28 de abril de 2011 en Lima, en cuya Declaración final se acordó conformar este proyecto de integración. Tras la reunión de Lima se han desarrollado otras siete reuniones presidenciales en las que se han ido concretando y perfeccionando los diseños institucionales de la Alianza (Ver cuadro 1).

Según documentos oficiales (Alianza del Pacífico, 2012a), los objetivos de la Alianza consisten en:

1. “Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas”.
2. “Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes”.
3. “Convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis en el Asia Pacífico”.

Cuadro 1 Reuniones presidenciales de la Alianza del Pacífico

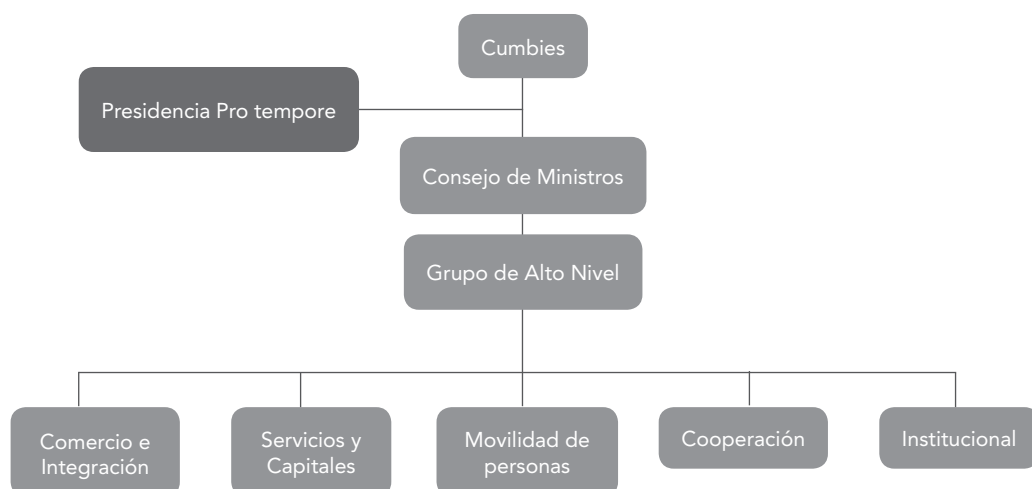
I	Lima, Perú, 28 de abril de 2011	Los Jefes de Estado de Chile, Colombia, México y Perú acordaron en la Declaración de Lima, establecer la Alianza del Pacífico con el objetivo de “avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas”. También se invitó a Panamá como país observador del proceso.
II	Mérida, México, 4 de diciembre de 2011	Los mandatarios acordaron suscribir un Tratado Constitutivo de la Alianza del Pacífico en un plazo no mayor a seis meses.
III	Virtual, 5 de marzo de 2012	Se integró a Costa Rica como país observador.
IV	Antofagasta, Chile, 6 de junio de 2012	Se suscribió el Acuerdo Marco que establece la Alianza del Pacífico, destacándose su importancia como instrumento jurídico, que sienta las bases institucionales, así como sus objetivos, además de fijar los requisitos de participación de aquellos países de la Región que quieran incorporarse en el futuro.
V	Cádiz, España, 17 de noviembre de 2012	Los Presidentes acordaron concluir la negociación en materia de acceso a mercados. De la misma manera, se anunció la supresión de visas por parte de México a Colombia y Perú y se dio la bienvenida a Australia, Canadá, España, Nueva Zelanda y Uruguay, como Estados Observadores de esta iniciativa de integración.
VI	Santiago de Chile, 26 de enero de 2013	Los Presidentes de la Alianza acordaron dar continuidad a las negociaciones en materia comercial.
VII	Cali, Colombia, 23 de mayo de 2013	Se suscribió el Acuerdo para el establecimiento del Fondo de Cooperación de la Alianza del Pacífico.

Fuente: Elaboración propia según información institucional. Consultar en <http://www.alianzapacifico.net>

Como se aprecia, el propósito fundamental de los proyectos neoliberales de integración consistente en conformar un espacio regional que garantice libre flujo de capitales y de mercancías, se encuentra acompañado de una retórica en la que crecimiento, desarrollo y competitividad, sin mayor diferenciación, constituirían el fundamento para el bienestar, la superación de la desigualdad y la inclusión social. De esa forma, los objetivos de la Alianza reproducen la tesis según la cual el libre mercado propicia por sí solo bienestar y el crecimiento se identifica con el desarrollo. A diferencia de los tratados bilaterales, aunque la Alianza afirma propósitos de integración económica y comercial, también contempla objetivos de articulación política, lo cual debe entenderse en términos de coordinación de acciones, antes que de la integración propiamente dicha. De estos enunciados de propósitos se infiere igualmente la intención de conformar un bloque regional. La fortaleza de tal bloque consistiría en ofrecer un espacio libre para los flujos de capitales y de mercancías, lo cual resulta cuestionable, pero concordante con un enfoque neoliberal: más fortaleza, cuanto más apertura; a mayor imperio de la regla del mercado, más eficiencia y competitividad.

La Alianza se ha dado una estructura de gobierno similar en muchos aspectos a la institucionalidad que en su momento se había diseñado para el Alca, como se aprecia en la Gráfica 1:

Gráfico N.º 1: Estructura de gobierno de La Alianza del Pacífico



Fuente: Información institucional. Consultar en <http://www.alianzapacifico.net>

Según los documentos institucionales, las diferentes instancias de gobierno desempeñan las siguientes funciones (Alianza del Pacífico, 2012b):

- a. *“Cumbres*: Reuniones de los Jefes de Estado de los países miembros, que son la más alta instancia de decisión de la Alianza del Pacífico.
- b. *Consejo de Ministros*: Está integrado por los Ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior de los países miembros. Se encarga de adoptar decisiones para cumplir con los objetivos y acciones específicas de la Alianza del Pacífico, evaluar periódicamente los resultados logrados, aprobar los programas de actividades y definir los lineamientos políticos de este proceso de integración, entre otras atribuciones. En el Acuerdo Marco suscrito el 6 de junio de 2012, se estableció que este Consejo es el órgano principal de la Alianza del Pacífico; asimismo se precisó que su función es adoptar las decisiones que desarrollen los objetivos y acciones específicas previstas en el Acuerdo Marco, así como en las declaraciones presidenciales de la Alianza.
- c. *Grupo de Alto Nivel (GAN)*: Integrado por los Viceministros de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior de los países miembros. Se encarga de supervisar los avances de los grupos técnicos, evaluar nuevas áreas en las cuales se pueda seguir avanzado y preparar

propuestas para la proyección y relacionamiento externo con otros organismos o grupos regionales.

- d. *Grupos de Técnicos:* Dentro de la Alianza del Pacífico, hay cinco grupos técnicos, como se verá a continuación”.

Dentro de esta estructura también se encuentran Estados miembros y Estados observadores. Los Estados observadores tienen como requisito compartir los principios y objetivos establecidos en el Acuerdo Marco y “podrán participar de aquellas reuniones e instancias presidenciales a la cuales se le haya cursado invitación, previo consenso de los Estados parte”. Si un Estado observador tiene suscritos tratados libre comercio con al menos la mitad de los Estados parte, podrá presentar solicitud para ser candidato a Estado miembro (Alianza del Pacífico, 2012c). Tal es el caso de Costa Rica y Panamá. Tras la figura de los países observadores, se encuentran –desde el punto de vista espacial– las intenciones principales de la Alianza: ampliar, a escalas cada vez mayores, diseños neoliberales según los cuales la idea de integración se encuentra condensada en la conformación de un espacio de libertad para los flujos de capitales y de mercancías, con independencia de su adscripción geográfica y territorial al Pacífico. Ello explica por qué en el listado actual de observadores, se encuentra un número importante de países que no pertenece geográficamente al Pacífico (Ver Mapa 1).

Para el desarrollo de sus propósitos, la Alianza ha conformado hasta el momento cinco grupos de trabajo, según se aprecia en el Cuadro 2. Estos Grupos fueron creados a partir de la Declaración Presidencial del 28 de abril de 2011 (Lima, Perú):

Cuadro 2: Grupos de Trabajo de la Alianza del Pacífico

Grupo de Trabajo	Objeto
Comercio e Integración	Negociaciones de desgravación arancelaria, acumulación de origen, obstáculos técnicos al comercio (OTC), medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), facilitación de comercio y cooperación aduanera.
Servicios y Capitales	Comercio electrónico, de las negociaciones sobre inversión, comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, telecomunicaciones, transporte aéreo, transporte marítimo y servicios profesionales de ingeniería. Así mismo, se busca una integración de las bolsas de valores.
Cooperación	Plataforma de movilidad estudiantil y académica, la red de investigación científica en materia de cambio climático, mipymes, interconexión física y el Fondo Común de Cooperación.
Movimiento de Personas de Negocios y Facilitación para el Tránsito Migratorio	Facilitación del tránsito migratorio y la libre circulación de personas de negocios, la cooperación consular y un programa de estudio y trabajo para estudiantes, así como el esquema de cooperación e intercambio de información sobre flujos migratorios.
Asuntos Institucionales	Acordar todos los instrumentos relacionados con los asuntos institucionales.
Fuente: Elaboración propia según información institucional. Consultar en http://www.alianzapacifico.net	

De especial importancia para los propósitos de la Alianza son los grupos de Comercio e integración y de Servicios y de capitales. Estos grupos de trabajo incorporan la experiencia de los tratados bilatera-

les de libre comercio. Podría incluso afirmarse que van más allá en sus pretensiones de liberalización. La anunciada integración de las bolsas de valores es una expresión de profundizar los procesos de financiarización que se encuentran en curso en las economías que conforman la Alianza.

La puesta en marcha de la Alianza del Pacífico fue posible gracias a unas condiciones básicas. De acuerdo con la información oficial, los países de la Alianza cuentan con mercados dinámicos y globalizados y condiciones favorables para la inversión. En efecto, los países que en su origen la integran conforman un conjunto en el que las reformas estructurales neoliberales han alcanzado sus mayores desarrollos y profundidad, y adicionalmente se observa un evidente liderazgo respecto de los ajustes, adaptaciones y nuevas proyecciones de tales políticas, incluidos componentes sociales.

Según los documentos de la Alianza, se trata además de países que poseen una estructura democrática sólida, con mandatarios elegidos periódicamente. Dicha solidez, debe señalarse, ha sido el resultado de procesos previos de alistamiento a través de diversas modalidades del ejercicio de la violencia institucional, en los que las fuerzas opositoras al neoliberalismo fueron exterminadas o al menos neutralizadas, instaurándose regímenes de democracia gobernable, que se reproducen y refrendan efectivamente por la vía electoral³.

En suma, para la conformación de la Alianza estaba dada la ecuación “libre mercado – democracia liberal”, requisito *sine qua non* para emprender un proceso de esas características. De ahí que no es casual que, de acuerdo con Doing Business 2014 del Banco Mundial, los países de la Alianza ocupen los cuatro primeros puestos dentro de los 32 países de la región de América Latina y el Caribe, en el ranking de facilidad para hacer negocios (Banco Mundial, 2013). Y, por otra parte, que se esté frente a países que como parte de su política económica hayan impulsado profusamente la firma de tratados bilaterales de libre comercio: Chile tiene 22, Perú 15, Colombia 12 y México 12, sin contar los que se encuentran en trámite. A ello se agrega el hecho de que en esos países estén afianzadas institucionalmente las políticas neoliberales para garantizar la “estabilidad macroeconómica”, es decir, el control monetario y la sostenibilidad fiscal, lo cual se considera una condición para la seguridad económica y jurídica que demandan los negocios capitalistas.

Sobre ese haber, afirma la información institucional, es que la integración profunda que busca establecer la Alianza del Pacífico hace aún más atractivos los mercados de los países que hacen parte de ella frente al mundo, y especialmente frente a Asia Pacífico. A ello se agregaría, por otra parte, que las posibilidades de la Alianza resultarían de su oferta complementaria con los países de este arco, considerando que los principales productos de exportación de sus integrantes son combustibles y productos mineros, productos agrícolas y manufacturas.

Sin serlo, en la medida en que un proceso de integración no es la simple sumatoria de economías y de variables económicas, la Alianza es presentada como un poderoso bloque económico, con un

3 En Chile primero fue la dictadura de Pinochet y luego la diada “democracia – silencio”, clave para garantizar la Concertación; en Perú fue la “guerra contra el terrorismo” de Fujimori; en Colombia se trató de la expansión paramilitar y la instrumentalización de la guerra contra la amenaza terrorista en los gobiernos de la seguridad democrática de Uribe Vélez; en México, el fraude electoral institucionalizado, acompañado de acciones de la creciente militarización de la vida social. Sobre el concepto de democracia gobernable, véase (Stolowicz, 2012c).

elevado potencial comercial y condiciones macroeconómicas y de crecimiento relativamente excepcionales, lo cual resultaría de la agregación de algunos indicadores. La información institucional de la Alianza señala que ese “bloque económico” tendría una población superior a los 214 millones de habitantes, lo que representa 36 por ciento del total de América Latina y el Caribe, con un Producto Interno Bruto por habitante de USD 10.011 y una tasa promedio de crecimiento del 5 por ciento en 2012, superior al mundial de 3.2 para ese mismo año; afirma igualmente que la tasa promedio de desempleo de los países de la Alianza fue de 7.1 por ciento y la inflación promedio de 2.7, inferior al regional de 4.6 por ciento, en 2012. Y que en conjunto los cuatro miembros de la Alianza Pacífico representan el 37 del PIB y el 50 por ciento del comercio de la región con exportaciones de USD 556 mil millones e importaciones de USD 551 mil millones en 2012. Se estima además que los países de la Alianza representan el 42 por ciento del total de flujos de inversión extranjera directa de América Latina y el Caribe (Alianza del Pacífico, 2012d).

Estos indicadores agregados no muestran que las economías de los países que conforman actualmente la Alianza no pueden considerarse complementarias. Como resultado de su puesta en marcha, no debe esperarse por tanto un aumento sensible de las operaciones de comercio exterior entre los países que la integran. De tal manera que los relativos bajos niveles de intercambio comercial que se registran actualmente entre dichos países no sufrirán aumentos significativos. Con excepción de México, en los demás países de la Alianza el peso del comercio exterior descansa sobre bienes primarios (minerales y agrícolas). A todos les es común un debilitamiento de sus aparatos productivos.

Desde luego que es posible que puedan generarse nuevos impulsos en renglones específicos de los negocios capitalistas. En ese aspecto, la Alianza se inscribe también dentro de estrategias de grupos económicos locales que buscan expandir sus operaciones en la Región. Ha sido suficientemente estudiado el caso de las llamadas empresas translatinas (Cepal, 2013), como expresión de un proceso de transnacionalización capitalista que no compromete en forma exclusiva poderes corporativos transnacionales del capitalismo central. Éstos, serán los grandes beneficiarios de las políticas promovidas por la Alianza.

Desde ese punto de vista, este proceso de integración neoliberal está diseñado para responder a los requerimientos de la acumulación transnacional en términos de la provisión de los arreglos institucionales que estimulen la expansión de los mercados y de los negocios capitalistas.

La Alianza del Pacífico como afianzamiento del capitalismo transnacional

Una valoración crítica de la Alianza impone una perspectiva de análisis que vaya más allá de las consideraciones estrictamente económicas. Aunque la Alianza es presentada como una iniciativa de integración, debe afirmarse que sus alcances son mucho mayores y se explican básicamente por el momento histórico que vive Nuestra América, el cual –como se ha dicho– se caracteriza por una pugna intensa de proyectos político-económicos que se disputan el curso del proceso político y económico, tanto internamente en los respectivos países, como en el ámbito regional.

En ese sentido, la Alianza se inscribe dentro de los propósitos de afianzamiento del capitalismo transnacional en la Región. Lo cual transcurre en este caso por dos vías interrelacionadas. En primer

lugar, a través de la conformación de un espacio subregional abierto a los flujos de capitales y de mercancías, en el cual se aspira a consolidar un régimen que responda a la ecuación “economía de mercado – democracia liberal”. Frente al maximalismo espacial del Alca y el minimalismo espacial de los tratados bilaterales de libre comercio, la Alianza representa una posición intermedia, concebida con amplias posibilidades de proyección. En segundo lugar, mediante la dotación de dicho espacio con un orden normativo que responde a los propósitos de constitucionalización del neoliberalismo (Scherrer, 2000). En ese aspecto, la Alianza da cuenta de la posibilidad de extender a mayor escala ordenamientos jurídicos ya anclados en el nivel nacional que por sus objetivos y diseños responden a una lógica supranacional favorable a la profundización de la transnacionalización y la desnacionalización de las economías⁴. Dicho orden puede definirse como un orden de garantía y protección de los derechos del capital y de los inversionistas corporativos transnacionales (Estrada, 2010).

La experiencia de los últimos lustros en Nuestra América es suficientemente demostrativa de cómo con órdenes de dicha naturaleza se imponen marcos normativos, con frecuencia desatendidos en los análisis politológicos y económicos de procesos de integración, opuestos a propósitos de restablecimiento de la soberanía estatal y de la autodeterminación en materia económica como lo demuestra el hecho de que países como Venezuela, Bolivia, Ecuador y Argentina se encuentren dentro de los más demandados a nivel mundial en tribunales internacionales de arbitramento para solucionar controversias relativas a la inversión, complejizando aún más las pretensiones de construcción de proyectos político-económicos alternativos o que buscan una mayor autonomía en las definiciones de la política económica.

En el diseño y el establecimiento de dicho orden supranacional el Estado ocupa un lugar central. Contrario a la tesis que afirma que las políticas neoliberales producen un debilitamiento del Estado, el caso de la Alianza del Pacífico reafirma que se ha asistido más bien a una redefinición de su papel y de sus funciones. La Alianza ha sido promovida como política de Estado; de una política que ya no responde a la lógica de la organización nacional-estatal y en la que el Estado deviene en agente de expansión de la nueva institucionalidad económica supranacional que viene construyendo el capitalismo global (Sassen, 2010).

La Alianza del Pacífico como pretensión de una nueva espacialidad neoliberal

A través del estímulo a la integración económica en el formato neoliberal y del marco normativo que le sirve de soporte, se producen nuevas relaciones espaciales que buscan incidir (e inciden) sobre la definición del campo regional de fuerzas. La dimensión geopolítica se torna evidente. Lo que está en juego es la constitución y consolidación de un espacio regional neoliberal contrapuesto a propósitos de construcción de espacios regionales alternativos, desde el cual no sólo se redefine la correlación regional general de fuerzas, sino que se busca incidir sobre las propias trayectorias nacionales, enconstrando en algunos casos coincidencias con las políticas impulsadas por algunos gobiernos, y presionando o contribuyendo a movimientos hacia acuerdos integradores con contenidos neoliberal-

4 En este trabajo no se examinan los contenidos de dicho orden que en lo esencial reproducen el orden de los tratados de libre comercio, suficientemente estudiados en la bibliografía crítica. Véase por ejemplo, Estrada (2003).

les. Tal es el caso, por ejemplo, de Ecuador que tras distanciarse del acuerdo con la Unión Europea promovido y suscrito por Colombia y Perú en 2012, finalmente entró en un proceso de negociación con ese bloque europeo; o de Uruguay, en cuya agenda política se encuentra la suscripción de TLC.

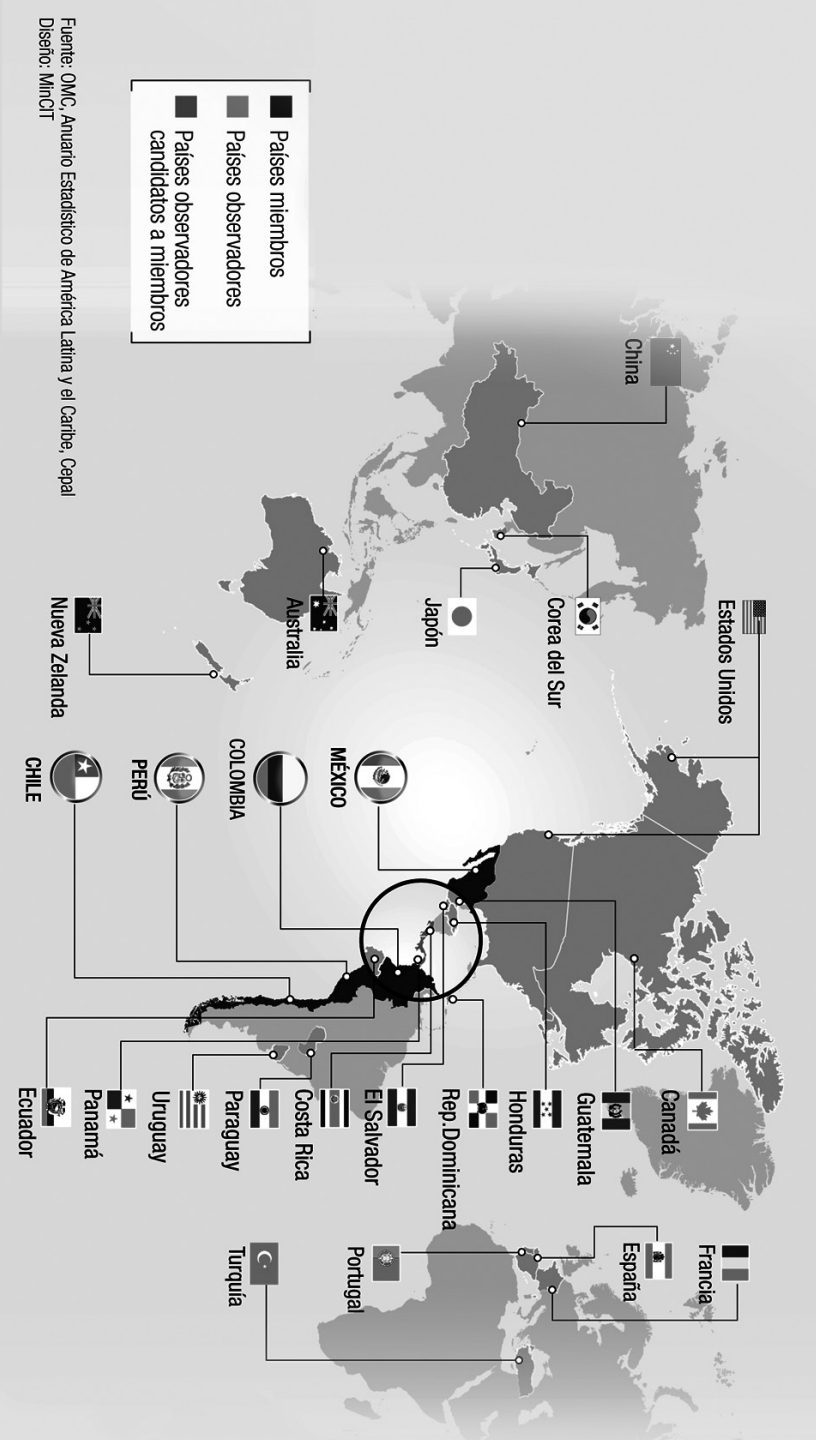
En este aspecto, es evidente que la Alianza del Pacífico tiene el propósito inicial construir y afianzar un cordón subregional que arranca en México pasa por Centroamérica y continúa a través de Suramérica, terminando en Chile. Ese cordón espacial está diseñado y concebido para ampliarse aún más con la figura de países observadores, los cuales no necesariamente deben pertenecer al Pacífico, lo cual introduce un concepto de integración deslocalizada, facilitada por el hecho de que lo que es objeto de integración son en sentido estricto condiciones homogenizadas para el libre flujo de capitales y de mercancías y no las bases materiales o los aparatos productivos de las economías que conforman dicha Alianza.

La proliferación de tratados de libre comercio hace más expedito el camino para que el mencionado corredor se extienda hacia Norteamérica. Ello se constata cuando se tienen en cuenta, primero, el Tratado de Libre Comercio de América de Norte, conformado por Estados Unidos, Canadá y México; segundo, los TLC de los países de la Alianza con Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y Panamá; tercero, los TLC de Colombia, Chile y Perú con Estados Unidos y Canadá. Como es de amplio conocimiento, los TLC poseen una normatividad relativamente homogénea. De tal suerte, que la concreción del corredor del libre comercio es apenas una cuestión de tiempo. A ello se agregan los países observadores candidatos a hacer parte de la Alianza (Costa Rica y Panamá) del tratado de la Alianza, así como los países observadores dentro de los cuales están Ecuador, Estados Unidos y Canadá. A todo ello, desde un concepto de espacialidad deslocalizada, se agrega un sinnúmero de países de Asia, Australia y la Unión Europea (*ver Mapa 1*).

Tras la nueva espacialidad que se busca producir con la Alianza se encuentra el propósito de garantizar el acceso y el control sobre recursos estratégicos para la acumulación capitalista. Se trata de recursos minerales (metálicos y no metálicos), de hidrocarburos, de recursos hídricos y de biodiversidad, así como de la producción agrícola, tanto alimentaria, como la destinada a los agrocombustibles. En ese sentido, la Alianza constituye una pieza clave de la nueva división transnacionalizada del trabajo y, con ello, de los propósitos de reordenamiento productivo global del capitalismo, en su actual fase de financiarización, en la que predomina la forma de acumulación por despojo.

El control sobre el espacio y el territorio que conforma la Alianza despliega, por otra parte, mayores posibilidades para el impulso de megaproyectos infraestructurales que van materializando, por diversas vías y mecanismos, las reconfiguraciones espaciales diseñadas en el marco del Plan Puebla Panamá y de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA). Asimismo, reabre otro capítulo en la larga disputa por el control sobre la Amazonía y sus recursos. En ese sentido, la Alianza podría imponer un obstáculo de otro tipo a las pretensiones de Brasil, que responden a sus pretensiones de potencia emergente (Zibechi, 2012).

Mapa N.º 1: Alianza del Pacífico – Países miembros y países observadores



Fuente: www.alianzapacifico.net/ / Diseño: Min CT

La Alianza del Pacífico y la dominación de espectro completo

Sin desconocer la existencia de intereses propios de las elites gobernantes de los países que conforman la Alianza del Pacífico y de grupos económicos locales con la aspiración de expandir sus negocios en la Región, este proyecto de integración neoliberal debe ser interpretado como parte de la estrategia de dominación de espectro completo diseñada por el Pentágono (Ceceña, 2014). Este enfoque de la dominación es de carácter integral y compromete dimensiones que van más allá de lo estrictamente militar, incorporando aspectos simbólicos, ideológicos, culturales y materiales. Según Ceceña es “la visión del campo de batalla, de la competencia, la visión del progreso que tiene implícita la guerra, pero la guerra no tiene solamente un vertiente militarizada o bélica sino que es guerra económica y cultural” (Arellano, 2014).

La conformación de un bloque de poder neoliberal espacializado y deslocalizado, vista desde esa perspectiva, responde al propósito más general de redefinir el campo de fuerzas en la Región sobre la base de un pretendido fortalecimiento de aquellas inspiradas en los proyectos de la derecha neoliberal y, consecuentemente, de la búsqueda del debilitamiento de aquellas que se les enfrentan, tanto en los respectivos países como en el propio ámbito regional.

Tras la Alianza se encuentra un objetivo de reordenamiento territorial. Como bien lo señala Ceceña, “la Alianza del Pacífico es una figura específica de control territorial de una cierta región del mundo, de ciertos procesos y de ciertas riquezas. Muy particularmente es el brazo territorial para avanzar lo que no lograron concretar con el Alca, en un corredor de seguridad para Estados Unidos que constituye una amenaza para otros procesos en la región. Si se observa con atención, la Alianza para por en medio de los países del Alba, con lo cual busca romper su articulación territorial. Es muy claro lo que se está buscando ahí; además que es la constitución de un mercado específico, es sobre todo una visión de control y ordenamiento territorial no solo para la producción y el comercio, sino para modificar reglas de juego, incluso sentidos geográfico-políticos que vienen del siglo XX y que para la concepción dominante no son los más adecuados para el siglo XXI” (Arellano, 2014).

Teniendo en cuenta lo anterior, la Alianza debe ser considerada subsidiaria de la estrategia geopolítica de los Estados Unidos; complementaria de los propósitos de restablecimiento de la hegemonía perdida, dentro de los cuales se encuentran diversas modalidades del intervencionismo, incluida la creciente presencia militar a través de la IV Flota y de la instalación de bases militares en diversos países de la Región. La Alianza, como ya se dijo, puede representar además un camino más expedito para el retorno a la fracasada aspiración del Área de Libre Comercio de las Américas.

Consideraciones finales

La trayectoria definitiva de la Alianza del Pacífico no se encuentra en todo caso plenamente demarcada. En los diferentes países que la conforman existen movimientos opositores a los TLC, en muchos casos representados por fuerzas políticas que propugnan por transformaciones democráticas en sintonía con el cambio político iniciado en Nuestra América hace varios lustros. En ese sentido, será el curso de los procesos políticos en los diferentes países de la Alianza el que defina si la perspectiva del libre comercio se afianza o no en la Región. También, la consolidación o no de los proyectos

político-económicos nacional-populares y de los proyectos alternativos de integración. De nuevo vale reiterar la tesis sostenida en este trabajo en el sentido de que Nuestra América se encuentra en disputa. Por lo pronto debe afirmarse que en los países de la Alianza predominan fuerzas políticas comprometidas con la política y el orden normativo que imponen los TLC.

Bibliografía referenciada

Alianza del Pacífico (2012). Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico. [Versión electrónica: consultar en <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/2013/LEY%201628%20DEL%2022%20DE%20MAYO%20DE%202013.pdf>].

— (2012b). Estructura y organigrama. [Versión electrónica: consultado en http://alianzadelpacifico.net/que_es_la_alianza/estructura-y-organigrama/].

— (2012c). Lineamientos sobre la participación de los Estados Observadores en la Alianza del Pacífico. [Versión electrónica: consultar en <http://alianzadelpacifico.net/paises/paises-observadores/>].

— (2012 d). Valor estratégico. [Versión electrónica: consultar en http://alianzadelpacifico.net/que_es_la_alianza/valor-estrategico/].

Arellano, Fernando (2014). Entrevista a Ana Esther Ceceña: “La Alianza del Pacífico es una visión de control y reordenamiento territorial integral para modificar sentidos geográfico-políticos”. [Versión electrónica: consultado en http://www.argenpress.info/2014_05_27_archive.html].

Banco Mundial (2013). *Doing Business 2014*. Washington, Banco Mundial.

Borón, Atilio (2012). *América Latina e la geopolítica del imperialismo*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.

Ceceña, Ana Esther (2014). “Dominación de espectro completo sobre América”. [Versión electrónica: consultar en www.rebelion.org/noticia.php?id=180149]

Cepal (1990, 1996). *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Cepal, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial (2013). *Inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Estrada Álvarez, Jairo (2003). La constitución política del mercado total. Reflexiones a propósito del Área de Libre Comercio de las Américas – Alca”, en *Dominación, crisis y resistencias en el nuevo orden capitalista*, Jairo Estrada Álvarez, compilador. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales.

— (2010). *Derechos del capital. Dispositivos de protección e inventivos a la acumulación en Colombia*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Derecho Ciencias Políticas y Sociales, Departamento de Ciencia Política.

— (2012). “Elementos de economía política social en América Latina. Reflexiones a propósito de los gobiernos progresistas”, En *La crisis capitalista mundial y América Latina*. Jairo Estrada Álvarez, coordinador. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, CLACSO.

Iglesias, Enrique V. (2001). “Doce lecciones de cinco décadas de integración regional en América Latina y el Caribe”. En *Revista Integración & Comercio*, núm. 13. Buenos Aires: Bid-Intal.

Katz, Claudio (2006). *El rediseño de América Latina. Alca, Mercosur y Alba*. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.

Katz, Claudio (2014). Dualidades de América Latina. Bloques y gobiernos. [Versión electrónica: consultar en katz.lahaine.org/?p=222].

Ocampo, José Antonio (2001). “Pasado, presente y futuro de la integración regional”. En *Revista Integración & Comercio*, núm. 13. Buenos Aires: Bid-Intal.

Sader, Emir (2008). *Posneoliberalismo en América Latina*. Buenos aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO, Instituto de Estudios y Formación CTA, CTA Ediciones.

Sassen, Saskia (2010). *Territorio, autoridad y derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*. Buenos Aires, Madrid: Ediciones Katz.

Scherrer, Christoph (2000). “Global governance: Von foridstischen Trilateralismus zun neoliberalen Konstitutionalismus”. En *Prokla, Zeitschrift fuer krtische Sozialwissenschaft*, núm. 118. Berlin.

Seoane, José/ Taddei, Emilio/ Algranati, Clara (2013). *Extractivismo, despojo y crisis climática. Desafíos para los movimientos sociales y lo proyectos emancipatorios en Nuestra América*, Buenos Aires: Ediciones Herramienta, Editorial El Colectivo, Grupo de Estudios sobre América Latina y el Caribe.

Serbi, Andrés/ Martínez, Laneydi/ Ramazine Júnior, Haroldo (2012). *El regionalismo "post-poliberal" en América Latina y el Caribe: Nuevos actores, nuevos temas, nuevos desafíos. Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Caribe 2012*. Buenos Aires: Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales.

Stolowicz, Beatriz (2012a). "El debate actual: posliberalismo o anticapitalismo". En *A contracorriente de la hegemonía conservadora*, Beatriz Stolowicz W. Bogotá: Espacio crítico Ediciones.

— (2012b). "El "posneoliberalismo" y la reconfiguración del capitalismo en América Latina". En *A contracorriente de la hegemonía conservadora*, Beatriz Stolowicz W. Bogotá: Espacio crítico Ediciones.

—(2012c). "Democracia gobernable: instrumentalismo conservador". En *A contracorriente de la hegemonía conservadora*, Beatriz Stolowicz W. Bogotá: Espacio crítico Ediciones.

Zibechi, Raul (2102). *Brasil potencia. Entre la integración regional y el nuevo imperialismo*. Bogotá: Ediciones Desde Abajo.

FINANCIARIZACIÓN, CRECIMIENTO INESTABLE Y VULNERABILIDAD ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA Y COLOMBIA 1990-2013

Daniel Libreros Caicedo*

Diego Carrero Barón**

El dinero –bajo la forma de capital financiero– adquiere la facultad de crear valor de manera tan natural como el árbol de peras produce peras. (Carlos Marx: El Capital. Tomo III)

La contaminación de los mercados de capitales a largo plazo por las ondas especulativas pone en duda la eficacia de la asignación de los capitales, que es el argumento principal a favor de la liberalización financiera. (Michel Aglietta: Le Capitalisme de Demain)

Introducción

Al finalizar la llamada década perdida en América Latina resultado del endeudamiento generalizado y mediante reformas estructurales impulsadas por el FMI y el BM la región ingresó en la globalización financiera. Por ello, dentro del catálogo de estas reformas estructurales, sintetizadas en el ya suficientemente conocido *Consenso de Washington*, deben resaltarse las que se relacionan con las finanzas, esto es, la eliminación del control de capitales y la expansión correlativa de los sistemas financieros conforme a las definiciones de los *Acuerdos de Basilea*.

Esta liberalización de las economías dio paso al aumento de la inversión extranjera directa (IED), ya fuera bajo la forma de inversión directa o de portafolio, en medio del proceso de *desregulación*, que ya operaba internacionalmente.

Unas décadas después de la implementación de estas reformas puede evidenciarse que el grueso de las IED quedó circunscrito al círculo de la especulación financiera, y que la misma que oscila con-

* Político y Abogado, Candidato a Doctor en Derecho, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas, Universidad Nacional de Colombia. Docente e Investigador Universitario.

** Economista, Magister en Estudios Políticos del Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales, IEPRI, Universidad Nacional de Colombia. Docente e Investigador Universitario. Cualquier comentario o sugerencia puede ser enviado al correo electrónico ladeudaeterna@gmail.com y/o diegocarrerob@gmail.com.

forme a las alternativas de rentabilidad de los conglomerados financieros produce períodos inestables de auge y contracciones económicas.

El texto aquí presentado aborda el tema y lo hace en tres secciones. En la primera sección se muestra el contexto histórico bajo el cual surge la financiarización y se encuadran las reformas estructurales en la región.

En la segunda sección se pretende esbozar, someramente, la evolución del mercado de capitales en el último período, sus efectos sobre las variables macroeconómicas y la vulnerabilidad de la región ante las crisis internacionales ejemplificadas en la cadena de crisis que ocurrieron a partir de 1998. Particularmente se desarrolla la tesis de que la globalización financiera produce déficits estructurales en las balanzas comerciales de los países periféricos los cuales son compensados con IED en la balanza de capitales. Estas inversiones producen revaluación de las monedas internas propiciando un aumento de los déficits comerciales. A esta tendencia en el comercio exterior debe agregarse el hecho de que desde hace una década la Reserva Federal Norteamericana (FED), por exigencia de su crisis endógena, ha mantenido una política de emisiones masivas para preservar el dólar a la baja. Adicionalmente, debe resaltarse el hecho de que la mayor parte de estas IED son inversiones en portafolio en el segmento del mercado de renta fija que en momentos de crisis salen al exterior encareciendo el endeudamiento público y obligando a planes de ajuste fondomonetaristas.

En la tercera sección se presentan los cambios bruscos que han ocurrido recientemente en los mercados internacionales de capitales. El primero de ellos es el anuncio de la FED de que a mediados del año entrante terminaría con la política de emisiones masivas, anuncio que ya ha empezado a producir fuga de capitales en los mercados emergentes y en Latinoamérica. El segundo, asociado al anterior, que los elevados precios de las exportaciones de materias primas y alimentos, que han beneficiado en los últimos años a la periferia y que obedecen en lo fundamental a especulación en los mercados de capitales con los *comodities*, han empezado a declinar. La conclusión es que están agotándose las particularidades del universo financiero que posibilitaron que la periferia capitalista, incluyendo Latinoamérica, permaneciera transitoriamente aislada de la crisis sistémica internacional. Esta tesis se ejemplifica en el caso colombiano.

Acumulación en un capitalismo financiarizado

A finales de la década de los sesenta comenzó a evidenciarse un agotamiento del régimen fordista de acumulación de capital que tomó la forma de la discordancia entre las pautas técnico-científicas de producción de mercancías y los requerimientos económicos, políticos y sociales que posibilitan la explotación del trabajo asalariado.

Sin embargo, ésta era tan sólo la expresión coyuntural de la tendencia histórica general de la sociedad capitalista de producir crisis recurrentes a causa de la contradicción entre la socialización a gran escala del trabajo y la apropiación individual de la riqueza. La manifestación externa de estas crisis es la caída de la tasa de ganancia empresarial, como en efecto ocurrió en el período anotado (Mandel, 1977).

La financiarización significa una nueva fase en la acumulación de capital en la que los intermediarios financieros (principalmente los llamados inversionistas institucionales) han logrado el control sobre la producción y distribución de la riqueza en los mercados de capitales¹. Este enorme poder de decisión económica fue el resultado de un proceso en el que se combinaron decisiones políticas imperiales con cambios en los mercados de capitales. Así, si bien la gestión neoliberal de la crisis desplazó los “excedentes” de capitales de las empresas a las finanzas, la consolidación de la misma no hubiera sido posible sin la desregulación del mercado internacional de capitales impuesta desde los inicios de la década del setenta por las autoridades monetarias norteamericanas. Peter Gowan (1999) ha resaltado el hecho de que estas decisiones obedecieron a la convicción del gobierno de Nixon de que un sistema financiero desregulado preservaría la hegemonía estadounidense en las finanzas internacionales, compensando las fragilidades económicas que empezaba a desnudar en la competencia interimperialista. Entonces, como lo señala Gowan, el fundamento imperial estadounidense fue desplazándose del dominio directo sobre los Estados a otra forma de dominación soportada en el mercado. Analizada desde esta perspectiva, la eliminación de la paridad dólar/oro pactada en Bretton Woods, significó para los sectores hegemónicos norteamericanos obtener el derecho al señoreaje monetario del dólar². Esta decisión política dejó atrás, al mismo tiempo, el régimen de tasas de cambio fijas, permitiéndole a Estados Unidos modificar unilateralmente la tasa de cambio conforme a las exigencias de la gestión de la crisis de inicios de la década del setenta.

Poco tiempo después, el mismo gobierno de Nixon consiguió la eliminación internacional del control de capitales para poder canalizar el *reciclaje de petrodólares* obtenidos por los países de la OPEP en la banca privada controlada mayoritariamente por los intermediarios financieros de ese país. Los gobiernos europeos y de Japón se opusieron, proponiendo a cambio que esos excedentes ingresaran al FMI. Entonces, Estados Unidos utilizó el poder político que ostentaba sobre el medio oriente para conseguir su objetivo³.

En medio de las discusiones las autoridades monetarias norteamericanas eliminaron el control de capitales en su país obligando al resto del mundo a que hiciera lo propio, debilitando al máximo

- 1 Este control remite a la caracterización de “Acumulación financiera” entendida como “la centralización en las instituciones financieras de las ganancias industriales no reinvertidas y de los ingresos no consumidos, que estas instituciones están encargadas de valorizar bajo la forma de inversiones en activos financieros –divisas, obligaciones y acciones– y que se obtienen de la producción de bienes y servicios.” (Chesnais François, 2004).
- 2 “Entendido como los privilegios monetarios que esta posición reporta: esto se pueden resumir diciendo que Estados Unidos nos enfrenta el mismo tipo de restricción externa que pesa sobre los demás países. Puede gastar mucho más en el exterior de lo que allí gana. Así puede establecer costosas bases militares en el exterior sin la recesión que imponen las divisas; sus corporaciones multinacionales pueden adquirir otras compañías en el extranjero o involucrarse en otra forma de inversión en el exterior sin sufrir restricción de pagos; los capitales estadounidenses que operan en los mercados financieros pueden destinar grandes flujos de fondos a la inversión en cartera (comprando títulos) similarmente.” (Gowan, 1999: 38).
- 3 Gowan (1999) muestra cómo la propia subida de los precios de los hidrocarburos fue consecuencia de una presión política estadounidense sobre los países petroleros. Esta asociación entre poder económico y poder político opera desde los inicios del imperialismo financiero.

las regulaciones estatales sobre el funcionamiento de las finanzas⁴, abriendo una nueva fase de la dominación imperial norteamericana basada en la dirección de la política monetaria internacional.

Fue en este nuevo entorno sistémico, que asoció dominación imperialista con acumulación financiera, que en 1979 se produjo el llamado *giro Volcker*, mediante el cual la dirección de la Reserva Federal americana optó por elevar la tasa de interés “hasta acabar con la inflación” lo que significó un cambio sustancial en la economía política internacional al cerrar el ciclo del keynesianismo que había terminado por generalizar un exceso de liquidez en la economía mundial. Dumenil y Levy (2005) tienen razón cuando anotan que esa decisión consolidó a la burguesía financiera internacional como “la fracción superior de las clases capitalistas”.

La eliminación de la llamada inflación estructural con montos inerciales superiores a la tasa de interés castigaba a los intermediarios financieros.

El giro Volcker elevó las tasas de interés (500 puntos en términos reales) mejorando considerablemente la rentabilidad en las bolsas de valores. “En el caso de las sociedades anónimas desde cerca del 30% de ganancias tras pago de intereses e impuestos el porcentaje subió gradualmente hasta llegar prácticamente al 100% al final del siglo XX. Las cotizaciones bursátiles (siempre deduciendo la inflación) se multiplicaron por tres con respecto al nivel anterior a la crisis de los años setenta” (Dumenil y Levy, 2005: 9).

Paralelo a la desregulación del sistema financiero se produjo la consolidación de la hegemonía de los conglomerados financieros en los mercados de capitales⁵. Aglietta y Rebérioux (2009) han mostrado los montos de esta capitalización medida en porcentajes del PIB en los países desarrollados para el período de las privatizaciones en el lapso 1980-2001. En Estados Unidos era del 50% en 1980 y llegó al 152% en el 2001. En Francia pasó del 8% al 103% y en Alemania del 9% al 61%.

En este sentido Aglietta y Rebérioux resaltan el hecho de que la ampliación de las capitalizaciones en el mercado bursátil sirvió para financiar adquisiciones, es decir, que favoreció a la centralización de capital accionario en manos de los intermediarios financieros. Un elemento adicional: desde mediados del siglo anterior han sido suficientemente estudiados los relevos en la dirección de las empresas desde cuando surgieron las sociedades anónimas y operó una división entre propietarios y gerentes, quienes quedaron en los hechos con la capacidad de decisión empresarial⁶, ejercitando el llamado “gobierno corporativo”. El control que ganaron los intermediarios financieros sobre las empresas, desde los inicios de la década del ochenta, les posibilitó ejercer una presión sobre las gerencias en pro-

4 Esta privatización del sistema financiero internacional tuvo su corolario posterior con los llamados “Acuerdos de Basilea” que expresan los intereses de las élites financieras y determinan las normas requeridas para actuar en la intermediación del crédito. Esas normas estandarizadas las reconocen los Estados como obligatorias.

5 François Chesnais (2004) describe este proceso en varias etapas que inician luego de la segunda postguerra y se consolida a finales del siglo XX e inicios del siglo XXI.

6 Marx ya había anotado esta tendencia desde el surgimiento de las sociedades anónimas en el siglo XIX. “[La] transformación del capitalista realmente en activo en un simple gerente, administrador de capital ajeno, y de los propietarios de capital en simples propietarios, en simples capitalistas de dinero” (Marx, 1972: 235).

cura de obtener resultados en los que la tasa de ganancia debe ser similar a la de la rentabilidad que se obtiene en los negocios financieros, principalmente el de la deuda pública. Las acciones operan, igualmente, como mecanismo de pago y retención a los ejecutivos más competentes. Estos resultados solamente se pueden obtener intensificando y precarizando el trabajo.

De todo esto se concluye que no existe separación entre finanzas e industria en la actual fase de la acumulación de capital, sino un cambio de mando en las empresas en favor de la rentabilidad financiera.

La Integración de la periferia a la acumulación financiera

Otra de las consecuencias del alza en las tasas de interés oficializada mediante el “giro Volcker” fue que desató la crisis de la deuda en América Latina, oficializada mediante la declaratoria de insolvencia de los principales países de la región en los inicios de la década del ochenta. Son suficientemente conocidas las consecuencias de este endeudamiento: los costos en el crecimiento económico, en los presupuestos públicos y en las exportaciones, al punto que este período llegó a ser calificado como la “década perdida”. En lo que no se ha insistido suficientemente es en el hecho de que ese endeudamiento, igualmente, obedeció a definiciones políticas imperiales.

En este sentido Gowan (1999) reseña el rechazo inicial de los bancos estadounidenses para girar parte del dinero obtenido con el reciclaje de petrodólares hacia los países del Sur. El gobierno norteamericano de entonces tuvo que presionarlos y ofrecerles garantías. Una de ellas fue involucrar al FMI y al BM en una actividad crediticia paralela en Latinoamérica. Igualmente les otorgó otra concesión al eliminar las exigencias en el tope del monto crediticio que un banco podía otorgar a un único prestatario y se comprometió a que en caso de que se presentaran dificultades en los pagos por parte de los países deudores, la Reserva Federal los respaldaría. La intencionalidad política imperial no se limitaba a conseguir las condicionalidades políticas que permite el endeudamiento, sino que, adicionalmente, existía en la coyuntura la necesidad de arreglar cuentas con los países de la OPEP.

Fernando Henrique Cardozo, cuando oficiaba de parlamentario de oposición en 1988 y era presidente de la Comisión Parlamentaria de Auditoría a la deuda brasilera, coincidió con esta interpretación, agregando el elemento de la obediencia de las élites dependientes. Por ello, resalta el hecho de que los gobiernos latinoamericanos de ese período, incluyendo los de países productores-exportadores de petróleo *se comprometieron en un proceso de transferencias a través del comercio, mediante la cuenta del petróleo de los países ricos a los países pobres*. Así, el déficit de comercio de los países desarrollados con los países de la OPEP fue transferido a través de superávits comerciales a los países de la periferia para evitar una confrontación.

El nuevo orden imperial financiero resolvió la crisis del endeudamiento durante la década del ochenta, involucrando al FMI y al BM como representantes políticos. Después de que México se declaró en insolvencia en 1982, el Tesoro de Estados Unidos y el Banco Internacional de Colocaciones (BIS) entregaron créditos a los países insolventes para que cumplieran con el pago de los intereses en menos de 90 días (Roddick, 1990). Luego, el FMI asumió el papel de garante de los préstamos institucionales y privados, a la manera “capitalista colectivo” o como representante del conjunto de

los acreedores privados. También cumplieron el papel de ejecutores de los planes de ajuste con los que se obtuvieron los retornos crediticios y garantizaron la conducción política del proceso⁷.

La internacionalización de las finanzas que produjo la globalización obligó a un cambio en la doctrina económica de estas IFIS basando los ajustes económicos en el enfoque monetario de la balanza de pagos, el cual estandariza el funcionamiento de los mercados de capitales internos con los parámetros del sistema financiero internacional y obliga a que los precios y la asignación de recursos internos queden subordinados a los precios internacionales (Roddick, 1990). Este fue el fundamento teórico-doctrinario para implementar la desregulación de capitales dando inicio a la desestructuración de los mercados financieros internos para involucrarlos al sistema financiero internacional, en condición de subordinados.

En 1985 fueron prolongados los endeudamientos mediante el diseño del llamado *Plan Baker*, pero ésta vez colocando como garante al Banco Mundial. Unos pocos años atrás la dirección de este organismo realizó reformas estatutarias para otorgar este tipo de préstamos. Desde 1980 venía operando el programa de préstamos para ajustes estructurales (SALS) y en 1983 fue ampliado con la introducción de los créditos para ajuste sectorial (SEALS) bajo los mismos parámetros y orientaciones que exigía el FMI. Este formato imperial crediticio y las experiencias de los planes de ajuste fueron recogidos por John Williamson en el llamado *Consenso de Washington*, que no es otra cosa que la imposición de las pautas de la globalización financiera en la región.

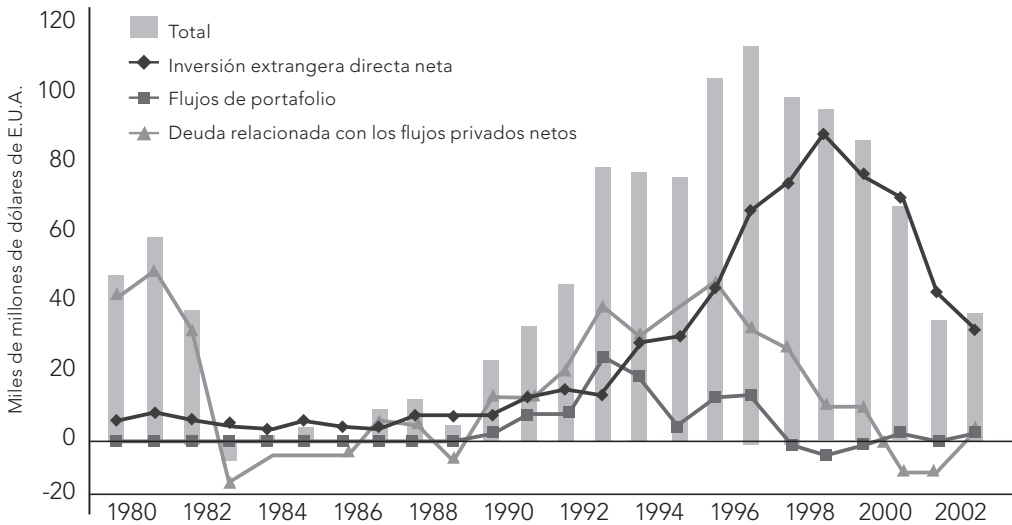
Evolución del mercado de capitales y el sistema financiero durante la década del noventa

El mercado de capitales

Con la apertura al mercado de capitales y la liberalización financiera se evidencia en Latinoamérica un flujo masivo de capitales. Mientras que en 1990 los flujos de inversión de portafolio, eran prácticamente nulos, ya en 1993 dicho flujo anual superaba los 20.000 millones de dólares. De manera similar, la denominada inversión extranjera directa neta, que no se tradujo en la incorporación de nuevo capital físico porque la mayor parte del capital que ingreso a la región se destinó a la especulación financiera y a la compra de empresas ya existentes, pasó de aproximadamente US\$7.000 millones anuales a ser superior a los US\$90.000 en 1999 (Gráfico N.º 1).

7 "Una renegociación encabezada por los propios prestamistas privados entraña además grandes peligros en la conducción política de esta clase de procesos. Su propia competencia, sus realineaciones por país de origen, la obsesión por sus intereses inmediatos, entre otras razones, hacen impracticable la transformación del acreedor colectivo en negociador colectivo [...]" (Lichtensztein y Baer, 1989: 115).

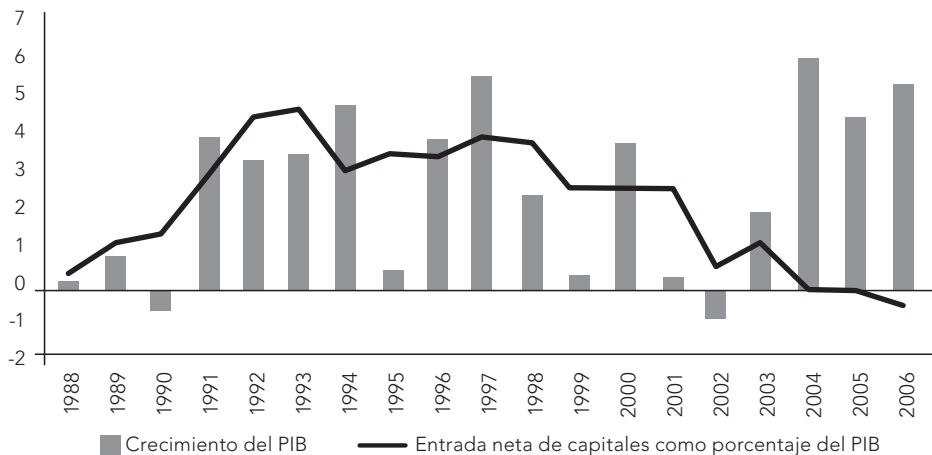
Gráfico N.º 1: Flujo de recursos privados netos a América Latina



Fuente: Perry (2004).

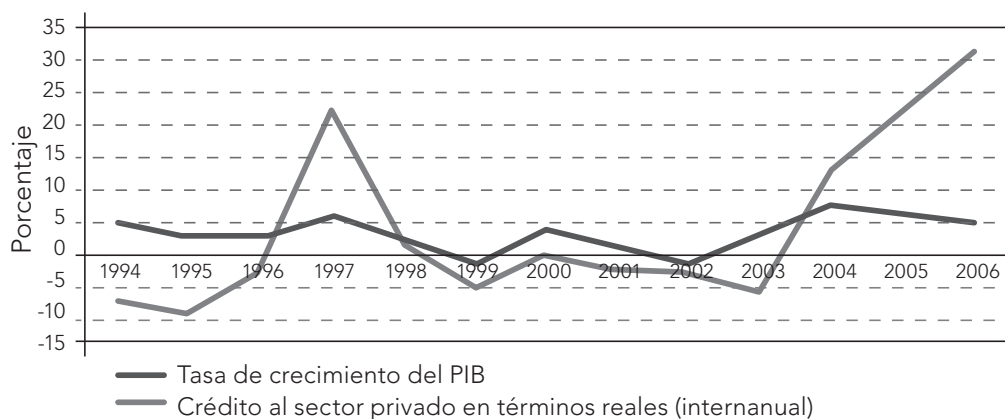
Sin embargo, el grueso de la IED se focalizó en el circuito de las finanzas y en la compra de empresas ya existentes, incluyendo las públicas. Esta tesis puede ilustrarse al evidenciar la discordancia entre el promedio del crecimiento del PIB en América Latina y el Caribe y la entrada de capitales (Gráfico N.º 2). Igualmente, por la diferencia entre el crecimiento del PIB y el crédito al sector privado (Gráfico N.º 3).

Gráfico N.º 2: América Latina y el Caribe: crecimiento del PIB y corrientes financieras



Fuente: CEPAL. Tomado de Machinea y Titelman (2007).

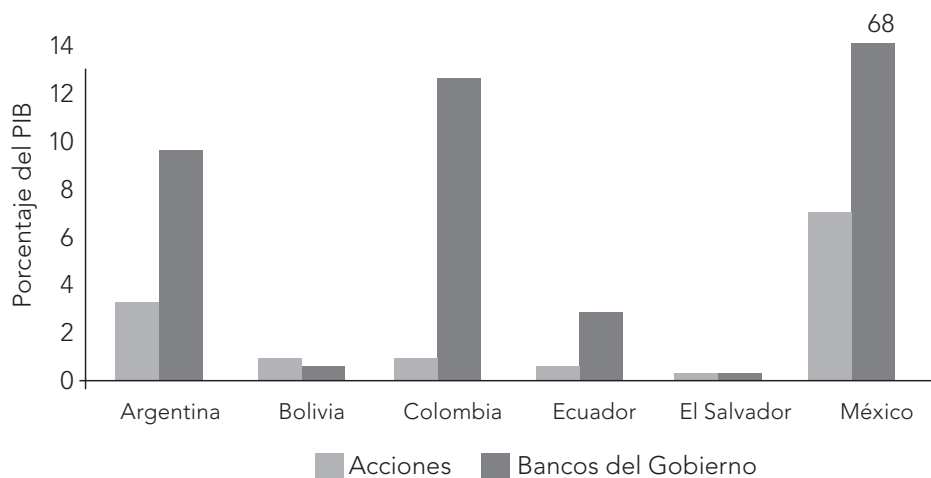
Gráfico N.º 3: América Latina (siete países): crédito al sector privado y actividad económica. (Promedio de siete países de América Latina)



Nota: Los siete países son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y la República Bolivariana de Venezuela.
Fuente: CEPAL y FMI. Tomado de Machinea y Titelman (2007).

Adicionalmente, en el segmento de inversión en portafolio dentro de la IED la inversión mayoritaria se focalizó en títulos de renta fija, principalmente bonos de deuda pública, dada su mayor rentabilidad, evidenciándose una brutal diferencia entre este tipo de inversión y la que se realiza en acciones (Gráfico N.º 4).

Gráfico N.º 4: Valor negociado en el mercado doméstico (fin del 2000)



Fuente: De la Torre y Schmuckler (2003). Tomado de Perry (2004)

La Tabla N.º 1 evidencia que los principales recursos para el financiamiento de las empresas en la región en el lapso 1990-2006 provinieron de fuentes externas. Esta tendencia debe relacionarse con el hecho de que el crédito externo ha estado más barato que el interno en el período reseñado. Debe tenerse en cuenta que la apertura financiera produjo una “desnacionalización” del crédito, posibilitando que los grupos financieros internos accedan al endeudamiento externo en iguales condiciones que los transnacionales, lo cual aumenta el monto referido. Esta desigualdad en el acceso al crédito ha venido afectando principalmente a las PYMES.

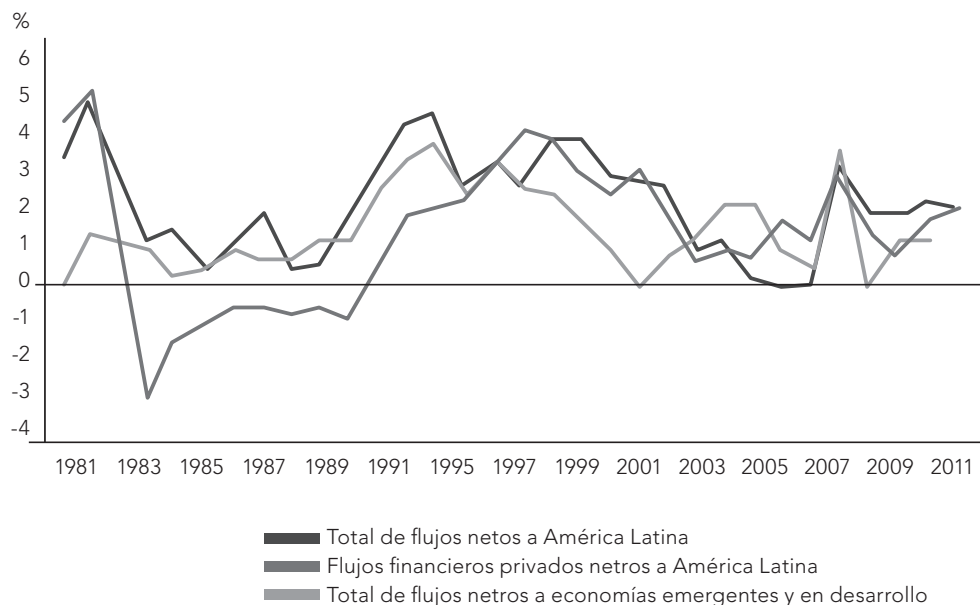
Tabla N.º 1: América Latina y el Caribe: Fuentes de financiamiento externo 1990 - 2006 (como porcentaje del PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
A > Deuda	0,7	1,4	2,9	2,7	0,7	2,1	0,9	0,7	1,4	-1,1	-0,9	0,3	-1,2	-0,6	-2,0	-2,3	-1,7
Préstamos	-0,1	0,6	0,9	-1,2	2,2	2,3	-0,7	0,0	-0,1	-1,9	-0,9	-0,2	-0,6	-0,4	1,5	-0,4	-1,7
Bonos	0,8	0,8	2,0	3,9	2,9	2,9	-0,1	1,50,8	1,5	0,8	0,0	0,0	-0,5	0,2	-0,5	-0,1	0,0
B > Inversiones	0,8	1,6	1,6	2,3	2,6	1,8	2,8	3,5	2,9	4,1	3,4	3,4	2,8	2,1	2,1	2,4	1,2
Directas	0,6	1,0	1,0	0,8	1,5	1,5	2,2	2,9	3,1	4,6	3,6	3,4	2,7	2,0	2,2	2,1	1,2
De cartera	0,2	0,6	0,6	1,6	1,1	0,3	0,6	0,6	0,2	0,5	0,2	-0,4	0,8	-0,3	-0,1	-0,1	0,0
C > Otras	-0,1	0,1	0,0	-0,2	-0,4	-0,3	-0,1	-0,2	-0,4	-0,2	0,2	-0,4	0,8	-0,3	-0,1	-0,1	0,0
D > Remesas de trabajadores	1,0	1,0	1,1	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	1,0	1,2	1,2	1,5	1,9	2,1	2,2	2,2	2,1
Total ingreso de capitales más remesas (A+B+C+D)	2,4	4,0	5,6	3,8	3,9	4,7	4,5	4,9	4,9	4,0	4,0	4,2	2,7	3,2	2,2	2,2	1,6
Total ingreso de capitales (A+B+C)	1,5	3,0	4,5	4,8	3,0	3,7	3,6	4,0	3,9	2,8	2,8	2,7	0,8	1,2	0,0	0,0	-0,5

Fuente: Machinea y Titelman (2007) con base en CEPAL y FMI.

Ante la ausencia de control de capitales cada que se presentan síntomas de crisis en los llamados “mercados emergentes”, los conglomerados financieros precipitan fugas. La Gráfica N.º 5 evidencia cómo durante la crisis de la periferia en 1997 se confirmó esta tendencia cuando se presentó fuga de capitales con un monto aproximado de US\$120 millardos.

Gráfico N° 5: Flujos netos de capital a economías emergentes y en desarrollo, así como América Latina 1980-2011 (como porcentaje PIB)



Fuente: Tomado de Guzmán (2010).

La Crisis a partir de 1998

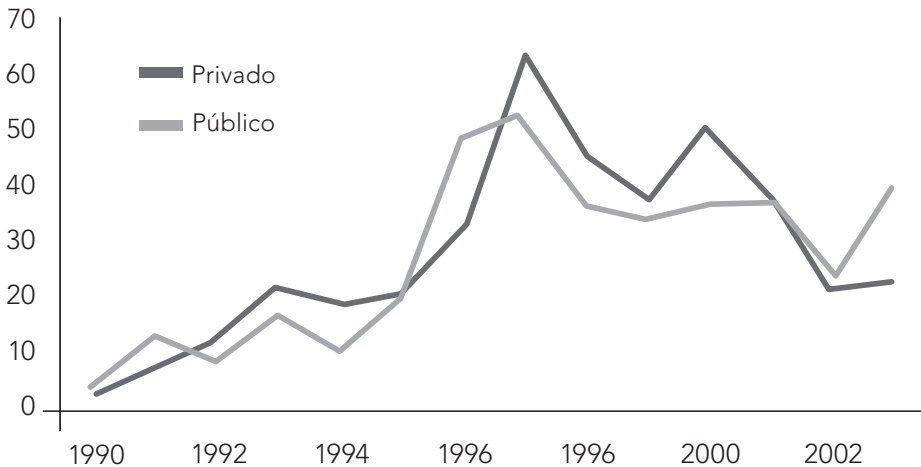
Las vulnerabilidades sistémicas de las economías abiertas quedaron en evidencia en 1998. En ese año Rusia decidió suspender el pago de su deuda pública externa a pesar de que aceptó un préstamo por US\$ 4.800 millones. El pánico de los inversionistas a que esta situación se generalizara en los “mercados emergentes” produjo fuga de capitales, como convencionalmente ocurre en situaciones similares. Brasil fue el país más afectado por el contagio inmediato. En tan sólo dos meses “las reservas internacionales brasileñas cayeron 27.800 millones de dólares, quedando en 41.500 millones” (CEPAL, 1999: 5). Entonces, el gobierno brasileiro reaccionó con las medidas que convencionalmente utilizan los gobiernos cuando se precipitan fugas de capitales, esto es, entregarles condiciones aún más favorables para mermar la fuga:

Entre las medidas que tomó el Banco Central brasileiro estuvieron la eliminación de restricciones administrativas para el capital extranjero y la reducción a cero del impuesto sobre la renta aplicable a ciertas colocaciones de corto plazo de no residentes. A fin de contener el déficit fiscal, el gobierno anunció recortes de gastos y estableció para 1998 una meta para su resultado primario de 5 mil millones de reales [...] Finalmente, el Banco Central elevó fuertemente la tasa de interés (CEPAL, 1999: 5).

Pero la lógica de la ganancia y de la rentabilidad financiera en estos casos, es implacable. Las medidas gubernamentales sirvieron muy poco; un mes después el índice de la Bolsa de Valores de São Paulo cayó en un 40%, (CEPAL, 1999; Podzun, 2001) y la salida de divisas llegó a los US\$11 000 millones. En secuencia de hechos, la prima de riesgo país se elevó de manera considerable y, como ocurre cada que el sistema financiero cierra las puertas, Brasil debió acudir al FMI. Este país “firmó un acuerdo con el FMI, asociado a un paquete de asistencia financiera por 41.500 millones dólares, con recursos de ese organismo, del Banco Mundial, BID y BIS (*Bank of International Settlement*), sujeto a determinadas condiciones de disciplina fiscal” (CEPAL, 1999). El ajuste lo terminó pagando el conjunto de la población.

Debe resaltarse, como lo señala Podzun (2001), el hecho de que el contagio de esta crisis en toda la región tras el impacto del *default ruso* redujo en un año el flujo de capitales en un 30% (Gráfico N.º 6).

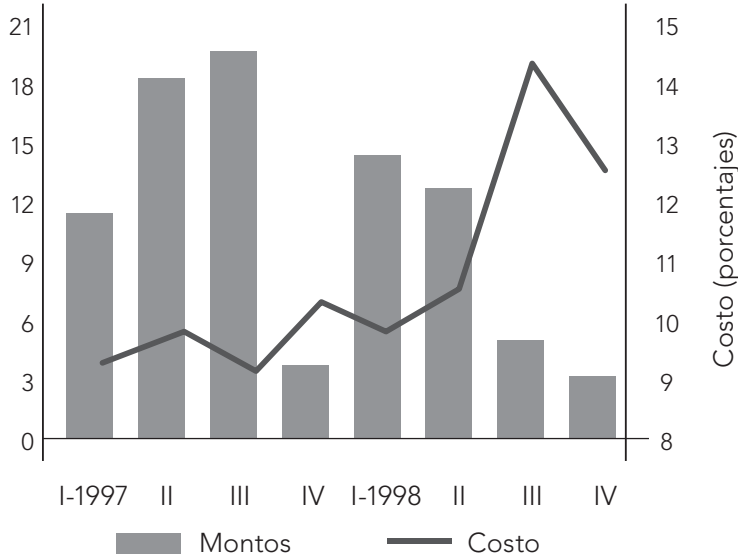
Gráfico N.º 6: Flujos brutos de capital a América Latina (millones de dólares)



Fuente: Perry (2004).

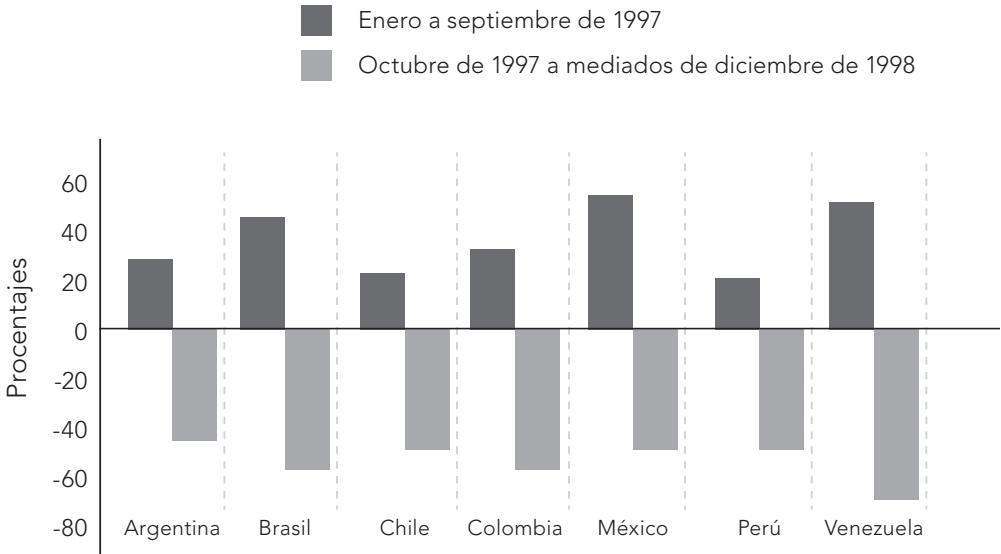
El mercado latinoamericano de renta fija se desplomó. En contravía al accionar de la FED, que practicaba una política de emisiones masivas orientada a abaratar el costo internacional de los bonos, éstos aumentaron en la región en más de 1200 puntos básicos en el lapso de octubre de 1997 a diciembre de 1998, a causa de la desconfianza de los operadores financieros tanto domésticos como internacionales para otorgarle crédito a los gobiernos (Gráfica 7). Mientras tanto, las cotizaciones de las acciones en las bolsas de valores regionales pasaron de un promedio de rentabilidad del 20% a tasas negativas cercanas al -80%, ejemplificadas en el propio caso brasileiro (Gráfica 8).

Gráfico N.º 7: América Latina y el Caribe: Emisiones Internacionales de Bonos



Fuente: CEPAL (1999).

Gráfico N.º 8: América Latina y el Caribe: Variaciones de las cotizaciones en las bolsas de valores



Fuente: CEPAL (1999), sobre las cifras de la Corporación Financiera Internacional.

Pocos años después la afectada fue Argentina. Desde los inicios de la década del noventa, a la apertura financiera se sumó la oficialización de la paridad cambiaria del peso con el dólar bajo el pretexto de frenar la inflación. Estas definiciones institucionales produjeron un ciclo virtuoso de IED, aumento de las exportaciones y reducción de la inflación. Las potencialidades de la inversión se aumentaron con el flujo de dinero obtenido por la privatización de activos públicos: “hasta mediados de 1994, las privatizaciones brindaron recursos cercanos a los 17 300 millones de dólares” (León, 2004: 5).

Repitiendo la constante de la incursión del capital financiero en la periferia, la mayor parte de la inversión extranjera se realizó en actividades financieras. Como se muestra en la Tabla N.º 2, en el lapso 1992-1998 Argentina recibió cerca de US\$171 552 bajo la forma de capital extranjero, de los cuales sólo el 21,3% era inversión directa, mientras que más del 50% correspondía a inversión de cartera, en razón de los diferenciales en las tasas de interés y de cambio. Otra de las constantes de la inversión de portafolio en Latinoamérica se repitió en este país del Sur, la mayor parte de esa inversión se focalizó en la compra de títulos de deuda pública.

Tabla N.º 2: Entradas acumuladas de capital extranjero en Argentina 1992 - 1998

	Millones de dólares	Porcentajes
Inversión directa	36.615	21,3
Inversión de cartera	88.219	51,4
Otras inversiones	46.718	27,2
Total	171.522	100
Fuente: Bustelo (2002)		

De esta manera,

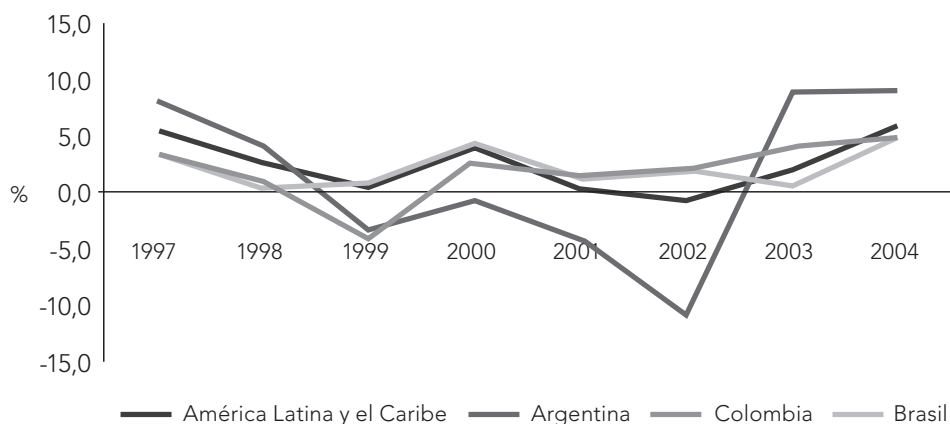
La deuda externa total pasó de 61 337 millones de dólares en 1991 a 85.678 millones en 1994, a 109 774 millones en 1996 y a 141 371 millones en 1998. En relación al PIB, la deuda externa pasó de 27,4% en 1992 a 51,1% en 1998. En proporción de las exportaciones de bienes y servicios, creció de 407,1% a 523,6% entre esos dos años. La mayor parte de la deuda pública externa se debió a la adquisición de bonos y títulos. (Bustelo, 2002: 5)

En 1998, Argentina evidenció un proceso de desaceleración de la economía en -3.4%, lo que sumado al déficit de cuenta corriente precipitó fuga de capitales, la declaratoria del aumento en el índice del riesgo país y, por ende, el monto de la deuda pública. Esta tenía la particularidad de que mayoritariamente era de corto plazo, lo que aumentó las dificultades fiscales: “La deuda externa se contrajo fundamentalmente a corto plazo, de manera que el cociente entre la deuda externa a corto plazo y las reservas en divisas pasó de 1,60 en diciembre de 1998 a 1,67 en diciembre de 1999 y a 2,0 en junio de 2001” (Bustelo, 2002: 6).

A causa del incremento del déficit fiscal, el gobierno redujo el gasto público. A mediados del 2001, ante la inminencia de la suspensión de pagos y una vez decretada la devaluación de la moneda, Argentina experimentó la mayor fuga de capitales de las últimas décadas. Lo que siguió fue el colapso del sistema financiero y la imposición del plan de ajuste del FMI. Nuevamente, la población sufrió las consecuencias de la especulación financiera internacional con una nueva transferencia de riqueza por la vía presupuestal.

La crisis del capitalismo periférico oficializada en 1998 produjo desaceleración económica. Así, mientras en 1997, el PIB de América Latina y el Caribe (ALC) crecía a un ritmo del 5,5% anual, en 1998 lo hacía en un 2,3% y en el 1999 en el 0,4%. En el Gráfico N.º 9 puede constatarse esta tendencia adicionada con los casos de Argentina, Colombia y Brasil.

Gráfico N.º 9: Tasas anuales de variación PIB



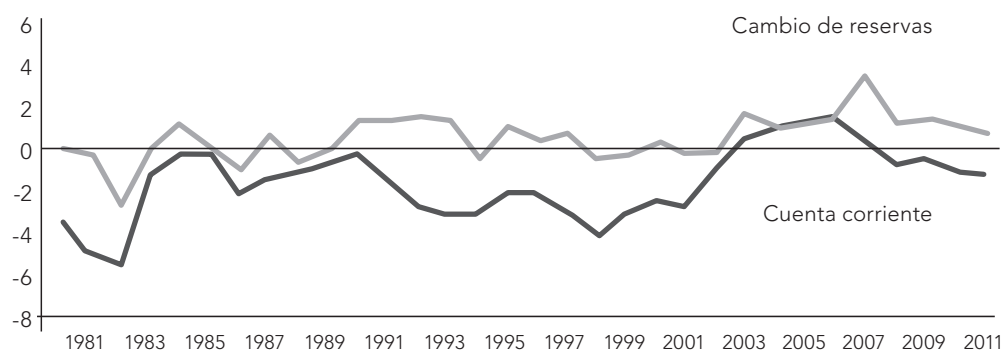
Fuente: Autores con base en CEPAL.

A manera de conclusión, en este aparte puede afirmarse que los ciclos de especulación de los grupos financieros repiten el mismo formato: realizan entrada masiva de capitales en momentos de confianza en los mercados domésticos, aumentando la oferta monetaria y revaluando el tipo de cambio nominal. De igual manera el aumento del M1 y M2 (profundización bancaria) llevan a que se generen procesos inflacionarios que tienden a revalorar la tasa de cambio real, por lo que recurrentemente los países entran en déficits de la balanza comercial. Entonces tienen que acudir a aumentar la IED para compensarlos en la balanza de capitales. Esto explica la diferencia entre la balanza comercial y el ingreso de divisas. En la Gráfica N.º 10 se observa esta discordancia en el lapso 1980-2010 en la región.

El grueso de esta IED la constituyen inversiones de portafolio, mayoritariamente inversiones en títulos de deuda pública. En los mercados capitales internos los inversionistas apropian riqueza por la vía de rentas financieras. Posteriormente, en los períodos de crisis se precipitan fugas de capitales, opera la devaluación, la deuda se encarece, la prima de riesgo aumenta y el sistema financiero bloquea las inversiones. Entonces los países tienen que acudir al FMI y las poblaciones soportar los planes de

ajuste; y los países son obligados a transferir cantidades considerables de sus recursos a los centros financieros, ahora, por la vía fiscal.

Gráfico N.º 10: Cuenta corriente como porcentaje del PIB y variación de reservas internacionales América Latina 1980-2010



Fuente: Tomado de Guzmán, con base en FMI (2010).

Nos acercamos de nuevo a una crisis en los mercados emergentes y en Colombia

El final del ciclo del dólar barato

La desconexión transitoria de Latinoamérica con la actual recesión internacional, oficializada en el último trimestre del 2008, obedeció en gran medida al incremento en los precios de las materias primas y alimentos en el comercio mundial, lo que ha posibilitado el aumento de las exportaciones y la Inversión Extranjera Directa en el contexto de un modelo dependiente de economía “reprimarizada”. Evidencia de esto está relacionada con que para 2012 el 60% de la canasta exportadora latinoamericana se ubica en el área de las materias primas y alimentos.

Pero este incremento tiene un límite en el tiempo por cuanto obedece, en lo fundamental, a la especulación de los grupos financieros en los mercados de capitales con los títulos que las representan y no a un crecimiento de la demanda internacional⁸. Ese límite se encuentra en el debilitamiento del comercio mundial asociado a la profundización de la crisis,⁹ lo que aumenta la brecha entre especulación y consumo y en la actual fragilidad del sistema financiero internacional.

8 La especulación con los *comodities* fue propiciada por las propias autoridades norteamericanas desde el año 2000, cuando le quitaron a la *Commodity Futures Trading Commission* (CFTC), entidad encargada de controlar la especulación en el mercado de derivados financieros, la facultad de controlar los *Over Counter Derivatives* (Munévar, 2011).

9 A la crisis norteamericana y europea debe sumársele las dificultades que empieza a experimentar la economía China que cuenta con un endeudamiento que se acerca al 200% del PIB, a la par que reduce su crecimiento económico y presenta estancamiento en el crecimiento manufacturero, mostrando además signos de insolvencia en el sistema financiero acompañada con la existencia de una burbuja inmobiliaria reconocida hasta por el FMI.

El otro factor relevante en la explicación de la desconexión transitoria de Latinoamérica con relación a la recesión internacional ha sido el desplazamiento de las inversiones de portafolio de las metrópolis hacia la región en procura de la rentabilidad que obtienen con los diferenciales en las tasas de cambio y las tasas de interés. Este desplazamiento especulativo, sin embargo, depende de que las autoridades monetarias norteamericanas mantengan el dólar barato con emisiones masivas, política denominada *Quantitative Easing* (Q.E), la cual vienen implementando desde Marzo del 2009, cuando la Reserva Federal (FED) anunció la compra de hasta 1,7 Billones de dólares en títulos respaldados por hipotecas y deuda pública. Actualmente, la FED sigue comprando títulos a razón de US\$85 000 millones al mes. Sin embargo, el Q.E empieza a desvanecerse en el horizonte económico.

Efectivamente, el 25 de Junio de 2013 el Comité Federal del Mercado Abierto (FOMC) que orienta las decisiones de la FED confesó en un comunicado público que los días del Q.E están contados:

Si los datos económicos son coherentes con nuestras previsiones, la FED considera apropiado moderar el ritmo de las compras mensuales hacia finales de año y, si los datos posteriores se mantienen en la línea de nuestras expectativas actuales, seguiríamos reduciendo progresivamente el ritmo de las compras durante el primer semestre de 2014 y daríamos por finalizado el programa a mediados de año (Funds People, 2013: 1).

Este fue el anuncio al mundo de los negocios bursátiles que el ciclo del dólar barato estaba llegando a su final.

El fracaso de la política de expansión monetaria en la gestión de la crisis económica internacional y el caso colombiano

La reacción en los mercados fue inmediata abriendo una fase aun mayor de inestabilidad en el conjunto del sistema financiero internacional. Nuevamente hay que insistir en las contradicciones de la gestión neoliberal, en su incapacidad estructural de aumentar la demanda y la tasa de acumulación.

La FED, al anunciar el Q.E, argumentó que una tasa de interés baja (se encuentra en niveles cercanos a cero) posibilitaría la recuperación de la inversión y el consumo. Sin embargo, el crecimiento del PIB estadounidense solamente fue del 1,8% en el 2011 y del 2,2% en el 2012, y las inversiones de familias en acciones en el lapso 2009-2012 tan sólo aumentaron un 0.3% del PIB.

Lo que sí ha quedado en evidencia con este accionar de las autoridades monetarias norteamericanas es el poder político de los grupos financieros transnacionales. Por cuanto fue la FED el principal actor de la “operación de salvamento” de los bancos cuando asumió los pasivos en sus hojas de balance en los turbulentos meses del 2008; la misma que, al tiempo, les reconoce intereses sobre las reservas que le depositan, por lo que no requieren ofrecerlas al sector privado.

Esta política monetaria corporativa, sin embargo, se encuentra en una encrucijada. Los analistas de J.P. Morgan en uno de sus últimos informes reconocen que esta generosidad con los banqueros es insostenible. Así la FED cumpla con el calendario sugerido por el Comité Federal de Mercado Abierto,

finalizando con el Q.E a mediados del año entrante, añaden, las reservas de los bancos llegaran a US\$2,5 billones, y un incremento neutro de las tasas de interés de referencia (calculado en el 4% sobre una inflación del 2%) significaría un aumento en los pagos de US\$ 100 000 millones contra esta reservas, abriéndose la posibilidad de que la FED empiece a registrar ingresos netos negativos.

Luego discuten sobre el escenario contrario, el de preservar a la baja las tasas de interés, anotando que tampoco es muy favorable por cuanto habría presiones hacia la inflación. Opinan que “cuanto mayor sea el balance de la FED, más caro resultará mantenerlo y más trastornos causará una futura reducción”. Concluyen que el Q.E debe finalizar. Previamente, y entre líneas, habían descartado la posibilidad de que la FED redujera sus depósitos vendiendo bonos para mejorar el balance, por cuanto, la consecuencia sería un aumento de los tipos de interés de largo plazo sacrificando las inversiones de renta fija. En este diagnóstico de los voceros del gran capital queda implícito que en el futuro próximo asistiremos a una desvalorización considerable de activos financieros.

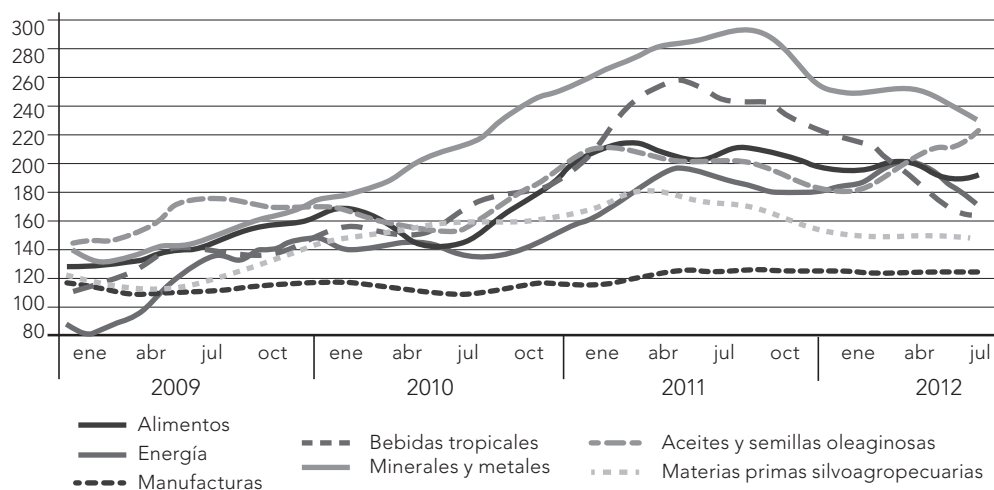
Los anuncios de la Reserva Federal produjeron de manera inmediata fuga de capitales de los mercados emergentes. “En la semana que terminó el 26 de junio de 2013, salieron US\$5 570 millones de fondos de bonos de mercados emergentes, el mayor éxodo semanal del cual se tenga registro y la quinta semana consecutiva de flujos netos negativos tras casi un año de ingresos ininterrumpidos, según la proveedora de datos EPFR Global” (The Wall Street, 2013: 1).

Esta fuga ha producido, obviamente, devaluaciones en cadena de las monedas internas. A la manera de círculo vicioso la devaluación de las monedas internas conlleva a una baja en los precios de los bonos que emiten los gobiernos. Solamente en el mes de junio “los precios de los bonos emitidos en las economías emergentes han perdido 9,5% de su valor desde su máximo histórico, alcanzado en mayo. El ritmo de la liquidación evoca finales de 2008, cuando los bonos de los mercados emergentes cayeron casi 30% en menos de dos meses”. (The Wall Street, 2013)

Llama la atención la fragilidad que están desnudando las economías de los BRICS con los cambios en las finanzas internacionales.

Los inversores están huyendo de los cuatro mercados emergentes más grandes conocidos como BRICS después de que la tasa de incumplimiento de pagos de los consumidores en Brasil subió hasta su nivel más alto desde el 2009, los precios de las exportaciones petroleras rusas cayeron hasta un mínimo en 18 meses, el déficit presupuestario indio se amplió y los precios de las propiedades en China se desplomaron. (Bloomberg)

Gráfico N.º 11: América Latina: índices de precios de productos básicos de exportación y manufacturas 2009-2012



Nota: (2000= 100, promedio móvil 3 meses)

Fuente: Tomado de CEPAL (2012ª)

La crisis de las bolsas en la periferia afecta principalmente al segmento de los *comodities*, anunciando para el futuro inmediato mayores dificultades en las economías periféricas. De hecho ya en el 2012, estos precios, particularmente en América Latina venían decreciendo como puede observarse en el Gráfico N.º 11

Adicionalmente, la devaluación de las monedas en Latinoamérica ya es un hecho generalizado. En el lapso comprendido entre el 1 de abril y la tercera semana de junio, “la depreciación del real ha sido del 11,8%; del sol, 10,6%; del peso chileno, 9%; del peso mexicano, 8,6%, y del peso colombiano, con una de las menores cifras, 6,2%” (Montenegro, 2013).

El mercado de la deuda pública experimenta un franco deterioro, con pérdidas acumuladas desde finales de Abril que ya llegan al 20%.

La caída en los precios de los títulos gubernamentales es considerable. No ha sido tan solo Brasil el damnificado en esta área de las inversiones:

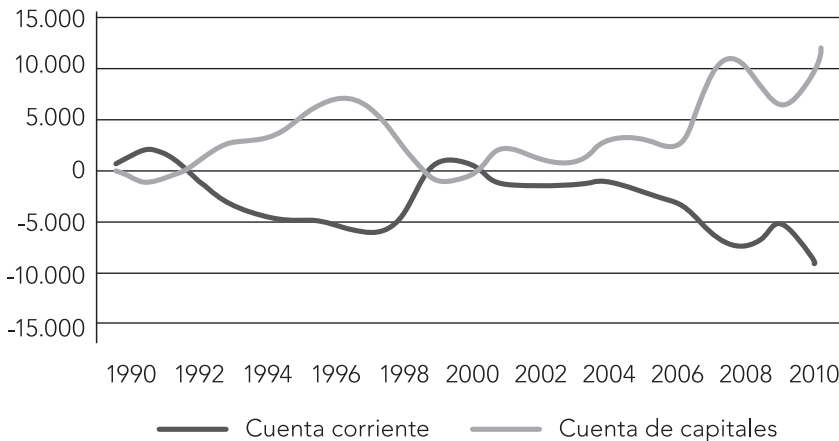
Fue muy parecida la evolución de los títulos más largos de otros países de la región, como Perú y Uruguay, que tuvieron mermas en los últimos dos meses del 17,5%. Ningún país de la zona quedó al margen, aun con pérdidas más acotadas. El Global mexicano que vence en 2033 cayó en menos de 60 días un 14,4%, pasando de US\$ 149 a US\$ 127,5, mientras el de Colombia al mismo año cayó sólo el 10,2% (Wende, 2013: 1).

Los datos recientes en el mercado de renta variable en la región igualmente confirman una tendencia a la baja. Según Bloomberg, y conforme a cuentas en moneda local, en lo que va corrido del año la bolsa de Chile ha caído en un 11,6% y la de México 14%; en Brasil el descenso va en 24,5% y en Perú ya supera el 26%.

En Colombia los indicadores en el área de las finanzas van igualmente en declive. A mediados de junio la Superintendencia Financiera informó que las utilidades del sistema financiero se habían reducido por tercer mes consecutivo obteniendo una ganancia de \$7,82 billones, cifra que representa un porcentaje 59,13% inferior a la registrada en el mismo periodo en el 2013, cuando los intermediarios financieros obtuvieron ganancias por \$19,13 billones. Debe resaltarse el caso de los Fondos de Pensiones y cesantías porque las sociedades que los administran obtuvieron ganancias por \$2,48 billones, cuando hace un año ganaron \$7 billones. Este descenso se encuentra asociado a la subida de las tasas de interés de los TES, dado que la mitad del portafolio de los Fondos de pensiones y cesantías se encuentra en estos títulos de deuda pública, repercutiendo en la tesorería de las instituciones bancarias. En el caso de las acciones la Bolsa de Valores de Colombia ha perdido casi un 15% en lo que va corrido del año.

Más allá del deterioro en los negocios de los intermediarios financieros, lo que debe preocupar a los trabajadores y a la gran mayoría de los colombianos es lo que se avecina en el escenario macroeconómico. La dependencia en la globalización financiera se expresa en el área del comercio exterior de los países periféricos en déficits recurrentes en la cuenta corriente que se compensan con inversiones en la cuenta de capitales. Esta tesis que hemos presentado en otros países se confirma en el caso colombiano en el lapso 1990-2010 (Gráfico N.º 12).

Gráfico N.º 12: Evolución de la balanza pagos en Colombia 1990 - 2010



Fuente: Construcción autores con base en Banrep y DANE.

Colombia, en el año 2012, llegó a un déficit de cuenta corriente de US\$11 415 millones, lo que representó un incremento del 20% con relación al del 2011; este déficit es equivalente a 3,1% del PIB, porcentaje que se explica por el aumento de precios de las exportaciones asociadas a los *comodities*.

La actual caída de los precios externos complica el futuro económico inmediato. Esta preocupación ya ha sido expresada por analistas del establecimiento que se diferencian parcialmente de la tecnocracia neoliberal. Mauricio Cabrera quien fue asesor de un sector del Partido Liberal, y quien ha venido insistiendo en los efectos negativos de la revaluación en el conjunto de la economía, publicó recientemente un libro sobre este tema llamado *10 años de Revaluación*. En el prólogo del mismo, José Antonio Ocampo, ex ministro de Hacienda en Colombia y ex director de la CEPAL, hizo un seguimiento de la balanza comercial descontando el efecto precios-*comodities* sobre las exportaciones, llegando a la conclusión que déficit actual debería estar en el 10% del PIB. Cabrera, comentando las afirmaciones de Ocampo, añade que con un déficit de estas dimensiones, un cierre de los flujos de capital que lo financian, obligaría a un ajuste estructural interno que, obviamente, dependería de los tiempos en que opere el bloqueo financiero. Recuerda que en el año 1997 teníamos un déficit comercial del 4% del PIB y que el cierre abrupto de los mercados de capitales obligó a un *ajuste doloroso*. Estas opiniones fueron emitidas antes de que se produjera la fuga de capitales en la región que se ha evidenciado en las últimas semanas

Esta es la causa del por qué el FMI acaba de extender por dos años en el caso de Colombia la Línea de Crédito Flexible (LCF) con carácter precautorio por US\$ 5 840 millones de dólares. El final de la historia ya es suficientemente conocido: cuando los flujos de capitales dejan de financiar el déficit comercial solamente queda el acudir al FMI, que termina implementando los planes de ajuste.

No tomar las reformas de fondo que se requieren en cuanto a la forma como se viene desarrollando la política monetaria y el régimen de inversiones en Colombia nos hará repetir lo sucedido a finales de la década del noventa, cuando el país fue obligado a firmar un Acuerdo Extendido y varios Acuerdos *Stand By* que determinaron los fundamentos de una legislación y unas políticas públicas regresivas, que bajo el actual escenario se desarrollaría en una versión ampliada.

Bibliografía

Aglietta, Michel (1998). "Le capitalisme de demain".
En *Notes de la Fondation Saint-Simón*.

Aglietta, Michel y Rebérioux, Antoine (2009). *El Capitalismo Financiero A La Deriva. El debate sobre el gobierno de empresa*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Banco de la República (2012). *Informe al Congreso de la República*. Bogotá: Colombia.

Boyer, Robert (1999). "Dos desafíos para el siglo XXI: Disciplinar las finanzas y organizar la internacionalización".
Revista de la CEPAL 69, Santiago de Chile.

Bustelo, Pablo (2002). "Los orígenes de la crisis financiera de Argentina: una comparación con las crisis asiáticas". *Boletín Económico de Información Comercial Española* N.º 2715.

CEPAL (1999). "Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 1998". *Notas de la CEPAL* N.º 2 (Número Especial). Comisión Económica para América Latina y el Caribe

— (2001). "Una década de luces y sombras". *Notas de la CEPAL* N.º 15. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

— (2002). "Globalización y desarrollo". *Notas de la CEPAL* N.º 22. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

— (2012a). *Las políticas ante las adversidades de la economía mundial*. Santiago de Chile: Estudio Económico de América Latina y el Caribe.

— (2012b). *Informe Macroeconómico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.

Chesnais, François (2004). *La finance mondialisée*. Editions la découverte, París.

Comisión de Auditoría de Deuda (1988). Congreso del Brasil.

Consejo Superior de Política Fiscal, CONFIS (2011). *Plan Financiero 2011, Documento Asesores*. Bogotá, Colombia.

De Oliveira, Francisco (2003). *Crítica à razão dualista-O ornitorrinco*. Sao Paulo: Boitempo.

Dumenil, Gerard y Lévy, Dominique (2005). *Neoliberalismo y Financiarización*. Recuperado el 3 de marzo de 2011 en http://www.correntroig.org/IMG/pdf/mateo_tome.pdf.

— (2008). *Crisis y Salida de la Crisis: Orden y Desorden Neoliberales*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Funds People (2013). *Quantitative Easing ¿se acaba el mundo?* Recuperado el 26 de Junio del 2013 en <http://www.fundspeople.com/noticias/sin-quantitative-easing-se-acaba-el-mundo-95653>.

Giraldo, César (2005). "Financiarización: un nuevo orden social y político". En *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social*. Bogotá: Centro de Investigaciones para el Desarrollo, Universidad Nacional de Colombia.

Gowan, Peter (1999). *La apuesta por la globalización*. Madrid: Ediciones Akal.

Guzmán, Calafell Javier (2010). *Flujos de capital hacia América Latina: retos y respuestas de política, Documentos de Discusión 1*. Cusco, Perú: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, Asociación Regional de Bancos Centrales.

Harvey, David (2005). *El Nuevo Imperialismo*. Madrid: Ediciones Akal.

Husson, Michel (2008). *Un pur capitalisme*. Laussane: Editions page deux.

Jetin, Bruno (2002). *La Tasa Tobin*. Caracas: Fondo Editorial Question.

León Eduardo (2004). *¿Fallaron los alumnos o fallo el maestro? Una crónica de América Latina en el reciente curso del FMI*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Lichtensztein, Samuel y Baer, Mónica (1989). Caracas: Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial, Editorial Nueva Sociedad.

Livacic Ernesto y Sáez Sebastián (2001). "La agenda de la supervisión bancaria en América Latina". *Revista de la CEPAL* 74. Santiago de Chile.

Machinea José Luis y Titelman Daniel (2007). "¿Un crecimiento menos volátil? El papel de las instituciones financieras regionales". *Revista de la CEPAL* 91. Santiago de Chile.

Mandel, Ernest (1977). *La Crisis*. Madrid: Editorial Fontamara.

Marx, Carlos (1972). *El Capital*. Tomo III. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Ministerio de Hacienda y Crédito Público (2012). *Marco Fiscal De Mediano Plazo*. Bogotá.

Moguillansky Graciela (2002). *Inversión y volatilidad financiera: América Latina en los inicios del nuevo milenio*. Serie 3 - Informes Especiales. Santiago de Chile: CEPAL.

Moguillansky Graciela, Studart Rogerio y Vergara Sebastián (2004). "Comportamiento paradójico de la banca extranjera en América Latina". *Revista de la CEPAL* 82. Santiago de Chile.

Montenegro, Armando (2013). "Se acabó la fiesta". *El Espectador*. 23 de Junio.

Munévar, Daniel (2011). *Alza en los precios de los alimentos. Una mirada desde América Latina*. [Versión electrónica en: cadtm.org/Espanol]

Oriol Prats Joan (2000). "La importancia del sistema financiero para el desarrollo". Instituto Internacional de Gobernabilidad. *Revista Desarrollo humano e institucional en América Latina* (DHIAL) N.º 3. Visitado el 1 de abril de 2007 http://www.iigov.org/dhial/?p=3_10

Perry, Guillermo (2004). *Mercado de capitales, riesgos macroeconómicos y financiamiento del sector privado*. Medellín: Colombia. Visitado el 1 de abril de 2007 [http://www.worldbank.org/.../\\$FILE/Capital%20Markets,%20Medellin,%20feb%2003.pdf](http://www.worldbank.org/.../$FILE/Capital%20Markets,%20Medellin,%20feb%2003.pdf).

Podzun de Buraschi, Marta (2001). "Crisis externas y financieras de la década del noventa". *Actualidad Económica* Año XI, N.º 51: 11-15. Argentina: Universidad Nacional de Córdoba, Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas.

Roddick, Jacqueline (1990). *El Negocio de la Deuda Externa*. Bogotá: El Ancora Editores.

Stiglitz, Joseph (2002). *El malestar en la globalización*. Bogotá: Santillana Ediciones.

The Wall Street Journal en español (2013). "La deuda de los mercados emergentes aprende a vivir sin la FED". Visita el 5 de julio de 2013 <http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324436104578578204133353738.html?mod=rss%20-%20Spanish%20Feed>.

Toussaint, Eric (2011). *La Crisis global*. Barcelona: Editorial Viejo Topo.

Wende, Pablo (2013). *Por la salida de dólares caen 20% bonos de la región*. Visita el 26 de junio de 2013 <http://www.ambito.com/diario/noticia.asp?id=694660>.

Williamson, Oliver (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxfordshire: Oxford University Press.

LAS TRANSNACIONALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. ECONOMÍA MUNDIAL Y CRISIS*

Graciela Galarce Villavicencio**

Panorama general

La reciente crisis de la economía mundial ha afectado en diferentes grados a la economía de los países, a los trabajadores y a los Estados. Los propios Bancos y otras instituciones financieras han sido seriamente afectados en los países desarrollados, y se han recuperado parcialmente sólo con el apoyo de sus Estados.

La profunda crisis ha afectado fuertemente a la sociedad en general como un todo, con excepción de las empresas transnacionales productoras de bienes y servicios; más aún, han mantenido niveles elevados de ganancias y de liquidez, lo que les ha permitido ampliar en grado importante su presencia en la economía mundial. Gracias a la escasez relativa de recursos naturales en el mundo, en América Latina y el Caribe se ha intensificado la presencia de las empresas transnacionales. Esta creciente presencia de las Transnacionales en la región se ha visto favorecida por el apoyo de gran parte de los gobiernos de la región, que han permitido la apropiación de los recursos naturales. El control de estos recursos naturales y la importancia estratégica que su explotación implica para la reproducción económica ha permitido a las Transnacionales incrementar su poder sobre la sociedad, sobre las instituciones de los Estados, sobre las instituciones políticas y sobre los medios de comunicación.

Desde el punto de vista político, es fundamental conocer la realidad que se quiere transformar y poder así develar aquellas contradicciones que puedan permitir a los partidos, a los trabajadores y a los movimientos sociales, plantearse propuestas y movilizaciones orientadas a transformar la realidad existente. Sin embargo, paradójicamente, mientras que la presencia de las Transnacionales es mucho más grande y evidente que antes, los análisis teóricos y críticos han disminuido en cada uno de los países, y se han vuelto casi inexistentes (o con poca resonancia) tanto en la región de América Latina y el Caribe, como a nivel de la economía mundial.

Es necesario reconocer que las Transnacionales productoras de bienes y servicios crean una estructura productiva y de circulación mundial de las mercancías que se sostiene por encima de las economías nacionales. Se apoyan, y en muchas ocasiones actúan conjuntamente con el sistema financiero de sus países de origen y con el sistema financiero internacional. Las Transnacionales,

* Agradezco a Orlando Caputo con quien he estado trabajando desde hace décadas. Este documento hace parte de dicha colaboración.

** Graciela Galarce Villavicencio, Economista Universidad de Chile, Magíster en Ciencias Sociales, FLACSO-México. Actualmente investigadora de CETES y del GT de CLACSO *Economía mundial, economías nacionales y crisis capitalista*.

como las grandes empresas del capitalismo, dominan la economía mundial y ejercen un gran poder sobre los países de América Latina y el Caribe.

La globalización de la economía mundial de las últimas décadas, ha permitido a las Transnacionales generar profundos cambios en las estructuras productivas de sectores y ramas económicas de países y regiones. Asimismo, han contribuido a modificar la distribución del ingreso a nivel de países y de la economía mundial. Se ha producido un fuerte incremento relativo de la participación de las ganancias en el producto, una disminución de la participación de los salarios y remuneraciones y una disminución de la participación de la renta de los recursos naturales que corresponde a los pueblos y a las naciones donde se ubican dichos recursos. Para la región de América Latina y el Caribe, ambas transformaciones han sido profundas.

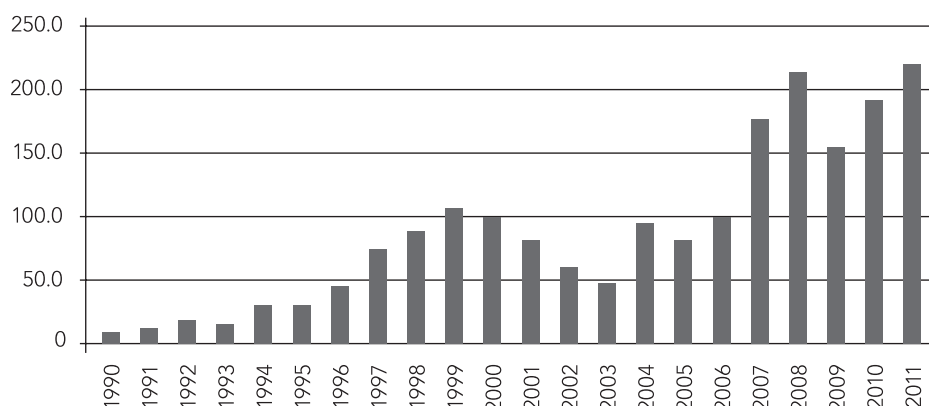
Las tendencias señaladas con la globalización se agudizan con la reciente y profunda crisis de la economía mundial iniciada a finales de 2008. América Latina y el Caribe, junto con Asia, venía siendo la región en la que las Transnacionales habían orientado sus inversiones preferentemente. La actual crisis económica mundial ha profundizado esta tendencia. En América Latina y el Caribe las actividades de las Transnacionales se han desarrollado en forma pura y profunda, debido a que las Transnacionales de los países desarrollados apoyadas teóricamente en el neoliberalismo han contado con la colaboración de la mayoría de los gobiernos de la región, así como también con el apoyo de la mayoría de los medios de comunicación y con parte significativa de la intelectualidad. En Asia, la situación es diferente. Estos países implementan una estrategia nacional de largo plazo de sus economías y de su inserción en la economía mundial.

Las inversiones de las transnacionales en América Latina y el Caribe 1990-2011

Desde el punto de vista del gasto, el Producto Interno Bruto (PIB) tiene los siguientes componentes: el consumo de las personas, el gasto del gobierno, la inversión de las empresas y exportaciones e importaciones. En el ciclo económico, y particularmente en la crisis, las inversiones de las empresas son las que más se modifican. El consumo de las personas y el gasto del gobierno pueden aumentar o disminuir, pero lo hacen sólo levemente.

Las inversiones de las empresas, que dependen de las decisiones empresariales pueden tener variaciones bruscas y a veces extremas. En la fase de ascenso crecen significativamente, y en el auge, las inversiones llegan a ser tan elevadas que en algunos sectores se efectúa una sobreproducción. Ante este escenario las inversiones de las empresas pueden caer abruptamente. Este comportamiento también se refleja en los flujos anuales de las inversiones de las Transnacionales en América Latina y el Caribe.

Cuadro y gráfico 1: Las inversiones acumuladas de las Transnacionales en América Latina y el Caribe (1990-2011) (En miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos de UNCTAD (2012).

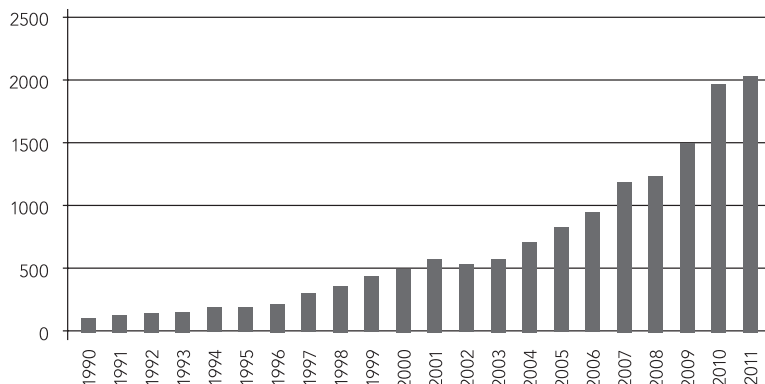
Sin embargo, los flujos anuales de inversiones de las Transnacionales en América Latina y el Caribe han mostrado un gran crecimiento tendencial acompañado de fuertes fluctuaciones ligadas a las crisis de la economía mundial.

En la crisis mundial de inicios de la década de 2000, la inversión anual de las Transnacionales presenta una gran disminución. Con la recuperación de la economía mundial a partir de los años 2004 y 2005, las inversiones de las Transnacionales en América Latina y el Caribe presentan un crecimiento muy elevado hasta el año 2008. La crisis mundial en curso las afectó, pero se mantienen a niveles elevados retomando su dinamismo, para alcanzar en 2011 un total de inversiones de 217 mil millones de dólares en la región, cifra que supera levemente los elevados niveles previos a la crisis. La UNCTAD prevé que en los próximos años a nivel mundial los flujos anuales de inversión de las Transnacionales continuarán creciendo y lo harán a un ritmo mayor, orientándose hacia los países atrasados, entre ellos, los países de América Latina y el Caribe.

Las inversiones acumuladas (*stock*) de las transnacionales en América Latina y el Caribe (1990-2011)

La presencia creciente y dominante de las Transnacionales en América Latina y el Caribe queda en evidencia más que con el análisis de los flujos anuales de sus inversiones, cuando se analizan los stocks globales de las mismas. El *stock* es el valor actual de las inversiones realizadas por décadas que se incrementan con los flujos anuales de inversión y con otros registros contables. Entre otros, queremos mencionar los siguientes: revalorización de activos iniciales, revalorización de las empresas privatizadas y desnacionalizadas, y concesiones de recursos naturales y registro de patentes.

Cuadro y gráfico 2: Las inversiones acumuladas de las Transnacionales en América Latina y el Caribe (1990-2011) (En miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos de UNCTAD (2012).

América Latina y el Caribe: La formación bruta de capital (fbk) y las inversiones acumuladas (*stock*) de las transnacionales (1990-2011)

La presencia dominante de las Transnacionales en la región queda de manifiesto si se la compara con la Formación Bruta de Capital (FBK) en la misma área, aun teniendo presente que se está comparando un flujo anual con una categoría de *stock*.

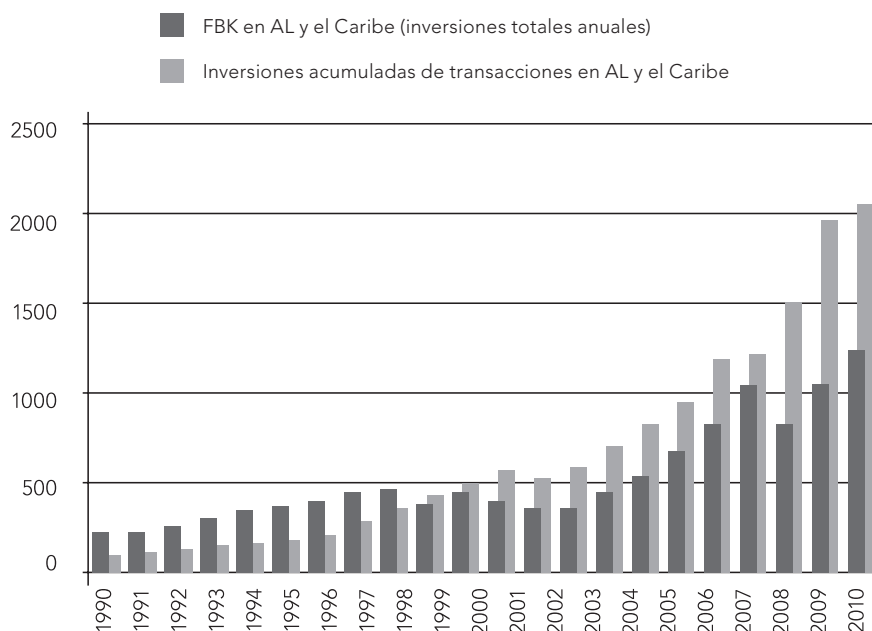
La inversión de las empresas es fundamental para la reproducción económica de los países, de las regiones y de la economía mundial. En 1990, las inversiones en formación bruta de capital en todos los países de América Latina y el Caribe eran poco más del doble de la inversión acumulada de las Transnacionales en la región, y siguieron siendo superiores hasta 1998.

A partir de 1999 se produce un quiebre. Las inversiones acumuladas de las Transnacionales pasan a ser mayores que las inversiones anuales en América Latina y el Caribe. Posiblemente, este cambio se aceleró con el impacto de la crisis asiática. La información muestra que el flujo anual de inversiones en América Latina y el Caribe disminuyó, en tanto que las inversiones acumuladas de las Transnacionales siguieron incrementándose. Esto reforzó el dinamismo y dominio de las Transnacionales en la región. Algo similar sucede en los años de la crisis de inicios de la década de 2000. En la crisis actual continúa lo que hemos señalado. Las inversiones del conjunto de los países de América Latina y el Caribe presentan un estancamiento en las inversiones anuales; mientras tanto, el *stock* de las Transnacionales en la región sigue creciendo en forma importante.

Como hemos mencionado, las inversiones como *stocks* globales de las Transnacionales eran solo el 48% del conjunto de las inversiones anuales de la región. La inversión global de todos los países de América Latina y el Caribe en 2011 alcanzó 1246 miles de millones de dólares, mientras que las inversiones acumuladas de las Transnacionales fueron 2048 miles de millones de dólares. Si en décadas anteriores y en la década de los años noventa se hablaba del gran significado de la inversión extranjera, ahora queda mucho más en evidencia, dado que en 2011 las inversiones de las Transna-

cionales superan en 65% las inversiones anuales en la región. Estos profundos cambios se visualizan mucho mejor en el gráfico 3.

Gráfico 3: América Latina y el Caribe: La formación bruta de capital (FBK) y las inversiones acumuladas (stock) de las Transnacionales (1990-2011). (Miles de millones de dólares)



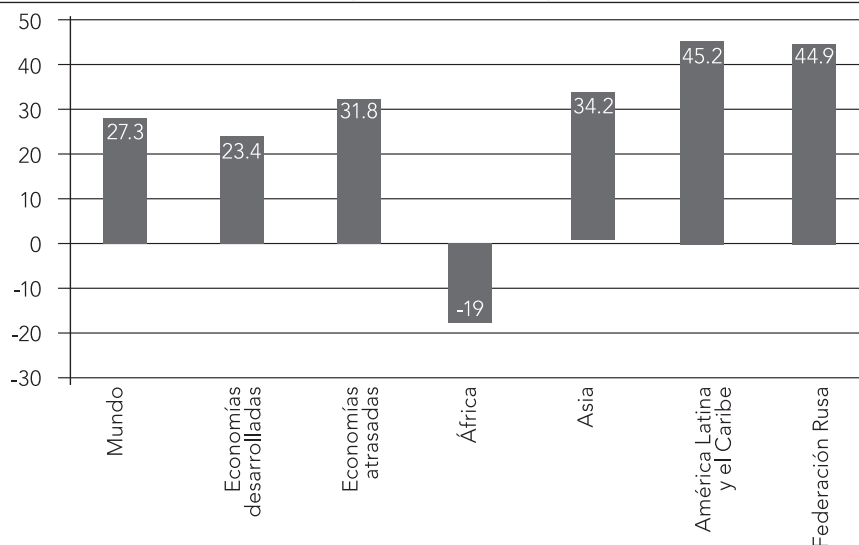
Fuentes: Elaboración propia a partir de información de la base de datos de UNCTAD (2012) y CEPAL (2011).

En la crisis, las inversiones anuales de las Transnacionales en América Latina y el Caribe crecieron a un ritmo menor. No obstante, fue una de las regiones menos afectadas con una disminución porcentual en el periodo 2007-2009 de 13,3%. Entre tanto, las inversiones anuales dirigidas a los países desarrollados disminuyeron en 54%.

Como hemos señalado, con el desarrollo de la crisis económica mundial las Transnacionales han fortalecido su ya elevada presencia en la economía mundial, y particularmente, en América Latina y el Caribe. Adicionalmente, si bien las inversiones de las Transnacionales se dirigen a todas las regiones del mundo, se está modificando la tendencia histórica de orientar mayoritariamente sus inversiones hacia los países desarrollados.

América Latina y el Caribe es la región en la que más crecen las inversiones de las Transnacionales en los últimos años. En efecto, en el periodo 2009-2011 éstas crecen en un 45,2%, en la Federación Rusa lo hacen en un 44,9%, en Asia en un 34,2%, mientras que en los países desarrollados crecen en 23,4% en el periodo 2009 -2011.

Gráfico 4: Impacto de la crisis actual en los flujos de inversión en 2009 - 2011 de Las Transnacionales en las diferentes regiones. (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos UNCTAD (2012)

América Latina y el Caribe: Los flujos anuales de inversión de las transnacionales (IED) por subregión 1990-2011

En las últimas décadas, América Latina y el Caribe, así como las sub regiones, han concitado aún un mayor interés para las inversiones de las Transnacionales. En México las inversiones de las Transnacionales han disminuido debido a la crisis mundial, yen 2011éstas se mantienen por debajo de las inversiones de las Transnacionales en 2007.No obstante, siguen siendo elevadas. En 2011, México es el segundo país receptor de inversiones de las Transnacionales después de Brasil. (CEPAL, 2011)

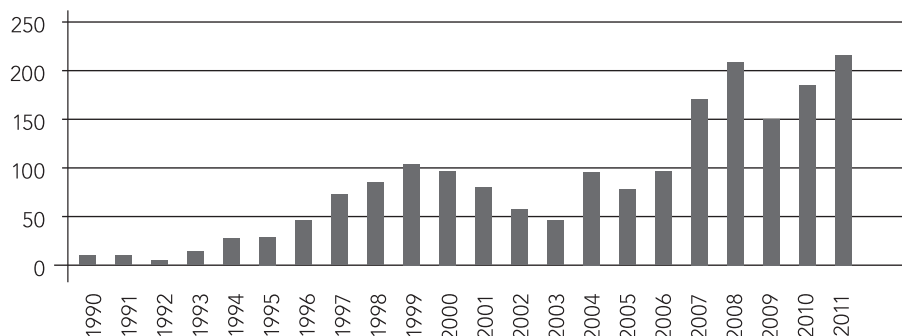
Cuadro 5: Los flujos anuales de inversión de las Transnacionales (IED) en América Latina y el Caribe 1990- 2011 (Miles de millones de dólares)

	1990	2000	2007	2008	2009	2010	2011
América Latina y el Caribe	8.9	97.8	172.3	209.5	149.4	187.4	217.0
América del Sur	5.0	57.1	71.8	92.8	56.3	90.4	121.5
Centroamérica sin México	0.4	2.2	7.4	7.7	4.6	6.1	8.3
México	2.6	18.1	31.5	27.1	16.1	20.7	19.6
El Caribe	0.8	20.5	61.6	81.8	72.3	70.2	67.6

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos de UNCTAD (2012)

En el siguiente gráfico, que ya habíamos presentado, se puede observar el crecimiento de las inversiones anuales de las Transnacionales en América Latina y el Caribe, más allá de las fuertes oscilaciones vinculadas al ciclo y a las crisis de la economía mundial.

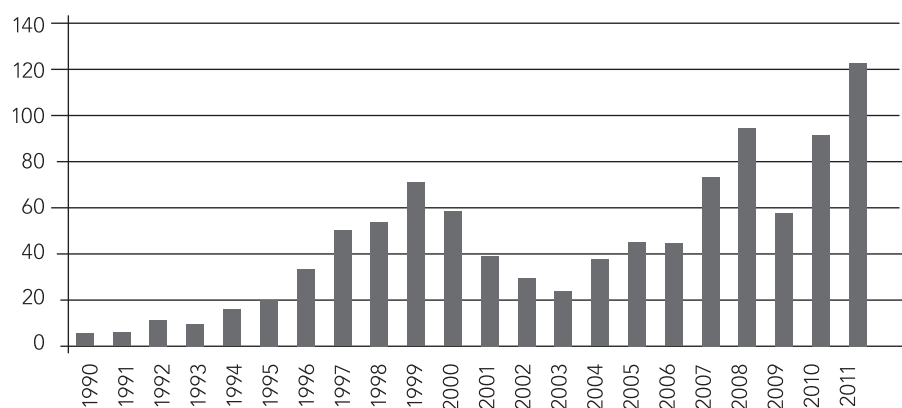
Gráfico 5: América Latina y el Caribe (En MM de dólares)



Fuente: Reproducción del Gráfico 1 de este documento

América del Sur es la subregión que recibe más inversiones de las Transnacionales. Los países que concentran las mayores inversiones en la última década son Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay. En el año 2011 las inversiones de las Transnacionales en Brasil fueron 66.660 millones de dólares; en Chile, 1.7300 millones de dólares; en Colombia, 1.3234 millones de dólares; en Perú, 7.659 millones de dólares, y, en Uruguay, 2.528 millones de dólares.

Gráfico 6: América del Sur (En MM de dólares)



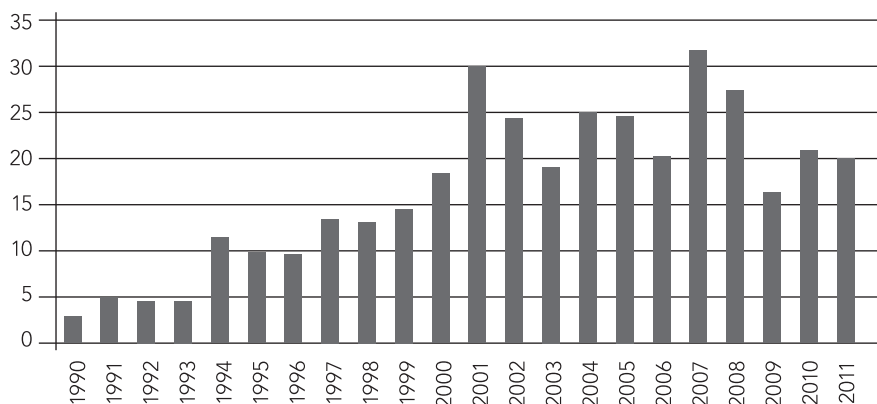
Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos de UNCTAD (2012).

Un hecho relevante es que en el período 2000-2011 las inversiones en Colombia y, sobre todo, en Uruguay y Perú, crecen mucho más que el elevado incremento en Brasil y en Chile. En Colombia crecieron 5,4 veces; en Uruguay crecieron ocho veces y en Perú diez veces. En contraste, en Chile crecieron en el mismo periodo 3,6 veces y en Brasil crecieron dos veces.

En México se produce un gran crecimiento de las inversiones de las Transnacionales en la década de los 90 y hasta 2001. Posteriormente, las inversiones son muy afectadas por el ciclo de la economía mundial y las crisis pero se mantienen, como hemos señalado, en niveles relativamente elevados.

México, como hemos dicho, es en 2011 el segundo país receptor de las inversiones de las Transnacionales, después de Brasil. En 2011, el 35% de las inversiones de las Transnacionales en México estuvo constituido por la reinversión de utilidades obtenidas en el mismo país. El 45% fueron aportes de capital y un 20% por préstamos entre empresas extranjeras asociadas. La gran mayoría de las inversiones se localiza en el sector manufacturero y en el sector de servicios, destacándose en éste el sector financiero. A su vez, en el sector manufacturero, la industria automotriz y más recientemente la industria alimentaria y la industria química son sectores importantes para la inversión de las Transnacionales en México. Para los próximos años existen importantes proyectos en nuevas plantas automotrices por parte de empresas japonesas y una coreana. (CEPAL, 2011)

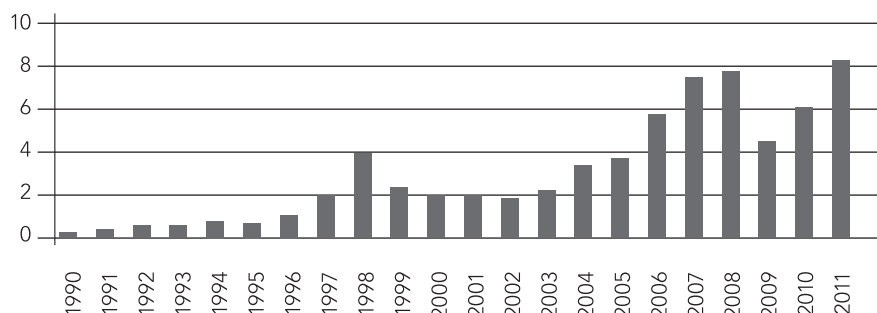
Gráfico 7: México (En MM de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos de UNCTAD (2012)

El gráfico 8 muestra en Centro América un gran crecimiento de las inversiones anuales de las Transnacionales, sobretudo, en la década del 2000. Panamá y Costa Rica siguen siendo los principales receptores. Pero también se da un crecimiento importante en Honduras y Guatemala. Por otra parte, en El Salvador las inversiones de las Transnacionales han bajado considerablemente.

Gráfico 8: América Central (sin México) (En MM de dólares)

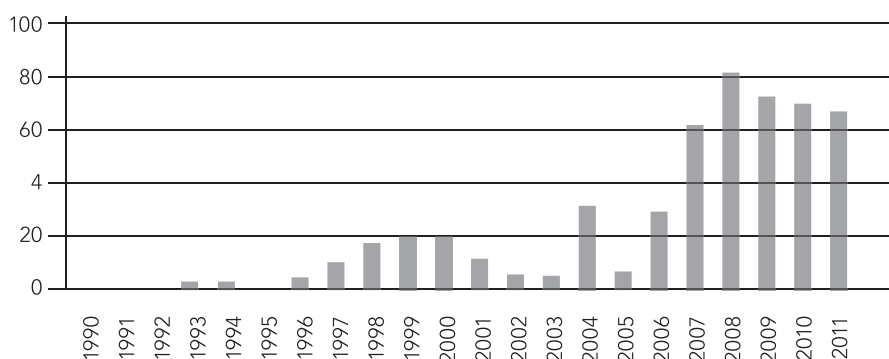


Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos de UNCTAD (2012)

“Los países centroamericanos... han hecho de la IED uno de los pilares fundamentales de su estrategia de inserción internacional y de promoción de exportaciones. Un 35 % de la IED que recibe la subregión (exceptuando Guatemala y Panamá) se destina a la manufactura... están convirtiendo la zona en una gran plataforma exportadora, sobre todo hacia los Estados Unidos” (CEPAL, 2011: 31). En relación a la diversificación de los sectores de destino de las inversiones de las filiales de las Transnacionales, la CEPAL incluye un recuadro que sorprende, titulado: “El desafío de la minería en Centroamérica” (CEPAL, 2011: 32)

Las inversiones de las Transnacionales en el Caribe en las últimas décadas, aparecen registradas en su gran mayoría en los centros financieros en las islas Vírgenes Británicas y en las Islas Caimán. Sus fluctuaciones están relacionadas con el ciclo y crisis de la economía mundial y con el carácter especulativo de esos capitales. Sin embargo, las inversiones en la República Dominicana y en las Bahamas han sido importantes y han crecido en la última década.

Gráfico 9: El Caribe (En MM de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de información de la base de datos de UNCTAD (2012)

También ha sido afectado seriamente como en otros países del Caribe el sector turismo en la crisis reciente. En las Bahamas también fue afectado el sector de servicios financieros.

La CEPAL señala que: “A partir de 2008, el sector de los recursos naturales (que tradicionalmente ha sido importante por la minería metálica en la República Dominicana, los hidrocarburos en Trinidad y Tobago y la bauxita en Jamaica) ha cobrado protagonismo como factor de atracción de IED. La minería de oro es el sector al que se dirigen los mayores proyectos de inversión”. (CEPAL 2011: 33) El crecimiento de las inversiones de las Transnacionales en República Dominicana se ha dirigido principalmente al sector minero. “Esta subida ha estado impulsada principalmente por el sector minero, que recibió el 40% del total, seguido de los de energía eléctrica y comercio.” (CEPAL 2011: 33).

En el informe de CEPAL hay un recuadro titulado “China financia y ejecuta el mayor proyecto turístico del Caribe” (CEPAL, 2011: 34). Este proyecto se desarrolla en las Bahamas y tiene un costo de 3500 millones de dólares y se prevé que entre en funcionamiento en 2014.

El análisis estadístico con cierto detalle tiene por objeto romper con la imagen de que las inversiones de las Transnacionales se orientan preferentemente hacia América del Sur y especialmente hacia algunos países como Brasil y Chile.

En la realidad, además de crecer mucho en América del Sur —más de 23 veces—, las mayores tasas de crecimiento como hemos señalado se producen en Colombia, Uruguay y Perú. El crecimiento de las inversiones de las Transnacionales en Centro América entre 1990 y 2011 es cerca de 19 veces; en tanto, en el Caribe crece en casi ochenta veces. Se debe tener presente que en ambas regiones el punto de partida es bajo. En México las inversiones de las Transnacionales en el periodo 1990-2007, crecieron en 11 veces, aún teniendo presente la crisis de 2004 y su impacto posterior. Después disminuyen pero en términos absolutos siguen siendo cifras muy considerables.

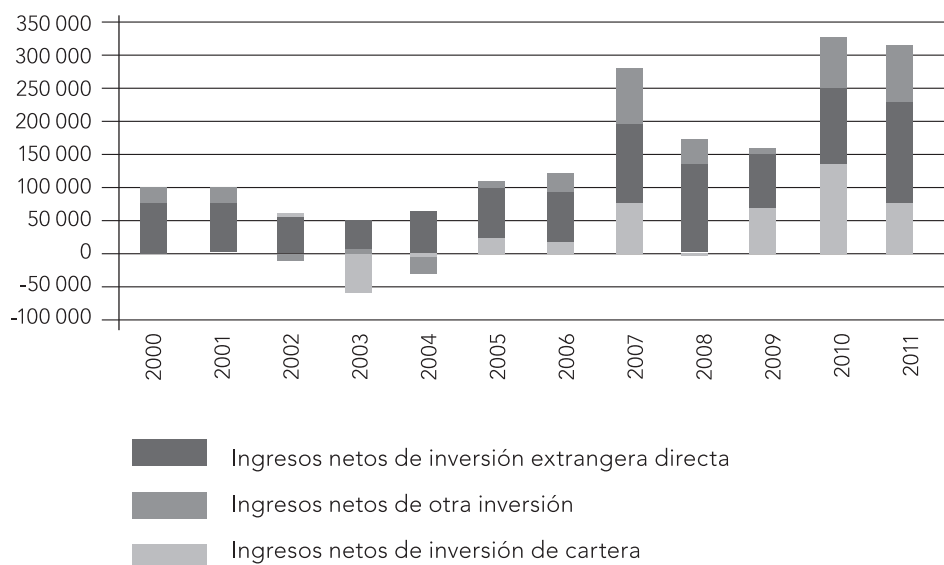
Es necesario reiterar que las inversiones de las filiales de las Transnacionales se van ampliando en cada uno de los países y ampliándose a diferentes países de América Latina y el Caribe y diversificándose en diferentes sectores y ramas de la economía como se verá más adelante.

La inversión extranjera directa, la inversión en cartera y los préstamos

Junto con las inversiones directas de las Transnacionales, el capital extranjero ingresa como inversión en cartera y préstamos. Del año 2000 a 2006, las inversiones de las Transnacionales para producir bienes y servicios (IED), eran casi exclusivas. Posteriormente, se produce un crecimiento de las inversiones en cartera y de préstamos. En 2008 los préstamos extranjeros disminuyen y no hubo inversiones en cartera en ese año.

Algunas de estas inversiones son parte las inversiones financieras de las propias Transnacionales. Muchas de las inversiones directas están asociadas a préstamos entre empresas relacionadas. También el fuerte incremento de las ganancias y el aumento de liquidez les han permitido inversiones en las Bolsas de Valores de la región.

Gráfico 10: América Latina y el Caribe: Recepción de flujos transfronterizos de capital (inversión extranjera directa, inversión de cartera y otra inversión), 200-2011*. (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para el Caribe y América Latina, sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 16 de abril de 2012.

* Los datos de inversión de cartera y otra inversión relativos a 2011 se estimaron a partir de información de los siguientes países: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

Es necesario destacar que las inversiones de las Transnacionales en las actividades productivas y de servicio en América Latina y el Caribe son la principal forma de inversión del capital extranjero en la región, a diferencia de décadas anteriores, en que la principal forma del capital que ingresaba a la región estaba constituido por los préstamos extranjeros que dieron origen a los grandes niveles de deuda externa, y que, junto a la sobreproducción generaron la grave crisis en los años ochenta iniciada en México.

América Latina y el Caribe: regiones, países de origen de la inversión de las transnacionales (IED)

Las transnacionales europeas, como un todo, con una fuerte presencia de España, habían desplazado a Estados Unidos como principal inversor en América Latina y el Caribe en la última década. Sin embargo, la información más reciente (CEPAL, 2011) señala que varias de las Transnacionales europeas han vendido algunas de sus empresas para apoyar su situación en Europa. Estas empresas han sido adquiridas preferentemente por capitales chinos y japoneses. Por otra parte, es necesario destacar que existe una gran diversificación de empresas transnacionales de diferentes países con

presencia en América Latina y el Caribe. El principal país inversor en la región sigue siendo Estados Unidos. A su vez, España, Holanda, Reino Unido y Canadá tienen una importante presencia. Las inversiones de Japón y de China se incrementan. En efecto, de las veinte mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas de fuera de la región, 9 de ellas fueron adquiridas por China (5) y Japón (4), mayoritariamente en minería, petróleo y gas.

Para el análisis político y de la relación entre capitales nacionales y transnacionales, es muy importante tener presente el incremento de las inversiones de empresas de algunos países de América Latina en otros países de la misma región, las denominadas “translatinas”.

América Latina y el Caribe: destino sectorial de las inversiones de las Transnacionales en América Latina y el Caribe

CEPAL afirma “A lo largo de veinte años de flujos de IED crecientes, las empresas transnacionales han consolidado una presencia determinante en América Latina y el Caribe. ... Con importantes variaciones entre los países, podemos decir que, en general, las empresas extranjeras tienen una alta participación en minería, hidrocarburos, siderurgia, servicios de electricidad, banca y comercio, y dominan casi completamente otros sectores como la electrónica, la industria automotriz o los servicios de telecomunicaciones”. (CEPAL, 2011: 10) En América del Sur predominan las inversiones de las Transnacionales que se orientan preferentemente a minería: en México y Brasil en servicios y manufactura, en Brasil, también hay importantes inversiones en recursos naturales.

En los últimos años se han intensificado las inversiones en recursos naturales a través de fusiones y adquisiciones. En América Latina y el Caribe, del total de las fusiones y adquisiciones, el 35% fueron realizadas por empresas en recursos naturales, el 53% en servicios y el 12% en manufacturas. (CEPAL, 2011) “La región sigue presentando un gran atractivo por sus recursos naturales y por el desarrollo de sus mercados internos, lo que explica por qué entre estas fusiones y adquisiciones predominan las realizadas en los sectores minería, petróleo y gas, y otras no transables como telecomunicaciones e infraestructura” (CEPAL, 2011: 36)

Otro hecho relevante relacionado con las principales adquisiciones de este año es el importante avance de las empresas asiáticas, que expanden considerablemente sus operaciones en las economías de la región. Este fenómeno se ha producido conjuntamente con una retirada de las empresas transnacionales europeas, en una suerte de recompra de activos estratégicos que pasan de ser propiedad de empresas europeas a estar bajo control japonés o chino. En este contexto, no es extraño observar importantes conglomerados japoneses tomando posiciones en las economías latinoamericanas, ya que el Japón mantiene desde hace años una presencia destacada en la región. Sin embargo, este año, al igual que en 2010, se observa una marcada afluencia de capitales chinos. Por último, cabe resaltar que, si bien este nuevo posicionamiento de las empresas asiáticas es bastante heterogéneo en cuanto al ámbito territorial, ya que tiene lugar en diversos países de la región, desde el punto de vista sectorial se caracteriza por una fuerte concentración en las industrias basadas en recursos naturales, es decir, las de minería, petróleo y gas. (CEPAL, 2011: 36)

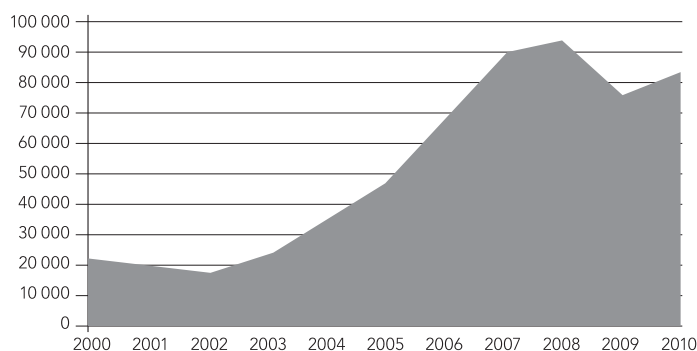
Los principales componentes de las inversiones de las Transnacionales (IED) en América Latina y el Caribe

La reinversión de utilidades financia crecientemente las inversiones de las Transnacionales en América Latina y el Caribe. Las inversiones de las Transnacionales (IED), se realizan a través de tres componentes: aportes de capital, préstamos entre los grupos empresariales vinculados y reinversión de utilidades. “La reinversión de utilidades ha ido ganando en importancia a partir de 2002 y en el último quinquenio ha sido el componente más importante de los tres, con un 42% del total de flujos de IED.” (CEPAL, 2011: 37) Esto se explica por el capital extranjero acumulado en la región y las grandes ganancias por el alto precio de las materias primas de exportación. “Por todos estos factores la reinversión de utilidades en Chile alcanzó durante la última década niveles especialmente altos (el 69% del total de la IED recibida).” (CEPAL, 2011: 37) A nivel global, la reinversión de utilidades por parte de Estados Unidos es impresionante. “En los Estados Unidos, el nivel récord de reinversión de beneficios (el 82% de las salidas totales de IED) imprimió un fuerte impulso a la IED, pues las ETN utilizaron la liquidez que poseen en el extranjero.” (UNCTAD, 2012:6)

Las ganancias de las empresas transnacionales y otras remesas de utilidades

Las ganancias de las empresas transnacionales a partir de 2004 han tenido un crecimiento extraordinario, debido principalmente a que las empresas transnacionales se han apropiado de cuantiosos recursos naturales de los países de América Latina y el Caribe y al incremento de los precios de las materias primas que exporta la región.

Gráfico 11: América Latina y el Caribe repatriación de utilidades, 2000-2010 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para el Caribe y América Latina, sobre la base de cifras y estimaciones oficiales.

Estos precios han subido debido a la creciente demanda desde China y a la escasez relativa de recursos naturales en el mundo. Este cambio histórico hacia términos de intercambio favorable a la región está beneficiando en gran medida a las empresas transnacionales.

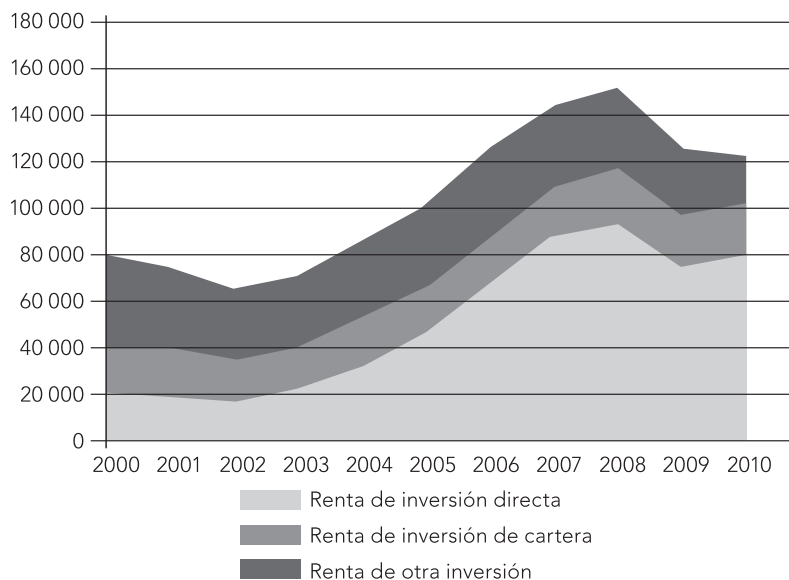
CEPAL está reconociendo las críticas a la IED de la economía crítica. En este caso, en el sentido de que las IED eran necesarias por la falta de recursos de nuestros países. Las ganancias son tan extraordinariamente elevadas y financiadas en gran medida por reinversiones de ganancias obtenidas en la región, que CEPAL se ve obligada a señalar: “El nivel acumulado de IED en la región sigue impulsando los egresos asociados a estos flujos de capital, lo que pone en evidencia que la IED no es un flujo unidireccional de recursos”. (CEPAL, 2011:11) El gráfico que muestra el crecimiento de las ganancias enviadas al exterior es impresionante. Lo es más aún si se incluye –como corresponde– la reinversión de utilidades.

Las ganancias de las Transnacionales y otras ganancias del capital extranjero enviadas al exterior

Junto al fuerte aumento de las ganancias remitidas al exterior por las Transnacionales se deben agregar las ganancias obtenidas por la compra y venta de acciones y de otras operaciones en cartera y el pago fundamentalmente de intereses de otras inversiones, en gran parte préstamos asociados de las empresas transnacionales.

En el gráfico se puede ver que las otras formas de remesas de ganancias (renta del capital extranjero), por inversiones en cartera y por préstamos se mantienen relativamente estables durante el periodo. Esto reafirma la importancia creciente de las Transnacionales en la producción de bienes y servicios de la región y las importantes utilidades que obtienen y que envían al exterior.

Gráfico 12: América Latina y el Caribe: Rentas del capital remitidas al exterior, 2000 -2010 (En MM de dólares)



Si se agregan las reinversiones de utilidades obtenidas en la región por las Transnacionales, en 2008 (noventa mil millones de dólares aproximadamente), las remesas al exterior del capital extranjero aumentarían de 140 mil millones de dólares del gráfico, a 230 mil millones de dólares. En 2009 y 2010 aumentarían desde 120 mil millones de dólares a cerca de 200 mil millones de dólares.

Comparando estas remesas de utilidades con la formación bruta de capital fijo de todos los países de América Latina y el Caribe resulta lo siguiente: como promedio anual de 2009 y 2010, la formación bruta de capital fijo fue aproximadamente de 900 mil millones de dólares. La formación bruta de capital fijo incluye la formación bruta de capital en construcciones habitacionales, en la construcción de las instalaciones de las empresas, la construcción de infraestructura, carreteras, ferrocarriles, escuelas, hospitales y las inversiones en maquinaria y equipo. Las remesas anuales de utilidades del capital extranjero en América Latina y el Caribe, en cada uno de los años (2009 y 2010), equivalen al 22% de la formación bruta de capital fijo. Y estimamos que las remesas anuales de utilidades equivalen a más del 50% de las inversiones en formación bruta de capital fijo en maquinarias y equipos de todos los países de América Latina y el Caribe.

Además, de la región también salen cuantiosos recursos por depreciación acelerada del capital y amortizaciones de los préstamos. Junto a lo anterior, se incrementan año a año el *stock* global de inversiones de las Transnacionales en la región

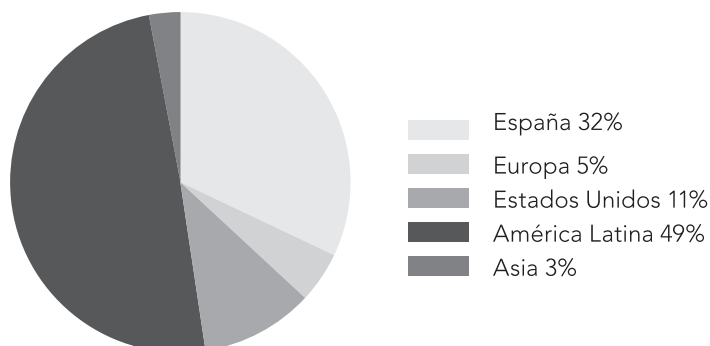
Las ganancias de los bancos españoles en América Latina

Los bancos privados y los bancos estatales en América Latina y el Caribe tenían en muchos países una gran experiencia y existían niveles de regulación e, incluso, prohibición para que operaran bancos extranjeros.

En realidad, y a diferencia de otros sectores en los que pudiera ser necesario el capital extranjero, en el sector bancario es difícil encontrar una justificación de la necesidad de este tipo de capitales. Los cambios en las legislaciones y normativas reguladoras y restrictivas a las actividades del capital extranjero, a leyes ampliamente permisivas, posibilitaron la presencia activa de bancos extranjeros que se asociaron o compraron bancos nacionales y que han participado en el proceso de privatización y desnacionalización de empresas en América Latina.

Para finalizar este documento, presentamos la información sobre las utilidades de los bancos españoles que operan en América Latina, que son realmente impresionantes. El Banco BBVA obtiene el 49% de sus utilidades en el mundo desde sus filiales que operan en América Latina; en España obtiene el 32%.

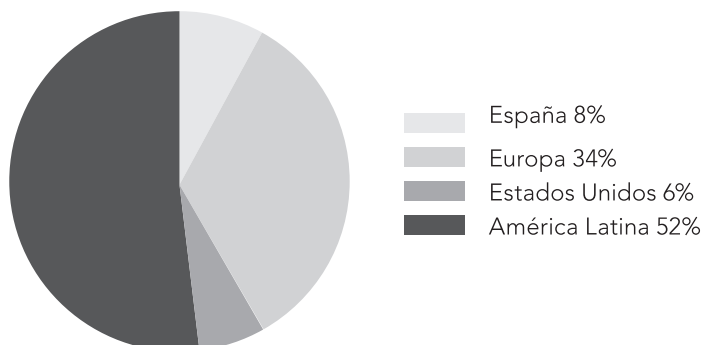
Gráfico 13: Banco BBVA Distribución geográfica de utilidades, 2011



Fuente: Construido a partir de CEPAL (2011).

En Asia el BBVA obtiene el 3% de sus utilidades; el 5% en Europa; y, el 11% en Estados Unidos.

Gráfico 14: Banco Santander Distribución geográfica de utilidades, 2011



Fuente: Construido a partir de CEPAL (2011: 16)

La situación del Banco Santander es aún más impactante, ya que el 52% de sus utilidades en el mundo provienen de América Latina y solo el 8% de España. El 6% de sus utilidades proviene de sus filiales en Estados Unidos y el 34% de las utilidades provienen de sus filiales en Europa.

Bibliografía

CEPAL (2011). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas.

UNCTAD (2012). Informe sobre las inversiones en el mundo. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.

AMÉRICA LATINA Y EUROPA: UNA LECTURA A TRAVÉS DEL ESPEJO DEL PASADO, PRESENTE Y FUTURO*

Alicia Girón**

A raíz de la creciente crisis de este inicio del siglo XXI se ha puesto de moda comparar a Keynes y a Hayek en términos de sus interpretaciones y soluciones. En la presente contribución deseo explicar cómo ambos autores estarían igualmente perplejos. No se trata de un momento keynesiano, lerneriano, minskyniano o hayekiano; se trata de algo nuevo, que revela la decadencia del capitalismo, especialmente en Occidente, en particular en Europa y en Estados Unidos, así como el rol crucial, negativo y destructor del Estado y de los formuladores de las políticas.

Alain Parguez (Boston, 2012)

Introducción

La lectura del pasado de la deuda externa de los países de América Latina (Girón, 1995) durante los ochenta podría ser una enseñanza para solucionar la problemática de las deudas soberanas de los países periféricos en el curso de la inestabilidad y fragilidad financiera en Europa. Las lecciones monetaristas del pasado demostraron haber sido un fracaso para resolver las crisis y lograr la recuperación de economías monetarias. Por otro lado, la experiencia adversa del Consejo Monetario en Argentina durante los noventa es un ejemplo para la unión monetaria europea por la importancia del banco central y la soberanía monetaria de un país.

Una gran lección es la experiencia latinoamericana porque el haber pasado por severos planes de ajuste, reducción de los ingresos de los trabajadores y aumento del desempleo demostró entre los años setenta y la primera década del presente siglo la destrucción del modelo económico cuyo desarrollo se fincó bajo la influencia del pensamiento keynesiano y estructuralista de la Comisión Económica para América Latina a finales de los años cuarenta del Siglo XX. La destrucción de proyectos industriales autónomos bajo el modelo de sustitución de importaciones al inicio del neoliberalismo no sólo profundizó la dependencia económica de los países periféricos, sino que los ha insertado en el proceso de la financiarización. Un claro ejemplo fue la exportación de capitales de los deudores latinoamericanos a su acreedores durante “la década perdida”, en ese entonces, grandes

* Este trabajo es resultado del Proyecto PAPIIT No. IN300612 *Deuda, Circuitos Financieros y Deflación* financiado por la DGAPA, UNAM.

** Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas y tutora del Posgrado en Estudios Latinoamericanos y el Posgrado de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.

bancos transnacionales estadounidenses y europeos. Por lo tanto, la historia del pasado –los años del endeudamiento externo de Latinoamérica– constituye hoy para Europa el espejo del futuro si el Banco Central Europeo (BCE) no actúa como un empleador de última instancia, regulador de las ganancias de los inversionistas institucionales, renegociador de las deudas soberanas y corrector del fraude del capital especulativo, procreador de grandes ganancias.

En este trabajo se intenta abordar desde aristas diferentes la complejidad de la crisis. Entrelazar varias apreciaciones de las transformaciones de una economía monetaria ante la complejidad que implica la interpretación de las mutaciones por las que está pasando el sistema capitalista en un periodo de inestabilidad y fragilidad en el largo plazo. Esto implica observar la cancelación de modelos económicos basados en ideas keynesianas por una ideología monetarista en manos de los mercados financieros. Poner en la mesa de debate las alternativas y soluciones a la crisis latinoamericana experimentadas entre finales de los 70 y 90 representa una gran enseñanza para entender la complejidad de la crisis, principalmente en Europa. Se podría afirmar que sólo rescatando los principios de una revolución keynesiana –a diferencia de las políticas monetaristas de Friedman aplicadas para América Latina durante la década perdida– no se introducirá la reconstrucción del sendero del desarrollo para Europa. En este debate, la reconstrucción de las funciones de un banco central, como empleador de última instancia, es lo único que podría garantizar la construcción de los circuitos monetarios y del crecimiento económico.

A continuación se intenta centrar el debate en varios puntos entrelazados entre sí sobre la importancia de las enseñanzas de América Latina para solucionar la problemática financiera ante la destrucción económica, política y social de Europa en el marco de una crisis estructural del capitalismo.

El pasado del presente

No podríamos entender las causas de la crisis de la deuda externa de América Latina de los ochenta y la crisis de las deudas soberanas en la periferia de Europa si no se observan los antecedentes de la gran crisis económica mundial. Hoy, el futuro del desarrollo económico a nivel mundial no es nada halagador, la recesión y la deflación recorren como un fantasma a los países europeos y amenaza a los países emergentes. Esta gran crisis tiene su punto de partida hace cuatro décadas.

En primer lugar, es muy importante recordar que después de la Segunda Guerra Mundial se estableció un orden monetario regulado y estable. Por ello, la creación del sistema monetario internacional en Bretton Woods permitió a través del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) la reconstrucción de los países devastados por la guerra, tanto en Europa como Japón. La razón económica y política fue detener el avance de un modo de producción donde la propiedad privada estaba amenazada, y las ganancias del capital financiero. Por tanto, los recursos financieros otorgados por Estados Unidos conjuntamente con el FMI y el BM permitieron la reconstrucción de estos países pero también el fortalecimiento de las empresas transnacionales estadounidenses. La expansión y el crecimiento generaron un mercado monetario con enorme liquidez.

En segundo lugar, el orden monetario debería de ser estable y fuerte. En consecuencia, la estabilidad monetaria del Sistema Monetario de Bretton Woods estuvo basada en la equivalencia de 32

dólares igual a una onza troy de oro al inicio de la internacionalización del dólar como equivalente general. De la posguerra hasta principios de los setenta, la disminución de las reservas de oro de la Reserva Federal de los Estados Unidos fue mermando el monto obtenido al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Hubo enormes transferencias para sostener la estabilidad del dólar y el patrón monetario vigente, a tal grado que el dólar era “tan bueno como el oro” (Chapoy, 1996) y muchos países alcanzaron grandes reservas en dólares por la imposibilidad de reconvertir los billetes a oro. La incompatibilidad de seguir manteniendo dicha equivalencia llevó a la devaluación del dólar frente al oro en agosto de 1971.

Por último, la profundidad de la internacionalización del capital en el marco del sistema monetario de Bretton Woods de la posguerra hasta 1971 instaló el sendero para una integración *de facto* de todos los circuitos financieros nacionales en un único circuito financiero internacional, basado en la internacionalización del capital dinero, la globalización financiera y el proceso de la financiarización mundial en la órbita capitalista.

En el momento en que se rompen los Acuerdos de Bretton Wood se inicia una nueva etapa caracterizada por las crisis recurrentes, los pánicos financieros, las constantes devaluaciones de las monedas europeas y latinoamericanas frente al equivalente general internacional hegemónico (Guttman, 2008). Este periodo concluye con el quiebre de la banca de inversión y el resquebrajamiento de grandes bancos. A partir de la devaluación del dólar frente al oro en 1971 se han suscitado varios eventos económicos: la devaluación de las monedas europeas y latinoamericanas frente al dólar en los setenta; la crisis de deuda externa de los países subdesarrollados en 1982, la crisis de las bolsas de valores en 1987, las crisis bancarias generadas en América Latina y Asia entre 1994 y 2001 y la crisis de las empresas tecnológicas (punto com) al inicio de la primera década de este siglo.

La crisis actual se presentó con la incapacidad de pago de los préstamos hipotecarios y la tasa “subprime” de los créditos otorgados a raíz de la enorme liquidez en los mercados de dinero. La caída de *Fannie Mae* and *Freddie Mac* (Marshall, 2008) anunció la caída al precipicio de los bancos con enormes carteras vencidas en 2007. Posteriormente, la quiebra de Lehman Brothers y el resquebrajamiento de los circuitos financieros pondrían en peligro la Unión Monetaria Europea a partir de 2008 y 2009. La crisis financiera que irrumpe con quiebras bancarias en Estados Unidos desde 2007 —y alcanza su punto máximo con la quiebra de Lehman Brothers en 2008— tiene la característica específica de presentarse como una crisis estructural de la economía, resultado de crisis recurrentes que se han presentado durante el periodo post Bretton Woods (Girón y Solorza, 2013).

La morfología de las crisis responde a características diferentes según la región, el tiempo de duración y el desenvolvimiento antes y después del periodo de euforia del ciclo económico. Pero la expresión de la crisis en Estados Unidos al inicio de 2007 evidencia la forma de “originar y distribuir” (Kregel, 2008) los créditos y el riesgo en las operaciones fuera de balance y la enorme especulación en la esfera financiera. Se expresa principalmente con los préstamos hipotecarios con tasas *subprime*, pero conforme van avanzando y quebrando las instituciones bancarias, la ruptura de los circuitos monetarios se va generalizando. “Too big to fail to big to rescue” se convierte en un dolor de cabeza para los bancos centrales. Los gobiernos emiten deuda para salvar a los bancos y capitalizar nuevamente sus activos tóxicos, lo cual genera un rápido endeudamiento de los gobiernos y el riesgo eleva las tasas de interés de los préstamos contratados en los mercados financieros, principalmente en Europa.

América Latina y las cadenas del endeudamiento

Desde los setenta, cada crisis se presenta con trajes diferentes; sin embargo, cada una responde a cambios del proceso de acumulación. La actual es una crisis profunda en los circuitos del sistema de producción capitalista desde una perspectiva de largo plazo. No sólo está acompañada de una crisis en las estructuras productivas y en los circuitos distributivos, sino que se expresa en los circuitos monetarios internacionales. Sus características y su evolución la convierten en una crisis profunda, de largo plazo y estructural. Se presenta como una crisis sistémica.

La influencia de la revolución keynesiana en América Latina tuvo sus frutos en el modelo de sustitución de importaciones a partir de la posguerra y hasta finales de la década de los setenta. La construcción del paradigma se basó en un Estado fuerte, un banco central soberano empleador de última instancia y una política fiscal coherente basada en la protección de la industria nacional naciente. Ante reformas fiscales no deseadas, el Estado contrató créditos otorgados por los organismos financieros internacionales Banco Mundial (BM) y Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para financiar obras de infraestructura. Hasta los años sesenta la mayor parte del financiamiento había sido otorgado por los organismos financieros internacionales coherentes con el modelo de sustitución de importaciones.

En los setenta, las ideas de Friedman empezaron a florecer en los gobiernos latinoamericanos y de ellos se fue alejando el pensamiento keynesiano. No sería una causalidad el resurgimiento de gobiernos dictatoriales en la región entre los años setenta y ochenta. El complemento al surgimiento de dichos hacedores de política económica estuvo avalado con la entrada del FMI y sus programas de austeridad indiscriminada.

El financiamiento de los gobiernos latinoamericanos a través de la banca privada transnacional en los mercados financieros mundiales durante los últimos años de vigencia del modelo de desarrollo irrumpió con gran fuerza a mediados de los 70. En primer lugar, la enorme liquidez en el mercado del eurodólar hacía necesario la valorización de dicho capital. Argentina, Brasil y México, junto con otros países de mediano desarrollo, serían los depositarios de dichos créditos en busca de ganancias en el mercado de capitales a nivel internacional. Segundo, los grandes bancos franceses, alemanes y japoneses, pero principalmente los bancos norteamericanos, veían en los países deudores subdesarrollados una gran oportunidad para acrecentar sus ganancias. Tercero, a principios de los ochenta Estados Unidos había acumulado un fuerte déficit comercial que se tenía que solventar. Por el otro lado, el monto de la deuda externa de los países subdesarrollados o identificados en dichos años como países del Tercer Mundo sobrepasaba el medio billón de dólares (Girón, 1995).

El resquebrajamiento de las ideas keynesianas era evidente incluso en los propios Estados Unidos. Los *twin deficits* —o déficit gemelos— se convirtieron en un dolor de cabeza al principio de la década de los ochenta. Una solución fue aumentar las tasas de interés, lo cual impactaría de manera negativa en el pago del servicio de la deuda externa de países cuyo endeudamiento representaba entre 60 y 70 por ciento de su PIB. La crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados se presenta con el aumento de las tasas de interés combinada con una caída de los precios de sus productos de exportación. Por el otro lado, las instituciones de ahorro de los Estados Unidos se verían envueltas en la crisis de las instituciones de ahorro “*saving banks*”. Para solventar los *twin deficits*, el presidente

de la Reserva Federal de los Estados Unidos (Volcker) no sólo elevó las tasas de interés sino propició los acuerdos Plaza y Louvre. Indirectamente, la apreciación del yen impactaría en la crisis bancaria japonesa y generaría con ello un proceso deflacionario con tasas de interés cero, que duraría más de una década en Japón. La crisis asiática profundizaría con mayor fuerza la deflación económica en el país nipón. Y los llamados *twin deficits*, que representaban un considerable desbalance a nivel mundial, no disminuyeron sino que se profundizaron.

Se conjugaron una serie de medidas para enfrentar el pago de las deudas soberanas, principalmente de Argentina, Brasil y México. Las alternativas al pago de la deuda externa influyeron dramáticamente en el crecimiento de las economías latinoamericanas. Estas alternativas se plasmaron en a) planes de ajuste y severos recortes al gasto público y al empleo; b) renegociaciones de la deuda externa, y c) Plan Brady. Hubo una trayectoria de inestabilidad y fragilidad en los circuitos monetarios durante todo el periodo de los ochenta y noventa. La irrupción del problema de la deuda externa hasta su resolución con el Plan Brady culminaría con la llamada “década perdida” y continuaría hasta el último lustro de los noventa. Las medidas que se tomaron para reactivar nuevamente las economías de México, Brasil y Argentina fueron: primero, reducción del monto total de la deuda; segundo, cancelación de deudas; tercero, disminución de tasas de interés; cuarto, la reforma financiera en el marco de las reformas del *Washington Consensus*; quinto, los objetivos del banco central serían el control de la inflación, y no el desarrollo económico.

La destrucción del modelo de sustitución de importaciones terminaría con una burguesía local y con un Estado regulador y proteccionista. La transición hacia un nuevo modelo de desarrollo basado en un modelo exportador de bienes primarios y sectores estratégicos insertados en enclaves en el marco de un proceso de acumulación internacional conformaría dinámicas frágiles e inestables. Posteriormente, realizaremos una evaluación del modelo de desarrollo latinoamericano.

Crisis financiera, financiarización y deudas soberanas en Europa

Frente a la crisis financiera es importante plantear las causas de la crisis actual y si realmente se puede regular un sistema monetario y financiero internacional basado en la financiarización. Justo en el corazón de ello están los grandes bancos “too big to fail, too big to rescue”, participantes activos en la búsqueda de la rentabilidad. Cuando la crisis estalló con una secuela de quiebras, se le llamó la “Crisis Minsky” o “Momento Minsky” porque Minsky desarrolló la “hipótesis de la inestabilidad financiera”, la cual describe la transformación de una economía “sólida” de estructura financiera en una economía “frágil”. Es decir, “una ‘carrera de buenos tiempos’ a asumir riesgos cada vez mayores y aumento de la inestabilidad se animaría si las crisis financieras se resolvieron mediante la intervención del gobierno” (Kregel, 2008). Cuando los inversionistas llegan a un estado de euforia, los bancos acreedores extienden crédito incluso a deudores dudosos. En este momento se crean diferentes instrumentos financieros para permitir participar en la euforia por arriba del crédito necesario que se canalizaría a la espera del área productiva. La innovación tecnológica ayuda a generar nueva demanda de crédito y con ello nuevas combinaciones (Schumpeter, 1968).

La necesidad de ganar para ganar se convierte en la especulación que induce un efecto Ponzi (se ven obligados a pedir dinero para mantenerse en el negocio) hasta alcanzar el nivel más alto (Minsky,

1986). Desde este punto algunos inversionistas participan en el intercambio de instrumentos financieros por dinero y mayor riesgo. Esto induce una reducción de precios de activos de las empresas. Ese momento genera pánico y empieza a provocar averías en la plomería de las instituciones financieras.

La innovación financiera y la innovación tecnológica en los circuitos financieros, comandadas por los bancos y los inversionistas institucionales más las agencias calificadoras, son actores principales del actual orden capitalista. Cómo se presenta la crisis, cuáles son sus causas, cómo entendemos la financiarización y cómo se entrelazan ambas con las deudas soberanas de la Unión Europea son preguntas importantes para llegar a nuestro objetivo en este trabajo: el pasado de América Latina y sus enseñanzas para Europa en el curso de la gran crisis económica mundial.

¿En qué consiste el proceso de financiarización?

El proceso de financiarización (Girón y Chapoy, 2009) se ha convertido en el corazón de las bases crediticias que caracterizan esta nueva etapa, tanto del financiamiento del desarrollo como de la especulación y transformación del régimen de acumulación. Es decir, la financiarización comienza y se fortalece con la desregulación y liberalización de los sistemas monetarios y financieros de todos los países a partir de los años setenta. La internacionalización financiera se inicia a través de los flujos financieros de los grandes bancos norteamericanos y de la enorme liquidez del mercado del eurodólar. La aldea global hace necesario no sólo reformas económicas, sino reformas financieras. Se realiza una gran transformación en los circuitos monetarios y financieros. Las operaciones en los mercados financieros no regulados no tienen día y noche. Se fortalecen los inversionistas financieros: los fondos de pensiones y los “*hedge funds*”, o fondos de alto riesgo. Al permitirse la apertura de la cuenta de capital, muchos de los flujos financieros en busca de ganancias crearon grandes perturbaciones en los países receptores. Ni el endeudamiento de los países latinoamericanos en los ochenta ni las crisis bancarias de los noventa constituyen una casualidad, como tampoco el proceso de endeudamiento de los países de la Unión Monetaria Europea.

El proceso de financiarización se realizó a partir de la clonación de los circuitos financieros y monetarios a nivel internacional en uno solo, dirigido principalmente por los grandes bancos comerciales, la banca de inversión y los inversionistas financieros no institucionales. La innovación financiera y la necesidad de una alta rentabilidad hicieron que los bancos generaran una liquidez que inundó todo el sistema monetario internacional. Ésta, acompañada de la innovación tecnológica, generó nuevos instrumentos financieros. La necesidad de liquidez por parte de los intermediarios financieros hizo posible que la “*titulización*” de los activos cobrara vida propia en las operaciones financieras, siendo un proceso endogámico al desarrollo de la financiarización. La “*titulización*” basada en la creación de billones de títulos no cumplió necesariamente con las 3 Ccc de acuerdo a Davidson¹ (2009). Los nuevos instrumentos financieros, los derivados, se convirtieron en “*armas financieras de destrucción masiva*” (Buffet, 2002). Las operaciones fuera de balance y la expansión de miles de billones de ope-

1 Las tres Ccc son el colateral, la historia crediticia y el carácter (*collateral, credit history, character*). Esto significa que el deudor no necesariamente deberá tener un colateral e historia crediticia para recibir un crédito (Davidson, 2009: 21).

raciones en el mercado de derivados se expandió junto con la calificación fehaciente de las agencias calificadoras.

¿Cómo se entrelaza la financiarización con la crisis financiera y las deudas soberanas?

La explicación de la crisis económica y financiera a nivel mundial tiene sus bases en el proceso de financiarización. La profundidad de la crisis en Europa tiene su origen en el Tratado de Maastricht y la financiarización. Al perder soberanía monetaria los países europeos y surgir la obligación de financiarse en los mercados financieros, se castró el objetivo de todo banco central. Éste no sólo es “prestamista de última instancia”, sino “empleador de última instancia”. Las políticas monetarias restrictivas cancelaron la creación de nuevos empleos. Por el otro lado, la resolución de pagar las deudas contratadas con los inversionistas en los mercados financieros ajustando el cinturón de la sociedad ha llevado al hundimiento y la muerte del Estado de bienestar europeo. No ha habido una solución de disminuir y cancelar deudas y un paquete de renegociaciones amigables, como lo fue la solución a la deuda externa para América Latina a través del Plan Brady a finales de la década de los ochenta.

El BCE se ha desenvuelto como una camisa de fuerza, impidiendo la salida de la crisis económica y financiera en Europa (Parguez, 2012). La recesión amenaza no sólo a los países de la periferia sino también a los países industriales líderes, como Alemania y Francia. La recesión está afectando el crecimiento de China, Brasil y otros países. Por tanto, la reforma del Tratado de Maastricht es inminente y el BCE deberá transformar su identidad, semejante a los objetivos de la Reserva Federal de los Estados Unidos de Norteamérica.

¿Hay preocupación o existen soluciones?

El discurso del FMI en el Foro de Davos (2013) no sólo indica una gran preocupación por el crecimiento mundial, sino que acepta los errores implementados en la solución de la crisis. Las medidas de austeridad han demostrado en América Latina en los ochenta y en Europa en la coyuntura actual su incapacidad para la creación de empleos y garantizar el consumo. Se detiene la recuperación de los agentes económicos. Se necesitan nuevas alternativas de políticas económicas, cuya meta sea la inclusión de empleos. Se requiere regular los mercados financieros y a sus actores en busca de la rentabilidad en el sector productivo, y no en la especulación financiera. Hay que decir no al derrumbamiento del Estado de Bienestar y sí a una mayor participación del Estado en el financiamiento del crecimiento y el desarrollo económico.

El periodo post Bretton Woods comprendido entre 1971 y 2008 marcó el posicionamiento de un régimen financiero rentista con características “money manager capitalism”, en la definición de Minsky (Wray, 2012). La internacionalización del capital abarca a todos los componentes del capital, por lo cual la internacionalización determina las bases para el proceso de financiarización dominante. En palabras de Keynes (Keynes, 1936), la economía casino, cuyo corazón son las actividades realizadas en *Wall Street*, es el resultados del capital rentista.

La financiarización es un proceso fortalecido a partir del resquebrajamiento de Bretton Woods. Su traje de presentación fue la actual crisis financiera denominada crisis “subprime” o crisis de las hipo-

tecas en Estados Unidos a finales de 2006. Ella sólo sería la punta del iceberg, al iniciarse una serie de quiebras bancarias en los circuitos financieros, principalmente en Estados Unidos y, posteriormente, en Europa. El curso de la actual crisis es la crónica de una muerte anunciada desde los años setenta. La recesión por la que atraviesa el mundo en general, el desempleo y la rearticulación de nuevas formas de producción son fruto de serios cambios estructurales observados desde hace cuarenta años. En el fondo, esta crisis económica tiene su base en el proceso de desregulación y liberalización financiera en el marco de la financiarización.

¿Salvando a los bancos o hundiendo a los países?

A partir de Lehman Brothers (2007), Europa enfrentaría no sólo quiebras bancarias, una profunda fragilidad financiera y el peligro del fin de la unión monetaria. Los países europeos, pero en particular Portugal, Irlanda, Grecia y España (PIGs) se verían incapacitados para hacer frente a sus deudas soberanas, cuyo origen de contratación pertenece a inversionistas institucionales principalmente de Alemania y Francia. La incapacidad para pagar el servicio de la deuda ha impuesto una situación de medidas de austeridad que han profundizado la fragilidad e inestabilidad de los circuitos financieros. En consecuencia, la unión monetaria, la moneda de intercambio en dicha zona monetaria, el euro, y, por tanto, la incapacidad del BCE para enfrentar la crisis ponen en riesgo de quiebra no sólo la moneda de circulación obligatoria en la zona del euro, sino la capacidad para la reconstrucción del sistema económico europeo y del Estado de Bienestar alcanzado después de varias décadas de un esfuerzo comunitario.

No se debe olvidar que el Fondo Monetario Internacional (FMI) cobró un papel fundamental a partir de la reunión del G20 en Londres (2009). La incapacidad de los líderes para solucionar y presentar alternativas a la insolvencia de los países involucrados con el pago de las deudas soberanas descansó al darle la bienvenida al FMI a Europa a partir de 2009. A su regreso, el FMI —a través de sus planes de estabilización y de las medidas de austeridad— irrumpió con gran fuerza para limpiar los activos tóxicos y evitar la caída de las ganancias de los fondos de pensiones y los *hedge funds* de los mercados financieros.

Existen varias interpretaciones de la crisis financiera en la zona euro. “La primera es que dicha crisis es muy diferente a la que se vive en Estados Unidos de América —y el Reino Unido— ya que es principalmente la consecuencia de una larga contracción de la economía real surgida de decisiones de política económica. La segunda es que la crisis financiera tuvo un impacto severo en la economía real que la condujo a un colapso total de sus fuerzas conductoras. La tercera razón, y quizá la más importante, es que a diferencia de la respuesta de los gobiernos de Estados Unidos y del Reino Unido, los gobiernos de la zona euro reaccionaron con una política deflacionaria de la economía. Solamente se enfocaron en salvar sus bancos, pero tomando en cuenta la soberanía del BCE; por consiguiente, los bancos centrales en condiciones “normales” se vieron forzados a implementar un mecanismo obscuro que sólo podría empeorar la crisis o posponer su estabilización por un largo plazo” (Parguez, 2012).

Enseñanzas ante la crisis

Hoy, la profundidad de la crisis económica, bancaria y financiera por la que atraviesa Europa demanda nuevamente una visión keynesiana. Y, sin lugar a dudas, América Latina puede ser una gran enseñanza de los errores cometidos para enfrentar a sus acreedores y pagar el servicio de la deuda externa durante la década de los ochenta. Sobre todo, porque las lecciones de esta región conformaron una serie de medidas y programas económicos de corte ‘neoliberal’ que profundizaron un cambio estructural del modelo de sustitución de importaciones y cuyo costo afectó severamente el empleo y los ingresos de las familias en América Latina. La banca acreedora transnacional, que era la acreedora de la deuda latinoamericana, jugó, junto con el FMI, un papel determinante en el conflicto de la deuda externa. La crisis europea en condiciones diferentes, pero en una situación muy semejante, se encuentra entre la disputa de los fondos soberanos y los inversionistas institucionales por la rentabilidad de los bonos de deuda soberana.

En América Latina, las alternativas de política económica para la solución del creciente endeudamiento externo en la década de los ochenta constituyen enseñanzas para enfrentar el creciente endeudamiento de los países de la periferia de Europa. Las políticas económicas para enfrentar el servicio de la deuda externa con los bancos acreedores incidieron en nombrar a esos años la “década perdida” por parte de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Por ello, habría que plantear si las medidas del FMI, del BCE y la Comunidad Económica Europea (CEE) desde que se presentó la crisis de Lehman Brothers (2008) y la quiebra de bancos europeos son las adecuadas para el sendero del desarrollo en la Unión Europea y seguir con una moneda común en la segunda década del presente siglo.

Las lecciones de América Latina para Europa representaron no sólo una década perdida sino las bases para crisis posteriores. La relación entre los países deudores y los grandes bancos acreedores se limitaron a planes de estabilización orientados al pago del servicio de la deuda externa; las medidas de austeridad estuvieron acompañadas de una inflación galopante; el déficit público llegó a estar por arriba de la capacidad solvente de un país, no obstante que el gasto público se redujo drásticamente; un creciente desempleo acompañado de una baja paulatina de los salarios. Los planes de ajuste –junto con las diferentes renegociaciones– cancelaron el modelo de “sustitución de importaciones” y profundizaron un modelo económico primario-exportador. Se realizaron más de tres renegociaciones entre los bancos y los gobiernos hasta la llegada del Plan Brady en 1989.

Los gobiernos democráticos aprobaron el Consenso de Washington en el marco de la desregulación y liberalización económica y financiera, lo cual permitió sentar las bases para la crisis bancaria en Argentina, Brasil y México. La Reforma Financiera –y con ello la autonomía de los bancos centrales– se instaló para propiciar el sendero del no desarrollo. Un sendero caracterizado por el control de la inflación, el aumento de la inequidad y la extranjerización de sectores productivos y financieros. El proceso de desregulación y liberalización financiera con los programas de ajuste tuvo un costo económico, social y político muy alto para la sociedad de América Latina. La ruta del desarrollo de estas economías se transformó. Quebraron cadenas productivas y se perdieron muchos empleos. Pero estos países al menos tenían un banco central con soberanía monetaria, aunque pertenecen a la órbita del dólar.

En Europa, tal como lo describe Parguez, “...en lugar de planear el crecimiento a largo plazo de sus gastos productivos que generarían directa o indirectamente ingresos laborales suficientes para mantener el pleno empleo, los Estados europeos rechazaron tajantemente el pleno empleo como principal objetivo. Esta contrarrevolución en la política fiscal es mucho más seria que la adoptada en los EUA. Refleja un gran cambio en el modelo de capitalismo que no tiene nada que ver con el rol dominante de capitalismo financiero. Esta sustitución del viejo Estado Benefactor orientado al pleno empleo por un modelo depredador o neofeudal capitalista ha sido en Europa mucho más severa que la realizada en EUA” (Parguez, 2010).

Las tasas de crecimiento del PIB de los países latinoamericanos durante la década de los ochenta y el crecimiento de los países europeos durante los últimos diez años son una reflexión del resultado de las medidas de política económica de austeridad. Las caídas son muy fuertes y el crecimiento no logra obtener tasas altas. Los años 2009 y 2012 en Europa representan tasas negativas, así como en América Latina 1982 y 1983 representaron caídas drásticas de su PIB. Hasta finales de los noventa, la recuperación no había sido significativa (Cuadro No. 1).

Cuadro N.o 1: Producto interno bruto (tasas de variación anual)

Periodo	América Latina ¹	Periodo	PIIGS ²	Unión Europea ³
1980	6.35	2002	2.6	1.4
1981	0.70	2003	2.4	1.6
1982	-0.86	2004	3.1	2.6
1983	-2.48	2005	2.7	2.3
1984	3.54	2006	3.7	3.6
1985	2.53	2007	3.2	3.4
1986	3.49	2008	-0.5	0.6
1987	3.05	2009	-4.2	-4.2
1988	0.68	2010	-0.3	2.1
1989	0.98	2011	-1.3	1.6
1990	0.25	2012	-0.8	-0.2
Promedio	1,7		1.0	1.3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL); Fondo Monetario Internacional, Base de datos de las Perspectivas de la Economía Mundial 2012.

1: Para promediar América Latina se incluyeron 20 países.

2: El término PIIGS incluye Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España

3: Para promediar América Latina se incluyeron 27 países

Alternativas a la crisis

La integración a los circuitos financieros internacionales tanto de los países de América Latina en los ochenta como de los países de Europa representan en este momento una fragilidad financiera y crisis recurrentes constantes. Sin embargo, la lectura de grandes economistas representa grandes ense-

ñanzas, cuando aconsejan que ante un ciclo descendente se debe contrarrestar la caída con políticas anticíclicas. Las políticas macroeconómicas para estabilizar una economía propician nuevas crisis.

Es importante, por último, rescatar el pensamiento keynesiano a partir de las bases de la creación del empleo. En América Latina, el modelo de sustitución de importaciones para alcanzar la industrialización garantizaba el pleno empleo con las instituciones de financiamiento propiciadas por el Estado. La banca de desarrollo y los bancos nacionales públicos y privados construyeron fuentes de empleo y una amplia clase media. En segundo lugar, las enseñanzas de la década perdida muestran el efecto de la implementación de políticas de ajuste con gran distorsión en el mercado de trabajo y reducción salarial. Quizás algo más grave, la desestructuración del proyecto nacional industrial por un proyecto integrado estructuralmente a la economía mundial sentó las bases para la integración de grandes sectores nacionales a sectores transnacionales.

Un ejemplo de lo anterior son los productos de exportación del modelo primario-exportador latinoamericano. Hoy el precio de los *commodities* de exportación de la región forma parte del portafolio de los inversionistas institucionales. El crecimiento del PIB de países como Argentina, Brasil, Ecuador y Perú es ejemplo de la destrucción del modelo de sustitución de importaciones por un modelo primario exportador engarzado al proceso de acumulación financiero internacional. El fantasma de la recesión que recorre Europa y amenaza con una recesión generalizada a China, Rusia, India, Brasil y otros países emergentes pone en entredicho el crecimiento de los últimos años de estos países.

Por último, retomariamos que las interpretaciones de Hilferding (1910) y Luxembourg (1913), para tener una visión global en el marco de la crisis, son herramientas básicas para profundizar en el proceso de internacionalización del capital, y son lecturas indispensables. No por ello, resulta menos importante la lectura de Keynes para lograr las bases para la creación del empleo y acabar con el capitalismo rentista al que hace alusión en el último capítulo de su libro clásico *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* (Keynes, 1936).

Bibliografía

Buffet, Warren (2002). Berkshire Hathaway Inc, Annual Report.
<http://www.berkshirehathaway.com/2002ar/2002ar.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 1980-2011.

Chapoy, Alma (1996). "Derechos especiales de giro y ventas de oro/potenciales fuentes de financiamiento al desarrollo". *Problemas del Desarrollo*, 27 (107) : 267-301.

Girón, Alicia (1995). *Fin de siglo y deuda externa: Historia sin fin*. Argentina, Brasil y México. México: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México y Editorial Cambio XXI.

Girón, Alicia y Alma Chapoy (2009). "Financiarización y titulación: un momento Minsky", *Revista ECONOMIAUNAM* 6 (16): 44-56.

Girón, Alicia y Marcia Solorza (2013). *Europa, deudas soberanas y financiarización*. México, D. F.: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.

Guttmann, Robert (2008). "The Global Credit Crunch of '07", CEPN, Paris XIII, ponencia presentada en el Congreso de Dijon. [Versión electrónica en http://www.u_bourgogne.fr/CEMF/doccollo/Robert%20GUTTMANN.rtf]

Hilferding, Rudolf (1910). *Finance Capital*. [Versión electrónica en <http://www.marxists.org>]

Keynes, John Maynard (1930). *Treatise on money*, in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. VI, D. Moggridge (ed.), London, Great Britain, MacMillan and St-Martin's Press.

Keynes, John Maynard (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. En *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. VII, D. Moggridge (ed.). London, Great Britain: MacMillan and St-Martin's Press.

Kregel, Jan (2008). "Minsky's Cushion of Safety: Systemic Risk and the Crisis in the US Subprime Mortgage Market". *Public Policy Brief* 93.

Kregel, Jan (2012). "Six Lessons from the Euro Crisis". *Policy Note* 10.

Luxembourg, Rose (1913). The accumulation of Capital.
[Versión electrónica en <http://www.marxists.org>]

Marshall, Wesley C. (2008). "La quiebra de Fannie Mae y Freddie Mac vista desde la experiencia latinoamericana". *Ola Financiera*. [Versión electrónica en http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/01/pdfs/Marshall-OlaFin-1.pdf]

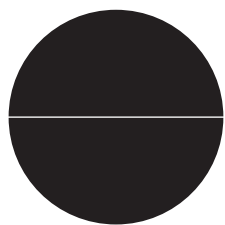
Minsky, Hyman (1986). Stabilizing an Unstable Economy. EUA: 20th Century Fund Report.

Parguez, Alain (2012). Modern Austerity Policies (MAP) An analysis of the Economics of Decadence and Self Destruction. Eastern Economic Association Conference.

Parguez, Alain (2010). "¿Crisis financiera en Europa o la política económica generó la crisis?" En Alicia Girón, Patricia Rodríguez y José Déniz. (Coords.) *Crisis Financiera. Nuevas manías, viejos pánicos*. Madrid: Ediciones Catarata.

Schumpeter, Joseph (1968). "La inestabilidad del capitalismo" en *Ensayos*: 51-75.

Wray, Randall (2009). "The rise and fall of money manager capitalism: a Minskian approach". *Cambridge Journal of Economics* 33: 807-828.



Tercera Parte

Crisis capitalista y trayectorias
de economía nacional

INTEGRAÇÃO SUL-AMERICANA, DEPENDÊNCIA DA CHINA E SUBIMPERIALISMO BRASILEIRO*

Marcelo Dias Carcanholo, Alexis Saludjian**

Introdução

Este trabalho tem a proposta de discutir a integração latino-americana dentro do contexto atual de reconfiguração da economia mundial, levando em conta o papel protagonista da China, principal parceiro comercial de vários países da região, e notadamente do Brasil. Serão discutidos dados sobre a estrutura do comércio externo entre a América do Sul (assim como do Brasil, considerado individualmente) e a China depois dos anos 1980, no intuito de avaliar a reprimarização da economia latino-americana e a deterioração relativa das exportações no que se refere a conteúdo tecnológico. A partir desses dados e de uma referência teórica com base na teoria marxista da dependência, tratar-se-á da sino-dependência da economia latino-americana, assim como do fenômeno atual do subimperialismo brasileiro frente ao restante da América Latina. Estes dois últimos aspectos permitirão discutir uma estratégia alternativa, não-liberal, de desenvolvimento para a região, em contraste com a atual visão de inserção liberal na economia mundial, que muitos países da região, inclusive o Brasil, ainda possuem.

Neoliberalismo e Dependência

A teoria marxista da dependência¹ é o termo pelo qual ficou conhecida a versão que interpretava, com base na teoria de Marx sobre o modo de produção capitalista, na teoria clássica do imperialismo, e em algumas outras obras pioneiras sobre a relação centro-periferia na economia mundial, a condição dependente das sociedades periféricas como um desdobramento próprio da lógica de funcionamento da economia capitalista mundial. Essa teoria foi constituída e teve o seu auge nos anos 60 do século passado, e a partir daí, por várias razões², foi completamente esquecida da teoria social, tanto da hegemônica, como até mesmo de boa parte de uma tradição mais crítica do pensamento social.

* Uma primeira versão deste trabalho foi apresentada como parte de um artigo discutido na conferência Political economy and the outlook for capitalism, organisé par l'Association Française d'Économie Politique (AFEP), Association d'Économie Hétérodoxe (AHE) et l'International Initiative for the Promotion of Political Economy (IIPPE), Paris (França), 5-8 Julho 2012.

** Faculdade de Economia, Universidade Federal Fluminense. E-mail: mdcarc@uol.com.br e Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro; Pesquisador associado do CEPN (Univ. Paris 13). E-mail: Saludjian@ie.ufrj.br

1 São clássicas, e fundamentais para o seu entendimento, as seguintes referências: Marini (2005a), Marini (2005b), Santos (1970), Bambirra (1978) e Caputo e Pizarro (1970).

2 Marini (1992: 91), por exemplo, afirma que "assim como o golpe militar de 1964, no Brasil, precipitou a crise do desenvolvimentismo e abriu caminho para a afirmação da teoria da dependência, a derrota da Unidade Popular no Chile, em 1973, impactou negativamente esta última...os acontecimentos no Chile puseram em crise a intelectualidade latino-americana de esquerda e essa crise tendeu a se manifestar através do questionamento do que aparecia como a ideologia de esquerda por excelência". Uma boa síntese da história dessa teoria, assim como de alguns dos seus principais expoentes, pode ser encontrada em Prado e Meireles (2010).

Não é uma casualidade histórica que essa teoria venha sendo reabilitada a partir da segunda metade dos anos 90 do século passado, e de forma mais intensa neste século XXI³, justamente o momento onde o aguçamento da condição dependente das economias periféricas, em função da implementação intensa e massiva da estratégia neoliberal de desenvolvimento, tenha se verificado.

No trabalho que procura responder às primeiras críticas que *Dialética da Dependência* sofreu, Marini deixa clara a centralidade e especificidade da categoria superexploração para a teoria marxista da dependência quando afirma que “elas [questões substantivas do *Dialética da Dependência*] estão reafirmando a tese que se afirma ali, isto é, a de que o fundamento⁴ da dependência é a superexploração do trabalho” (Marini, 2005b: 165). Fica claro aqui que a superexploração é uma categoria específica do capitalismo dependente⁵. E, qual seria a razão disto? Qual é a especificidade que define a condição dependente? Em função da inserção subordinada das economias dependentes na lógica mundial da acumulação capitalista, se definem mecanismos estruturais de transferência de valor que é produzido nessas economias mas que, na verdade, é realizado e acumulado no ciclo do capital das economias centrais.

Marini (2005a), quando vai explicar o segredo da troca desigual no plano do comércio mundial, faz referência a dois mecanismos, mas, do nosso ponto de vista, ele estaria tratando de três. Ainda que relacionados, dizem respeito a níveis de abstração distintos no processo das trocas mercantis. Em um primeiro nível, considerando que distintos capitais podem produzir uma mesma mercadoria, com diferentes graus de produtividade, isso implica que cada um dos capitais possuiria valores individuais distintos, tanto menor quanto maior a produtividade do capital em questão. Como a mercadoria é vendida pelo valor de mercado, ou social, segundo o tempo de trabalho socialmente necessário, os capitais com produtividade acima da média venderiam suas mercadorias pelo valor de mercado⁶, apropriando-se, portanto, de uma mais-valia para além daquele que eles mesmos produziram, a mais-valia extraordinária. Assim, neste nível de abstração mais elevado, a lei do valor, no plano da economia mundial, implicaria que economias que possuem capitais com produtividade abaixo da

3 Essa reabertura do debate sobre a teoria marxista da dependência possui muitas referências. Destacamos aqui apenas algumas: Amaral (2006), Duarte e Gracioli (2007), Luce (2011), Martins (2011), Martins e Valencia (2009), Osorio (2004) e Valencia (2003, 2005 e 2007).

4 Dussel (1988: 313) interpretou, equivocadamente, fundamento como sendo essência. A partir daí, de fato, a superexploração não poderia ser a essência da dependência, mas uma consequência específica dessa essência, a saber, a transferência de valor da periferia para o centro. Entretanto, fundamento nessa passagem, e na teoria de Marini, não pode ser assim entendido. Enquanto a essência está mais relacionada àquilo que de fato é, fundamento é algo próprio da razão de ser, a especificidade daquilo ser como é. Para a diferença entre essência e fundamento ver Abbagnano (1974).

5 “El gran aporte de Marini a la teoría de la dependencia fue haber demostrado cómo la superexplotación del trabajo configura una ley de movimiento propia del capitalismo dependiente” (Bambirra, 1978: 69-70).

6 Trata-se de um nível de abstração elevado porque, como demonstra Marx (1983, livro III, caps. IX e X), isso pressupõe que os preços de mercado correspondem aos preços de produção de mercado que, por sua vez, correspondem aos valores de mercado. Ali, este autor observa que isso só é possível em setores de produção com composição orgânica do capital igual à média da economia (mundial, neste caso específico que estamos tratando) e, ademais, que apresentam uma demanda por sua mercadoria equivalente ao volume de produção.

média mundial tenderiam a produzir mais valor do que realmente conseguem se apropriar. Este nível na produtividade de mercadorias que são produzidas tanto em uma (economia central) quanto em outra (economia dependente) permite um primeiro mecanismo de transferência de mais-valia produzida na última que é apropriada/acumulada na primeira.

Um segundo mecanismo de transferência se apresenta quando consideramos um nível de abstração menor nas trocas mercantis. Nos termos de Marx, quando saímos do plano da concorrência dentro de um mesmo setor, e consideramos a concorrência entre distintas esferas de produção, naquilo que este autor trabalhou como a formação dos preços de produção e da taxa média de lucro (Marx, 1983, livro III, cap. IX), temos o aparecimento de um lucro extraordinário para aqueles setores que produzem com maior produtividade em relação à média da economia. Ali é demonstrado que setores que produzem suas mercadorias específicas com composição orgânica do capital (produtividade) acima da média apresentarão um preço de produção de mercado acima dos valores de mercado e, portanto, venderão⁷ suas mercadorias por um preço que lhes permitirão apropriar-se de mais valor do que produzirem. O contrário acontece para aqueles setores que produzem suas mercadorias - distintas das produzidas nos primeiros setores - com produtividades abaixo da média da economia como um todo. Aqui temos o segundo mecanismo de transferência de valor. Como os capitais nas economias dependentes tendem, em média, a possuir produtividades abaixo da média de todos os setores da economia mundial, ocorre a transferência de uma parte da mais-valia produzida nas economias dependentes, que será apropriada, na forma de um lucro médio superior à mais-valia produzida, pelos capitais operantes nas economias centrais⁸. Marini (2005a) relaciona esse mecanismo com o monopólio de produção de mercadorias com maior composição orgânica do capital pelos capitais operantes nas economias centrais. Entretanto, o monopólio se relaciona também com o último nível de abstração das trocas mercantis, os preços efetivos de mercado, o que nos dá um terceiro mecanismo de transferência de valor.

Quando determinados capitais possuem um grau de monopólio razoável em seus mercados específicos, isso faz com que eles possam manter, por determinado tempo, preços de mercado por sobre os preços de produção de mercado, isto é, sustentar temporariamente volumes de produção abaixo das demandas. Como os preços de mercado estariam, nessa situação, acima dos preços de produção, para além das oscilações conjunturais, esses capitais poderiam se apropriar de um lucro efetivo acima do médio, uma massa de valor apropriado além daquele que, de fato, foi produzido por esses capitais.

Esses três mecanismos –apenas no plano do comércio mundial, da troca desigual, nos termos de Marini– nos ajudam a entender um condicionante estrutural da dependência; o fato de que, apenas no plano da circulação de mercadorias, já é possível entender a forma heterogênea de inserção na economia mundial. Economias centrais, com tendência de possuir capitais com maior composição orgânica do capital em relação à média (do seu setor e entre outros setores de produção), tendem a se

7 Neste nível de abstração, considera-se apenas que a demanda é igual à oferta dessas mercadorias, de maneira que os preços efetivos de mercado correspondem aos preços de produção de mercado.

8 Maiores detalhes sobre estes mecanismos de transferência, utilizando a lei do valor de Marx, no sentido que este autor lhe deu, ou seja, enquanto uma lei de tendência, podem ser vistos em Amaral e Carcanholo (2009).

apropriar de um valor produzido por capitais operantes nas economias dependentes. Esta condição estrutural obriga os capitalismos dependentes, para que possam se desenvolver, acumular capital, compensar essa parcela da mais-valia que é transferida ou, como deixa claro Marini (2005a: 152), “frente a esses mecanismos de transferência de valor, baseados seja na produtividade, seja no monopólio da produção, podemos identificar – sempre no nível das relações internacionais de mercado – um mecanismo de compensação”.

Que mecanismo de compensação é esse? Justamente a superexploração da força de trabalho! Desta forma, esse “mecanismo de compensação” seria a *única* forma do capitalismo dependente se desenvolver (capitalistamente), o que comprova a especificidade (objetiva e, portanto, categorial) do capitalismo dependente⁹. O neoliberalismo aprofundou a dependência estrutural das economias da região, na medida em que intensificou a ofensiva do capital contra o trabalho e aprofundou a vulnerabilidade das mesmas.

Do ponto de vista de sua economia política, o neoliberalismo na região construiu um novo padrão de acumulação de capital que se constituiu a partir de profundas alterações nas relações capital-trabalho e nas relações inter-capitalistas. Basicamente, ocorreu uma combinação de enfraquecimento das forças políticas do trabalho, o que ampliou ainda mais a superexploração do trabalho com a reunificação de distintas frações do capital nos blocos de poder dominante, em que pesem as distintas especificidades desta conformação dependendo do país considerado.

O neoliberalismo na região também implicou o aumento da vulnerabilidade externa estrutural. Isto ocorreu em função da especialização produtiva e exportadora cada vez mais centrada em *commodities* e produtos industriais de baixa e médio-baixa intensidade tecnológica¹⁰. Esta reestruturação produtiva construiu, do ponto de vista do comércio exterior, uma especialização com base na reprimarização das exportações da América Latina. Durante os anos 90, este processo aprofundou os problemas na balança comercial, significativamente deficitária no período. Junto com isso, a conta de serviços apresentou enormes e crescentes déficits, o que construiu resultados negativos estruturais

9 Não é tão incomum o entendimento de que se trata de troca desigual entre nações, como se ocorresse uma “exploração” de nações pobres por nações ricas. Esta visão moralista é análoga àquela que não compreende o que significa exploração na teoria de Marx e, a partir daí, concebe a superexploração como uma relação de exploração entre nações. Como já deixou claro Marx (1983, vol. V: 293), “é, em primeiro lugar, uma falsa abstração considerar uma nação, cujo modo de produção repousa no valor e que, além disso, está organizado capitalistamente, como sendo um corpo coletivo que trabalha apenas para as necessidades nacionais”. Este tipo de interpretação, tipicamente weberiana, não consegue entender que os mecanismos de transferência de valor (i) estão no plano da circulação/realização do valor produzido, enquanto a superexploração está no plano das relações de produção, e (ii) que não se trata de uma “nação explorando a outra”, mas de capitais que atuam em uma ou outra economia específica, independentemente de suas “nacionalidades”, se é que “nacionalidade de capital” faz algum sentido. Independente deste esclarecimento crucial, o fato é que Marini não deixou isso claro em seu texto.

10 A vulnerabilidade externa estrutural é fruto das mudanças relativas ao padrão de comércio, da eficiência do aparelho produtivo, do dinamismo tecnológico e da robustez do sistema financeiro nacional. Ela é determinada, principalmente, pelos processos de desregulação e liberalização nas esferas comercial, produtivo-real, tecnológica e monetário-financeira das relações econômicas internacionais do país. Assim, a vulnerabilidade externa estrutural é, fundamentalmente, um fenômeno de longo prazo; por isso, estrutural (Gonçalves et al., 2009).

nas transações correntes das economias latinoamericanas no período. Necessidades estruturais de financiamento externo construíram a elevação das vulnerabilidades das economias, em função das reformas neoliberais aprofundadas a partir dos anos 90.

Do ponto de vista da abertura financeira, ela permitiu o crescimento dos empréstimos diretos (para o setor privado e público) e a entrada de capital externo. Se, do ponto de vista do curto prazo, isto pode ser positivo, pois financiava as contas negativas das transações correntes, implicou na elevação do passivo externo líquido (conjunto do estoque da dívida externa com o estoque do capital externo nas economias domésticas) e, portanto, no crescimento do serviço desse passivo (serviço da dívida externa acrescido dos fluxos de pagamento em virtude do crescente estoque de capital externo – transferência de lucros e dividendos, basicamente), em momentos posteriores, o que significou o aumento da necessidade do financiamento externo para o futuro. Assim, a forma de financiamento dos déficits em transações correntes transferiu o problema para adiante, e em maior magnitude.

Assim, o processo de abertura externa – uma das pedras angulares da estratégia neoliberal de desenvolvimento – leva, como se viu na América Latina nos anos 90, a uma enorme dependência dos fluxos de capitais externos para o fechamento das contas do balanço de pagamentos, dentro de um ambiente em que o sistema financeiro internacional é instável. A isto se chama fragilidade financeira das contas externas. Por outro lado, esse processo também promove o aumento da vulnerabilidade externa dessas economias, no sentido de que reduz a capacidade das mesmas para resistir/combater os choques externos que ocorram, dentro do contexto de fragilidade financeira. A ampliação da vulnerabilidade externa estrutural expressa o aprofundamento do caráter dependente da região, em função da estratégia neoliberal de desenvolvimento.

Em que pese a constituição de governos ditos de esquerda em alguns países da região a partir do século XXI, o que se vê é que a estratégia neoliberal de desenvolvimento continua dominante, inclusive no que se refere à lógica da integração regional. É neste quadro que o maior papel protagônico da China, inclusive neste plano regional, e a especificidade do caso brasileiro se colocam.

Crescente dependência da China e o subimperialismo brasileiro

A crescente sino-dependência da região

Está se tornando generalizada a observação segundo a qual a China vem se tornando protagonista no cenário do comércio mundial, principalmente nesta primeira década de século XXI. De fato, segundo dados da CEPAL (2010: 09) a China não só superou na última década a Alemanha no ranking de exportações mundiais como se transformou em maior exportador mundial de bens. Se dos US\$ 6,38 bilhões de exportações no mundo em 2000 os Estados Unidos eram responsáveis por 12%, a Alemanha por 9% e a China por 4%, em 2009 essa participação, respectivamente era de 8%, 9% e 10%, para um total de exportações mundiais de US\$ 12,46 bilhões.

Em termos da pauta das exportações, a tabela 1 mostra claramente a redução percentual dos produtos primários no total das exportações. Eles representavam 20,15% em 1990, caem para 9,0% em 1995, 6,2% em 2000 e chegam a 2,3% e 2,5% em 2008 e 2009. Já as exportações de manufaturas

de média e alta tecnologia, que significavam 26,18% do total de exportações em 1990, passam para 31,8% em 1995, 42% em 2000, atingem o patamar de 56% em 2007/2008 e, em 2009, chegam a 58%. Claramente, ao longo do período, as exportações chinesas têm se concentrado em produtos manufaturados de média e alta tecnologia, em detrimento dos produtos primários, destacando o fato de que esse processo ocorre em uma trajetória de crescimento extremamente elevado do total de exportações do país.

Tabela 1: Exportações chinesas de bens por categoria de produto (%)

	1990	1995	2000	2007	2008	2009
Produtos primários	20,15	9,01	6,20	2,30	2,36	2,49
Manufaturas baseadas em recursos naturais	11,43	12,05	9,89	9,33	9,73	8,81
Manufaturas de baixa tecnologia	40,16	46,34	41,21	30,99	30,53	30,11
Manufaturas de média tecnologia	20,84	18,85	19,64	23,29	24,66	23,53
Manufaturas de alta tecnologia	5,35	13,01	22,39	33,60	32,28	34,55
Outras transações	2,07	0,67	0,67	0,49	0,44	0,51

Fonte: SIGCI-CEPAL

Tabela 2: Importações chinesas de bens por categoria de produto (%)

	1990	1995	2000	2007	2008	2009
Produtos primários	10,78	10,33	13,70	18,84	24,66	22,01
Manufaturas baseadas em recursos naturais	11,90	13,91	15,21	14,03	14,11	14,48
Manufaturas de baixa tecnologia	17,03	14,94	11,55	6,40	5,78	5,71
Manufaturas de média tecnologia	45,93	42,05	30,37	25,23	23,86	25,30
Manufaturas de alta tecnologia	13,41	17,42	28,04	34,98	30,97	31,90
Outras transações	0,96	0,99	1,13	0,51	0,62	0,61

Fonte: SIGCI-CEPAL

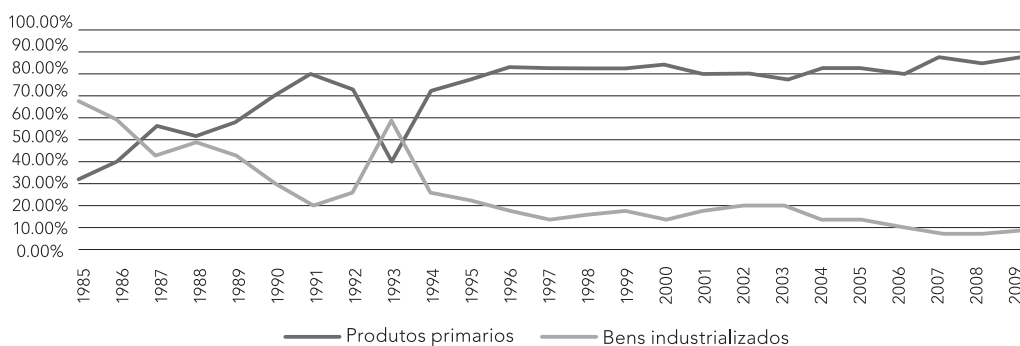
Do ponto de vista da pauta das importações, conforme a tabela 2, percebe-se que o crescimento acelerado das importações aumenta sua participação de produtos primários, que girava em torno de 10% do total na década de 90 e passa para 24,6% em 2008 e 22% em 2009. Esse aumento relativo também é acompanhado pelas manufaturas baseadas em recursos naturais, ainda que em menor ritmo.

Elas representavam 11,9% em 1990 e chegaram a 2009 com 14,4% do total de importações. Ainda que a participação relativa de manufaturas de média e alta tecnologia tenha se mantido relativamente estável no período, deve-se destacar o seu elevado percentual, em torno de 60% até 2007, caindo levemente a partir daí.

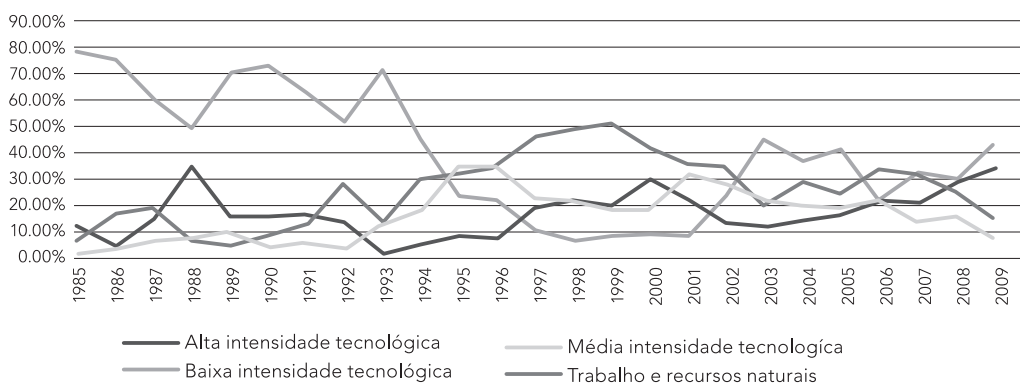
Assim, constata-se que tanto as exportações como as importações chinesas apresentaram elevado crescimento na última década e, ao mesmo tempo, a pauta de seu comércio demonstrou um crescimento da participação de exportações de manufaturas de média e alta tecnologia, enquanto que no que se refere às importações, cresceram os componentes de produtos primários e manufaturas baseadas em recursos naturais.

Gráfico 1.

Exportações da América do Sul da China, por tipo de produto



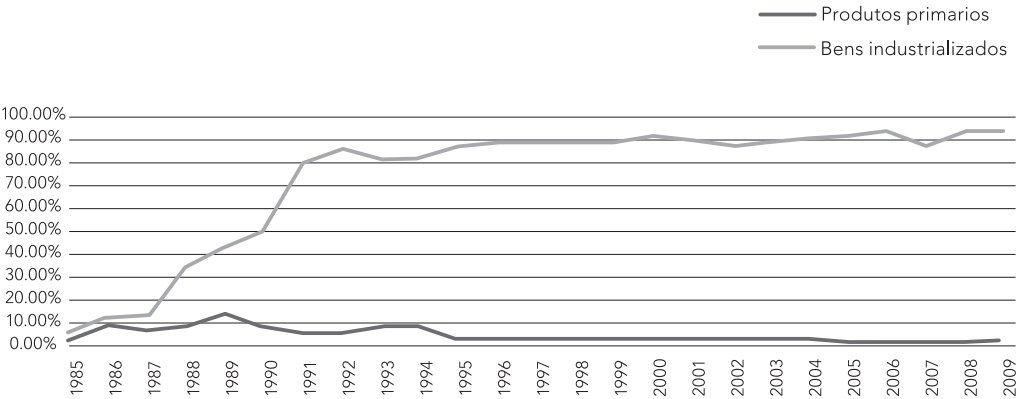
Exportações de bens industrializados da América do Sul, por nível tecnológico



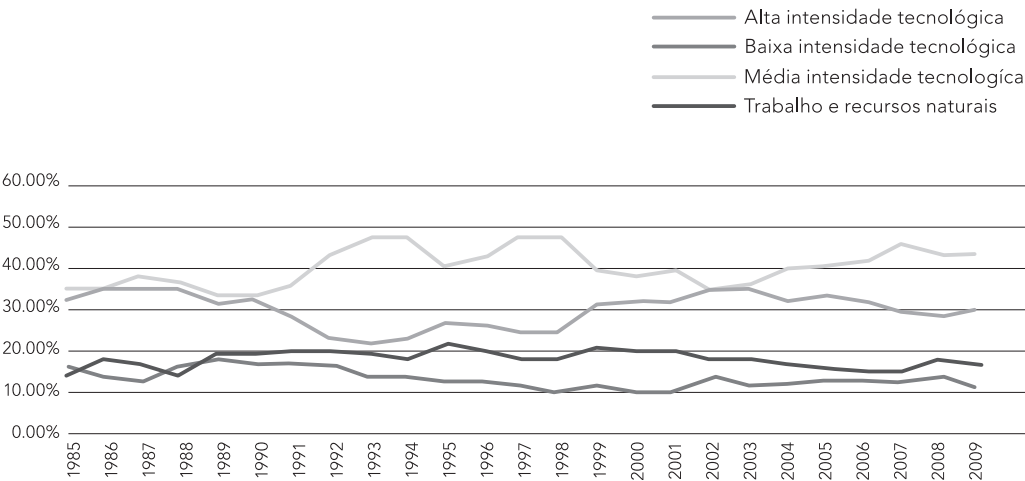
Fonte: UN-COMTRADE

Gráfico 2.

Importações da América do Sul da China, por tipo de produto



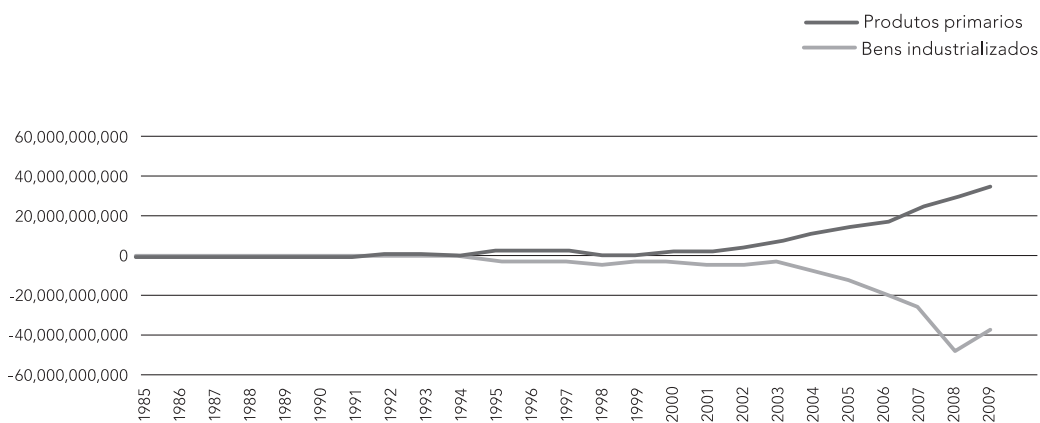
Importações de bens industrializados da América do Sul, por nível tecnológico



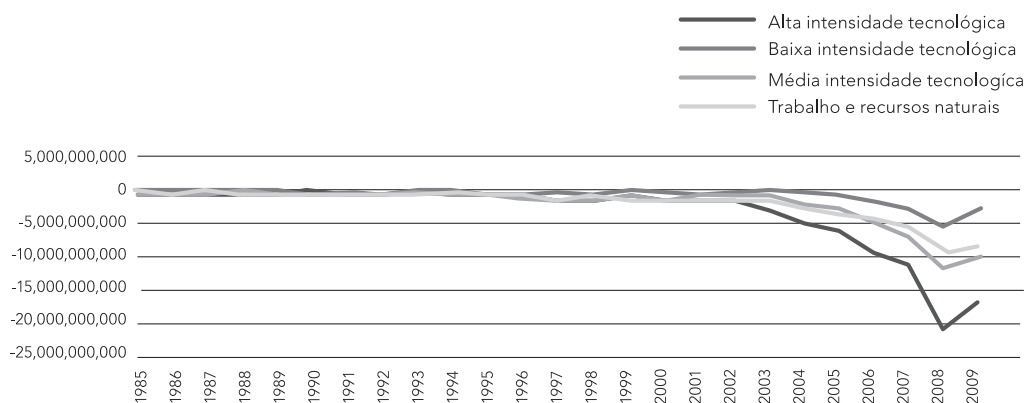
Fonte: UN-COMTRADE

Gráfico 3.

Saldo do comercio da América do Sul para a China, por tipo de produto



Saldo do comercio da América do Sul para a China, por nível tecnológico



Fonte: UN-COMTRADE

No que se refere à China, a inversão se dá no final dos anos 1980 quando os bens primários chegam a representar a maior parte das exportações da América do Sul (mais de 80%). O nível tecnológico dos menos de 10% de bens industrializados exportados é irrisório. Pelo contrário, nas importações da China, pelo mesmo período mais de 90% dos bens são industrializados e mais de 40% desses são de alta tecnologia. Os bens industrializados intensivos em trabalho e recursos naturais importados da China pela América do Sul decresceram a partir de 1992 para chegar a menos de 20% do total dos bens industrializados. O saldo comercial em bens primários vem crescendo a partir de 2002-2003 para atingir quase 40 bilhões de dólares em 2009. Em contrapartida, o saldo dos bens industrializados (50% em alta tecnologia) teve uma evolução inversa atingindo um déficit de mais de 40 bilhões

em 2008-2009. Ou seja, o comércio com o novo principal parceiro comercial de América do Sul mostrou desde o final dos anos 1980 um padrão de comércio reprimarizado e dependente da China.

Levando isso em consideração, a pergunta que fica se relaciona tanto com a origem e destino desse maior fluxo de comércio chinês, como com a especialização de exportações e importações chinesas por países/regiões.

Em primeiro lugar, deve-se constatar que a taxa de crescimento das exportações e importações chinesas (com destino e origem em relação à América Latina e Caribe) foi o dobro da taxa de crescimento das exportações e importações totais da China, durante a última década. Mais especificamente, pela tabela 3, constata-se que a taxa de crescimento das exportações chinesas para a América Latina e Caribe supera a média mundial desde 1990 e, mesmo no período que contem a crise da economia mundial (2007/2009), esse crescimento para a América Latina e Caribe se manteve nos patamares anteriores.

Tabela 3: Taxa de crescimento médio anual das exportações chinesas por sócios

Regiões\Período	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2009
América Latina e Caribe	32,2	17,8	26,8	26,1
Asia-Pacífico	26,5	9,3	20,3	11,6
EUA	36,7	16,1	25,6	10,2
União Européia	26,3	15	28,8	14,9
Resto do Mundo	8,6	7,1	26,6	14,3
Mundo	19,1	10,9	25	13,4

Fonte: CEPAL (2010: 08)

Quanto à estrutura da pauta do comércio exterior chinês, é marcante o fato de que, ainda na década de 80, a China se especializava na exportação de commodities, enquanto alguns países da América Latina exportavam alguns produtos com conteúdo manufaturado. Essa tendência se inverteu. Segundo Tepassê e Carvalho (2010: 02), “a China tornou-se um grande consumidor de commodities, principalmente minérios, combustíveis minerais e frutas oleaginosas...o déficit de produtos não-industrializados cresceu 113 vezes em 1998-2008, enquanto o superávit em produtos de alta tecnologia incorporada subiu 55 vezes e o setor de média-alta tecnologia passou de um déficit de US\$ 17,45 bilhões para um superávit de US\$ 37,95 bilhões”.

Capital transnacional a partir do Brasil: o caráter do subimperialismo

A integração regional por que passa atualmente a América Latina, e mais notadamente a América do Sul, apresenta os elementos constituintes do que alguns autores da teoria marxista da dependência chamam de subimperialismo¹¹. Assim como as outras categorias centrais dessa teoria, esta última costuma ser muito mal compreendida, o que nos obriga a tecer alguns esclarecimentos.

11 Para uma apresentação da evolução histórica do subimperialismo brasileiro, ver Marini (1977) e Luce (2007).

Marini (1977: 31) define o subimperialismo a partir de dois componentes. Em primeiro lugar, quando economias dependentes, em função do processo de internacionalização do capital produtivo, recebem fluxos consideráveis de investimento direto estrangeiro - normalmente provindos de economias centrais - podem constituir uma composição orgânica do capital maior, já que esses capitais apresentam um desenvolvimento das forças produtivas maior do que os capitais previamente constituídos nessas economias. Isso faz com que essas economias tenham suas composições orgânicas do capital em uma escala média, em relação à escala mundial. Em segundo lugar, e relacionado com o primeiro, essas economias passam a exercer uma política expansionista relativamente autônoma frente ao capitalismo central.

Isso significa que o subimperialismo de determinada economia implica o crescimento da composição orgânica do capital, o que – do ponto de vista do comércio internacional – lhe permite replicar o mecanismo da troca desigual – nos três níveis de abstração discutidos – junto a seus parceiros comerciais, que apresentem menores produtividades dentro dos mesmos setores de produção e/ou na comparação entre os setores que predominam nas estruturas de comércio externo entre as economias. Assim, o subimperialismo tenderia a refletir, em menor escala¹², o mecanismo da troca desigual que caracteriza a relação entre capitalismo central e capitalismo dependente, só que agora dentro de uma diferenciação interna ao último. Da mesma forma, essa reconfiguração do comércio externo entre a economia subimperialista e as outras economias dependentes está interligada também a um processo de exportação de capitais a partir da primeira, de forma que o mecanismo de expansão do capital produtivo e/ou financeiro, que caracterizou a fase clássica do imperialismo das economias centrais, é, de alguma forma, e em menor escala, replicado pelas economias subimperialistas frente às outras. Tem-se, portanto, que a economia subimperialista passa a exercer também uma política regional expansionista relativamente autônoma.

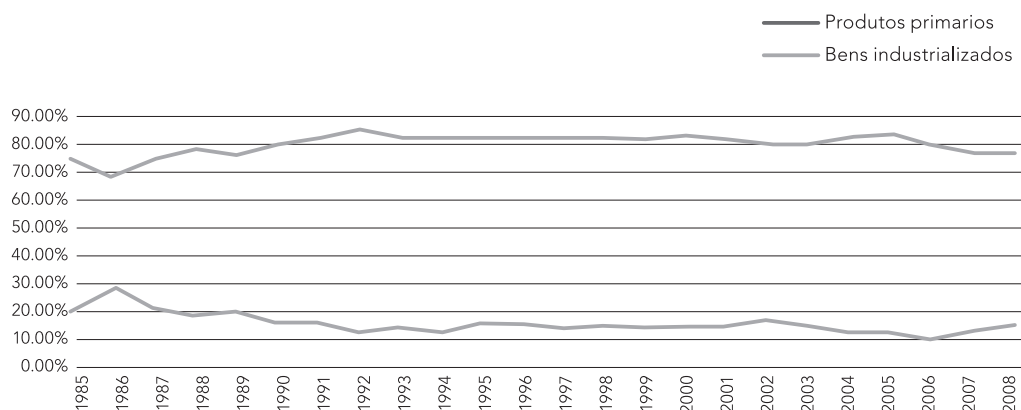
Esta última característica talvez seja a mais mal entendida em relação a esta categoria. O mais importante aqui é que se trata de uma autonomia *relativa*, o que não significa que: (i) essa economia não sofra mais as pressões do imperialismo central; (ii) que sua política expansionista não esteja subordinada e relacionada a essas pressões; e, talvez o mais importante (iii) que essa expansão relativamente autônoma não seja determinada pela lógica da acumulação de capital transnacionalizada. Tudo isso nos permite concluir que a caracterização da política expansionista como relativamente autônoma tem sua maior importância no termo “relativamente”.

Do ponto de vista meramente do padrão de comércio na América do Sul, o subimperialismo da economia brasileira se manifesta nos atuais processos de integração produtiva e comercial que, além da reprimarização das exportações de nossas economias, ainda produziram uma heterogeneidade preocupante.

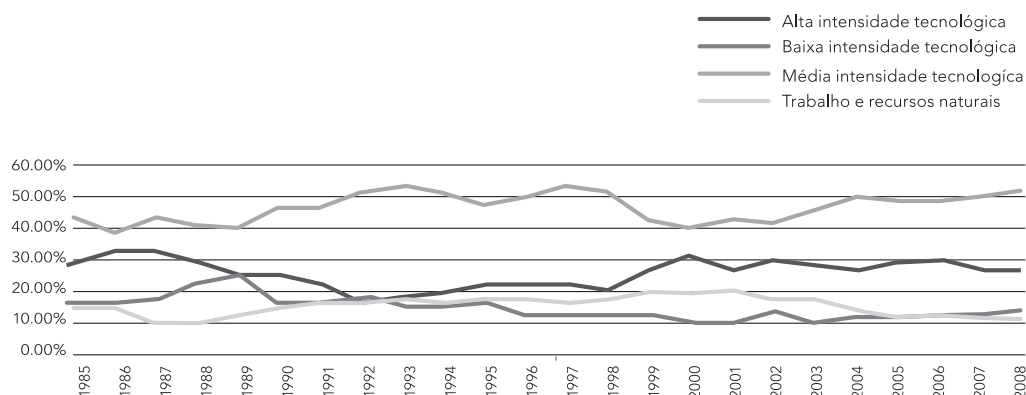
12 O que não significa que seja uma delimitação meramente geográfica, mas segundo a lógica do capital, que pode atuar em um ou outro espaço determinado. Mais especificamente, não é o fato de determinado capital se estabelecer em uma ou outra economia que faz dele um capital nacional. Ou então que os diversos momentos do ciclo de rotação do capital possam se efetivar em distintas economias.

Gráfico 4.

Exportações do Brasil para América do Sul, por tipo de commodity



Exportações de bens industrializados do Brasil América do Sul, por nível tecnológico



Fonte: UN-COMTRADE

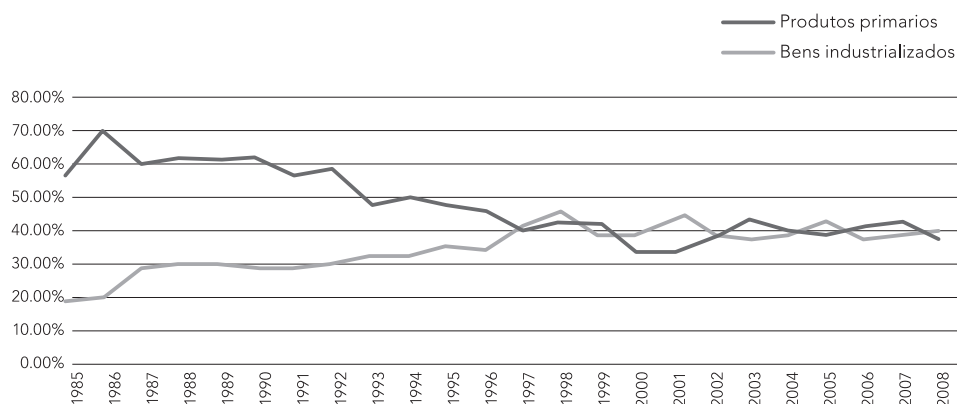
A análise dos dados do comércio entre o Brasil e as outras economias da região, para o período 1985-2009, mostra que o primeiro exporta cerca de 80% de produtos industrializados para o restante da América do Sul, e que estes produtos são bens que contêm alta ou média tecnologia. O saldo comercial entre o Brasil e o restante da América do Sul também vislumbra esse processo para essas duas categorias (respectivamente 4 e 9 bilhões de dólares). Esta modificação ocorreu principalmente durante a década de 2000.

Assim, a conclusão é a de que está ocorrendo uma especialização heterogênea na região. A economia brasileira se especializou na exportação de produtos com conteúdo tecnológico (principalmente

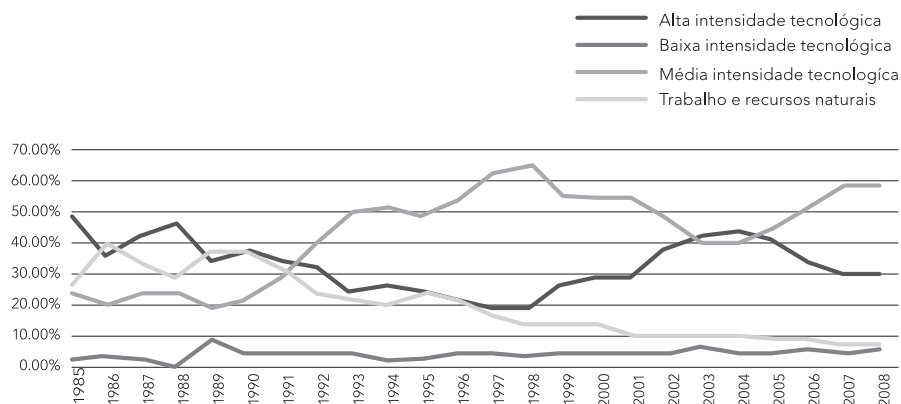
médio) para o restante da América do Sul, enquanto esta se especializou na exportação de produtos primários e baseados em recursos naturais para a economia brasileira¹³. Isto reproduz, em escala regional, justamente a divisão internacional do trabalho que contrapõe as economias centrais às economias dependentes, criando uma espécie de dependência regional. Para a construção de uma estratégia realmente alternativa ao desenvolvimento, dentro da qual uma integração regional alternativa é fator chave, a conclusão é a de que esta última pressupõe uma redivisão regional do trabalho que consiga reverter esta especialização heterogênea entre estas economias.

Gráfico 5.

Importações do Brasil para América do Sul, por tipo de commodity



Importações de bens industrializados da América do Sul, por nível tecnológico

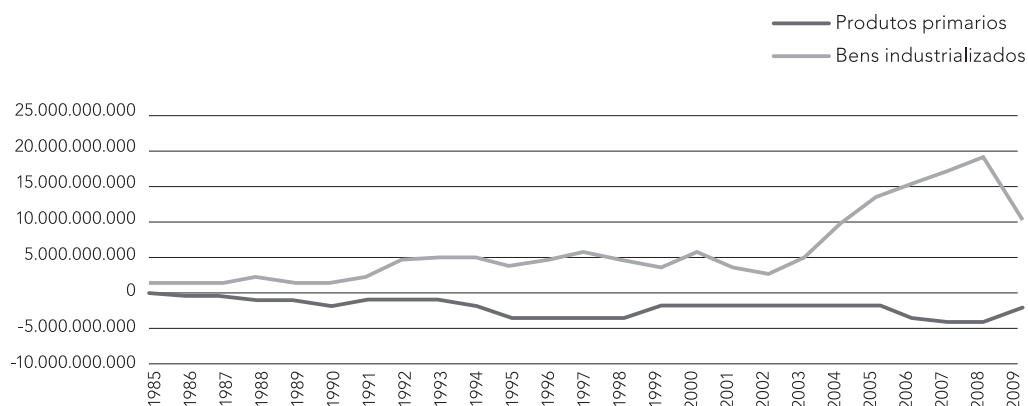


Fonte: UN-COMTRADE

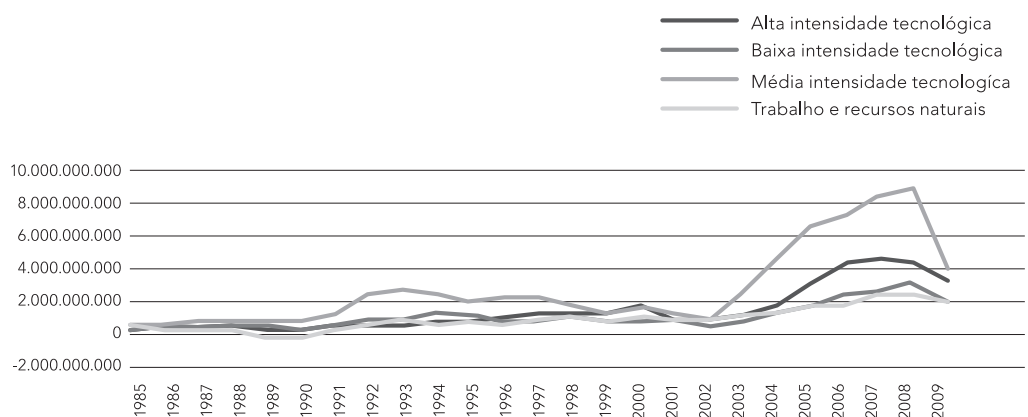
13 Esta conclusão, ilustrada apenas para o observado no ano de 2009, reflete uma tendência observável desde os anos 90. Por falta de espaço, não reproduzimos aqui toda a série desde 1990, mas ela pode ser consultada na base de dados disponível em <http://www.cepal.org/comercio>.

Gráfico 6.

Importações da América do Sul da China, por tipo de produto



Importações de bens industrializados da América do Sul, por nível tecnológico



Fonte: UN-COMTRADE

Alternativas de desenvolvimento para a região

A única maneira que a acumulação de capital interna à economia dependente tem para prosseguir seria aumentar a sua produção de excedente. Assim, ainda que uma parcela crescente desse excedente seja apropriada e, portanto, acumulada, externamente, o restante (a partir da taxa de lucro interna) pode sustentar uma dinâmica de acumulação interna, mesmo que restringida e dependente. A forma associada à condição de dependência para elevar a produção de valor é a superexploração da força de trabalho, o que implica no acréscimo da proporção excedente / gastos com força de trabalho, ou,

na elevação da taxa de mais-valia, seja por arrocho salarial e/ou extensão da jornada de trabalho, em associação com aumento da intensidade do trabalho. Ou seja, os condicionantes da dependência colocam uma maciça transferência de valor produzido na periferia que é apropriado no centro da acumulação mundial, e a dinâmica capitalista na periferia é garantida pela superexploração da força de trabalho, ao invés de bloquear esses mecanismos de transferência de valor.

Com essa dinâmica de acumulação de capital, o capitalismo dependente pode crescer, contornando sua restrição externa. Entretanto, com esse quadro, fica fácil entender como essa dinâmica traz consigo as consequências inevitáveis da dependência: distribuição regressiva da renda e da riqueza, associada a uma marginalidade e violência crescentes.

A superexploração da força de trabalho não coloca, em princípio, empecilhos para a acumulação interna de capital, ao restringir o consumo da força de trabalho, porque sua dinâmica de realização pode depender do mercado externo e/ou de um padrão de consumo que privilegie as camadas média e alta da população. Neste último caso, entretanto, o incremento dos lucros pode ser direcionado não como demanda interna (sem contrapartida de produção interna), mas orientado para aumento de importações, seja de bens de consumo para essas camadas da população, seja para meios de produção necessários para a acumulação. Tanto um caso quanto o outro complexificam os déficits estruturais de balanço de pagamentos, formas de manifestação dos mecanismos de transferência de valor. A manutenção de taxas de crescimento sustentada na periferia recoloca de forma ampliada os seus condicionantes restritivos. A condição de dependência é estrutural - própria da lógica de acumulação mundial - e tende a se aprofundar, justamente porque esses condicionantes são reforçados por essa própria lógica.

O que tem caracterizado a América Latina nas últimas décadas é que essa condição dependente teve os seus efeitos dialéticos sobre a capacidade de crescimento/desenvolvimento complexificados, em função de uma lógica baseada na apropriação basicamente financeira do excedente produzido. Na prática, o capitalismo dependente que caracteriza a região respondeu com elevação da exploração do trabalho, para tentar elevar a produção do valor excedente, mesmo em um contexto de crescente transferência de alta parcela desse mais-valor para as economias centrais. Entretanto, essa massa de recursos que permaneceu nas economias domésticas - já descontando a enorme parcela "transferida" para o centro - foi apropriada majoritariamente dentro de uma lógica financeiro-fictícia, de maneira que esses recursos acabavam não retornando para a acumulação de capital produtivo, definindo uma acumulação "travada" de capital¹⁴.

Uma primeira alternativa para esse processo se dá justamente invertendo a lógica de apropriação do capital, de forma que se reduza a acumulação financeiro-fictícia e seja incrementada a apropriação do capital produtivo. Essa inversão se dá, basicamente, pela alteração da composição taxa de juros - taxa de lucro nas economias dependentes. Em função até da alta vulnerabilidade externa, que requer forte financiamento externo das contas dessas economias, durante o período constatou-se uma grande diferença entre a taxa de juros doméstica e a taxa de lucro do capital produtivo, o que tende a incentivar o capital em geral para uma apropriação financeiro-fictícia, em detrimento da

14 Para um tratamento detalhado da dialética do desenvolvimento periférico nesse período, em função da dialética do capital fictício, ver Carcanholo (2008).

acumulação produtiva de capital¹⁵. Tratar-se-ia, portanto, de uma mudança na lógica da política econômica, reduzindo as taxas domésticas de juros para patamares compatíveis com uma maior taxa de crescimento econômico. Ainda existiria a vantagem de que esta redução dos juros contribuiria para a diminuição do serviço da dívida pública e, no limite, ajudaria na recuperação da capacidade de gasto do setor público, extremamente necessária para os investimentos públicos em infraestrutura. Adicionalmente, essa redução dos juros, dadas as taxas de juros internacionais, reduziriam a atratividade dos mercados domésticos para o capital externo, reduzindo a pressão por valorização cambial, o que tende a aprofundar os problemas nas contas externas.

Entretanto, existem pré-condições para essa redução da taxa de juros. De um lado, dada a restrita capacidade produtiva, fruto de décadas de baixas taxas de investimento, a redução dos juros poderia significar uma expansão da demanda agregada para níveis incompatíveis com a capacidade de oferta, gerando pressão inflacionária na economia. Assim, seria necessária, *pari passu*, uma ampliação da capacidade de oferta, com expansão de investimentos privados e públicos. Por outro lado, dados os problemas estruturais no balanço de pagamentos, a redução dos juros poderia implicar em uma fuga de capitais que, no limite, constituiria novas crises cambiais. Daí o controle de capital ser uma pré-condição para a política de redução das taxas de juros¹⁶.

Essa alternativa, entretanto, modificaria apenas a lógica de apropriação do excedente produzido, mantendo a superexploração do trabalho como lógica da produção dessas economias e, portanto, mantendo as consequências sociais de concentração de renda e riqueza do capitalismo dependente. Trata-se, portanto, de uma falsa alternativa.

Dessa forma, uma primeira real alternativa de desenvolvimento deve procurar reduzir a necessidade de elevar o grau de exploração da força de trabalho como forma de produzir um excedente suficiente para garantir uma acumulação interna de capital. A única forma de conseguir isso é reduzindo o grau de dependência dessas economias, controlando a crescente saída dessa magnitude valor produ-

15 Note-se que isto independe da “natureza” do capital. Ou seja, não é que exista um capital financeiro especulativo em si, e outro capital produtivo por natureza, e, portanto, tratar-se-ia de incentivar o segundo e penalizar o primeiro. O capital em geral é um só, e compõe o seu portfolio de investimentos conforme as rentabilidades comparadas das distintas aplicações. Se a taxa de juros é muito superior à taxa de lucro, qualquer que seja o capital (inclusive um que normalmente investe em empreendimentos produtivos) terá uma maior composição de seu portfolio calcado na valorização financeira.

16 Basicamente, esta primeira alternativa à estratégia neoliberal de desenvolvimento conforma o que se costuma chamar de Novo-desenvolvimentismo. Esta corrente de pensamento, basicamente, restringe sua crítica ao neoliberalismo ao plano da instrumentalização da política econômica, como se ele se definisse nesse nível de abstração. Na verdade, o neoliberalismo se define pela defesa da promoção da estabilização macroeconômica (controle da inflação e das contas primárias do setor público) como pré-condição, e, mais fundamental ainda, pela defesa das reformas estruturais pró-mercado como única forma de retomar o crescimento/desenvolvimento (Carcanholo, 2005). Não importa, portanto, o tipo de política econômica que se utilize, desde que os dois princípios sejam mantidos. Assim, ao se restringir no nível de abstração da política econômica, o Novo-desenvolvimentismo não consegue se contrapor de fato ao neoliberalismo e, o que é pior, termina por aceitar implicitamente os seus princípios naquilo que é fundamental, no nível de abstração da estratégia de desenvolvimento. Uma excelente crítica ao pseudo-criticismo do Novo-desenvolvimentismo se encontra em Castelo (2010).

zido nas economias dependentes que é transferido para as economias centrais. E isso só é possível rompendo com a estratégia neoliberal de desenvolvimento, em específico com o processo de abertura externa (comercial e financeira) que lhe dá sustentação. Trata-se, portanto, de reduzir drasticamente o grau de liberalização e abertura comercial e financeira, de modo a diminuir os problemas estruturais nos balanços de pagamentos.

Em termos econômicos isso implica ir além de uma mera nova política econômica, que está pressuposta nesta estratégia. Como o objetivo seria a reversão da dependência dos mercados externos para as exportações de commodities, essa estratégia implica a criação de um amplo mercado interno de massas, de forma que a dinâmica de realização do valor produzido seja interna, e não mais dependente dos mercados externos. Entretanto, para isso, um amplo processo de desconcentração da renda e da riqueza é condição *sine qua non* do processo. Portanto, esta estratégia antineoliberal representa uma ruptura não apenas com a abertura externa, mas com todas as reformas neoliberais implementadas com força maior a partir dos anos 90. Ela é genuinamente alternativa ao neoliberalismo porque não se restringe à defesa de uma outra política econômica, mas transcende este plano e se contrapõe à ideologia neoliberal no nível de abstração em que ela se define, na concepção de uma estratégia alternativa diferenciada.

Uma segunda real alternativa ao neoliberalismo é a anticapitalista. Não se trataria aqui apenas de construir as condições para a redução da necessidade de exploração do trabalho, mas ir além, e questionar justamente a exploração do trabalho como lógica de sociabilidade, construir as condições para a superação da lógica mercantil-capitalista nas economias dependentes¹⁷.

O que se deve destacar aqui é que, por um lado, as formas alternativas de desenvolvimento não são excludentes. Isso significa que a alternativa anticapitalista pressupõe a estratégia antineoliberal, ainda que a transcenda, ao mesmo tempo em que as duas também contem um momento de crítica no plano menor de abstração que é o da instrumentalização da política econômica. O que não se pode fazer é tratar essas alternativas no mesmo nível de crítica ao neoliberalismo, como se elas fossem idênticas. A relação entre elas é dialética; nem de pura negação, nem de equivalência. Na prática isso significa que uma estratégia anticapitalista tem que ser, necessariamente, antineoliberal, mas o contrário não é verdadeiro.

Por outro lado, as duas estratégias realmente alternativas (a antineoliberal e a anticapitalista) pressupõem e transcendem, ao mesmo tempo, a questão local/nacional/regional. As contradições sociais, políticas, econômicas e ideológicas que a efetiva construção dessas estratégias implica fazem com que as oposições e confrontos sejam internos e externos, nacionais e internacionais, uma vez que contrariam fortes interesses em todos esses planos. Assim, ainda que as dificuldades de suas implementações possam se manifestar de maneira localizada, os reais interesses contrapostos estão contidos em todos os âmbitos, o local, o nacional, o regional e o mundial.

17 A identificação do socialismo como a real (se não a única) forma de questionar o caráter dependente das economias da região não é nenhuma novidade no pensamento social latinoamericano. A teoria marxista da dependência já demonstrou essa relação anteriormente, ao menos em alguns de seus principais autores.

Qualquer que seja a estratégia alternativa de desenvolvimento, ela não pode reproduzir/aprofundar os mecanismos de dependência que caracterizam as sociedades da região desde sua integração ao processo mundial de acumulação de capital, seja por subordinar-se a uma outra economia hegemônica (China), seja por, em menor escala, e com suas especificidades, reproduzir esses mecanismos entre economias da região, caracterizando o que se costuma chamar de subimperialismo.

Conclusão

No momento da reconfiguração do capitalismo contemporâneo em escala mundial, procurou-se destacar a efetivação do peso crucial da China no comércio externo da região, que acabou jogando um papel fundamental na dinâmica do empobrecimento tecnológico das exportações, aliado à reprimarização das economias da região. Finalmente, dentro desse quadro, o Brasil se afirma como base do capitalismo transnacional, que se caracterizou neste trabalho como um fenômeno típico de subimperialismo.

Outra integração sul-americana pode propiciar a constituição de um espaço político e econômico maior, tanto para as economias menores quanto para as maiores, o que dá maior margem de manobra no enfrentamento com o imperialismo e as classes dominantes locais que estão se beneficiando dessa subordinação, desde que se proponha uma estratégia alternativa. Para que o anterior seja fortalecido é crucial o resgate e o aprofundamento de uma matriz analítica realmente crítica, isto é, de uma crítica da economia política atual sobre a temática da integração.

Referências Bibliográficas

Abbagnano, N. (1974). Dicionario de Filosofia. México: Fondo de Cultura Económica.

Amaral, M. S. (2006). A Investida Neoliberal na América Latina e as Novas Determinações da Dependência. Dissertação de Mestrado – PPGE-UFU, Uberlândia.

Amaral, M. S. e Carcanholo, M. D. (2009). "A Superexploração do Trabalho em Economias Periféricas Dependentes". *Revista Katalysis*, vol. 12, n.2, Florianópolis.

Bambirra, V. (1978). Teoría de la Dependencia: una anticrítica. México: Era.

Caputo, O. e Pizarro, R. (1970). Imperialismo, Dependencia y relaciones Económicas Internacionales. Chile: Centro de Estudios Socio Economicos (CESO); Universidad de Chile, Cuadernos de Estudios Sócio-Económicos, 12-13.

Carcanholo, M. D. (2008). "Dialética do Desenvolvimento Periférico: dependência, superexploração da força de trabalho e política econômica." *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, Vol. 12, n.2, pp. 247-272, maio/agosto.

Carcanholo, M. D. (2005). A Vulnerabilidade Econômica do Brasil: abertura externa a partir dos anos 90. Aparecida: Idéias & Letras.

Castelo, R. (2010). "O Novo-desenvolvimentismo e a decadência ideológica do estruturalismo latino-americano". Em *Encruzilhadas da América Latina no Século XXI*. Castelo, R. (Org.). Rio de Janeiro: Pão e Rosas.

CEPAL (2010). La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica. Santiago: CEPAL.

Duarte, P. H. E. e Gracioli, E. J. (2007). A Teoria da Dependência: interpretações sobre o (sub)desenvolvimento na América Latina. Anais do V Colóquio Internacional Marx/Engels, Unicamp, Campinas.

Dussel, E. (1988). Hacia un Marx Desconocido: un comentario de los manuscritos del 61-63. México: Siglo XXI Editores/UAM.

Gonçalves, R.; Carcanholo, M. D.; Filgueiras, L. e PINTO, E. C. (2009). "Vulnerabilidad Estructural Externa en América Latina". Em *Los Condicionantes de la Crisis en América Latina: inserción internacional y modalidades de acumulación*. Arceo E. e Basualdo, E. (Comps.) Buenos Aires: CLACSO.

Luce, M. S. (2011). A Teoria do Subimperialismo em Ruy Mauro Marini: contradições do capitalismo dependente e a questão do padrão de reprodução do capital. Tese de Doutorado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Programa de Pós-graduação em História.

Luce, M. S. (2007). O Subimperialismo Brasileiro Revisitado: a política de integração regional do governo Lula. Dissertação de Mestrado, UFRGS.

Marini, R. M. (2005a). Dialética da Dependência. Em: Traspadini, R. e Stedile, J. P. (Orgs.) Ruy Mauro Marini: vida e obra. São Paulo: Expressão Popular.

Marini, R. M. (2005b). "Sobre a *Dialética da Dependência*". Em *Ruy Mauro Marini: vida e obra*. Traspadini, R. e Stedile, J. P. (Orgs.) São Paulo: Expressão Popular.

Marini, R. M. (1992). América Latina: dependência e integração. São Paulo: Ed. Brasil Urgente.

Marini, R. M. (1977). La Acumulación Capitalista Mundial y El Subimperialismo. <http://www.marini-escritos.unam.mx>

Martins, C. E. (2011). Globalização, Dependência e Neoliberalismo na América Latina. São Paulo: Boitempo Editorial.

Martins, C. E. e Valencia, A. S. (2009). A América Latina e os Desafios da Globalização: ensaios dedicados a Ruy Mauro Marini. Rio de Janeiro/São Paulo: PUC-Rio/Boitempo Editorial.

Marx, K. (1983). O Capital: crítica da economia política. 5 volumes, São Paulo: Abril Cultural.

ONU (2008). World Economic Situation and Prospects. Departamento de Assuntos Econômicos e Sociais, ONU, Nova York.

Osorio, J. (2004). Crítica de la Economía Vulgar: reproducción del capital y dependencia. México: Miguel Angel Porrua/Universidad Autónoma de Zacatecas.

Prado, F. e Meireles, M. (2010). "Teoria marxista da dependência: elementos para a crítica ao novo-desenvolvimentismo dos atuais governos de centro-esquerda latino-americanos". Em *Encruzilhadas da América Latina no Século XXI*. Castelo, R. (Org.) Rio de Janeiro: Pão e Rosas.

Santos, T. dos (1970). *The Structure of Dependence*. The American Economic Review, Nova York.

Tepassê, A. C. e Carvalho, C. E. (2010). Efeitos da Ascensão da China sobre as Exportações Brasileiras para EUA e América Latina. Anais do XV Encontro Nacional de Economia Política, Sociedade Brasileira de Economia Política, São Luis.

Valencia, A. S. (2003). *La Reestructuración del Mundo del Trabajo: superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*. México: Editorial Itaca.

Valencia, A. S. (2005). *América Latina: de crisis y paradigmas – la teoría de la dependencia en el siglo XXI*. México: Plaza y Valdés.

Valencia, A. S. (2007). *El Mundo del Trabajo en Tensión: flexibilidad laboral y fracturación social en la década de 2000*. México: Plaza y Valdés.

LA FASE ACTUAL DEL CAPITALISMO MEXICANO. MONOPOLISTA, TRANSNACIONALIZADO Y FINANCIARIZADO

Josefina Morales*

¿Por qué reflexionar hoy sobre la fase actual del capitalismo mexicano?

Plantear la fase actual del capitalismo, obliga a tener una perspectiva histórica. El pensamiento marxista latinoamericano, desde diversas aproximaciones, señaló que el capitalismo en América Latina se vuelve dominante desde finales del siglo XIX, cuando el capitalismo metropolitano cambió estructuralmente su patrón de acumulación, de reproducción internacional del capital y de dominación mundial, y entró a su fase imperialista; proceso que determinó la inserción dependiente de Nuestra América en la economía-mundo imperialista¹.

A partir de esos cambios estructurales, consolidados con una segunda revolución industrial², surgieron a principios del siglo XX diferentes análisis que profundizaban sobre el capital financiero, la internacionalización de capitales, el papel del Estado y de la crisis³. Lenin enfatizaba además la descomposición del capitalismo, de la cual destacaba la irracionalidad, el parasitismo y el militarismo, planteando al imperialismo como fase superior, la última, en una crisis general histórica (Lenin, 1970). De igual manera, lo caracterizaba como un Capitalismo Monopolista de Estado (CME), en donde los grandes monopolios, el capital financiero y el Estado se entrelazaban en un mecanismo único de Acumulación (Aguilar, 1978).

La crisis del 29, el fascismo y la segunda guerra mundial mostraron ese funcionamiento del proceso de acumulación capitalista que requirió del fascismo y de la guerra, del genocidio y la destrucción para restaurar la tasa de ganancia.

La reconstrucción de la segunda postguerra presidida por el imperialismo estadounidense fue posible por la participación del Estado en los países europeos, en cuyo bloque dominante reconstituido los trabajadores organizados alcanzaron cambios sustanciales en sus condiciones de vida y de trabajo. Desde la teoría económica se le caracterizó como keynesianismo o como Estado del bienestar y desde

* Investigadora titular de la Unidad de Economía Política del Desarrollo del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. El trabajo contó con el apoyo en la búsqueda de información y sistematización estadística financiera de Alejandro López y bibliográfica de Víctor Medina, técnicos Académicos del mismo instituto, así como en la búsqueda de otra información del estudiante Aníbal García Fernández.

1 Entre los autores de las diferentes corrientes del pensamiento crítico latinoamericano tenemos, entre otros, a Ruy Mauro Marini, Raúl Prebisch, Alonso Aguilar, Fernando Carmona, Vania Bambirra, Teothonio Dos Santos, Agustín Cueva y Celso Furtado.

2 Carlota Pérez propone una revolución industrial cada cincuenta años.

3 Hoy, aparte de Marx, se relee a Lenin, Hilderfing, Kaustky y Rosa Luxemburgo.

el marxismo se profundizaba en el funcionamiento del imperialismo, del capital trasnacional, del Estado, del capitalismo monopolista de Estado y de los mecanismos de regulación⁴.

La crisis estructural de largo plazo, de sobreacumulación, emerge desde finales de los años sesenta en el sector monetario-financiero a la par que una nueva revolución industrial⁵ crea otras fuerzas productivas y provoca una profunda reestructuración de la producción y una nueva división internacional del trabajo; transformaciones simultáneas a la financiarización de la acumulación, a la redefinición de las funciones del Estado con el neoliberalismo y a los cambios de los mecanismos de regulación con la liberalización y la formación de áreas supranacionales para la acumulación y reproducción del capital.

La financiarización se presenta no sólo por la dinámica contrapuesta del sector financiero frente a la economía real, sino porque las ganancias de las grandes empresas dependen más de la renta financiera que de las utilidades productivas; por el crecimiento especulativo de los mercados a futuro de los granos básicos y materias primas; por los bonos de carbono para el medio ambiente: por la titularización de bonos sobre bonos sobre bonos creados en el mercado trasnacional de dinero que llevaron a la crisis desde 2008; porque las políticas públicas están definidas en gran medida por el sector financiero trasnacional que opera a través del FMI y el BM; porque los procesos de financiamiento del capital dependen más del mercado de dinero que de la inversión en el mercado de renta variable; porque todas las actividades económicas, particularmente los servicios, entran al festín del mercado financiero: jubilaciones, consumo cotidiano, becas crédito para estudios universitarios, etcétera.

A lo largo de estas últimas cuatro décadas, a través de recurrentes crisis cíclicas y sectoriales, de profundas contradicciones por la agudización de la competencia intermonopolista e interimperialista que sacude la hegemonía estadounidense, de la desintegración de la Unión Soviética y la reconversión capitalista de los antiguos países socialistas europeos, en China y Vietnam, se han multiplicado los estudios sobre la crisis y se profundiza en su complejidad advirtiendo sus múltiples dimensiones (económica, energética, climático-ambiental, cultural, geopolítica) que llevan a algunos a caracterizarla como una crisis civilizatoria. En otras palabras, se impone la perspectiva histórica al recuperar por los menos dos temas: la fase, etapa o subfase del imperialismo y la transición en que coexisten viejas y nuevas características en la reproducción del capital y del capitalismo.

El desenvolvimiento histórico del capitalismo en Nuestra América se inscribe en el del imperialismo, con las características estructurales de subdesarrollo y dependencia que se reproducen en la etapa actual del imperialismo y con las transformaciones sociales y políticas de los procesos nacionales de dominación y resistencia.

Para Alonso Aguilar, la caracterización de la fase del capitalismo mexicano desde mediados de los años setenta, como Capitalismo Monopolista de Estado, permitía conocer los ejes centrales de la

4 Entre los autores sobre el capitalismo monopolista de Estado podemos recordar a Paul Boccara y a V.A. Cheprakov, a Gerard de Bernis sobre los mecanismos de regulación y a Harry Magdoff y Paul Sweezy sobre el capital monopolista y el imperialismo estadounidense.

5 Carlota Pérez propone una periodización diferente para las revoluciones industriales, cada medio siglo, considerando a la de informática como la quinta.

acumulación de capital y con ello contribuir a la elaboración de un programa mínimo para avanzar en la lucha revolucionaria con la identificación del enemigo principal⁶. La concentración de la riqueza y del poder, la profunda desigualdad social, alcanzaba ya desde finales de los años sesenta, con el fin del milagro mexicano, altos niveles de monopolización en cuyo proceso el Estado había sido determinante y el capital extranjero, estadounidense en su mayor parte, era parte constituyente del proceso de acumulación monopolista en nuestro país (Aguilar, 1977).

El capitalismo mexicano actual financierizado y transnacionalizado

La financierización del capital en la crisis de largo plazo de las últimas cuatro décadas se manifiesta en México en cuatro procesos: el endeudamiento creciente, la dinámica del mercado de valores, el peso del sector financiero e inmobiliario en la estructura económica y la circulación del lavado de dinero.

Una dinámica de endeudamiento externo e interno que somete al país a una explotación incesante

La deuda externa en 2012 rebasó los 210 000 millones de dólares y por ella se han pagado 214 341 millones de dólares de intereses entre 1980 y 2011. Salida de capitales a la que se suman el pago de regalías y dividendos de la inversión extranjera, las cuentas entre compañías extranjeras y la inversión mexicana en el extranjero.

La deuda externa privada es del orden de los 75 000 millones de dólares, contraída por las grandes empresas mexicanas para sostener su proceso de internacionalización. La deuda pública interna se cuadruplicó entre 2002 y 2012. Así, la deuda total pública alcanza 32% del PIB y con la privada rebasan 40 por ciento.

Un alto crecimiento del mercado de valores en donde predomina la emisión de bonos de deuda, tanto públicos como privados

El mercado de valores en México tiene 131 empresas inscritas y sólo 35 integran el índice de precios y cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), cuyo valor pasó de 6 372 unidades al finalizar 2001 a cerca de los 46 000 puntos a finales de enero de 2013⁷, evidenciando una burbuja bursátil que no se corresponde con la dinámica de la acumulación y de la producción. Después de la crisis del 2008 ha crecido en gran parte por la inversión extranjera en bonos públicos que ofrecen tasas de interés más altas que los bonos del tesoro estadounidense; más de la mitad están en 2012 en manos del capital extranjero. Una burbuja en la que todos participan: en 2001 se inició el financiamiento bursátil de estados y municipios, hoy grave problema para varios de ellos; en 2011, el sector

6 En *Estrategia. Revista de análisis político*, entre 1975 y 1980 se plantearon bimestralmente aportes para un programa mínimo en la lucha revolucionaria del país, a partir de profundos estudios sobre la fase actual del capitalismo mexicano, el enemigo principal y la fase de la lucha revolucionaria. Algunos de estos trabajos se recogieron en un libro de Alonso Aguilar, publicado en 1983.

7 En 2008 el índice registró, a principios de año, un máximo de 32 095 puntos y en noviembre una caída hasta 16 869 puntos (Bolsa Mexicana de Valores, 2009).

público realizó 35,3% del total de las emisiones de deuda, destacando PEMEX, Comisión Federal de Electricidad, y los instituto de vivienda de los trabajadores, INFONAVIT y FOVISSTE (Bolsa Mexicana de Valores, 2012: 16).

Es fundamental entender que el mercado de valores en México es prácticamente un mecanismo de endeudamiento: 98% de sus actividades se realizan en el mercado de dinero y sólo apenas 2% en el mercado accionario. Es decir, el mercado de valores más que un mecanismo de inversión, es uno de endeudamiento, en alto grado rentista, en el que participan alrededor de 200 000 clientes de 35 casas de bolsas.

A través del mercado de valores, la oligarquía mexicana vendió entre 2000 y 2012 la mayor parte de 54 grandes empresas de la banca a empresas industriales, por 85 000 millones de dólares, prácticamente sin pagar impuestos. Las de más alto precio fueron dos bancarias, Banamex por 15,8% del total y Bancomer por 5,8%, a principios de la década, y dos cerveceras –Cervecería Cuauhtémoc y Grupo Modelo–, en 2010 y 2012, respectivamente, por más de la tercera parte del total; la segunda de estas últimas fue la venta más alta registrada hasta ahora, 20 100 millones de dólares⁸.

La mayor parte de estos recursos probablemente no llegaron a México y una menor se invirtió en el sector turístico o en el inmobiliario. Recuérdese al banquero Roberto Hernández de Banamex, con sus inversiones en Quintana Roo y en Oaxaca.

Un peso significativo del sector financiero en una estructura económica fragmentada y desarticulada

En 2011, el sector financiero y de seguros representó 5,7% del PIB y 11,7% el inmobiliario, en los que laboraban 442 515 trabajadores, menos del 1% del personal ocupado total. Treinta años atrás representaban en conjunto 11% de la economía nacional. En el primero, la banca e instituciones de intermediación crediticia representan 80%. Según el Sistema de Cuentas Nacionales, el sector inmobiliario está concentrado alrededor de 90% en servicios de alquiler⁹, por lo que podríamos entenderlo como un sector rentista.

La maraña del sector inmobiliario exige una investigación profunda, pues en ella se incluyen desde las propiedades personales o familiares en renta y los créditos hipotecarios, estimados en 6,2 millones entre 2002 y octubre de 2012 (BBVA-Bancomer, 2012: 49), hasta los 500 parques industriales del país, la mitad de ellos construidos en los últimos 18 años, y las plazas comerciales que han modificado la traza urbana de las grandes y medianas ciudades del país. Al mismo tiempo que crece su presencia en el mercado de valores, “[...] el mercado bursátil de deuda continuó siendo una opción

8 Véanse los informes anuales de la CEPAL, *Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina* y el *Diario de fusiones y adquisiciones* de la consultora argentina ASP (www.diariodefusiones.com).

9 Textualmente dicen que “[...] se dedican a actividades como el alquiler de casas, locales comerciales, teatros y otras edificaciones, así como al alquiler de terrenos y los servicios relacionados con las actividades inmobiliarias” (SCNM, 2012: 27).

relevante en el financiamiento de las empresas y la bursatilización de proyectos de vivienda, carreteros e infraestructura, principalmente” (BMV, 2011:16).

La dinámica del sector inmobiliario se entrelaza con el sector de la construcción y con el financiero que en conjunto representaron en 2011 cerca de la cuarta parte de la economía nacional (23,3%). El último gobierno panista presumía de haber realizado el mayor gasto histórico en infraestructura. Proceso que se acentuará con la Ley de Asociaciones público-privadas para la creación de infraestructura y en el que están ya participando el capital extranjero y los grandes grupos económico-financieros del país.

La fiebre de nuevos complejos urbano-comerciales, impulsada por constructoras aliadas al sector financiero-hipotecario, tanto privado como público, y por grupos económicos con diversa especialización, es ilustrada por el crecimiento del grupo GEO, que construye vivienda popular de interés social en las periferias urbanas¹⁰ y que se adquiere vía las instituciones públicas de financiamiento hipotecario, el INFONAVIT y el FOVISSTE¹¹; y por el funcionamiento del Grupo Carso, el primero de los grupos de Carlos Slim, el hombre reportado como el más rico del mundo¹².

Carso Infraestructura y Construcción, es la subsidiaria que en 2004 contribuía con 3,6% de las ventas del grupo y para 2011 con 19,4% (GCarso, 2011 y 2004). Participa en obras de infraestructura de diverso alcance (ductos para telecomunicaciones, electricidad, gas y petróleo); en ambiciosos proyectos de modernización urbana, el Nuevo Polanco en la ciudad de México o el Nuevo Veracruz en la conurbación Veracruz-Boca del Río-La antigua; así como en la construcción de centros comerciales, plantas industriales y centros¹³. En vivienda participa en la construcción de unidades habitacionales y fraccionamientos residenciales y cuenta con importantes reservas territoriales en más de diez ciudades del país¹⁴.

Un proceso de acumulación criminal, mafioso, cuyas ganancias se lavan por distintas actividades y circulan por el circuito financiero para el lavado de dinero

10 Entre 1973 y 2009, reportaba haber construido 400 000 viviendas en todo el país. Se incorporó a la Bolsa Mexicana de Valores en 2005 y fue la primera empresa desarrolladora de vivienda en el mercado bursátil. Véase la página de la empresa, www.casasgeo.com.

11 De los 6,2 millones de créditos otorgados en el periodo mencionado, 75,3% fueron otorgados por el Infonavit y 10,5% por el FOVISSTE (Bolsa Mexicana de Valores, 2012).

12 Hay que tener presente que Carlos Slim es dueño de varios grupos: América Móvil (comunicaciones) Carso (industria, comercio, inmobiliario), Inbursa (banca y casa de bolsa).

13 En el informe de 2011 se enlistan las siguientes obras realizadas: “La Plaza Mariana en el D.F., alejamiento a la Basílica de Guadalupe; Estaciones de la línea 12 del metro de la ciudad de México; Penal en Huimanguillo en el estado de Tabasco; Edificio para albergar el proyecto “C-4 Ciudad Segura” para el monitoreo y control de cámaras de seguridad en el D.F.; dos centros comerciales, uno en Villahermosa y otro en San Luis Potosí; dos Hospitales Star Médica en Querétaro y Chihuahua; el desarrollo residencial y comercial Nuevo Veracruz; y el Paradero de El Rosario en la ciudad de México, entre otros proyectos”.

14 Mérida, Playa del Carmen, Cancún y Tlalnepantla y desarrollos habitacionales en Nuevo Laredo, Reynosa, Matamoros, Monterrey, Coacalco y Veracruz.

En 2012 HSBC fue multado en Estados Unidos por 1 900 millones de dólares por lavar en Estados Unidos, entre siete mil y nueve mil millones de dólares desde su sucursal en México. Y, como se sabe, uno de los mecanismos internacionales del lavado de dinero es la inversión en el sector inmobiliario, la construcción de infraestructura, el turismo y las empresas de entretenimiento (de los concursos de belleza al fútbol, deporte nacional).

Características estructurales y dinámica del capitalismo en México

Hay cuatro características estructurales del capitalismo mexicano en esta etapa: 1) un bajo y desigual crecimiento, sectorial y regional, entrelazado con la dinámica del mercado estadounidense, con crecimientos negativos recurrentes en los últimos treinta años; una estructura polarizada y desarticulada producto de la reorientación de su producción hacia el exterior al encadenarse fragmentaria y subordinadamente a las cadenas globales de producción; 3) una profundización de la concentración acentuada por un proceso transnacionalizador; y 4) una sobreexplotación y precarización del trabajo que lo sostiene.

Después del sexenio perdido con Miguel de la Madrid, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) provocó, en los primeros siete años, un desigual dinamismo en la economía mexicana; en lo que va del siglo XXI el crecimiento ha estado determinado por la dinámica de la crisis estadounidense, registrándose apenas una tasa de crecimiento del PIB per cápita de 0,3% entre 2000 y 2011 (véase Cuadro N.º 1).

Cuadro N.º 1: Datos básicos de la economía mexicana* (miles de millones de pesos de 2003)

	1981	1993	2000	2011
PIB	4751	5798	7407	9184
PIB per cápita anual **	69686	65326	75967	78390
FBCF	1340	1078	1541	1970
Inv. privada	741	856	1296	1496
Inv. pública	594	215	244	417
IED***	1701	4389	16449	19554
Exportaciones	19379	51886	166455	349676
manufactureras	6566	41685	145334	278526
petroleras	13305	7418	16135	56426
Importaciones***	23104	65367	1744456	350843

* Los datos de 1981, 1993 y 2000, según la participación en el PIB a precios de 1993.

** Pesos

*** Miles de millones de dólares

*** Tasas de crecimiento a pesos de 2003 y a dólares de 2005.

Fuente: Banco de México e INEGI, varios años. (miles de millones de pesos de 2003)

Cuadro N.º 1: Datos básicos de la economía mexicana* (miles de millones de pesos de 2003)

	Tasas de crecimiento ****				
	1981 - 1993	1993 - 2000	2000 - 2011	1993 - 2010	1981 - 2011
PIB	1.7	3.6	2.0	2.6	2.2
PIB per cápita anual	-0.5	2.2	0.3	1.0	0.4
FBCF	-1.8	5.2	2.3	3.4	1.3
Inv. privada	1.2	6.1	1.3	3.1	2.4
Inv. pública	-8.1	1.9	5.0	3.8	-1.2
IED	4.6	18.6	-0.7	6.4	5.7
Exportaciones	5.0	16.0	4.6	8.9	7.3
manufactureras	12.8	17.4	3.8	8.9	10.4
petroleras	-7.9	9.8	9.6	9.7	2.3
Importaciones	5.4	13.0	4.2	7.6	6.7

Fuente: Banco de México e INEGI, varios años. (miles de millones de pesos de 2003)

La baja tasa de crecimiento de la economía mexicana se debe tanto a la política neoliberal que define una drástica contracción de la inversión pública para mantener *los fundamentales* (baja tasa de inflación, estabilidad bancaria, altas reservas internacionales) como a una baja tasa de inversión neta del capital privado y, por lo tanto, a un insuficiente crecimiento de la inversión neta acumulada.

Uno de los desafíos analíticos más importante para entender la dinámica de acumulación en el país es la carencia de información estadística sobre los acervos nacionales. A partir de los datos del Banco de México sobre los acervos de capital en 1967, Alonso Aguilar estimó el capital fijo neto y sus tasas anuales de crecimiento entre 1950 y 1967 (Aguilar, 1977: 17), de los que se obtiene una tasa promedio anual de 5,1% en el periodo y para 1974 la calculó entre seis y siete por ciento (Aguilar, 1979: 239).

Abelardo Mariña, a través de la metodología de inventarios perpetuos, realizó una estimación de la evolución de la formación neta de capital, 1949-1999, encontrando un crecimiento de 8,1% anual entre 1949 y 1981; la crisis de la deuda durante los años ochenta y la de 1995 provocaron una caída en el volumen de la formación neta de capital y entre 1993 y 1999 la tasa estimada fue de 3,5% (Mariña, 2007: 240, 248-249).

Otro estudio del Banco Mundial sobre la riqueza de las naciones, estimó que en el año 2000 México tuvo una tasa de ahorro real equivalente a 8,4% del PIB a partir de la tasa de ahorro bruta registrada de 21%, restando el consumo de capital fijo, la pérdida de recursos naturales y sumando el gasto en educación, ya que plantean la necesidad de estimar el capital fijo, el capital natural, y el capital intangible (Banco Mundial, 2006). Adam Smith nos decía que la riqueza de las naciones estaba en la tierra, el capital y el trabajo. Ahora se habla de riqueza natural, de riqueza producida y de riqueza intangible. El capital intangible, en lugar del trabajo, para referirse a la formación, la calidad de la fuerza de trabajo, a la tecnología, la innovación y las instituciones.

Para América Latina el capital natural representa 12% de la riqueza total, cuatro quintas partes de él están en minería, petróleo y gas; el capital producido 16% (maquinaria y equipo e infraestructura urbana), y el capital intangible 72%. Para los países de la OCDE, el primero apenas representa 2% y el último 80%. En México, la participación es de 13,7%, 30,6% y 155,6%, respectivamente (BM, 2006: 26 y 166).

El estudio mencionado abarca 120 países y entre los de más alta riqueza per cápita se encuentran Suiza con 648 241 dólares, Estados Unidos con 512 424 y el décimo lugar de Bélgica 451 714; México tiene 61 872 dólares per cápita Argentina, 139 232; Brasil, 86 922; Chile, 77 726; Venezuela, 45 196 y Colombia 44 660 dólares. En otras palabras, la riqueza de México es equivalente a 12,1% de la de Estados Unidos.

Eduardo Loria y Eduardo de Jesús, sobre la estimación de los acervos en México 1980-2004, calculan, con la misma metodología de Mariña, que los acervos aumentaron 20,4% en ese periodo, en contraste la estimación del Banco de México que señala que se duplicaron y con el incremento de 80,2% del PIB (Loria y de Jesús, 2007: 484).

Los principales cambios en la composición de la producción y en la participación sectorial de los 36,4 millones trabajadores remunerados, reflejan enormes desproporciones de productividad y de precios que determinan los cálculos del valor agregado. Asimismo, se advierten tasas de crecimiento desigual entre los diversos sectores, situación que se profundiza entre 2000 y 2011 (ver Cuadro N.º 2).

Entre 1993 y 2000, las tasas más altas de crecimiento se presentaron en comunicaciones (11,9%), equipo y componentes electrónicos (11,2%) y automotriz y autopartes (9%); entre 2000 y 2011 el impacto de la crisis provocó las más bajas en la manufactura, en la electricidad, agricultura, comercio, salud y educación

El lento crecimiento de las actividades agropecuarias llevó a la baja de su participación en la economía nacional, de 7% en 1981 a 3,7% en 2011, en las que trabajaban 6,2 millones de personas en el último año. Por los altos precios internacionales del oro y del petróleo, la contribución del primero representó 4% del PIB en el último año y la minería cerca del 1%.

En el sector comercial, 16,6% del PIB en 2011, coexisten un sector monopolizado de capital extranjero y nacional –Wal-Mart, Comercial Mexicana, Soriana, Costco y Sam’s– y el sector informal con millones de vendedores ambulantes.

Al reorganizarse el Sistema de Cuentas Nacionales¹⁵, se diversifica y amplía el sector de servicios a 13 amplios subsectores que concentran cerca del 65% del PIB y en donde trabajaban más de la mitad de la población ocupada. El transporte, actividad central de la reorientación exportadora de la economía, representa 7,4% de la economía con 3,3 millones de trabajadores; y las comunicaciones (denominadas en las actuales cuentas nacionales “Información en medios”) registraron la más alta

15 A partir de 2003, la estadística nacional se realiza de acuerdo al sistema de clasificación industrial de América del Norte (SCIAN, 1997).

tasa de crecimiento, 8% anual, duplicaron su participación en los últimos diez años y alcanzaron 4% en 2011, con apenas 271 340 trabajadores.

Cuadro N.º 2: Tasas de crecimiento del valor agregado 1993-2011*. Sectores seleccionados

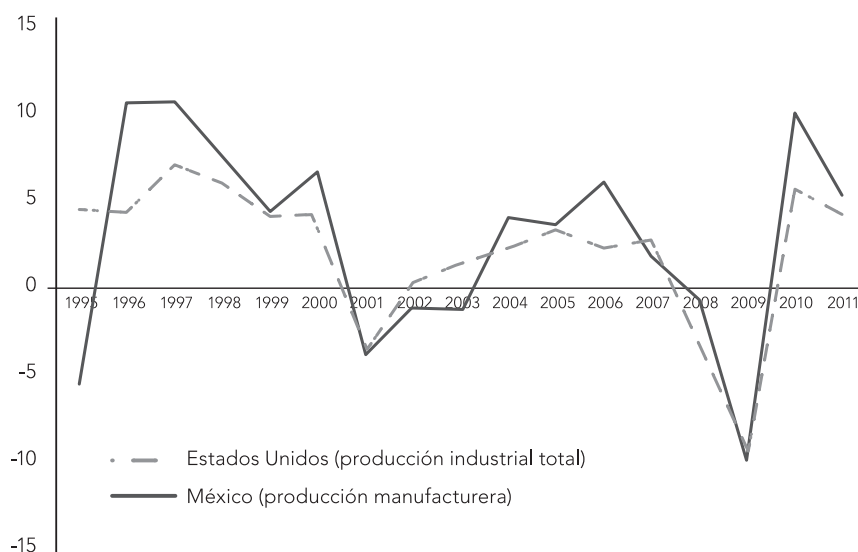
	1993 - 2000	2000 -2011	1993 - 2011
Valor agregado total	3.6	2.3	2.8
Agricultura	1.7	1.1	1.4
Petróleo	-0.6	20.5	11.8
Construcción	1.9	5.5	4.1
Electricidad	6.3	0.3	2.6
Manufactura	3.6	0.1	1.4
Alimentos, bebidas y tabaco	3.6	1.6	2.4
Metálica básica	7.4	0.7	3.2
Productos met maq y eq	9.4	0.6	3.9
Automotriz	9.3	2.9	5.3
Comercio	4.5	1.2	2.4
Transporte	4.9	0.5	2.2
Información en medios	11.9	3.8	6.9
Servicios financieros	3.9	2.7	3.1
Servicios inmobiliarios	3	1.9	2.3
Educación	1.6	1.3	1.4
Salud	1.4	0.7	1
Rest y hoteles	0.7	-3.6	-2
Administración pública	0.6	3.8	2.5
Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, varios años.			

La industria manufacturera bajo un mediocre crecimiento general, si bien mantiene estancada su contribución al PIB nacional entre 18 y 19%, ha sufrido profundas transformaciones internas al reorientar su producción hacia el mercado exterior, y entrelazar estrechamente su dinámica al sector industrial estadounidense, como lo ilustra el Gráfico N.º 1.

Patrón de acumulación presidido por el capital trasnacional que apoyado en la privatización que facilitó la desarticulación de las cadenas productivas nacionales, rearticuló fragmentariamente a las ramas más dinámicas en sus cadenas globales de producción a través de la maquila y el ensamble automotriz, de materiales y equipos electrónicos y de la confección. El gran capital mexicano industrial siguió el mismo patrón estableciendo, en varios casos, alianzas estratégicas con el capital extranjero en busca de nuevos mercados y apoyándose en financiamiento externo.

Entre 1993 y 2011, la manufactura aumentó 30% su valor agregado y el número de trabajadores en una proporción similar, con un millón de personas llegaron a 4,3 millones de personas. Cerca de medio millón se incorporó a la industria alimentaria alcanzando 974 393 personas en 2011 y en la producción de productos metálicos, maquinaria y equipo se registraron 1 248 439 de trabajadores en ese último año, más de la tercera parte en la industria automotriz. El número máximo de trabajadores en el sector, cerca de cinco millones, se registró en 2007, antes de la crisis en curso, por lo que se perdieron cerca de 750 000 puestos de trabajo

Gráfico N.º 1: México y Estados Unidos. Variación en los índices de producción industrial (2007=100)



Fuente: INEGI y Economic Report of the President (2011).

En este sector es más clara la profunda reinserción dependiente al agotarse su dinamismo en la primera década de este siglo. Entre 1993 y 2000 el valor agregado manufacturero creció 3,6% por año y sus exportaciones, que venían creciendo en medio de la crisis de los años ochenta, alcanzaron una tasa de 17,4% y representaron 87% de las exportaciones nacionales en el último año. Mayor crecimiento registraron las maquiladoras de equipo y partes electrónicas y la industria automotriz y de autopartes, 11,2 y 9%, respectivamente.

La crisis del 2001-2003, la incorporación de China al mercado mundial y la crisis del 2009 que provocó una caída del valor agregado de la manufactura mexicana de 10,2%, llevaron al agotamiento de este patrón industrial-maquilador-exportador, por lo que prácticamente se mantuvo estancado entre 2000 y 2011 con un crecimiento promedio anual de 0,1%. Las exportaciones manufactureras apenas si lo hicieron 1,1% entre 2000 y 2011, alcanzando en el último año 278 626 millones de dólares.

En la manufactura destaca el crecimiento de la industria automotriz cuya contribución a la economía nacional es similar a la de las actividades agropecuarias y su exportación superior a la del petróleo; la producción y ensamble de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, representó 23,4% de las exportaciones manufactureras en 2011, registrando un saldo deficitario en su balanza comercial.

La reestructuración de la industria manufacturera hacia la exportación, encadenándose en las cadenas de valor transnacional con abandono del mercado interno, dio como resultado una polarizada relación entre el mercado interno y el externo. Esto lo ilustran con claridad el peso de la inversión extranjera y la dinámica en la automotriz y la petroquímica. Lo que en otras palabras exhibe la reproducción del subdesarrollo, donde el mercado interno de los países dominados es parte del mercado interno del imperialismo. “Todo mercado que aparecía en los países coloniales y dependientes no se convertía en el ‘mercado interno’ de estos países, sino que, a través de la colonización y los tratados injustos, se transformaba en un apéndice del ‘mercado interior’ del capitalismo occidental” (Paul Baram, citado por Aguilar, 1979: 66).

En la industria automotriz extranjera, mientras aumentan sus exportaciones y su superávit en su balanza comercial, la demanda interna se satisface crecientemente con importaciones y, para 2011, éstas representaron 58,8% del sector de camiones y automóviles. Esto nuestra, insistimos, que nuestro mercado interno es mercado de las transnacionales que aquí venden tanto parte de su producción realizada en el país como de la que producen en otros países y la importan al nuestro para el consumo nacional.

En la industria petroquímica las políticas neoliberales, privatizadoras y aperturistas, rompieron las cadenas productivas del sector. El avance de la privatización de PEMEX a través de múltiples mecanismos, ha llevado a la paradoja de que México siendo un país petrolero, importe cerca de la mitad de su consumo de gasolina y un alto volumen de petroquímicos. La política privatizadora va llevando al punto de quiebra a la empresa, como señala una y otra vez John Saxe-Fernández: el saqueo de sus recursos vía el pago de derechos y múltiples impuestos que van a las arcas del gobierno federal y poco a los estados; la política restrictiva que no permitió la inversión necesaria para asegurar el abasto de los derivados del petróleo; el proceso de endeudamiento directo e indirecto vía los créditos diferidos y, en general, el abandono en que se le ha sumergido, dejó de lado la investigación y desarrollo propios realizados en la empresa y en el Instituto Mexicano del Petróleo.

El sector agropecuario ha incrementado sus exportaciones especializadas de hortalizas al mismo tiempo que las importaciones de granos básicos han aumentado en mayor medida, mostrando a México, cuna genética del maíz, como uno de los países con mayores importaciones del grano, y hoy está amenazado, además, por el maíz transgénico. La dependencia alimentaria es alarmante: 70% de arroz, la mitad del frijol y del maíz, la tercera parte del trigo. La importación creciente del maíz también está asociada al cambio de la sustitución del azúcar por la fructuosa en la industria de refrescos y a la creciente industrialización de la masa del maíz realizada por el grupo Maseca, mostrando la ruptura de otra cadena productiva.

Es así que a lo largo de las últimas décadas se reproducen dos características estructurales del subdesarrollo y la dependencia: el déficit de la balanza comercial manufacturera se mantuvo alrededor de los 20 000 millones de dólares en los primeros siete años del TLCAN, disminuyó por la crisis y en

2011 registró 14 720 millones de dólares; y el peso del capital extranjero que realiza la mayor parte de las exportaciones.

A la exportación manufacturera contribuyó en gran parte la industria maquiladora transnacional, eslabón más débil de la cadena internacionales de valor, que en 2006, último año en que registraron sus datos específicos, contribuyó con más del 50% del total, con una balanza comercial positiva superior a los 25 000 millones de dólares, mientras la no maquiladora registraba un déficit alrededor de los 50 000 millones de dólares¹⁶.

Un capitalismo monopolizado y transnacionalizado

Uno de los aspectos centrales del capitalismo mexicano hoy, es el profundo proceso de reestructuración del capital, de cambios cualitativos en la propiedad de las grandes empresas y la dinámica de acumulación, insuficiente y desigual, con la privatización de la empresa pública, el creciente peso de la inversión extranjera y la transnacionalización del capital monopolista mexicano, cuya financiarización transforma el carácter de la acumulación, lo que se manifiesta en la última década en un capitalismo aherrojado por las cadenas globales de producción y una entrega del país al capital extranjero.

La privatización de las empresas públicas, por un monto total de 31 538 millones de dólares (Secretaría de Economía, 2013), no cumplió con los propósitos enunciados de crecimiento económico, mayor productividad y menores costos y precios: provocó un traspaso de la propiedad pública a la propiedad privada y al capital extranjero. Y en el festín de las privatizaciones, particularmente de la banca, la corrupción del sector público y privado llevó a un gran desfalco nacional, al pronto rescate de la banca privatizada con el llamado Fondo Bancario para la Protección del Ahorro (FOBA-PROA), y a los sucesivos rescates de los ingenios y las carreteras.

El Estado mantiene un papel central en la acumulación con un presupuesto equivalente al 21% del PIB y la inversión pública que en 1981 representó 44,5% de la total ahora presenta cerca de la quinta parte. Las políticas privatizadoras han entregado al capital extranjero gran parte de la riqueza nacional y en estos últimos años entregan las empresas energéticas nacionales; se han impulsado políticas facilitadoras de la apropiación de la riqueza nacional, como una fiscal que no cobra impuestos a las grandes empresas y que apenas si recauda un monto equivalente al 11% del PIB y la financiarización de las jubilaciones de los trabajadores, así como múltiples tejes y manejes en el financiamiento del desarrollo.

La concentración y centralización de capital se profundizó y llevó a la conformación de nuevos y diversificados conglomerados y a la transnacionalización de capitales centenarios y del periodo de la sustitución de importaciones, entre cuyos principales exponentes están Carlos Slim, Germán Larrea del Grupo México, Alberto Baillères del Grupo Bal (Peñoles de la minería, finanzas, comercio);

16 En otros trabajos he examinado las características estructurales de la maquila, una de las formas más características de la reproducción de la dependencia. Por ahora sólo anoto que en octubre de 2000 se registraban 1 347 803 trabajadores en 3 655 establecimientos (Morales, 2000 y 2009).

los Garza Lagüera de FEMSA, Bernardo Garza Sada de Alfa, Lorenzo Servitje de Bimbo, Roberto Gonzáles de Gruma y Banorte; Lorenzo Zambrano de Cemex, María Asunción Aramburuzabala del Grupo Modelo, vendido el año pasado al capital extranjero, y los dos grupos de la televisión que incursionan en los últimos años en telecomunicaciones, Azcárraga de Televisa y Salinas Pliego de TV Azteca.

Al capital extranjero se le entregaron servilmente los fondos nacionales, abriendo paso a una minería depredadora a cielo abierto de metales preciosos, una nueva fiebre del oro que en el curso de la crisis financiera ha llevado el precio especulativo de la onza troy cercano a los 2 000 dólares. Al gran capital mexicano y el extranjero trasnacional se le devolvieron los ferrocarriles nacionales cumpliendo el sueño centenario del fundador de Kansas City Southern¹⁷.

Como resultado encontramos al inicio de la segunda década de este siglo que un acelerado proceso de asociaciones estratégicas (peligrosas) del gran capital mexicano se precipitó en una venta de empresas mexicanas al capital extranjero, que les dio ganancias millonarias sin pagar impuestos. La primera de las 54 grandes empresas mexicanas vendidas al capital extranjera fue Grupo Cifra, la cadena comercial Aurrerá, a Wal-Mart en 2000; en 2006, Grupo Alfa vendió HYLSA, considerada anteriormente la joya de la corona del otrora grupo Monterrey, a Techint, empresa argentina, por 2 581 millones de dólares. En 2007, el gobierno vendió a Goldman Sachs varias concesiones por 4 021 millones de dólares y el Grupo Imsa, siderúrgica, se vendió a Temium de Argentina por 3 187 millones de dólares. En 2011, la compañía de seguros ING se vendió a Sura de Colombia por 3614 millones de dólares¹⁸.

La desigualdad, la heterogeneidad, la polarización, de la planta industrial se profundiza a partir del TLCAN. El último censo industrial, con datos de 2008, registra 436 851 establecimientos en donde trabajan 4,7 millones de personas, poco más de tres cuartas partes de ellas reciben remuneración. Las microempresas que emplean hasta 10 trabajadores son 92,5% del total y dan empleo a más de un millón de personas, cerca del 70% no remunerado; proporcionan apenas 4,3% de las remuneraciones pagadas y generan 2,8% del valor agregado.

Los grandes establecimientos que emplean más de 1 000 trabajadores cada uno, apenas 559, concentran la cuarta parte del personal remunerado y más de la tercera parte del valor agregado y las remuneraciones pagadas. Estos simples datos señalan graves abismos de productividad entre las microempresas y las grandes empresas, ya que estas últimas en promedio registran 517 855 pesos de valor agregado anual por trabajador y las microempresas apenas 39 005 pesos.

El proceso de concentración lo confirma una nueva información de los censos económicos de 2008 que registran los principales datos de las 1000 empresas más grandes del país concentran cerca

17 En la historia de la empresa, presentada en su página, se escribe: "Resultó ser que, el componente central del plan gomal para hacer crecer el ferrocarril, era la renovación de la visión del siglo XX de Stillwell para expandirse hacia México. Pero esta vez tenía un sentido perfecto. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte se firmó en 1994, lo cual cambiaría significativamente los patrones de envío norteamericanos." (www.ksouthern.com).

18 Véanse los informes anuales de la CEPAL y el Diario de Fusiones y Adquisiciones de la consultora argentina ASP (www.diariodefusiones.com).

de la quinta parte del personal remunerado, 40% de las remuneraciones pagadas y 65% del valor agregado. Más de la mitad se concentran en la industria manufacturera que emplean a más de la tercera parte de los 3,4 millones de trabajadores de esas grandes empresas y tienen cerca del 30% de los activos y del valor agregado que generan. En servicios financieros y seguros hay 79 empresas que emplean 9% del personal que reciben 11% de las remuneraciones; y en el sector de comercio al por menor hay 43 empresas que emplean 19% del personal. De estas empresas hay 381 con capital extranjero, con participación mayoritaria o absoluta, que emplean cerca de un millón de trabajadores, pagan 29,6% de las remuneraciones totales, generan 22,4% del valor agregado y tienen 16,5% de los activos de las 1000 empresas más grandes del país.

El capital extranjero se concentra en la manufactura desde la industrialización por sustitución de importaciones; a partir del TLCAN destaca su participación en la minería, el comercio al por menor, los servicios profesionales y su aumento en el turismo; y en la última década su dominio en el sector financiero y de seguros.

La dinámica de la acumulación de capital que determina el desarrollo del capitalismo mexicano en esta fase se caracteriza por una insuficiente inversión total con una profunda contracción de la inversión pública, compensado parcialmente por la privada; lo cual da como resultado una baja tasa de inversión neta. En 2011, la construcción absorbía 59,2% de la inversión total y la de maquinaria y equipo, destinada en gran parte a la industria manufacturera, el resto. De ésta, casi tres cuartas partes fueron de origen importado.

La inversión extranjera entre 1993 y 2011 acumuló 336 469 millones de dólares, 82% realizado entre 2000 y 2011; en lo que va de este siglo sólo 54,5% fue nueva inversión, 149 716 millones; y si advertimos que más de la tercera parte se destinó a las adquisiciones de empresas mexicanas, la nueva inversión extranjera real se reduce a 35,6% del total, 97 891 millones de dólares. Y si anotamos que entre 2001 y 2011 la inversión de mexicana en el extranjero fue 67 992 millones de dólares y que por intereses salieron 157 246, el corte de caja, como dirían los contadores, no cuadra. En otras palabras encontramos una balanza de renta deficitaria.

Hay nueva inversión, por supuesto, ahí están para no ir más lejos las nuevas plantas automotrices –General Motors en San Luis Potosí, en Silao, ampliación de Volkswagen en Puebla, inversiones en Aguascalientes– y toda la inversión en infraestructura urbana y carretera, pero el saldo de la danza del capital financiero se traduce en ese crecimiento desigual y rampante de la economía mexicana, dominado por un puñado de capitales monopolistas, nacionales y extranjeros.

En otras palabras, podríamos quizás caracterizar a la fase actual del capitalismo mexicano como un Capitalismo Monopolista de Estado Financiarizado. Yoandris Sierra Lara propone caracterizar a esta fase del capitalismo, en general, como un Capitalismo Monopolista de Estado Transnacional (Sierra, 2011).

La precariedad del trabajo, la sobreexplotación, base del nuevo patrón de acumulación

Ese proceso de acumulación descansó asimismo en una explotación creciente de la fuerza de trabajo, garantizada por una política laboral de control salarial, iniciada desde los primeros acuerdos firmados con el FMI donde se establecieron los *topes salariales*, bajos incrementos sin importar la inflación creciente; y en la última década con aumentos iguales a la inflación esperada. Paralelamente, las organizaciones sindicales han sufrido una ofensiva sin fin del capital y del Estado: un desplazamiento de la vieja dirigencia oficialista que mantenía ciertas posiciones del nacionalismo revolucionario y una imposición de direcciones más serviles que han aceptado el despido de miles de trabajadores del sector público en los años ochenta; un recorte incesante de los contratos colectivos; y, finalmente, una ofensiva brutal en la última década con el cierre anticonstitucional de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro que dejó sin trabajo a 44 000 trabajadores y pretendió desaparecer al Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) y contra el sindicato nacional de los trabajadores mineros, con el cierre ilegal de Cananea, la histórica mina de cobre.

En 1981, las remuneraciones de los trabajadores eran equivalentes a 37,5% del PIB, con la crisis de la deuda la caída fue fulminante y brutal y apenas si representaron 28,4% en 1986. En la década de los noventa la participación más baja se registró en 1996 con 28,9%; en 2003 alcanzó 31,4 y en 2011 se registró la más baja participación de todo el periodo neoliberal: 27,6% del producto interno bruto.

La radiografía del trabajo muestra, según la Encuesta trimestral de ocupación y empleo (INEGI, 2012), que de los 46,8 millones de personas consideradas como población ocupada en el tercer trimestre de 2012, los asalariados son 61,4%, por trabajadores por cuenta propia 22,5 y 6,6% no remunerados. En las actividades agropecuarias trabajan 6,7 millones de personas, en la manufactura siete millones, en la construcción 3,4 millones y en el sector terciario 28,7 millones, 61,3% del total.

El desempleo crónico en la crisis provocó que en plena reestructuración del capitalismo el fenómeno migratorio de México hacia Estados Unidos se multiplicara y millones de mexicanos cruzaron la frontera en las últimas dos décadas, enfrentando la criminalización de los trabajadores no documentados y el creciente endurecimiento policiaco y militar contra ellos. Ahí está el muro de la vergüenza en la frontera norte de México. Los miles de millones de dólares enviados por los trabajadores mexicanos en Estados Unidos han paliado la enorme pobreza de nuestro país.

La precariedad del trabajo en el país es brutal: la mayoría de los trabajadores trabajan en la informalidad, sin prestaciones ni seguridad social. Más de la tercera parte apenas si reciben hasta tres salarios mínimos, que no alcanzan a cubrir la canasta básica y más de cinco salarios, el 8,5% de los trabajadores y ahí están los empleados y los ejecutivos de alto nivel. Sólo 34,9% del personal ocupado tiene acceso a instituciones de salud.

La nueva Ley Federal del Trabajo, aprobada en octubre pasado, en las últimas semanas del pasado gobierno con el acuerdo del nuevo gobierno priísta, bajo el formato exprés de las iniciativas presidenciales preferentes, impone las condiciones de trabajo de la maquila, de la considerada por un anterior secretario de trabajo panista, como la *nueva cultura laboral*. Codifica las condiciones de explotación de la subcontratación, del *outsourcing*, liberaliza el despido de los trabajadores con bajo costo para

el patrón y establece el pago por horas. Las presiones de los trabajadores organizados, insuficientes, no pudieron impedir la ley pero lograron algunas limitantes que seguramente serán evadidas por los grandes empresarios. A ella se le suma la reforma educativa del 2013, sin contenido educativo, y que es, sobre todo, una reforma laboral en el sector.

La lucha y la resistencia de los trabajadores contra la explotación siempre han estado presentes, con distinta fuerza, y hoy se entrelazan con la de otros sectores sociales. Hoy, la llegada de la maquila China, en el proyecto Dragon Mart, en Cancún, enfrenta múltiples resistencias, de activistas ambientales a empresarios, que ven una amenaza para el mercado interno en un proyecto de 561 hectáreas que integra planta maquiladoras, centros comerciales y habitacionales y... trabajadores provenientes de China¹⁹.

En síntesis, un capitalismo desnacionalizador, rentista y desintegrador en descomposición²⁰

La recomposición del capital, la reconversión de la oligarquía mexicana de los años setenta, a través de los cambios en el Estado, tanto en su propiedad como en sus políticas, con desplazamiento de viejos oligarcas y la incorporación de nuevos, conformó una nueva oligarquía financiarizada que en la primera década de este siglo, exhibe en mayor medida su carácter rentista²¹. Asimismo se cambió la correlación de las fuerzas sociales del bloque dominante surgido de la Revolución Mexicana, con el abandono del sector campesino y con la pérdida del poder de los viejos dirigentes del sector obrero que tenían diputaciones, senadurías y miles de millones de pesos del contubernio con gobierno y empresarios y de las cuotas de sus agremiados. Incluso se presentaron cambios en la alta burocracia y en el partido oficial con el ascenso de los tecnócratas neoliberales. Asimismo la ofensiva neoliberal contra los sindicatos ha debilitado al movimiento de los trabajadores.

La descomposición del viejo sistema político mexicano, de partido único, priísta, que se inicia desde el movimiento estudiantil de 1968, enfrenta a lo largo de las últimas cuatro décadas continuas resistencias populares y cambios políticos. Entre los más destacados están la emergencia social en el terremoto de 1985 en el que confluyeron numerosos movimientos urbanos; la emergencia del movimiento indígena con la insurgencia zapatista el primero de enero de 1994; el ascenso de la lucha electoral en 1988, 2006 y 2012, que fue derrotada con el fraude, en el primer caso para imponer a uno de los últimos gobiernos prisitas, en el segundo con el último gobierno panista y ahora con un triunfo ilegítimo del nuevo gobierno priísta. En los últimos años la creciente resistencia de diversos movimientos ambientalistas que muestra un territorio en disputa, entre comunidades rurales y el capital extranjero depredador de los recursos (agua, viento, tierra), y entre grupos sociales urbanos y proyectos de infraestructura del gran capital y de los gobiernos locales .

19 Véanse los diarios naciones y regionales de enero de 2013.

20 Ver Alejandro Álvarez (2013)

21 Arturo Guillén, en su ponencia sobre la oligarquía y el Estado, en el mismo seminario.

El cambio de partido en el gobierno con el ascenso del PAN en el 2000, profundizó, bajo la misma política neoliberal, la descomposición del viejo régimen político, con un poder que se fortaleció caciquilmente en los gobiernos estatales del PRI y facilitó su retorno al poder en las cuestionadas elecciones de 2012.

El segundo sexenio panista, Calderón (2006-2012), se impuso con un fraude electoral mayúsculo, un supuesto triunfo del 0,5% de la votación, y pretendió legitimarse con la política militarista estadounidense en una guerra contra la delincuencia organizada del narcotráfico, cuyo saldo son miles y miles de impunes asesinatos violentos –70, 80, 100 mil muertos–, 20 mil desaparecidos y más de 250 000 desplazados. Un Estado, si no fallido, sí con una pérdida de control territorial importante, una fractura del poder y de la sociedad.

Las nuevas formas de acumulación, de sobreexplotación y multiplicación de sectores de trabajadores en la informalidad, de desempleados, de jóvenes sin esperanza y sin futuro, de campesinos sin tierra y sin trabajo, de trabajadores en la precariedad sin seguridad en el empleo, provocan múltiples formas de degradación y descomposición social.

Al mismo tiempo la resistencia, las luchas sociales diversas –campesinos, indígenas, obreros, maestros, estudiantes– se manifiestan cotidianamente, destacando la lucha en defensa de la tierra, los recursos naturales vitales como el agua y la insurgencia de una alternativa por un sentido diferente de la vida.

Bibliografía

- Aguilar M., Alonso (1977). *México: riqueza y miseria*. México: Editorial Nuestro Tiempo.
- (1978), *Teoría leninista del imperialismo*. México: Editorial Nuestro Tiempo.
- (1979), *Capitalismo, mercado interno y acumulación de capital*. México: Editorial Nuestro Tiempo.
- (1983), *Estado, capitalismo y clase en el poder en México*. México: Editorial Nuestro Tiempo.
- Álvarez, Alejandro (2103). "Diez políticas claves para entender la transformación neoliberal del capitalismo mexicano". Ponencia presentada en el seminario *La Fase actual del capitalismo mexicano*, in *memorian* de Alonso Aguilar. Febrero. IIEc-UNAM.
- Banco Bilbao Vizcaya-Bancomer (2013), *Situación inmobiliaria*. México-México: BBVA-Servicio de Estudios Económicos del Grupo BBVA.
- Banco de México (2012), *Informe anual 2011*. México.
- (2001), *Informe anual 2000*. México.
- Banco Mundial (2006). *Where Is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century*. Washington.
- Bolsa Mexicana de Valores (2012), *Informe anual 2011*. México.
- (2009). *Informe anual 2008*. México.
- Grupo Carso, S.A. de C.V. (2012). *Informe anual*. México.
- Lenin, Vladimir Ilich (1970), *El imperialismo. Fase superior del capitalismo*. Moscú: Progreso.
- Loria, Eduardo y Leobardo de Jesús (2007). "Los acervos de capital de México. Una estimación, 1980-1 -2004-IV". *Trimestre económico* Vol. LXXIV (2), N.º294: 475-485. México, D.F.
- Mariña, Abelardo (2000). "Formación y acervos de capital en México, 1949-1999". *Análisis económico*: 231-256. México, D.F.

Morales, Josefina (2009). "Crisis, inversión extranjera directa y nuevo patrón manufacturero-exportador". *Economía mundial, corporaciones transnacionales y economías nacionales*: 83-98. Buenos Aires: CLACSO.

— (2000), *El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México*. México: Nuestro Tiempo.

Secretaría de Economía (2013). *Relación de entidades paraestatales de la Administración Pública Federal sujetas a la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y su Reglamento*. Consultada en enero en www.se.gob.mx

Sierra Lara, Yoandris (2011). *El Capitalismo Monopolista de Estado Transnacional: ¿Nuevo estadio del desarrollo global capitalista?* La Habana. [Versión electrónica en rcci.net./globalización]

CONTRASENTIDOS DEL NEODESARROLLISMO: EL CASO DE ARGENTINA

Claudio Katz*

Presentación

No está definido aún si la desaceleración actual derivará en recesión. Pero el freno no se explica por la crisis global, que mantiene un efecto contradictorio sobre la economía nacional. Las comparaciones oportunistas con la periferia europea oscurecen este análisis. La aceleración de la inflación para mantener la rentabilidad, la salida de capitales para diversificar inversiones y el desequilibrio fiscal por ausencia de reformas impositivas progresivas son tres problemas de la coyuntura.

Los economistas de la derecha disfrazan su demanda de ajuste con llamados a “recuperar la confianza”. En realidad exigen mayores protecciones a las ganancias de los acaudalados. El gobierno ensayó primero un recorte dosificado y ha optado luego por otro intento de reactivar la demanda. Esta misma oscilación explica la pesificación, el plan de viviendas, el manejo del Banco Central y la política energética. Se adoptan medidas tardías con el pretexto de la herencia recibida por los 90.

Los rasgos neo-desarrollistas del modelo se verifican en la política económica, la gestión del estado y los intereses dominantes capitalistas. Hay muchos vasos comunicantes con la ortodoxia neoliberal y poca disposición a reducir de la desigualdad. A diferencia del viejo desarrollismo se subordina la industrialización a la exportación de bienes primarios y se apuntala a los grupos que han internacionalizado su actividad.

Persiste el fallido ensayo de recrear la burguesía nacional. Las subvenciones generan despilfarro sin revertir la ausencia de inversión privada. Los escándalos de corrupción son un condimento insoslayable de este nuevo intento de modificar el comportamiento improductivo de los capitalistas argentinos. Pero no existen sólo dos opciones para el futuro económico. Un proyecto popular contrapuesto al neoliberalismo y al neo-desarrollismo surgirá con la maduración política de la lucha social.

Coyuntura y pronósticos

La desaceleración de la economía argentina es ya visible en muchos terrenos. La tasa del crecimiento sufre una abrupta caída y en los próximos meses se sabrá si el estancamiento desemboca en recesión. Hay un repliegue de la industria y la construcción que acentúa la escasa creación de empleo de los últimos años y posibilita la destrucción de puestos de trabajo.

Existen opiniones contrapuestas sobre la duración e intensidad del freno económico. Algunos analistas estiman que la paralización productiva será corta, si en el semestre en curso repunta el nivel de actividad del principal socio del país. Consideran que las medidas de estímulo fiscal adoptadas por

* Economista, Investigador, Profesor. Miembro del EDI (Economistas de Izquierda). www.lahaine.org/katz

el gobierno brasileño repercutirán positivamente sobre Argentina. También pronostican que el ciclo ascendente se reabrirá en el 2013, si se confirman las previsiones de cosecha récord con precios elevados. El aluvión de dólares resultante de esas ventas aliviaría las necesidades fiscales, en un ejercicio con menores vencimientos de la deuda pública.

Otros economistas describen un horizonte más sombrío, tanto por el agotamiento del ciclo precedente como por la ausencia de inversión privada. Pero nadie avizora la reaparición de una situación de colapso semejante al 2001-02. Se debate el alcance que tendría una recesión, tomando la caída del 2009 como referencia comparativa.

Resulta muy difícil explicar la coyuntura actual partiendo de un diagnóstico oficial, que retrata como “se nos cayó el mundo encima”. En los hechos ese impacto externo es limitado. Es cierto que el estancamiento de Brasil afecta seriamente a la exportación industrial. Pero la debacle europea tiene consecuencias reducidas y el relativo aislamiento del sistema financiero local, neutraliza los efectos del temblor bancario internacional.

Por otra parte, los precios por tonelada de la principal exportación argentina se ubican en un impensado récord de los 600 dólares por causas climáticas (sequía en Estados Unidos) y financieras (especulación con las materias primas). La duración de esa sorprendente apreciación es impredecible, pero contribuye a sostener la mejora del 24% que han registrado los términos de intercambio comercial desde el 2007.

Los economistas del oficialismo relativizan estos datos y estiman que Argentina capea la tormenta global por su acertado manejo de las variables macro-económicas. Contrastan este comando con la desastrosa gestión que prevalece en la periferia europea. Comparan ambas situaciones y remarcan la capacidad que ha exhibido el país para enfrentar el mismo temporal, “sin recurrir al ajuste” (Feletti, 2012).

Esta caracterización no aclara por qué razón los gobiernos neoliberales de América Latina (Chile, Colombia, México, Perú), tampoco atraviesan por un período de ajuste. Afrontan una coyuntura parecida a la Argentina, aplicando estrategias económicas de apertura, privatización y flexibilidad laboral semejantes a sus pares europeos.

Es evidente que la crisis global tiene impactos distintos en cada región, en función del ciclo o la inserción financiero-comercial de cada país en la economía mundial. Por las mismas razones que la crisis capitalista incide en forma divergente en Estados Unidos y en China o en la India y Francia, la situación de América Latina difiere de Europa. Para comprender este contraste hay que evitar las analogías superficiales, que sólo buscan ponderar los méritos de una política económica en desmedro de otra (Katz, 2012a, 2012b).

El contrapunto entre Grecia o España con Argentina no es válido. Se equiparan economías que afrontan contextos objetivos muy disímiles. Lo pertinente sería contrastar la situación actual de esos países con nuestro colapso del 2001-02. Sólo en ese momento Argentina soportaba un desmoronamiento equivalente y conviene recordar que durante ese desplome, todos los oficialistas de turno

(del PJ o la Alianza) eran ejecutores del ajuste. Sólo adoptaron la bandera del crecimiento cuando la crisis amainó.

El uso de la tormenta financiera global como argumento político de ocasión, induce a manipular las evaluaciones, en función de las conveniencias del momento. La misma coyuntura es utilizada para magnificar el torbellino (y justificar por ejemplo el adelantamiento de las elecciones) o para resaltar lo opuesto: la fortaleza de un modelo “blindado” frente a cualquier avatar internacional.

El análisis serio de lo que está ocurriendo exige, en cambio, constatar el efecto contradictorio de la crisis mundial sobre la economía argentina y las grietas internas del modelo actual. Este esquema ya dejó atrás el primer periodo de expansión sin obstáculos (2003-2008) y la segunda etapa de acotados desajustes (2009-2011).

Tres focos de tensión

La inflación es el primer problema específico de la economía nacional. El absurdo encubrimiento de la carestía que realiza el INDEC impide transparentar la gravedad de este flagelo. Los índices provinciales ubican el ascenso de los precios en torno al 23% anual y otras mediciones (encuestadoras privadas, índices barriales, cálculos del Congreso, consultoras oficialistas) estiman porcentajes semejantes.

La inflación está recreando un alarmante nivel de pobreza e indigencia y tiende a licuar la asignación universal. Podría incluso impactar sobre los salarios del sector formal, al des-actualizar los montos recientemente negociados en las convenciones colectivas. Lo que se acordó en las paritarias perderá vigencia si persiste la escalada de los precios. Este efecto puede ser muy significativo para la mitad de los asalariados en blanco que gana menos de 4000 pesos.

Muchos determinantes se conjugan para producir el resultado inflacionario, pero los precios principalmente aumentan para mantener la rentabilidad de las grandes empresas. Los grupos capitalistas concentrados aseguran sus beneficios con remarcaciones.

Desde el 2008 la inflación ha reflejado fuertes restricciones de la oferta, que a su vez derivan del reducido nivel de inversión. Los precios han ascendido por una baja provisión de productos frente a una demanda recompuesta. Con la misma capacidad instalada ya no se pueden satisfacer mayores pedidos de compra.

También la creciente emisión monetaria comienza a emerger como un acelerador potencial de inflación. El ritmo de creación de dinero se ha multiplicado y la cantidad de pesos en circulación puede motorizar, como en el pasado, una inercia ascendente de los precios.

El segundo problema importante de la coyuntura es la continuada salida de capitales. Por pagos la deuda y remisiones de utilidades, el año pasado emigraron 13.500 millones de dólares, es decir el equivalente a todo el excedente comercial. Entre fines del 2007 y octubre 2011, el monto total

de esos retiros alcanzó 80.000 millones de dólares. Esta sangría sólo quedó neutralizada por los 100.000 millones de dólares que generó la exportación.

La magnitud de esa salida de capitales obedece a múltiples razones. Las filiales locales de las empresas extranjeras transfirieron enormes sumas de dinero a sus casas matrices, para compensar el deterioro imperante en las economías centrales. Además, muchas empresas locales continuaron diversificando inversiones en el exterior, mientras resguardan parte de su capital fuera del país.

La industria volvió a enfrentar, por otra parte, el típico cuello de botella externo que irrumpe al cabo de un ciclo de prosperidad. En esos períodos se acentúa el déficit comercial de un sector que consume muchas divisas con la importación de componentes. Finalmente, la inédita avalancha de compras externas de combustible que produjo la decreciente provisión interna de petróleo, determinó otro caudal de dólares perdidos.

La continuada expectativa de devaluación que genera la brecha cambiaria acentúa la emigración de capitales. El denominado “retraso del dólar” obedece en realidad a un “adelanto de la inflación”, que ha desarticulado la relación entre ambas variables. Desde el 2007 la cotización de la divisa se apreció un 43%, frente a una escala de 189% de los precios internos.

El tercer problema severo del contexto actual es el desequilibrio fiscal. El superávit fiscal primario se ha esfumado, cualquiera sea la interpretación técnica del cómputo del desbalance (por el financiamiento que realizan el Banco Central y el ANSES). El excedente que rodeó al debut del modelo ha desaparecido y el gobierno recurre a múltiples instrumentos para compensar esa pérdida.

La ausencia de reformas impositivas progresivas es la principal causa del bache fiscal. Este cambio en la recaudación resulta indispensable para equilibrar con nuevos ingresos, la significativa ampliación del gasto público. La perdurabilidad del viejo sistema regresivo ha dado lugar en los últimos años un desfase insostenible, por la magnitud de los desembolsos oficiales en dos rubros muy deficitarios (energía y transporte).

El deterioro fiscal afecta duramente a las provincias, que incrementaron sustancialmente el empleo público (de 764.000 a 1,2 millones de empleados entre 2003 y 2012) y ahora no pueden financiar esa expansión. La plantilla salarial absorbe más de la mitad de esos presupuestos. El des-financiamiento provincial se acentuó, además, por la pérdida de los porcentuales recibidos en concepto de coparticipación federal. Este ingreso se redujo primero del 50,6% del total (1993), al 34 % (2009) y últimamente al 32,7% (2011)). Frente al enorme rojo que afecta a las cuentas públicas de todo el interior resulta poco creíble la explicación presidencial, que atribuye el desbalance a la ineficiencia de los gobernadores.

Esa interpretación omite que las mismas limitaciones fiscales golpean al gobierno nacional. Estas dificultades ejemplo han determinado, por ejemplo, el retraso en la adaptación del mínimo no imponible al aumento de los salarios. Por esta razón la incidencia del impuesto a las ganancias sobre los sueldos se ha transformado en un problema de envergadura. Más de 3 millones de trabajadores tributan un gravamen formalmente destinado a los beneficios empresarios. En muchos casos ese pago absorbe un aguinaldo entero.

Las consecuencias de preservar un sistema tributario tan regresivo saltan a la vista. Las exenciones a la renta financiera y a las industrias promocionadas le restan anualmente al fisco 8900 millones de pesos. Esta suma supera con creces el costo fiscal de 3000 millones de pesos, que implicaría eliminar un gravamen a salarios tipificados como beneficios.

Pero lo peor es la justificación oficialista de este impuesto como una penalidad a la “aristocracia obrera”. Afirman que este sector mejoró su nivel de ingresos y debe ampliar su contribución impositiva. Con ese criterio se supone que la equidad avanzará con tributos a los trabajadores calificados y eximiciones a los financistas.

Hace algunos se utilizaba el mismo razonamiento para avalar el arancelamiento de las universidades estatales. Se afirmaba que la clase media debe pagar más que los pobres por el uso de un servicio público. De esta forma se iguala para abajo y elude eliminar los privilegios impositivos que amparan a los grupos enriquecidos.

El disfraz del ajuste

La inflación, la salida de capitales y el déficit fiscal han complicado el escenario económico. El establecimiento presiona al gobierno para que implemente un fuerte atropello contra los trabajadores. Desde noviembre pasado hacen valer esa exigencia en el mercado cambiario, a través de grandes compras de dólares.

Los hombres de negocios plantean tres reclamos -corte de la emisión, devaluación y re-endeudamiento- a través de viejos voceros, que han vuelto a la pantalla (desde Broda hasta Cavallo). Despliegan sus recomendaciones apostando a la amnesia colectiva de lo ocurrido en los 90.

Los antiguos expertos de la Convertibilidad despotrican contra restricciones a las libertades económicas individuales, como si la economía capitalista funcionara sin estrictas regulaciones. Repiten la trillada comparación de la economía doméstica con su equivalente nacional, para recordar que “no se puede gastar más de lo que ingresa”. Pero no sólo olvidan sus récords de endeudamiento. Omiten la diferencia cualitativa que separa a una familia -con recursos acotados- de un estado, con capacidad para incidir sobre el nivel general de actividad mediante políticas macro-económicas.

Los derechistas pronostican el “rodrigazo” y lo impulsan en la práctica. Buscan la auto-destrucción del gobierno actual, fantaseando con el retorno del neoliberalismo ortodoxo. Ante el desmoronamiento de las economías que elogiaban en la década pasada (como España o Irlanda), ahora convocaban a imitar el modelo chileno, peruano o colombiano.

Pero lo más chocante es su despliegue de hipocresía. Los apologistas del libre-comercio cuestionan la “soja-dependencia” (Melconian, 2012). Los antiguos voceros de las AFJP alertan contra el “derroche del dinero de los jubilados”. Los emporios periodísticos que lucraban con la privatización del sistema previsional titulan con las desgracias de la clase pasiva (Clarín). Los ex gerentes de bancos norteamericanos denuncian el aumento del endeudamiento público (Prat Gay).

Algunos ajustadores reclaman directamente la devaluación (López Murhpy, 2012). Otros proponen lo mismo con fórmulas más elegantes. Hablan de “corrección cambiaria” (Frenkel), “ordenamiento de las variables desajustadas” (Lavagna, 2012) o eliminación del “cepo cambiario” (Llach, 2012). Todos ocultan que esa medida provocaría un deterioro inmediato de los ingresos populares.

Ninguno propone reducir la inflación acotando la rentabilidad de los capitalistas. Recetan un enfriamiento de la economía que denominan “política antiinflacionaria eficaz” (Rapaport Luis), o “sinceramiento de los precios” (Frigerio). Tampoco se les ocurre corregir el déficit fiscal cortando las subvenciones a los grandes grupos. Sólo convocan a terminar con “la fiesta del gasto público” (Oppenheimer, 2012). Su verdadero objetivo es anular las mejoras sociales logradas en los últimos años (Rapaport, 2012; Frigerio, 2012).

Los derechistas consideran pecaminoso reducir el desbalance de las cuentas públicas con algún impuesto a los acaudalados. Por esta razón pusieron el grito en el cielo, ante el tibio revalúo rural realizado en la provincia de Buenos Aires, para actualizar valores de terrenos que tributaban siete veces menos que en 1984.

Los economistas del establishment han hecho también un escándalo por el control de las importaciones (Sturzenegger), omitiendo que estas restricciones son la norma en sus ponderadas economías centrales. Algunos diarios (La Nación) llegan al extremo de advertir contra represalias norteamericanas o europeas, ignorando las barreras arancelarias que traban el ingreso de exportaciones argentinas a esos países (Sturzenegger, 2012).

Para enmascarar el programa de ajuste los medios de comunicación utilizan un concepto mágico: “recuperar la confianza”. No aclaran que esa ansiada seguridad está exclusivamente dirigida a los grandes capitalistas. Su obsesión es “mejorar el clima de los negocios” con mayores protecciones a las ganancias.

Los derechistas hacen campaña para reemplazar “la mala praxis” de la gestión actual por el manejo experimentado de los viejos gerentes del poder económico. Suponen que la satisfacción de los banqueros y los industriales asegura el funcionamiento óptimo del sistema. Todavía no han percibido que la crisis global estalló con la aplicación de esas recomendaciones, durante dos décadas de irrestricta práctica neoliberal.

Las oscilaciones del oficialismo

El gobierno ignora públicamente los problemas de la economía y difunde un imaginario escenario de prosperidad. Pero en los hechos toma en cuenta la agenda de los poderosos y ha oscilado entre el ajuste dosificado y acotado (“sintonía fina”) y el reciclaje de la reactivación con inflación. Vacila entre ambos rumbos y desenvuelve una administración a los tumbos, con gran dosis de improvisación.

Hasta marzo pasado impulsaba el torniquete, mediante la fijación de estrictos techos a los aumentos salariales (18%). Los discursos contra los sindicatos y las huelgas pavimentaban ese camino. Con

ese propósito se descalificó la lucha social y se multiplicaron las convocatorias a la pasividad de los trabajadores (“en Europa no bloquean el Palacio de la Moncloa”).

Pero la suscripción de los convenios colectivos con aumentos superiores al 23% debilitó esa estrategia. Los indicios de resistencia popular y un contexto adverso a la confrontación con los asalariados, indujo al gobierno a cajonear su proyecto inicial. La conmoción creada por la tragedia de Once definió el viraje que debutó con la postergación del tarifazo al transporte.

La “sintonía fina” ha quedado reemplazada por un nuevo ensayo de reactivación basado en el consumo. La creciente gravitación del equipo de Kicilof confirma la preeminencia de esta opción. Apuestas a una desaceleración corta de la economía y a superar el bache actual con la misma política anti-cíclica que se aplicó en el 2009.

Pero la viabilidad de esta repetición es dudosa. Hace tres años existían amplios recursos fiscales y recién comenzaba la salida de capitales y la aceleración de la inflación. El colchón para adoptar medidas de gran impacto (como fue la asignación por hijo) se ha reducido y las negociaciones con las empresas -para limitar los despidos a cambio de subsidios- serán complejas. Estas tratativas no han servido, además, para atenuar la remarcación de precios o remontar la caída de la inversión privada.

El gobierno intenta incentivar la demanda, regulando el ciclo y alentando la producción. Pero se han acumulado demasiados antecedentes de aplicación tardía y eficacia decreciente de esas medidas. No es lo mismo ensayar en el 2012 lo que debía instrumentarse en el 2005 o el 2007. Este desfasaje se verifica en numerosos terrenos.

El equipo gobernante ha decidido, en primer lugar, eludir la devaluación mediante una mayor pesificación de la economía. El objetivo declarado es canalizar los dólares circulantes hacia la actividad productiva y resguardar las divisas. Algunos economistas realzan, además, la necesidad patriótica de recuperar la primacía de la moneda nacional y convocan a ignorar los vaivenes del mercado paralelo (Roffman, 2012a; Scaletta, 2012).

Pero la pesificación comienza cuando ya salieron gran parte de los dólares que debían custodiarse. Se toleró la fuga de capital, la remisión de utilidades y las erogaciones multimillonarias para adquirir combustible importado. Es indudable que el control de cambios es el punto de partida de una política de protección de la economía nacional frente a la inestabilidad global. Pero ese objetivo no se logra con acciones espasmódicas, arbitrarias y provisionales.

Un segundo ejemplo de reacción tardía es el anuncio de un plan de créditos para las viviendas, luego de años de aliento a construcciones de lujo, que encarecieron la propiedad urbana imposibilitando su acceso a los sectores populares. El nuevo programa no se financiará con impuestos a los capitalistas que se enriquecieron con la expansión inmobiliaria, sino con fondos del ANSES. Se argumenta que volcando esa reserva a la construcción habrá reanimación de la economía y mayor caudal de dinero para pagos futuros de las jubilaciones. Pero los mayores de edad necesitan mejoras inmediatas y no pueden esperar los frutos de esa prosperidad.

Si bien la cobertura total de la población se elevó significativamente (del 68% en el 2005 al 91% en el 2010), las jubilaciones promedio rondan el 40-50% del sueldo medio. El 75% cobra la mínima y muchos padecen la licuación de haberes sufrida entre el 2002 y el 2006. Existen, además, 266.000 juicios en espera de resolución y cada año se abona sólo un cuarto de las sentencias firmes. Es cierto que el dinero del ANSES debe ser invertido en actividades productivas internas, pero la prioridad es saldar las deudas pendientes con los mayores.

Si continúa, además, la utilización de los recursos de la previsión social para los gastos corrientes del estado (asignación universal, programa conectar, déficit de provincias), el Fondo de Sustentabilidad corre un serio riesgo de depreciación. El año pasado aumentó 12,1% frente a una inflación de 24%.

La decisión de obligar a los bancos a destinar un porcentaje de su cartera a los créditos de inversión, constituye un tercer ejemplo de medidas tardías e insuficientes. Durante años el discurso industrialista no tuvo eco real en la actividad financiera. Los bancos ganaron fortunas con préstamos al consumo y operaciones de intermediación con títulos públicos.

Algunos economistas señalan que las nuevas medidas de orientación crediticia son factibles recién ahora, que concluyó la reforma a la carta orgánica del Banco Central. Afirman que estos cambios amplían la posibilidad de utilizar las reservas en políticas anti-cíclicas. Sostienen que se puede finalmente adaptar la cantidad de dinero a las necesidades de la economía y no sólo a las metas de inflación (Telam, 2012).

Cumplir con esos objetivos exigiría nítidas prioridades productivas para el uso de las reservas. Es cierto que se han eliminado los vestigios de convertibilidad y los ficticios criterios de independencia del BCRA. Pero se aceptan otros condicionamientos de gran envergadura, como son los pagos de la deuda externa con dólares atesorados. Se utiliza, además, una retórica engañosa para justificar esas erogaciones. La reciente la cancelación del BODEN 2012 constituye el ejemplo más reciente de esta actitud.

La medida fue presentada como un acto patriótico (“sin deuda somos más libres”), que zanja una herencia ajena (“terminamos de pagar el corralito que nos dejaron otros”). Pero en los hechos se convalidó la socialización de pérdidas que ocasionó la devaluación con pesificación asimétrica del 2002. Esta compensación favoreció mucho más a los bancos que a los ahorristas, puesto que sólo el 23% del segundo grupo pudo retener los títulos. La mayoría debió liquidarlos a bajos precios.

El pago de ese emblemático bono efectivamente aumentó la autonomía del gobierno para gestionar las finanzas públicas. Lo mismo ocurrió con la cancelación anticipada de la deuda al FMI. Pero lo importante es notar como ese margen de acción es utilizado para favorecer a los grupos capitalistas más concentrados.

El manejo de la actividad petrolera constituye un cuarto ejemplo de abordaje a destiempo de los problemas, achacando la culpa a otros. Durante ocho años el gobierno desoyó las incontables denuncias del saqueo perpetrado por REPSOL. Se elogiaba a la empresa, convalidando un vaciamiento que sólo en la Cuenca Neuquina dejó una deuda ambiental 5000 millones de dólares. La estatización

sobrevino cuando la pérdida del auto-abastecimiento, la caída de las reservas y los gastos de importaciones crearon una situación insostenible.

La estrategia petrolera actual constituye una gran incógnita. Por un lado, se designó al frente de YPF a un gerente de las petroleras privadas (Gallucio), que aspira a concertar contratos privilegiados con esas compañías, aumentando los precios en boca de pozo. Por otra parte, se ha extendido el control estatal sobre todas las inversiones y ganancias del sector, revirtiendo la libre-disponibilidad del crudo, mientras se suscriben interesantes convenios de asociación con PDVSA. Estos vaivenes en el manejo de los hidrocarburos siguen la misma pauta ambivalente que impera en el ámbito de la moneda, la producción o las finanzas.

Afinidades entre dos modelos

La política económica del kirchnerismo oscila junto a los grandes desequilibrios que afectan a la economía argentina. El oficialismo intenta gestionar estas tensiones sin revertir sus causas. No modifica la fragilidad de la estructura productiva nacional y en varios terrenos acentúa esa vulnerabilidad.

El modelo avala la creciente dependencia de un mono-cultivo que expande su preeminencia. La soja se extiende con deforestación y agro-tóxicos hacia toda la superficie agrícola, generando desalojo de campesinos, concentración de tierra y reducción del número de explotaciones.

El mismo impacto produce la ampliación de la mega-minería a cielo abierto, que amenaza la provisión del agua proveniente de los glaciares. Esta actividad destruye cultivos tradicionales y afianza “economías de enclave” manejadas por compañías transnacionales, que no generan empleo, ni pagan impuestos acordes a su actividad. Este perfil extractivo ha quedado agravado por la escasez de combustible, que sucedió a la pérdida del auto-abastecimiento. La falta de petróleo y gas obstruye el desenvolvimiento de la economía.

Al cabo de ocho años de alto crecimiento tampoco se observa un efectivo repunte de la industria. El sector manufacturero se ha expandido bajo el impulso de los vaivenes cíclicos, sin corregir su escasa diversificación, elevada concentración, continuada extranjerización y sistemática transferencia de utilidades al exterior.

Por estas razones reaparecieron las viejas restricciones que afectan a un sector altamente dependiente, sectorialmente fracturado y comercialmente deficitario. Las importaciones aumentan a un ritmo superior a las ventas externas y perdura la decreciente integración de componentes nacionales.

El modelo funciona convalidando una lógica capitalista de alta rentabilidad, que promueve la fabricación de autos en lugar de trenes y la construcción de torres residenciales, en desmedro de complejos habitaciones populares. Se ha privilegiado el consumo de altos ingreso y no el desarrollo productivo.

Es cierto que en este marco se consumó la recuperación de importantes conquistas populares. La política oficial convalidó, en este terreno, la vigencia de relaciones sociales de fuerza más favorables a los asalariados. Por esta razón los sueldos del sector formal aumentaron al compás de la inflación.

Pero esos logros de los trabajadores registrados no se han extendido al resto de los asalariados. Al contrario se afianza la fractura entre empleados inscriptos con protección social y precarizados carentes de cualquier cobertura.

La masa de informales continúa padeciendo terribles condiciones de explotación laboral y paupérrimos ingresos. La existencia de un gasto social mayúsculo confirma la gravitación del asistencialismo y la escasa inclusión de los desamparados. La desigualdad se mantiene en niveles semejantes a la mitad de los 90 y sería ingenuo suponer que el modelo es ajeno a estos resultados.

Algunos partidarios del oficialismo ignoran estos problemas, otros repiten el latiguillo de la “herencia recibida” y ciertos analistas estima que las dificultades son mucho menores que los logros alcanzados. Sustentan esta opinión en el fuerte rechazo que suscita el modelo entre los críticos derechistas y el significativo elogio que despierta entre los economistas progresistas del exterior. Estiman que ambas reacciones corroboran el tránsito por el buen sendero (Aronskind, 2012; Roffman, 2012b).

Pero este contrapunto sólo ilustra cómo se han polarizado las opiniones entre el esquema neo-desarrollista vigente y los planteos de la ortodoxia neoliberal. Estas dos opciones son vistas como los únicos cursos factibles y por eso se debate exclusivamente las diferencias entre ambos modelos. Las distinciones más resaltadas son la política económica (tracción de la economía por la demanda o la inversión), la gestión del estado (regulación o privatización) y los intereses dominantes en disputa (grupos agro-industriales versus financistas) (Katz, 2010).

Pero al enfatizar sólo esas divergencias se pierde de vista los múltiples vasos comunicantes que enlazan a los dos proyectos. Este parentesco obedece en gran medida a la impronta conservadora que presenta el neo-desarrollismo contemporáneo. Esta corriente es reacia a cualquier redistribución real de los ingresos, que mejore el nivel de vida popular a costa de los beneficios empresarios. Por esta razón no reduce la desigualdad con medidas de progresividad impositiva.

La brecha social no podrá achicarse sin afectar las ganancias que el modelo actual promueve, como un motor del desarrollo económico. Los teóricos neo-desarrollistas desconocen este hecho porque mantienen una mirada idílica del capitalismo y suponen que el aliento del lucro es plenamente compatible con mejoras significativas y sustentables de las mayorías populares. Pregonan el avance hacia el bienestar de todos los ciudadanos mediante el perfeccionamiento de las instituciones políticas vigentes, como si los conflictos sociales y los antagonismos de clases fueran anécdotas del pasado.

El neo-desarrollismo argentino constituye la avanzada regional de una concepción que está ganando terreno en varios países latinoamericanos, ante el creciente desprestigio del neoliberalismo. Comienza incluso a prosperar en Brasil, a través de una modalidad híbrida que despuntó en el segundo mandato de Lula (Boito, 2012; Saad Filho y Morais, 2011).

A diferencia del viejo desarrollismo, sus promotores actuales subordinan la industrialización a la exportación de bienes primarios y no canalizan la renta captada por el estado, hacia el desarrollo de empresas públicas. Tampoco jerarquizan el mercado interno y aceptan la reinserción pasiva de América Latina como proveedor internacional de minerales, alimentos o combustible.

El neo-desarrollismo sintoniza con los sectores de las clases dominantes que han internacionalizado sus fuentes de lucro. Promueve los negocios de estos grupos mediante intervenciones más activas del estado, mayor coordinación regional y creciente autonomía financiera. Inscribe todos sus proyectos en la nueva etapa de mundialización capitalista y abandonó las veleidades antiimperialistas del pasado.

¿Resurgirá la burguesía nacional?

Los defensores del modelo ponderan la recuperación de un manejo soberano de la economía, pero nunca aclaran quiénes son los principales beneficiarios de esa gestión. En lugar de especificar estos sujetos responden con generalidades (toda la sociedad), con reminiscencias nacionalistas (el país, la patria) o con alusiones tangenciales a las mayorías (el pueblo). Sólo algunos economistas reconocen que el principal objetivo social del esquema en curso es recrear la burguesía nacional, que tantas veces ponderó Kirchner.

Pero este propósito choca con la inexistencia de grupos capitalistas de envergadura exclusivamente centrados en la acumulación local y el mercado interno. Los distintos segmentos de ese empresariado ya no ocupan lugares preeminentes en la cúspide del poder económico. El establishment ha quedado muy configurado por grupos exportadores y firmas diversificadas, con grandes capitales e intereses en el exterior.

En los últimos ocho años se utilizaron cuantiosos recursos del estado para alentar el resurgimiento de la burguesía nacional, esperando que apuntale el desenvolvimiento del modelo. Esas subvenciones fueron íntegramente costeadas por los sectores populares y el resultado ha sido decepcionante. Nuevamente se repitió la infructuosa experiencia de un “capitalismo de amigos”, que dilapida recursos y obstruye la industrialización. Analistas muy afines al esquema actual reconocen este fallido resultado (Zaiat, 2012).

La sucesión de escándalos de corrupción constituye una expresión de este fracaso. Las coimas son un condimento insoslayable de cualquier estrategia de forjar una clase capitalistas con prebendas del sector público. Pero el montaje de negocios paralelos a la regulación estatal ha florecido, sin ninguna contrapartida de inversión privada o expansión productiva.

El caso Ciccione representa el más reciente de estos negociados. Como involucra al vicepresidente -en un tema tan sensible como es la impresión de moneda- alcanzó gran resonancia. El choque entre el grupo apadrinado por Boudou y el sector competidor de Boldt (protegidos por varios gobernadores) ha sido acompañado por la secuencia habitual de enriquecimiento de altos funcionarios. El ruido que han hecho los medios de comunicación enemistados con el gobierno (como Clarín) es proporcional al silencio que mantienen, cuando los negociados afectan sus propios intereses (fondos de pensión, agro-industria, papel prensa).

En cualquier caso, lo importante es notar la existencia de un gran entramado de grupos capitalistas, que lucran con el modelo neo-desarrollista sin recrear la esperada burguesía nacional. Esos sectores

son agraciados con subvenciones oficiales que atesoran, despilfarran o fugan, sin consumir las inversiones que prometen.

Frente a estos desengaños la reacción oficial ha sido el reemplazo de un incumplidor por otro sustituto de la misma especie. Últimamente habrían quedado desplazados Britos, Eurnekian y Mindil, mientras Cristóbal López sigue en carrera y se buscan nuevos aliados para los baches dejados en varias actividades (petróleo, electricidad, carreteras) (La Nación, 2012).

Lo ocurrido con el ferrocarril es particularmente ilustrativo de esta tendencia oficial a sustituir un socio en desgracia por algún reemplazante de la misma plantilla. Luego de la tragedia de Once le quitaron la concesión a Cirigliano para transferírsela a Roggio-Romero. Este enroque preserva la misma estructura vigente desde hace décadas, con el auspicio mafioso de los mismos funcionarios y burócratas sindicales integrados a la UGOFE. Se demostró que un “estado presente” puede resultar tan pernicioso como su contraparte “ausente”, si contribuye a organizar negociados (Jaime) y a convalidar complicidades (Schiavi).

Los economistas K continúan debatiendo por qué razón está bloqueada la reaparición de los empresarios virtuosos que observan en otras latitudes. Algunos consideran que existe un determinante histórico difícil de remover, en un país conformado en torno a la renta agraria. Otros estiman que perfeccionando los sistemas de control estatal, se logrará modificar el patrón de capitalistas argentinos reacios a la inversión o al riesgo y acostumbrados al lucro de corto plazo.

Nadie sabe si alguna vez reaparecerá la esperada burguesía nacional. Pero desojar la margarita tiene su costo, ya que el gobierno destina monumentales subvenciones a ese proyecto. Si transparentaran esas cifras resultaría muy difícil defender públicamente semejante dispendio. En última instancia, el problema económico y social de Argentina no radica en la modalidad de capitalismo predominante, sino en la continuidad de un sistema que genera explotación, sufrimientos e injusticias. Los males del capitalismo no se corrigen buscando otro capitalismo.

Confusiones y oportunidades

La prioridad que asigna el neo-desarrollismo al fortalecimiento de los grupos empresarios locales, obliga a postergar la satisfacción de muchas demandas sociales. Los fondos públicos derivados a la actividad privada son retraídos de su utilización popular. Afortunadamente los trabajadores y los movimientos sociales continúan con sus peticiones, sin quedar paralizados por las metas burguesas que auspicia el oficialismo.

Esta intensa práctica de movilizaciones, piquetes y huelgas continúa junto al importante nivel de combatividad que caracteriza a los trabajadores argentinos. Pero esta acción no se traduce proyectos propios, contrapuestos a las distintas vertientes políticas que propician estrategias neoliberales o neo-desarrollistas. La gestación de un tercer polo -que rompa el aprisionamiento a esas dos opciones de las clases dominantes- es una asignatura pendiente de la izquierda y del progresismo genuino.

Para avanzar en esa construcción resulta indispensable evitar que las críticas al gobierno se confundan con los cuestionamientos que propaga la reacción neoliberal. Es vital explicitar esa diferenciación, en el actual contexto de bombardeo mediático derechista. El establishment busca difundir la imagen de objeciones uniformes, complementarias y compatibles de todos los opositores, contra un enemigo gubernamental común. Esta estrategia de confusión privilegia especialmente la temática económica.

Durante los últimos años muchos críticos centroizquierdistas del kirchnerismo coquetearon adrede o en forma involuntaria con ese operativo. Últimamente esta actitud se ha modificado, pero no ha desaparecido. Algunos todavía resisten el registro de las diferencias que separan al gobierno de los neoliberales. Ese desconocimiento es fatal y conduce al desconcierto, cada vez que el oficialismo adopta alguna medida limitadamente progresiva (como la reciente expropiación de YPF). La desubicación es aún mayor entre quienes repiten el libreto de los medios contra el “autoritarismo”, la “caja” o el “populismo” presidencial.

En la izquierda se observan casos más extremos de esta ceguera. Ciertos críticos han invertido por completo la interpretación de los sucesos económicos y caracterizan a la pesificación, como el debut de un “rodrigazo” y a la nacionalización de YPF, como un anticipo de la reprivatización de esa compañía. Emiten, además, pronósticos de estallidos financiero o cambiario en estricta sintonía con el guión del establishment (Altamira, 2012/ Ramal, 2012).

Esta confusión proviene de presentar los conflictos que involucran intereses nacionales o populares, como simples disputas inter-capitalistas. También deriva de la incapacidad para percibir las conquistas sociales o democráticas que se han obtenido en los últimos años. Con esa postura no se pueden tender puentes hacia las mayorías populares, que observan con simpatía al gobierno actual.

A pesar de la polarización que se ha creado entre el universo K y anti-K, los sectores politizados de la población escuchan con atención los mensajes de la izquierda y progresismo. Pero la recepción efectiva de estos planteamientos depende de la calidad y la formulación que tienen esos mensajes (Economistas de Izquierda, EDI, 2012).

Hay buenas condiciones para avanzar hacia la construcción de una tercera alternativa genuinamente popular. Pero hay que afinar la puntería, mejorar las propuestas alternativas y profundizar la elaboración colectiva.

Bibliografía

- Altamira Jorge (2012). "El arte de pensar en pesos". En *Prensa Obrera* 1224, 31.05. Buenos Aires.
- Aronskind, Ricardo (2012). "El rechazo de la derecha empresaria". En *Página 12*, 25.03. Buenos Aires.
- Boito Armando (2012). "A economia capitalista está em crise e as contradições tendem a se aguçar". En: *Jornal Brasil de Fato*, 09.04. [Versión electrónica: consultar en <http://www.brasildefato.com.br>]
- Economistas de Izquierda. EDI (2012). "Afloran los límites del modelo". [Versión electrónica: consultar en <http://www.rebelion.org/mostrar>].
- Feletti Roberto (2012). "Argentina redobra la apuesta". En *Página 12*, 23. 07. Buenos Aires.
- Frigerio, Rogelio (2012). "Comparar a veces es engañoso". En *Clarín*, 11.05. Buenos Aires.
- Katz, Claudio (2010). "Los nuevos desequilibrios de la economía argentina", En *Anuario EDI*, No. 5, septiembre. Buenos Aires.
- (2012a). "El ajedrez global de la crisis". En *Batalla de ideas*, no. 3, año 3. Buenos Aires.
- (2012b). "Los atolladeros de la economía latinoamericana". En *Varios autores. El neoliberalismo y su crisis. Causas, escenarios y posibles desenvolvimientos*. Santiago de Chile: ARCIS, REDEM.
- La Nación* (2012). "La rueda de la fortuna de los empresarios K", 17.06. Buenos Aires.
- Lavagna, Roberto (2012). "Estamos frente a una economía en falsa escuadra", En *Clarín*, 06.06. Buenos Aires.
- López Murphy, Ricardo (2012). "Qué esconde la reforma al Banco Central", En *Clarín*, 19.03. Buenos Aires.
- Llach, Juan José (2012). "Para no tentar a una nueva crisis". En *La Nación*, 24.05. Buenos Aires.
- Melconian, Carlos (2102). "Otra vez la revolución conservadora", En *La Nación*, 29.07. Buenos Aires.

Oppenheimer, Andrés (2012). "Argentina economic fiesta is over". En Miami Herald, 18.06. Miami.

Ramal Marcelo (2012). "La izquierda independiente saluda la nueva YPF", Prensa Obrera 1219, 5.07. Buenos Aires.

Rapaport, Luis (2012). "Cristina: con quién pesificará sus dólares". En Clarín, 08.06. Buenos Aires.

Roffman, Alejandro (2012b). "Una mirada distinta". En Página 12, 22.07. Buenos Aires.

— (2012a). "El dólar y una obligación ciudadana". En Página 12, 01.06. Buenos Aires.

Saad Filho Alfredo/ Morais Lecio (2011). "Da economia política a política económica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula". En Revista de Economía Política, Vol. 31, No. 4, outubro-dezembro.

Scaletta, Claudio 82012). "Desdolarización y tendencia", En Página 12, 15.07. Buenos Aires.

Sturzenegger, Federico (2012). "Los seis errores de la economía K". En La Nación, 10.06. Buenos Aires.

Telam (2012). "Carlos Heller defiende el proyecto de reforma de la Carta Orgánica", 14.03. Buenos Aires.

Zaiat Alfredo, "Burguesía fallida", En Página 12, 01. 04. Buenos Aires.

APUNTES PARA PENSAR EL POSNEOLIBERALISMO: EL CASO DE ARGENTINA

Gastón Ángel Varesi*

Introducción

En Argentina, así como en la mayoría de los países latinoamericanos, las dictaduras cívico-militares impulsaron procesos de reestructuración social dando lugar a diversos regímenes de acumulación de carácter neoliberal, adoptando un conjunto de políticas inspiradas en los patrones que luego serían delimitados en el Consenso de Washington. Fueron procesos que avanzaron hacia la privatización de las empresas y recursos estatales, abrieron el comercio y la entrada de capitales con un impacto de transnacionalización y extranjerización económica, desregulando la actividad económica de forma favorable a los grandes grupos económicos, favoreciendo, asimismo, una creciente centralidad de la especulación financiera. Las políticas se aplicaron de forma heterogénea de modo de favorecer la acumulación de los grupos concentrados locales, buscando articular intereses con el capital extranjero. La base de este proceso se asentó sobre masivas transferencias de recursos de trabajadores a capitalistas y la pérdida de conquistas del movimiento obrero, junto con el crecimiento de la pobreza, la indigencia y la desocupación, en un contexto de precarización laboral general, por lo que el efecto disciplinador de las dictaduras cumplió un rol clave para dar inicio a la reestructuración de las sociedades que fue coronado luego, a nivel internacional, con la caída del socialismo europeo y la Unión Soviética.

La recuperación de capacidades de disputa del movimiento popular fue clave para incrementar la resistencia al neoliberalismo, en un proceso de acumulación de fuerzas donde las clases subalternas comenzaron a pasar paulatinamente a la ofensiva, rompiendo la hegemonía neoliberal y poniendo en agenda pública la necesidad de nuevas transformaciones progresivas a favor de los pueblos. La intensidad de esta nueva ofensiva popular a comienzos del siglo XXI presenta variaciones, en un escenario novedoso que contiene en los procesos más radicalizados la reinstauración de un horizonte socialista, hasta aquellos que plantean reformas populares ligadas a proyectos de alianzas de clase aún en el marco del capitalismo, compartiendo ambos un camino de integración regional y una mirada crítica respecto del neoliberalismo.

* Sociólogo, UNLP. Magíster en Ciencias Sociales. Becario del CONICET dirigido por Ana Castellani y co-dirigido por Aníbal Viguera en el IdIHCS (UNLP). Coordinador del equipo de investigación sobre Estructura de clase, modelo de acumulación y políticas económicas de la FISyP. Prof. del seminario "Economía, Política y sociedad en la Argentina contemporánea" de la Maestría en Ciencias Sociales (UNLP). Miembro del GT sobre Economía Mundial, Economías Nacionales y Crisis Capitalista de CLACSO. Correo: gastonvaresi@hotmail.com.

Posneoliberalismo: sobre las rupturas

Según Bresser Pereira (1991), el Consenso de Washington partía de una caracterización de las crisis latinoamericanas que veía sus causas en el excesivo tamaño del Estado devenido en proteccionismo, a través de los regímenes de sustitución de importaciones, con crecientes regulaciones y desarrollos de empresas estatales acusadas de ineficaces. A esto se le sumaba el “populismo económico”, definido por la incapacidad de controlar el déficit público y los reclamos salariales. Junto a este diagnóstico se pregonaba un conjunto de recetas tendientes a transformar la relación entre Estado y mercado, implicando la reducción del Estado mediante privatizaciones y el control de déficit público mediante la reducción de los subsidios, a lo que se sumaba una mayor liberalización comercial y desregulación económica y la apertura irrestricta a las inversiones extranjeras directas, con firme garantía del derecho de propiedad, entre otras medidas.

En Argentina el régimen de acumulación¹ neoliberal comenzó a ser configurado a través del modelo liberal-corporativo² impuesto por la dictadura (1976-1983), conllevando un proceso de reestructuración regresiva de la sociedad que alcanzó su desarrollo más acabado en la década de los 90 con la conformación del modelo de la convertibilidad (1989-2001), el cual colapsó frente a la crisis integral del año 2001. En este contexto, ¿cuáles son las novedades que nos harían pensar en una etapa posneoliberal en Argentina?

Primero hay que señalar que los procesos de transformación a nivel continental se cimentaron sobre las masivas luchas populares contra el neoliberalismo, que en el caso de la Argentina tuvieron su punto más alto en la rebelión popular de 2001, y que, a su vez, estos procesos se articularon con cambios en las relaciones de fuerzas al interior de las clases dominantes en torno a distintas estrategias para reposicionarse frente a la crisis del modelo de la convertibilidad. Estos procesos tuvieron consecuencias destacadas en la construcción de las políticas económicas que, a su vez, impactaron sobre la estructura de clases.

Hay que tener en cuenta que las primeras políticas que marcaron el cambio de modelo se desarrollaron durante el gobierno de Duhalde (2002-2003), orientadas a fortalecer al capital productivo con un conjunto de políticas fundacionales, como la devaluación, las retenciones, la regulación de tarifas de servicios públicos, entre otras. Pero estas políticas se aplicaron de forma regresiva, descargando el costo de la crisis y del cambio de modelo sobre el conjunto de las clases subalternas, lo que llevó

1 Analizamos tanto al modelo como al régimen de acumulación a partir de tres núcleos fundamentales: las variables económicas, las políticas económicas y las fracciones de clase, observando relaciones de regularidad y orden de prelación (de jerarquía explicativa), y viendo cómo la interacción de estos tres núcleos definen sus rasgos principales. Entre régimen y modelo de acumulación establecemos algunas diferencias: a) de escala temporal: remitiendo el régimen de acumulación para largos períodos (por ej., neoliberalismo vs. modelo de la convertibilidad), y el modelo para recortes temporales más breves, constituyendo un subperíodo del régimen de acumulación; b) de recorte espacial, ya que mientras que un régimen de acumulación puede recubrir un amplio conjunto de formaciones sociales, el modelo de acumulación se acota a una sola, ligada al rango de las políticas del Estado nacional. Asimismo, podemos pensar momentos dentro de un régimen de acumulación en que no se pueda delimitar la existencia de un modelo, por ejemplo, por la ausencia de regularidades significativas (Varesi, 2012a).

2 En el sentido de Pucciarelli, 2004.

en 2002 a la profundización de la crisis social con una literal explosión de los índices de desempleo, pobreza e indigencia —los más altos de nuestra historia—, con fuerte represión sobre el campo popular. Fue recién con el gobierno de Kirchner (2003-2007) que comenzaron a producirse mayores grados de ruptura, con la implementación de políticas más progresivas orientadas a recomponer los ingresos de las clases subalternas, al tiempo que se buscaba garantizar elevadas tasas de rentabilidad al capital productivo.

Uno de los rasgos que comenzaron a notarse en la Argentina post-convertibilidad fue la centralidad del capital productivo. Esto se explicita en un doble sentido: por un lado, en la centralidad de grandes empresas productivo-exportadoras ligadas principalmente a la explotación y exportación de recursos naturales (agroindustrias, hidrocarburos, minería), incluyendo otros núcleos destacados, como la industria automotriz y segmentos de las industrias químicas y siderúrgicas, y, por otro lado, la consolidación de un amplio espectro de pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

La preeminencia del capital productivo-exportador se vincula tanto a las políticas como al cambio de contexto internacional. La devaluación generó un tipo de cambio internacionalmente competitivo que dio lugar a la dinamización de las exportaciones y, a través de su gravamen mediante retenciones, a la recomposición de las cuentas públicas, dando origen al doble superávit comercial y fiscal sobre los que se asienta el modelo. La recuperación económica conllevó un aumento de la producción manufacturera, impulsada por la dinámica exportadora e incluyendo un fenómeno incipiente de sustitución de importaciones, producto de la protección generada por la modificación del tipo de cambio, con lo que se dio aire al desarrollo de las PyMEs. Por otra parte, el efecto inflacionario ligado a la devaluación redujo sustancialmente el salario real y, junto con el congelamiento relativo de las tarifas de servicios, los altos precios de los *commodities* y el nuevo tipo de cambio, permitió a los agentes productivo-exportadores generar elevados márgenes de ganancia y recuperar niveles de actividad económica.

En relación con las PyMEs, por un lado, las nuevas condiciones económicas permitieron la recuperación y creación de más de 87 mil unidades productivas³, triplicando a su vez los márgenes de rentabilidad respecto de los años 90⁴, pero, por otro lado, vieron ampliarse la brecha de ganancias en relación al PBI respecto de las grandes empresas (Kulfas, 2011). En la relación capital/trabajo, las PyMEs presentan una doble cualidad: en términos cuantitativos representan un 50% de los puestos de trabajo totales (75% de los asalariados) y fueron claves en el descenso de la desocupación, dando lugar a la creación de empleo industrial como hacía décadas que no sucedía, pero en términos cualitativos presentan altas tasas de informalidad (60%) y salarios un 48% más bajos que los de las grandes empresas.

3 Recuperación de 47 mil perdidas entre 1999 y 2002, más nuevas 40 mil en términos netos.

4 Como confirma Kulfas, “el margen de rentabilidad sobre ventas de las PyMEs pasó del 2,42 por ciento en el período 1997-1999 al 7,6 por ciento entre los años 2003 y 2007, es decir el triple que en el anterior período de crecimiento (en el medio, en el trienio 2000-2002 la tasa de rentabilidad fue negativa en 4,07 por ciento). Un aspecto destacable es que pareciera haberse establecido un nuevo nivel de rentabilidad que se mantuvo relativamente estable a lo largo del quinquenio 2003-2007” (2011: 38).

El desarrollo productivo se encuentra asistido también por la implementación de grandes planes de obra pública, acondicionando el ciclo de acumulación y estimulando la actividad económica a partir del crecimiento del gasto público, aspecto de ruptura con las políticas neoliberales previas.

Otro rasgo es el cambio de políticas respecto a las empresas privatizadas. Se inició un proceso de regulación de tarifas, se crearon empresas estatales y se reestatizaron varias empresas, siendo YPF, la histórica empresa de hidrocarburos estatal privatizada en los años 90, la más significativa debido a ser la empresa más grande de la estructura económica en su conjunto. Además, las empresas de servicio público que tenían durante los 90 tarifas récords a nivel continental y las rentabilidades más importantes de la cúpula económica argentina, al punto de que representando sólo el 13% de las empresas de la cúpula empresarial explicaban cerca del 57% de las ganancias totales de la misma⁵, comenzaron a ser reguladas de modo favorable a la producción industrial y las clases subalternas, mermando de modo significativo su rentabilidad.

Otro aspecto que presenta novedades es la relación con el capital financiero. La principal es la pérdida de centralidad del proceso de valorización financiera⁶, que había constituido un mecanismo de saqueo económico característico de varios momentos de la Argentina neoliberal y se fundaba en la toma de deuda externa a tasas bajas por agentes privados y su derivación en el sistema financiero local a tasas altas para valorizarla especulativamente, lo que terminaba en la fuga de dicho capital al exterior, constituyendo una garantía para reiniciar el ciclo de endeudamiento. Estas deudas fueron estatizadas durante la dictadura y el gobierno de Alfonsín (1983-1989) y eran cubiertas por deuda pública en los 90. La administración de la política cambiaria y el manejo de la tasa de interés negativa en términos reales ejercieron una modificación en la rentabilidad de los bancos. Si bien aún sigue escasamente vinculada a la producción de las PyMEs y cooperativas, su rentabilidad dejó de estar principalmente ligada a la tasa de interés para quedar relacionada con el financiamiento del consumo y, sobre todo, a la mera tenencia de bonos de deuda pública (Sevares, 2010).

Así, sigue siendo estrecha la relación entre los conglomerados financieros y la deuda pública, ya que éstos son importantes tenedores de bonos. Con el canje de deuda pública de 2005, la importante quita conseguida implicó una mejora de los distintos indicadores que hablan del peso de la deuda sobre la economía y los recursos del Estado, sin embargo quedó un pesado calendario de pago, que implicó un continuo drenaje de recursos hacia el capital financiero. Un momento clave en este proceso fue la ruptura del acuerdo con el FMI. Desde la dictadura, Argentina firmaba constantemente acuerdos con los organismos financieros internacionales que condicionaban préstamos de auxilio económico a cambio de la aplicación de políticas neoliberales. El gobierno de Kirchner se negó a aceptar los condicionamientos que exigía el FMI, los cuales buscaban recomponer las ganancias de las privatizadas y los bancos a costa de los trabajadores, culminando en la ruptura del acuerdo que había firmado Duhalde y el pago por adelantado de la deuda con dicho organismo.

Esto se vincula también con el cambio en la política internacional, que dio prioridad a la integración latinoamericana, teniendo como hito más importante el No al ALCA de 2005 en Mar del Plata, reafirmando la necesidad de profundizar los lazos entre las economías y pueblos de la región.

5 Datos tomados de Azpiazu y Basualdo, 2004.

6 Concepto desarrollado por Basualdo, 2006.

Tal vez la principal novedad que se presenta está en relación con las clases subalternas y se vincula a los distintos triunfos de la lucha popular que fueron modificando el escenario nacional: es el retorno de políticas progresistas sostenidas. En las tres décadas de neoliberalismo, el último intento de política económica progresista había sido procurado por el primer Ministro de Economía de Alfonsín, Grinspun, que duró sólo 15 meses, siendo expulsado a pedido del FMI y los grupos económicos locales. La novedad es que vuelven a conformarse planes de políticas sociales y de ingreso para recomponer las condiciones de vida de las clases subalternas. Desde el gobierno de Kirchner se desplegaron, por una parte, distintas acciones estatales tendientes a mejorar los ingresos mínimos de las clases subalternas y, por otra, a aumentar de forma más significativa los salarios reales en los sectores más dinámicos de la economía. La política de salario mínimo comenzó a constituir nuevamente una herramienta para orientar los ingresos mínimos de las clases subalternas y presentó aumentos año a año. La política de acuerdos y convenios colectivos de trabajo centrados en la industria manufacturera condujo a que éstos se multiplicaran, y ya en 2004 llegaron a 349, duplicando el promedio de los 10 años anteriores y superando los 1000 en 2007. En relación con las jubilaciones mínimas se presentaron aumentos anuales, los cuales, sin embargo, quedaron por debajo de la línea de pobreza, al tiempo que se masificaron incorporando a 2 millones de nuevos jubilados; en 2008 se estableció un régimen de movilidad jubilatoria con dos aumentos anuales. Se promovieron acuerdos de precios para contener la inflación, otorgando subsidios a productores y comercializadores, aunque éstos mostraron ya en 2007 su limitación frente a un nuevo brote inflacionario ligado a la búsqueda del empresariado de mantener sus elevadísimas ganancias en condiciones de fuerte concentración económica.

Si bien se visualizan novedades en materia de políticas sociales y de ingreso, el mantenimiento de una estructura impositiva fuertemente regresiva marca las limitaciones de la acción estatal para transformar la vida de las clases subalternas. El impacto de las políticas posee tres efectos diferenciados. Un efecto positivo, ligado al aumento de los ingresos reales y mejora de los indicadores sociales respecto del momento de su aplicación (de modo significativo en materia de empleo, pobreza, indigencia, desigualdad), elevando sobre todo los “pisos” de ingresos con caída del desempleo y la desigualdad. Un efecto limitado, vinculado a que la distribución funcional del ingreso permanece en 2007 a valores inferiores a los de 2001, lo que conlleva un aumento del excedente bruto de explotación, explicado en parte por el aumento de la productividad y la caída del costo laboral. Y un efecto dispar, en tanto se incrementa la heterogeneidad y fragmentación de las clases subalternas, visible en la distinta evolución de las diferentes categorías laborales, en tanto los trabajadores registrados del sector privado bajo convenio colectivo y cuyos sindicatos tuvieran gravitación presentaron importantes aumentos alcanzando niveles salariales muy superiores a los de los años 90, situación que difiere de los trabajadores formales en las PyMEs, y más aún de los informales, cuyos salarios reales se mostraban por debajo de los de 2001. Esta fragmentación se percibe también en relación al empleo estatal y su distinta inscripción, ya sea municipal, provincial o nacional.

Entre 2007 y 2008 el conflicto volvió a ponerse en el centro de la escena nacional, reinstalándose el debate en torno a la distribución del ingreso. En primer lugar, porque la aceleración de precios comenzó a limitar los avances del salario real, poniendo la puja distributiva como una batalla clave para profundizar el rumbo progresista adoptado. En segundo lugar, porque el intento de incrementar las retenciones y modificar su esquema tributario dio lugar al conflicto agrario más largo de la historia argentina. Las retenciones son un impuesto clave para limitar la inflación, desdoblando los

precios internos de los internacionales y para captar rentas y ganancias extraordinarias de los agentes económicos beneficiados por la política cambiaria y el aumento del precio de los *commodities*. Es en el conflicto del campo donde comenzó a darse la conformación de un alineamiento opositor entre partidos conservadores, grandes medios de comunicación, agentes económicos y patronales agrarias con segmentos de los sectores medios urbanos, que empezaron paulatinamente a expresar, en su discurso y demandas, la recuperación del paradigma neoliberal como horizonte societario. Emergió un polo que no sólo triunfó en el conflicto del campo sino que también derrotó al kirchnerismo en las elecciones de 2009. La derecha empezó a articularse en el Parlamento y en las calles y posee la potencia de construcción hegemónica que le habilitan los medios de comunicación, los cuales actúan como sus *intelectuales orgánicos* (Gramsci, 2004), definiendo agenda, levantando figuras y perfilando estrategias de acumulación. El año 2008 marca un punto de inflexión porque modificó el escenario político-económico en Argentina, ya que junto con la conformación de una alternativa restauracionista del neoliberalismo se empezaron a sentir los primeros síntomas de la crisis mundial.

En materia de construcción de hegemonía, la política pública fue profundizando la ruptura frente al polo conservador. Iniciativas como el matrimonio igualitario, la ley de identidad de género, mayores reestatizaciones, incluyendo Aerolíneas e YPF, la Asignación Universal por Hijo, la profundización de las políticas de Derechos Humanos y de integración latinoamericana, la socialización de la emisión de fútbol, la “ley de medios” para disputar la construcción de sentido, entre muchas medidas progresivas, fueron marcando el rumbo de la confrontación. Estas políticas tuvieron relación, a su vez, con el plan desplegado para enfrentar la crisis mundial, que durante 2009 tuvo serios impactos en materia de comercio exterior, producción y empleo (Varesi, 2012b). En este contexto, mientras el recetario del FMI para Europa exige ajuste a los salarios, recortes en salud, educación y cultura, salvatajes de los bancos que generaron la crisis y se quedan con las viviendas de los trabajadores, en Argentina se estatizaron las jubilaciones privadas (AFJP) que estaban en manos de los bancos, recuperando importantes recursos para el Estado con el fin de desplegar medidas ligadas a la estrategia de articulación de intereses del capital productivo y las clases subalternas, entendiendo la expansión direccionada del gasto público como estimulador económico. Se gestaron masivas transferencias directas e indirectas hacia el capital productivo con el fin de mantener la actividad y el empleo, medidas comerciales y de política cambiaria para frenar la invasión de productos importados depreciados que competían con la producción local, exenciones rebajas y moratorias impositivas, blanqueo de capitales para su repatriación, un megaplan de obra pública en materia de infraestructura, hábitat social y energía, multiplicación de fondos para el programa REPRO, por cual el Estado paga parte del salario de empresas productivas en crisis a condición de no echar trabajadores, y un conjunto de medidas sociales ligadas a la generación de cooperativas, aumentos de salarios mínimos, jubilaciones y la medida más importante orientada a las clases subalternas: la Asignación Universal por Hijo.

Conclusiones

Si bien pensar el posneoliberalismo nos convoca a señalar las rupturas, no podemos dejar de notar que estamos en un escenario sumamente complejo que incluye también un conjunto de continuidades. En términos del modelo de acumulación, se pueden ver contradicciones entre la continuidad de la matriz productiva forjada en las últimas décadas y la estrategia de conciliación entre el capital productivo y los sectores populares promovida desde el gobierno kirchnerista. La persistencia de la

reestructuración regresiva en la matriz productiva se articula con el mantenimiento de una estructura productiva desequilibrada (Diamand, 1972) con un sector primario internacionalmente competitivo, al que se han añadido en las décadas recientes algunos núcleos industriales de grandes empresas de alta productividad orientadas al mercado externo, pero que coexiste con un tejido industrial de baja productividad. Esto tiene distintas consecuencias vinculadas a las fracciones de clase, que nos llevan a la histórica pregunta por la “burguesía nacional”, encarnada míticamente en el discurso oficial y la Unión Industrial Argentina, que es una pregunta por agentes dominantes capaces de impulsar el desarrollo en complementación virtuosa con los trabajadores.

Por un lado, las características mismas del capital productivo-exportador parece dificultar una complementación de intereses: tanto su concentración y extranjerización, como su lógica exportadora, hace que, lejos de ver en el salario un factor fundamental (como consumo en el mercado interno) para la realización del capital, encuentre en él un costo que busca ser limitado para ganar rentabilidad, ya que una de las claves de la competitividad internacional y ganancias empresarias se halla en la combinación entre aumento de la productividad y el bajo costo laboral. Hay aquí un corte en términos de productividad: las grandes empresas proveen salarios mejores que los de las PyMEs, pero no constriñen sus altísimos niveles de rentabilidad habilitados por el modelo y la coyuntura internacional favorable. Del otro lado del corte por productividad se encuentran las PyMEs. Ellas sí se encuentran orientadas primordialmente al mercado interno y podrían verse beneficiadas de un mayor poder de compra de los agentes subalternos. Sin embargo, la baja productividad de estas empresas pone a los bajos salarios como condición de rentabilidad y subsistencia de esta fracción tan importante en términos de generación de puestos de trabajo (factor que explica también las magras condiciones cualitativas de estos empleos). Así, otra fracción que podría encarnar potencialmente a la “burguesía nacional”, ya que incluso está mucho menos extranjerizada que las otras fracciones dominantes, se aleja de la pretensión invocada en los discursos.

Esta es a su vez la razón de los limitantes estructurales de la distribución del ingreso: aquellos agentes que pueden otorgar mayores salarios no necesitan hacerlo para la realización de su capital, y aquellos que se beneficiarían de un mayor desarrollo del mercado interno no pueden otorgarlos debido a sus limitaciones de productividad y escala. Y, sin embargo, esto genera un equilibrio inestable, en cuyo marco los aumentos salariales relativamente altos del gran capital productivo impulsan el consumo y la generación de empleo de las PyMEs, lo que sumado a las políticas sociales y de ingresos incorpora al mercado interno a sectores con mayor propensión marginal a consumir, que antes se encontraban al límite de la subsistencia.

Estas son algunas de las potencialidades y limitaciones de este modelo que constituye una primera experiencia de régimen de acumulación neo-desarrollista en Argentina, con un mayor énfasis en la producción, modificando los precios relativos a favor de los bienes transables; que impulsa la industria pero sin lograr revertir la matriz productiva; que baja la desocupación y apuntala los ingresos mínimos de las clases subalternas desarrollando políticas progresivas tras treinta años de reacción neoliberal, pero sin lograr transformar el cuadro distributivo de forma radical; que revierte algunas privatizaciones importantes; que impulsa la inversión pública para acondicionar el proceso de acumulación, mientras sigue fomentando la inversión externa en áreas ligadas a la producción y procesamiento de recursos naturales, y que contiene un cambio de signo en la intervención estatal que se distingue de aquella característica de la Argentina neoliberal, recuperando el Estado un rol

activo de mediación (nunca parcial) que pone énfasis en el desarrollo productivo y en la inclusión social a través del empleo, pero que se sostiene garantizándole a la cúpula empresarial una rentabilidad que triplica la de los años 90, mientras los salarios reales promedio son apenas superiores a los de aquella época.

Por otra parte, la construcción de hegemonía parece estar crecientemente enmarcada en un escenario caracterizado por una doble tensión: una que podríamos denominar restrictiva, y otra expansiva. Una tensión restrictiva se refiere a que se gesta una polarización que tiende a consolidar una reformulación del bipartidismo, desgastado en 2001, en dos nuevos polos de centro-izquierda y centro-derecha, ocupando el oficialismo el primero y la oposición conservadora el segundo, lo que dificulta la emergencia y desarrollo de opciones alternativas basadas en las clases subalternas. Y una tensión expansiva que implica la posibilidad desde el conjunto de organizaciones de las clases subalternas de promover mejoras, ya sea a través de políticas como de disputas sectoriales a través del conflicto, aprovechando el espacio abierto por la crisis desatada al interior de la clase dominante y la proliferación de los componentes populares dentro del mismo oficialismo (Varesi, 2011).

Pareciera que el momento político-económico actual está marcado por el enfrentamiento entre la profundización de los componentes rupturistas y la restauración neoliberal.

En este sentido, hay que advertir que la derecha está teniendo capacidad de impulsar un gran plan de desestabilización, del tipo de los “golpes de Estado blandos”, como los que aplicaron exitosamente en Honduras y Paraguay en articulación con el imperialismo. Para las organizaciones populares parece fundamental la construcción de poder popular para defender las conquistas realizadas y disputar el perfil de profundización, construyendo agenda de demandas populares. Argentina se enfrenta a que, para poder profundizar el rumbo rupturista, debe asumir grandes temas de la agenda nacional, como la necesaria modificación de la estructura impositiva, que sigue siendo fuertemente regresiva (el IVA explica un tercio de la recaudación); la necesidad de una nueva estructura de servicios financieros, que termine con la especulación y oriente las finanzas al desarrollo productivo y social; la necesidad de distribución del ingreso, dando la lucha contra el trabajo informal, disputando que los salarios aumenten más que los precios (los cuales deben ser regulados en una política anti-inflacionaria seria); la lucha por aumentar la sindicalización, que, con una tasa bajísima en términos históricos –sólo el 37% de los asalariados privados se encuentra sindicalizado, mientras que únicamente el 12% de las empresas tiene al menos un delegado sindical– es una de las principales limitaciones existentes. Los grandes debates que atraviesan a la Argentina actual no pueden dejar de estar acompañados por grandes esfuerzos para construir la fuerza material, la unidad y organización, que permita sostener los avances frente a la reacción neoliberal y radicalizar de forma creciente el proceso de cambio, lo cual requiere repensar las políticas, repensar la construcción de poder, repensar el horizonte de sociedad y mantener firme el rumbo de integración de los pueblos de América Latina para un desarrollo soberano.

Bibliografía

Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (2004). "Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales", en *Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo y principales impactos estructurales*. D. Azpiazu y E. Basualdo. FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Sede Argentina.

Basualdo, Eduardo (2006). *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI-FLACSO.

Bresser Pereira, Luiz Carlos (1991). "La Crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o Crisis Fiscal?", en *Pensamiento Iberoamericano* 19: 13-35.

Diamand, Marcelo (1972). "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", en *Desarrollo Económico* 12(45).

Gramsci, Antonio (2004). *Los intelectuales y la organización de la cultura*. Buenos Aires: Nueva Visión.

Kulfas, Matías (2011). *Las PyMEs y el desarrollo. Desempeño presente y desafíos futuros*. Buenos Aires: Colección Clave para Todos, Capital Intelectual.

Pucciarelli, Alfredo (2004). "Introducción". En *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*. Pucciarelli (coord.). Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Sevares, Julio (2010). "Argentina: Los bancos te dan sorpresas", en *Olafinanciera* 7, septiembre-diciembre.

Varesi, Gastón (2011). "Argentina 2002-2011: neodesarrollismo y radicalización progresiva". En *Realidad Económica* 264. IADES.

Varesi, Gastón (2012a). *La configuración del modelo post-convertibilidad: políticas económicas y fracciones de clase en Argentina, 2002-2007*. Tesis de Maestría. Maestría en Ciencias Sociales. FAHCE-UNLP. [Versión electrónica

<http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.486/te.486.pdf>

— (2012b). "Crisis mundial, modelo de acumulación y lucha de clases en la Argentina actual". En *La crisis capitalista mundial y América Latina. Lecturas de economía política*. Estrada (coord.). Buenos Aires: CLACSO, Colección Grupos de Trabajo.

LA OFENSIVA DEL CAPITAL Y EL PAPEL DE LOS GOBIERNOS PROGRESISTAS EN EL CONO SUR

Antonio Elías*

“La política se desplazó súbitamente al famosísimo “arte de lo posible”, administración, gerencia y gestión práctica de adversidades, obstáculos y anomalías y ya no un deseo o una idea política. La palabra “capitalismo” comenzaba de a poco a desaparecer del vocabulario de la izquierda, hasta ser completamente suplantada por la palabra “economía” (...) no hay renovación ideológica posible sobre un capitalismo cubierto e invisibilizado por la economía, la tecnocracia, los medios y los miedos a la catástrofe.”

Sandino Núñez, 2012

Introducción

El análisis de la presente etapa del capitalismo debe que partir de bases científicas y filosóficas sólidas si se quiere tener una perspectiva real de lo que está sucediendo, las principales tendencias y los escenarios que se abren en nuestro continente. Esa perspectiva, base teórica que permite entender el capitalismo, es la *teoría marxista del valor*, tomando a quien la formuló como punto de partida para un pensamiento actual, creativo y capaz de interpretar la realidad del modo de producción en que estamos inmersos.

Los elementos de la teoría del valor más significativos para nuestra mejor comprensión son, en primer lugar, la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia y, en segundo lugar, la contradicción entre producción y apropiación de la riqueza, que es principal contradicción económica en esta etapa.

Hay cuestiones fundamentales que deben responderse para caracterizar la etapa actual del capitalismo, tales como: ¿quién produce, dónde se produce y cómo se produce la riqueza?, para después explorar ¿quién se apropia de la riqueza? y ¿qué formas tiene la misma?

* Master en Economía. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República. Miembro de la Red de Economistas de Izquierda de Uruguay (REDIU) y Presidente de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA). Integra la Red de Estudios de la Economía Mundial (REDEM) y es miembro del Grupo de Trabajo del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), sobre “Economía mundial, corporaciones transnacionales y economías nacionales”.

Ninguna de las preguntas se puede analizar sin considerar, entre otros elementos, el papel de la inversión extranjera directa (IED), de las empresas transnacionales (ET), del capital ficticio y en el Cono Sur, obviamente, de las políticas aplicadas por los gobiernos progresistas.

Si partimos reconociendo que la lucha de clases es el motor de la historia, corresponde analizar la contradicción entre capital y trabajo, cómo se desarrolla el proyecto del capital y cuáles son las alternativas que se han generado dentro de los gobiernos llamados progresistas. Lo anterior debe ubicarse en el contexto de los desafíos que plantea la crisis capitalista y las factibles respuestas que el progresismo puede dar a la misma.

De acuerdo con estas premisas, este trabajo se ordena de la siguiente forma: en el primer punto se hace una somera descripción de la evolución del capitalismo en las últimas cuatro décadas partiendo de una aguda manifestación de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia; en el segundo se describe la ofensiva del capital en el Cono Sur en el periodo señalado, identificando tres etapas complementarias de dominación política, que hacen parte del mismo proceso; en el punto tres se expone el papel de los gobiernos progresistas en la región y su relación con la ofensiva estratégica del capital; por último, en el punto cuatro, se visualizan desafíos y límites del progresismo y algunos posibles escenarios.

La caída de la tasa de ganancia y la respuesta del capital

Desde la Segunda Guerra Mundial hasta principios de los setenta, las economías de los países centrales vivieron una de las épocas más prolongadas de certidumbre y estabilidad. El alto nivel de empleo favorecía el consumo de la producción en masa y el Estado recaudaba lo suficiente para sostener cierto grado de bienestar de la población.

A fines de los años sesenta en el capitalismo mundial se presenta una aguda manifestación de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia: se inicia un tiempo de caída, sobrevendrá –tras dos décadas– la recuperación de principios de los ochenta.

En los setenta se produjo un fuerte crecimiento de los precios del petróleo y las materias primas y una creciente inestabilidad de los tipos de cambio. En esa década, las políticas keynesianas y sus instrumentos fiscales y monetarios para incidir sobre la demanda efectiva no pudieron superar la estanflación (inflación con estancamiento). La prioridad de los gobiernos se desplazó de la búsqueda del pleno empleo al control de precios y salarios con atención privilegiada para el déficit público. Luego se sucedieron los procesos de desregulación de la economía, de privatización de las empresas y servicios propiedad del sector público (de hecho o de derecho) y el consiguiente desmantelamiento –progresivo e incesante– de la arquitectura de redes que sostenía el Estado de bienestar.

El fuerte cambio en las políticas económicas fue producto de una crisis estructural del capitalismo asociada a la reducción de la tasa de ganancia desde fines de los sesenta. La prioridad de los gobiernos se concentró entonces en recuperar una rentabilidad que los empresarios consideraran satisfactoria. Los avances científicos produjeron cambios tecnológicos que aumentaron la capacidad productiva reduciendo el ciclo de vida útil de máquinas y productos. Es así que el desarrollo de las fuerzas pro-

ductivas entró en contradicción con un mundo fragmentado en mercados nacionales, y su resolución transitoria se dirigió a la promoción de acuerdos bajo la celosa vigilancia de los principales organismos multilaterales: Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), primero, y la Organización Mundial de Comercio (OMC), después. Con base en ese proceso se construyó, estableció y operó el nuevo orden mundial que tiene como uno de sus ejes la liberalización comercial multilateral. Es bajo la égida de estas condiciones que tuvo amparo física y legalmente la penetración de las empresas transnacionales en los mercados globales, eliminando fronteras económicas nacionales y los altos costos de transacción e instalación para dichas empresas.

Los principales cambios tecnológicos claves para entender la evolución iniciada en los setenta son tres: la difusión de las computadoras en las tareas relacionadas con el manejo de la información; la automatización del proceso de producción; la transmisión instantánea de la información bajo diversos formatos (palabra, imagen, texto) a cualquier punto del planeta.

Las telecomunicaciones son las que informan a las empresas de la demanda; la estandarización del transporte (contenedores) reduce los costos y agiliza la distribución a escala mundial. Esos avances no hubieran servido de nada sin los cambios institucionales impulsados por los acuerdos del antiguo GATT: liberalización comercial multilateral que convalida la penetración transnacional en los mercados a nivel global.

La aplicación de las nuevas tecnologías de la información no se ha producido exclusivamente en la industria, sino que también ha dado lugar a una revolución en los servicios, liderados por la banca, el sector donde se introdujeron primero las computadoras y las redes de transmisión de datos interinstitucionales y entre las principales plazas financieras del mundo.

La liberalización de la circulación de capital condujo a la globalización de los mercados financieros y al crecimiento exponencial del capital ficticio, potenciado este último por un proceso de desregulación en Estados Unidos que permitió al capital financiero participar libre y conjuntamente en las áreas de crédito y especulación, incluyendo los mercados de derivados. A partir de la crisis de las hipotecas “sub prime” quedó al descubierto la fragilidad del sistema y la colusión entre las instituciones financieras y las instituciones que deberían regularlas.

En la economía real las empresas transnacionales fueron el motor y las principales beneficiarias de un mercado mundial construido a su medida, en el que desarrollaron su actividad, lo que explica el gran crecimiento del comercio (dominantemente entre sus filiales), potenciándose enormemente las rentas tecnológicas y las economías de escala. Tales empresas explotan todos los espacios legales en cualquier parte del mundo para conseguir capital, trabajo y todo tipo de recursos e insumos que reduzcan sus costos apuntando a un triple proceso de reducción de los mismos: relocalización de sus plantas productivas; centralización de sus procesos administrativos y financieros; tercerización de los aspectos logísticos. Sin olvidar, por supuesto, la conversión necesaria del poder de mercado en poder político estratégico acorde a sus planes de expansión y de control de la producción y del comercio mundial. Se agudizó, en tal contexto, la tendencia dominante de la economía capitalista en el proceso de concentración de la propiedad y las alianzas estratégicas.

La apertura comercial y financiera operada y señalada con anterioridad estuvo acompañada por cambios institucionales tendientes a reducir el papel del Estado en la economía, siendo la privatización de empresas públicas uno de los aspectos más notables. En Gran Bretaña y Estados Unidos, a partir de los ochenta, se privatizaron empresas y servicios como forma de ampliar espacios para la acumulación capitalista.

La creciente explotación de la fuerza de trabajo es el principal factor contrarrestante de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. A partir de los ochenta hay un incremento de la explotación de los trabajadores en el mundo, no sólo en la periferia sino también en los países centrales: es la época en que Margaret Thatcher reprime y derrota en Gran Bretaña una huelga nacional de mineros y Ronald Reagan hace lo propio en EE.UU. contra los controladores aéreos.

Por medio de la extensión e intensificación de la jornada de trabajo en el marco de una desregulación de las relaciones laborales aumenta la plusvalía absoluta; aumenta, a su vez, la plusvalía relativa debido a los avances de la tecnología que incrementan la productividad del trabajo y lo intensifican. Para imponer este aumento de la plusvalía fue necesario eliminar las conquistas que los trabajadores habían obtenido en el pasado, lo cual implicó destruir o —al menos— debilitar sustancialmente las organizaciones sindicales y sus aliados.

El capital que no encuentra espacios para su valorización en el área productiva o en el área comercial busca la rentabilidad deseada en la especulación. Eso produce una dificultad significativa desde el punto de vista de la contradicción entre producción y apropiación en los siguientes términos: el capital ficticio exige rentabilidad alta, pero no contribuye para la producción del excedente y de la plusvalía.¹

La ganancia ficticia es ganancia del capital, pero no tiene origen en la plusvalía, como lo demuestra el siguiente ejemplo. Un empresario obtuvo un beneficio en su empresa de un millón de dólares y compró acciones en la bolsa de valores por ese monto; tiempo después, en el proceso especulativo, vendió sus acciones en el doble del precio y, por tanto, tuvo dos millones de dólares, aumentando su poder adquisitivo. Entre tanto, el que le compró las acciones también tiene dos millones aunque en títulos; nadie perdió y el capital ficticio aumentó en un millón de dólares. La ganancia ficticia es igual al aumento del capital ficticio y sobrevive mientras la especulación prosiga. En las crisis, una parte del capital ficticio se destruye.

El capital productivo crece, pero a mucho menor velocidad que el capital especulativo, lo que provoca que esa contradicción se amplifique y agudice. Lo que en principio es una solución para capitalistas individuales —que encuentran espacios para obtener ganancias— agudiza la inestabilidad del sistema en su conjunto. Es una solución temporal que genera crisis más agudas y recurrentes porque, al crear ganancia ficticia, crea más capital ficticio que exige nuevos espacios de inversión en el ámbito especulativo o en la economía real.

1 El desarrollo teórico del capital ficticio y la ganancia ficticia puede verse en Reinaldo Carcanholo (2012).

El capital que obtiene sus beneficios en la economía real interactúa con el capital que obtiene sus ganancias en el proceso especulativo, buscando –asociados o compitiendo entre sí– formas de aumentar y preservar su valor. Los recursos naturales, tierras, inmuebles y empresas de los países periféricos son un objetivo fundamental del capital, como lo demuestra el crecimiento de la inversión extranjera directa en los países periféricos. Lo que hemos llamado neocolonización se explicaría por este fenómeno de preservación y expansión del capital.

Cuatro décadas de ofensiva estratégica del capital en el Cono Sur

Las etapas que se describen a continuación identifican diferentes formas de dominación política y son partes de la ofensiva del capital para implantar un nuevo modelo de acumulación. Las características de cada etapa, en tanto son procesos sociales contradictorios conllevan complejidades, avances y retrocesos propios del desarrollo de las tendencias del capital y de la correlación de fuerzas en cada país. Sin postular que hay una especie de dominio de los organismos multilaterales que imponen una acción deliberada y programada en nuestros países, se debe analizar para mejor comprender la importancia que han tenido en nuestro continente los lineamientos del Consenso de Washington y las reformas institucionales de segunda generación que ellos han impulsado.

En la primera etapa se buscó a través de dictaduras militares y/o gobiernos autoritarios 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 intermedios fueron torturados, encarcelados y muchos asesinados y/o desaparecidos. Sobre la “tierra arrasada” se impusieron medidas económicas que hubieran sido inviables si se hubiera mantenido la democracia. En estos períodos autoritarios se redujo el salario real, se bajaron los impuestos al capital y los países abrieron sus economías al exterior.

La segunda etapa se produjo con la restauración democrática cuando los gobiernos de derecha (Brasil y Uruguay) y los mimetizados (la Argentina menemista y la Concertación en Chile) aplican las recetas del Consenso de Washington. Las medidas de privatización y desregulación fueron resistidas, retardadas, incluso frenadas parcialmente con medidas de democracia directa en el caso uruguayo, aunque el resultado final fue, igualmente, un avance importante del neoliberalismo.

Las políticas económicas implementadas en este período toman como punto de referencia al llamado Consenso de Washington², un modelo económico con fundamentos neoclásicos, que expresa una clara orientación de mercado con apertura externa (asumiendo la teoría de las ventajas comparativas por la cual el libre mercado llevaría a la convergencia de las economías). Los principios del Consenso se expresan en el decálogo de lineamientos que a continuación se exponen.

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

2 John Williamson (1991) analiza los puntos de acuerdo entre el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y los responsables económicos del gobierno de Estados Unidos de América.

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 refiere a la política tributaria, aconseja aplicar un sistema de amplia base, reglas simples y con bajas tasas de impuestos marginales.

Por otra parte, recomienda la *privatización de empresas públicas* con base en razones de una –supuesta– mayor 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 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, el Consenso 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, además, mejorar el funcionamiento del mercado a través de la *desregulación y del respeto a los derechos de propiedad* que “constituyen un prerequisite 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 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 maniobra 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 en defensa de los derechos de propiedad.

Lo precedente busca 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 busca terminar con las formas de acción del Estado que induzcan la apropiación de rentas públicas por agentes privados, acciones generadas en los modelos de crecimiento asentados en la sustitución de importaciones.

La privatización y la desregulación implican un cambio sustancial en las relaciones entre el Estado y el mercado, que son acompañadas con la desmonopolización y las tercerizaciones de servicios.

La tercera etapa, comienza básicamente con los gobiernos progresistas que asumen las llamadas reformas de segunda generación del Banco Mundial (BM), como si fueran un programa antineoliberal. En efecto, en los últimos años de la década de los noventa era notorio que el Consenso de Washington no daba los resultados que se preveían. La idea central sostenía que los magros resultados eran consecuencia del marco institucional creado para implementar el modelo de desarrollo anterior, por lo cual era inadecuado para llevar adelante las políticas del nuevo modelo. Las reformas de segunda generación se encuadran en esa concepción.

Esta postura del BM se basa en el abandono del paradigma capitalista de posguerra que se basó en tres principios básicos que se mantuvieron intactos hasta 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)

Asimismo, se cuestionaron 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 otorgaba un papel protagónico al Estado en la economía, el cual tendía a hacerlo autoritario y antidemocrático, sin sistemas de contrapeso y salvaguardia en sus procesos de rendición de cuentas.

Para el BM el proceso de desarrollo perdió impulso por el bajo nivel de inversión y esto se explicaba porque los inversionistas privados se abstendían de invertir, por la desconfianza en las políticas públicas y en la firmeza de los dirigentes. Pero esto, el factor riesgo, siendo importante, es sólo una parte de la explicación, otro factor tanto o más relevante es el nivel de rentabilidad de la inversión.

En nuestros países, desde las dictaduras militares en adelante, se han aplicado políticas económicas tendientes a la concentración del ingreso en los sectores de mayor poder económico, asumiendo –

erróneamente— que esa concentración del ingreso en los sectores capitalistas con mayor capacidad de ahorro se reflejaría en un incremento de la inversión.

Una de las principales hipótesis del BM es que el 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. A la vez que sostenía que las privatizaciones eran el telón de fondo del milagro económico de algunos países de Asia.

En el diagnóstico de la situación de naciones subdesarrolladas el BM cuestiona tanto lo que llama “Estado del bienestar hipertrofiado” —el cual habría contraído deudas con sus ciudadanos imposibles de solventar (sistemas de seguridad social y desempleo)—, como la existencia de países donde no se brindan ni siquiera los bienes públicos considerados fundamentales, como 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. Sentencia: “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: 1)

La propuesta es, en esencia, aumentar la capacidad estatal 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 décadas; se proponen cambios institucionales y de reforma del Estado acordes con el libre funcionamiento del mercado. En ese sentido las dos tareas que se destacan ampliamente son: un orden jurídico, que garantice la propiedad privada, y estabilidad macroeconómica, que facilite la inversión.

No es nada menor señalar que el enfoque que se utiliza para evaluar la importancia de las tareas del Estado se fundamenta en la opinión de los empresarios, recabada a través de una encuesta realizada en 69 países. (Banco Mundial, 1997: 7)

Si bien el Estado es considerado esencial, su función se redirecciona dado que se excluye su papel como productor y agente directo del crecimiento y se lo acota al papel de socio, elemento catalizador e impulsor de un proceso de desarrollo en el que los mercados y las empresas son los protagonistas principales. Sostiene el BM que el cambio tecnológico abre nuevas oportunidades para la desagregación de los servicios y la ampliación de las funciones de los mercados, mientras el Estado debe pasar de productor de bienes en mercados monopolísticos a promotor y regulador.

Las políticas económicas, la estructura impositiva y las normativas para la inversión deben responder a los requerimientos del actual sistema globalizado, dejando estrecho margen para acciones fuera de los parámetros internacionales impuestos por las empresas transnacionales y el sistema financiero.

El modelo de desarrollo que impulsa está tercera etapa de la ofensiva capitalista profundizó 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 se va a facilitar 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 ALCA –rechazado definitivamente en Mar del Plata– como los tratados de Protección de Inversiones y de Libre Comercio, que siguen proliferando, 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 de Naciones, 2004)

La ofensiva del capital impulsa un proceso de "neocolonización". Debe entenderse por ello la ocupación física de los territorios para sostener una división internacional del trabajo que dé continuidad y permanencia al histórico papel del continente como proveedor de materias primas (con o sin algo de valor agregado), pero regresando al saqueo directo que permita la ocupación económica: algo así como una colonización sin banderas.

En este marco se inscriben los megaproyectos de la "Iniciativa de Integración de la Infraestructura Suramericana" (IIRSA), impulsados como complemento del 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 comerciales mediante el mejoramiento en 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 meta esencial es la extracción, rápida y económica, de nuestros recursos naturales, a la vez, que facilitar la instalación de las llamadas "industrias sucias".

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, 2012)

Lo paradójico es que estos proyectos —y la determinación de diseñar y avanzar en las obras— reúnen en la actualidad a gobernantes que supuestamente tenían entre sí diferencias ideológicas muy importantes con estas concepciones.

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 el carácter primario de la economía latinoamericana.

Todos los cambios estructurales señalados 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 autonomía 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.

El papel de los gobiernos progresistas³

Un elemento central de la tercera etapa de la ofensiva estratégica del capital son los llamados gobiernos progresistas. Más allá de las consideraciones sobre la manera como ellos han incidido sobre un cambio en la geopolítica de la región (lo cual es, sin duda, de la mayor importancia), es fundamental hacerse la siguiente pregunta: ¿En qué medida estos gobiernos acercan, estancan o incluso alejan al movimiento social y popular de escenarios de transición hacia proyectos político-económicos más radicales, de transformaciones estructurales a favor de la población? Recuperar un análisis de clase de tales gobiernos se torna imprescindible.

En ese aspecto, se destaca, como ya se ha dicho, que el proyecto del capital, en un contexto de recomposición general del capitalismo, continúa adelante, y no ha sido afectado en lo esencial. Más bien se viene acentuando frente a la ausente movilización social y política requerida. Desde ese punto de vista, los gobiernos progresistas, con todas sus diferencias, tienden a inscribirse dentro de las variadas opciones de la institucionalidad capitalista para enfrentar la crisis. Si bien las políticas económicas ortodoxas de Brasil y Uruguay son muy distintas a la heterodoxia Argentina, ninguno de los tres procesos del Cono Sur tiene nada que ver con lo que ocurre en Bolivia, Ecuador y Venezuela (que a su vez son muy diferentes entre sí). No significa ello que no haya espacios sociales y políticos por disputar en el subcontinente. La existencia misma de gobiernos progresistas es una manifestación de importantes cambios en la correlación de fuerzas en el Cono Sur, aunque estos cambios sean fuertes en el plano político electoral, menores en lo ideológico y mínimos en el plano económico.

3 Para el desarrollo de este punto se utilizó el documento elaborado por SEPLA (2010) y el artículo de Antonio Elías y Enrique Oreggioni (2011).

Los nuevos tiempos desmitifican la creencia de que la intervención del Estado es necesariamente progresista. Las finalidades, la forma y los resultados de esas intervenciones, más allá de los discursos que pretenden legitimarlas, no han demostrado la existencia de avances hacia un proyecto alternativo al dominio y control del capital. No basta con que el Estado intervenga para que una estrategia alternativa se construya. El carácter transformador de dicha intervención, para ser tal, debe tener origen y basarse en la más amplia participación de los movimientos populares, en particular de los trabajadores organizados con conciencia e independencia de clase.

El Cono Sur tiene hoy un modelo de acumulación basado, en gran medida, en los agronegocios con algunas características importantes: (i) lógica de extracción con el único propósito de apropiarse de la renta de los recursos naturales, por lo general para una minoría de la burguesía agraria; (ii) proceso ampliado de reprimarización de las exportaciones, que debe mucho –como consecuencia de la reestructuración productiva– a la aplicación de la estrategia neoliberal de desarrollo en nuestra región desde el siglo pasado; (iii) el regreso de la región como proveedor de materias primas para la economía mundial, redefiniendo, en muchos casos, la lógica de una inserción externa similar a la época colonial; (iv) el creciente proceso de mercantilización de la tierra, incluso con el papel del capital ficticio (especulativo, sin intención de producir en la tierra), profundiza la concentración de la propiedad; (v) incremento del papel de las empresas transnacionales como el agente fundamental del proceso extractivista y depredador, incluyendo empresas locales como socios subordinados.

En asociación con esto observamos la permanencia de muchos de nuestros países en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), una institución vinculada al Banco Mundial que tiene por objeto salvaguardar los intereses de los inversores internacionales en los eventuales litigios con algunos países; es decir, es una institución que, a expensas de los intereses nacionales y regionales, garantiza la libre circulación de capitales.

Otro ejemplo de restricción institucional a las estrategias de desarrollo alternativo es el mantenimiento de los procesos de integración basado en una lógica heredera de los procesos de mercantilización neoliberal. Uno de esos casos es la IIRSA, que está diseñada dentro del modelo productivo y para facilitar el dominio de las empresas transnacionales. En síntesis: uno de los principales rasgos del proceso político y económico del Cono Sur, y en general América del Sur, es la pérdida de soberanía sobre sus recursos naturales. Dada la configuración del proceso de acumulación capitalista a escala planetaria y la nueva división internacional del trabajo, es indiscutible la importancia que han adquirido los hidrocarburos, los minerales, las fuentes de agua y la biodiversidad de que dispone América Latina. Las transnacionales han impuesto un modelo “reprimarizador” de las economías latinoamericanas, cimentado en la explotación indiscriminada de esas riquezas naturales. En diferentes países de la región es notorio el alistamiento del territorio para proyectos en hidrocarburos, en minería, para la construcción de nuevas represas, la explotación maderera, el acceso a fuentes de agua, proyectos agrocombustibles o de producción de soja, entre otros.

Los montos acumulados de inversión extranjera directa implican un cambio estructural en las relaciones económicas del Cono Sur con el exterior, que se ven reflejados en una incrementada presencia de ET en la actividad productiva y, en consecuencia, con efectos de más largo plazo sobre el crecimiento y el desarrollo económicos.

La IED se concentra en los sectores industriales que recurren con intensidad a la extracción de recursos naturales en el contexto de un proceso transnacionalizador constituido por una red de empresas que tienden a generar enclaves en los lugares donde se instalan, administran el comercio internacional entre las filiales y, en la práctica, controlan los procesos económicos nacionales.

Tanto a nivel microeconómico (transferencia de tecnología, generación de empleo, apertura de mercados) como macroeconómico (inversión, crecimiento) es incontestable que la IED no cumple los requisitos que debieran exigirse para un desarrollo productivo con justicia social.

La presencia creciente de las ET implica que controlarán una 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. El uso de los excedentes por parte de las ET tendrá un impacto significativo en las futuras tasas de crecimiento, la estructura productiva, la inserción internacional y la distribución del ingreso, el cual seguramente no será positivo. Debe concluirse que el actual proceso de extranjerización de la economía del Cono Sur fortalece y consolida el capitalismo dependiente.

Es claro que en la actualidad la disputa por la renta de los recursos naturales se ha acentuado entre las ET y los gobiernos de Bolivia, Ecuador y Venezuela. No sucede lo mismo en el Cono Sur, donde los gobiernos progresistas son en extremo “generosos” con el capital transnacional y, como consecuencia, buena parte del territorio de la región está siendo adquirida por empresas transnacionales, lo cual tendrá repercusiones incalculables en el largo plazo.

Más allá de los discursos, los programas de gobierno, las concepciones de política económica y la buena o mala voluntad de quienes las implementan, se observa una “neocolonización” que atenta contra la soberanía y modifica radicalmente nuestro entorno.

El proceso de concentración y extranjerización de los recursos naturales, así como el traspaso de las industrias –que subsisten– a capitales extranjeros, no es algo novedoso. Lo que preocupa sobremanera es el volumen de los traspasos y la aceleración de los procesos, con cifras sin precedentes.

Contra lo que otrora eran los discursos de la izquierda, hoy las ventajas otorgadas por los gobiernos conosureños al capital foráneo han permitido un fuerte proceso de extranjerización de los principales recursos de cada país, en el que, en los hechos, predomina el proyecto del capital transnacional con un nuevo formato político.

En términos más amplios, en el mundo, el capitalismo está en crisis, pero los capitalistas tienen capacidad para comprar tierra, inmuebles y medios de producción en el Sur, generando la desnacionalización de nuestras economías. Un añejo libro de Eduardo Galeano, “Las venas abiertas de América Latina”, mantiene toda su actualidad. Si bien se aduce que las ET son necesarias porque aportan el capital que en América Latina no existe, lo real es exactamente lo contrario: vienen para llevarse capital, aumentado con las ganancias obtenidas.

La creación de la Unión de Naciones del Sur (UNASUR), por su parte, tuvo algunos aciertos políticos, pero no consecuencias en el plano económico. En efecto, el modelo dominante continúa

impulsando cambios institucionales que apuntan 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. Se aprueban políticas de incentivos económicos a la inversión extranjera, tales como las generalizadas zonas francas y las leyes de promoción de inversiones, y en ambos casos los impuestos se reducen a un mínimo absoluto.

Como contrapartida del proceso de profundización del modelo ortodoxo, amigable para la inversión extranjera, los gobiernos progresistas buscan su legitimación a través de una estrategia que combina la contención de las situaciones de máxima pobreza con políticas asistencialistas, esto es, con un conjunto de cambios institucionales y políticas que favorecen a ciertos sectores de los trabajadores.

La mayoría de las reformas se caracteriza por la creación y/o perfeccionamiento de instituciones y agencias favorables al “libre” mercado, a la inversión extranjera directa, a la circulación más abierta de capitales. Supuesto básico de todas ellas es que la política debe ser sustituida por el “saber técnico” en aquellas partes del Estado que, de acuerdo con ese criterio, tienen que seguir existiendo para que la economía funcione.

Así es como se desarrollan e implementan “agencias autónomas”, con autoridades independientes de los procesos electorales: las más notorias son los bancos centrales y las unidades reguladoras de mercados. Actúan “técnicamente” al margen del Estado y están para intervenir en el diseño e implementación de cambios institucionales favorables al capital.

Lo anteriormente señalado demuestra que el neoliberalismo –que es a la vez una concepción ideológica, una forma de hacer política y el modelo económico que expresa los intereses de los capitalistas– sigue plenamente vigente. Lo que se explica, simple y llanamente, porque el capital sigue siendo el sector dominante y ha crecido enormemente en esta etapa en relación con las clases subordinadas. O dicho de una manera más directa: hay una profundización del dominio del capital sobre el trabajo en la etapa actual.

Parece una paradoja afirmar que el dominio del capital crece en el Cono Sur cuando es notorio que existen múltiples gobiernos llamados y/o autollamados “progresistas”, “izquierdistas”, incluso, “revolucionarios”. La existencia de estos gobiernos, sin embargo, no ha provocado una agudización de la contradicción capital-trabajo ni tampoco que exista un enfrentamiento con el capitalismo; más aún, en muchos de estos países, como en el caso uruguayo, se ha sostenido que el objetivo es alcanzar un “capitalismo en serio”.

El progresismo minimiza sus raíces en la izquierda cuando se asume que el Estado no tiene recursos para invertir, que no existe ahorro en el sector privado nacional y que la única fuente de recursos es la inversión que llega del exterior. De ahí en adelante el problema es cómo atraer a los inversores foráneos, lo cual exige poner a su “disposición” los recursos naturales potencialmente más rentables y, complementariamente, garantizar los derechos de propiedad y los menores costos fiscales y salariales posibles.

El neodesarrollismo es la fórmula progresista para profundizar el capitalismo. En el progresismo de Brasil, Uruguay y Argentina se ha profundizado enormemente la inversión extranjera y la explota-

ción de recursos naturales. Los gobiernos de estos tres países tienen muchos elementos en común como, por ejemplo, la aplicación de políticas asistencialistas, por supuesto con nombres distintos en cada uno de ellos y la permanente reafirmación en todos los ámbitos de que son las fuerzas del cambio que enfrentan a los partidos de derecha (nunca dicen al capital).

Hay, sin embargo, algunas diferencias muy importantes entre los tres: Brasil y Uruguay tienen políticas económicas ortodoxas, aplican el modelo del capital en forma estricta, el gobierno argentino, en cambio, aplica políticas heterodoxas y eso es motivo de enfrentamiento con los organismos multilaterales. Mientras los gobiernos de Brasil y Uruguay concilian, en Argentina hay un proceso permanente de confrontaciones con esos organismos, aunque los niveles de apertura al capital extranjero sean similares y los tres países avancen en la misma dirección: primarización, extranjerización, neocolonización.

La existencia de gobiernos progresistas que tienen como finalidad ofrecer seguridades a los inversores ha generado la fragmentación de los movimientos populares. Esto se explica porque estos gobiernos toman múltiples medidas que favorecen a algunos sectores de la clase trabajadora y postergan a otros. Debe señalarse también que esta clase tiene contradicciones internas importantes entre la lucha por los objetivos históricos y programáticos y la preservación de beneficios —a veces no menores— obtenidos con estos gobiernos, tales como, ampliación de derechos sindicales, mejoras en las condiciones de trabajo y aumentos salariales. La lucha por el socialismo —sin embargo— ha quedado como una rémora retórica que acompaña y convive con la lucha cotidiana por mantener lo obtenido dentro del sistema capitalista.

En los factores del debilitamiento ideológico hay que incluir —sería un error muy grande omitirlo— el impacto de la desaparición del conocido como bloque socialista. Se podrá criticar a la URSS por múltiples razones, pero en el imaginario colectivo latinoamericano era la “garantía” internacional para aquellos pueblos que podrían llegar a alguna forma de liberación, como lo había demostrado en la revolución cubana. Cualquier análisis político y geopolítico exigía reconocer la existencia de dos modelos de producción en disputa, uno de los cuales estaba cayendo, el capitalismo, y otro que avanzaba, el socialismo.

Los revolucionarios, más allá de diferencias ideológicas, se concebían como parte de un proyecto histórico que se estaba realizando, con mayores o menores errores. La discusión sobre la ausencia de un proyecto alternativo empezó, como tema cardinal, cuando cae el bloque socialista. Por entonces, la meta era claramente el establecimiento del socialismo y lo que estaba en discusión era el programa y las vías para lograrlo.

La principal característica de esta tercera etapa de la ofensiva del capital, facilitada políticamente por el progresismo, es la derrota ideológica. A pesar de que existen gobiernos progresistas, no existe una conciencia anticapitalista ni predominan las organizaciones que luchan por el socialismo. De hecho, el movimiento sindical queda limitado a la lucha reivindicativa y a la valoración de lo conquistado en cada momento, abandonando los programas históricos de cambio.

No se puede olvidar que muchas de las fuerzas políticas de izquierda que bregaron para ser gobierno tuvieron que “descafeinar” su discurso político, eliminando los objetivos estratégicos del socialismo

y el antiimperialismo. Aplicaron la lógica mecanicista que impulsan ciertos politólogos: “Para ganar las elecciones hay que ocupar el centro político”, lo que implica vaciar de contenidos “peligrosos” el discurso político. Cuando se asume esa lógica se renuncia a dirigir los procesos de cambio para ocupar el “lugar” ideológico-político que requiere el votante medio y las ansias y la ambición de poder. La izquierda, en esos casos, deja de ser tal, para ser solo un remedo de la vieja socialdemocracia europea.

El movimiento popular se fragmenta porque unos, los menos, siguen impulsando proyectos estratégicos de cambio y otros, la mayoría, sostienen que no existen condiciones para avanzar en esa dirección y lo mejor —o el mal menor— es preservar a los progresistas en el gobierno. No existe conciencia de las consecuencias de mediano y largo plazo que implican las políticas de estos gobiernos que viabilizan y facilitan la ofensiva estratégica del capital.

En América Latina no existe una ofensiva del movimiento popular. Si bien hay países donde la lucha social se ha agudizado —como en Bolivia y Venezuela—, en la mayor parte de ellos ni siquiera hay una política de resistencia a la ofensiva del capital.

Los desafíos y límites del progresismo

Si se reconoce que la caracterización de los gobiernos progresistas es correcta, se vuelve necesario evaluar cuáles son los desafíos y límites de esos gobiernos, teniendo en cuenta que esto es una aproximación que no puede aplicarse mecánicamente a diferentes realidades. Parecería que el progresismo tiene algunos desafíos y límites muy claros: en principio, por lo menos tres.

Un desafío, es, sin duda, la crisis mundial que se sigue profundizando y más temprano que tarde va a afectar a nuestro continente. Vale la pena recordar que las dictaduras militares fueron desplazadas en los años ochenta en el marco de una gran crisis internacional, la crisis de la deuda; los gobiernos que implementaron el Consenso de Washington fueron derrotados políticamente en el marco de la crisis de comienzo del milenio. El progresismo, por su parte, deberá enfrentar, muy probablemente, una reducción de las cantidades y de los precios de sus exportaciones junto con un aumento de la tasa de interés internacional, todo lo cual alejará las inversiones de nuestro continente, con todos los impactos negativos que esto tiene sobre la economía y la sociedad en países cada vez más dependientes del capital extranjero. Las contradicciones entre el capital y el trabajo se van a agudizar porque los empresarios reivindicarán y exigirán recortes en el gasto público, reducción de impuestos y flexibilización laboral.

A los partidos que están en el gobierno les será muy difícil demostrar que los resultados de la crisis son independientes de su política económica, exagerando se podría afirmar que para una buena parte de la población vale el dicho italiano: *“piove, porco governo”*. En este caso, además, la crisis encuentra al Cono Sur en un proceso de profundización de la dependencia y de la vulnerabilidad social, lo que no es nada menor.

Decimos profundización de la vulnerabilidad social, porque estos gobiernos han gastado muchos recursos en políticas asistencialistas que, como tales, no pueden sostenerse cuando la crisis reduzca los

ingresos del Estado. Las personas beneficiadas por el asistencialismo seguirán siendo tan vulnerables como antes, no han cambiado, no tuvieron formación ni oportunidades de trabajo generadas por el desarrollo de matrices productivas incluyentes, ni —tampoco— nuevas formas de inserción social. Solo superan la línea de indigencia o de pobreza por un subsidio económico que en nada cambia lo esencial de sus vidas.

Un segundo desafío, es la política agresiva de los Estados Unidos que ha vuelto a poner los ojos en América Latina. Veamos varios ejemplos: Honduras (la destitución de Zelaya); Paraguay (la destitución de Lugo); la ofensiva destabilizadora contra Bolivia; el hostigamiento al gobierno de Venezuela; la instalación de bases militares en Colombia; la cuarta flota en el Atlántico. Estados Unidos busca el control de América Latina a través de gobiernos totalmente confiables y permeables a sus decisiones. El progresismo y sus discursos internacionalistas ambiguos no garantizan la estabilidad que requiere el capital transnacional.

El límite pudiera ser el agotamiento de estos gobiernos progresistas para poder ampliar o, siquiera mantener, las políticas favorables al trabajo (derechos sindicales, condiciones de trabajo, aumentos salariales) y a los excluidos (planes de emergencia, *bolsa familia*, etcétera), que consolide su base popular sin un enfrentamiento crucial con el capital. Por ahora, la confrontación se ha evitado de múltiples maneras para mantener y acrecentar la inversión extranjera directa.

Estos gobiernos se han caracterizado por mejorar los ingresos reales de los trabajadores, aunque en términos relativos aumentaron más los ingresos del capital. Se redistribuye parcialmente la renta, pero se acrecienta la concentración de la riqueza acumulada. Los escenarios posibles en caso de una agudización de la crisis internacional que impacte sobre nuestros países son tres:

- I) Algunos gobiernos pueden asumir el modelo de ajuste del Fondo Monetario y, probablemente, en la medida en que se agudice la crisis, estén condenados a ser derrotados electoralmente, porque las políticas de ajuste golpearán directamente a su base social: a los trabajadores, a los pasivos y todas aquellas familias que reciben actualmente asistencia económica del Estado para paliar la pobreza, cuando no la indigencia.
- II) Otros gobiernos progresistas pueden fijarse como meta proteger los ingresos de los trabajadores y pasivos por medio de políticas fiscales deficitarias, sostenidas con endeudamiento, que les permitan sostener políticas anticíclicas. Tratarían de evitar así la confrontación directa con el capital, lo que generaría un aumento de la carga impositiva para financiar dichas políticas. Esos gobiernos pueden mantener apoyo popular pero deberán enfrentar fuerte resistencia del capital. Lo que puede pasar con ellos, desde el punto de vista de la continuidad política, dependerá básicamente de su capacidad para controlar la ofensiva táctica de los empresarios y sus medios de comunicación, a la vez, que mantienen el control de la economía y el apoyo de su base social.
- III) Por último, pude haber gobiernos que asuman la crisis como una oportunidad para impulsar una política clara de carácter nacional y revolucionario, que afecte directamente a la riqueza acumulada y la renta del capital. Los que recorran ese tercer camino podrán ganar o perder, la lucha no será fácil, pero van a dejar la “copa limpia”, como lo hizo Espartaco en

la novela de Howard Fast. En esa obra sobre la sublevación de los esclavos romanos se lee un dialogo en el que le cuestionan a Espartaco que vaya a combatir en condiciones de notoria inferioridad. A pesar de ello, el protagonista va a librar la última batalla consciente de que es muy probable que sea derrotado pero lucha para dejar la “copa limpia”. Esos serán –posiblemente– la decisión y el desafío que pudiera tener un verdadero gobierno de izquierda.

La situación es muy complicada en un escenario de crisis dado que la única alternativa a los gobiernos progresistas son las fuerzas políticas de la derecha. Para la izquierda no hay, al día de hoy, una opción alternativa para salir de la crisis que no sea la radicalización del progresismo. Lo otro es el mantenimiento de gobiernos “progresistas” cada vez más mimetizados con el capital.

Ese escenario no es muy agradable, no es muy satisfactorio. Por eso, el problema fundamental es pensar *¿cómo se realiza la acumulación de fuerza necesaria para crear una alternativa real al capitalismo con un proyecto histórico que supere al que perdimos cuando había un llamado “campo socialista”?* Si no nos planteamos el socialismo como alternativa estaremos hipotecando el futuro y recorriendo las crisis del capitalismo de la mano de quienes son funcionales al capital.

Bibliografía

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.

Comunidad Andina de Naciones (2004). Comunicado 23-11-2004. Lima.

Elias, Antonio (2006). Los gobiernos progresistas en debate. Argentina, Brasil, Chile, Venezuela y Uruguay. Buenos Aires: CLACSO libros – ICD.

— (2008). “Uruguay: Un gobierno en disputa”. En *Gobiernos de Izquierda en América Latina. Un balance político*. Bogotá: Ediciones Aurora.

— (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*. Buenos Aires: Clacso, Redem, Fisyp, rls

— (2009). “Uruguay: la inserción internacional en disputa”. En *Economía Mundial, corporaciones transnacionales y economías nacionales*. Buenos Aires: CLACSO Libros.

— (2009). “El proyecto del capital, efectos y alternativas”. En *La crisis mundial y sus impactos en América Latina*. México: Redem y la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

— (2010). “Crisis mundial: origen, impactos y alternativa”. En *La crisis capitalista y sus alternativas*. Buenos Aires: CLACSO.

— (2011). “Uruguay: la invasión/inversión extranjera directa”. En *Estrategias de dominación en el Cono Sur*. Santiago de Chile: Fundación Rosa Luxemburgo y el Instituto de Ciencias Alejandro Lipschutz (ICAL).

— (2012). “Frente Amplio: veinte años sin proyecto histórico”. En *La izquierda latinoamericana a 20 años del derrumbe de la Unión Soviética*, Roberto Regalado, coordinador. México: Ocean Sur.

Red de Economistas de Izquierda del Uruguay (2010). La torta y las migajas, Montevideo: Ediciones Trilce.

— (2008). El necesario golpe de timón. Montevideo: REDIU.

— (2006). Otro camino económico. Cambios necesarios para el Uruguay Productivo. Montevideo: Fundación Rosa Luxemburgo.

Elías, Antonio y Oreggioni, Enrique (2011). “Los gobiernos progresistas en América Latina”. Revista No Te Olvides 10.

Reinaldo Carcanholo (2012). La gran depresión del siglo XXI y la riqueza ficticia. Buenos Aires: Revista Periferias 20.

Sandino Núñez (2012). Brevísimas historia contemporánea de la izquierda uruguaya. [Versión electrónica: <http://www.lp.com.uy/foros/topic/138101/>]

SEPLA (2010). Documento. Montevideo: “II Encuentro de dirigentes sociales e intelectuales críticos de América Latina”.

UNCTAD (2010), World Investment Report. New York.

Williamson, John (1991). El cambio en las políticas económicas de América Latina. , México: Ediciones Gernika.

COLOMBIA ANTE LA CRISIS CAPITALISTA MUNDIAL.

Una lectura desde las geografías de la acumulación y las geografías de las resistencias

Carolina Jiménez Martín*

Presentación

La crisis capitalista mundial y sus impactos en América Latina han convocado una serie de discusiones desde distintos órdenes y apuestas políticas. Para los organismos financieros internacionales y las instituciones de la gobernanza capitalista como la CEPAL y el FMI pareciera que la región hubiera sido una de las menos afectadas por la crisis. Al decir de ellas, la *crisis económica mundial ha tenido un impacto negativo pero no dramático en la región* puesto que a pesar de que las economías latinoamericanas se han visto afectadas por las perspectivas de crecimiento mundial y por la crisis de la zona euro, la abundancia en los flujos de capital y unas condiciones de financiamiento favorable han hecho posible que mantengan tasas de crecimiento económico positivas.

Estas lecturas sobre los impactos de la crisis capitalista en la región obedecen a valoraciones muy restringidas sobre la caracterización de la crisis. Esto es, se circunscriben a miradas unidimensionales de la crisis que no permiten valorar en un sentido amplio el origen de la misma y las consecuencias políticas de ésta sobre las comunidades y sus territorios. Por tal razón, en el presente documento buscamos hacer una aproximación a los impactos de la crisis capitalista mundial a partir del análisis de la conflictividad social. Es decir, estudiar la manera como se ha expresado la crisis en la región desde la configuración de unas nuevas geografías de la acumulación del capital y unas geografías de la resistencia.

Partimos de considerar que la crisis del capitalismo mundial no puede entenderse simplemente como una crisis financiera. Esta debe ser leída como una crisis económica (de sobreproducción y sobreacumulación) y como una crisis política, de ahí que hoy la dinámica de la conflictividad y de la resistencia social popular venga cobrando tanta fuerza en la región.

La inversión extranjera directa y las geografías del despojo

El patrón de reproducción del capital propio de las economías latinoamericanas durante las últimas décadas del siglo XX y la primera del XXI bien puede caracterizarse como un patrón de acumulación exportador de especialización productiva. Dicho patrón se caracteriza por, “el regreso a producciones selectivas, sea de bienes secundarios y/o primarios, relocalización de segmentos productivos, nuevas organizaciones de la producción, en general calificadas como “toyotismo”, flexibilidad laboral y precariedad, economías volcadas a la exportación, drásticas reducciones del mercado interno y

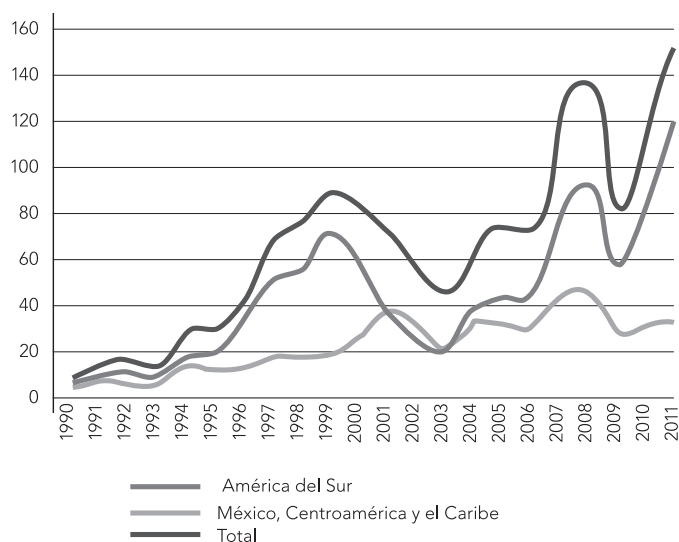
* Profesora del Departamento de Ciencia Política de la Universidad Nacional de Colombia.

segmentación del mismo, fuertes polarizaciones sociales, incrementos de la explotación y de la supe-rexplotación y niveles elevados de pobreza e indigencia.” (Osorio, 2005)

Estas maneras de reproducción del capital en la región han generado un debilitamiento de los mercados internos e impulsado procesos de extranjerización de las economías nacionales. Esto en razón, entre otras cosas, de que los tipos de bienes sobre los que se soporta la economía exportadora son explotados principalmente por capital extranjero —o por éstos en alianza con capitales nacionales— y a la ruptura que se da entre el ciclo de la producción y la circulación, ya que la primera se vuelca hacia los mercados externos. Estas dos situaciones contribuyen a explicar los fuertes flujos de transferencias de excedentes de las periferias hacia el centro y el papel privilegiado que éstas ocupan para contribuir a los procesos de acumulación en las economías centrales.

La extranjerización de la que han venido siendo objeto las economías latinoamericanas en el marco del actual patrón de reproducción del capital ha tendido a profundizarse de manera dramática en los últimos años. El comportamiento de la Inversión extranjera Directa (IED) en la región refleja esta situación, según datos de la CEPAL en 2011 (repunte después de caída en 2009 y 2010 producto de la crisis de 2008) la región recibió el 10% del total de los flujos mundiales en IED, que representa 153.448 millones de dólares, la cual es la cifra más alta de absorción para la región.

Gráfica No. 1: América Latina y el Caribe: Ingresos de IED 1990-2011. (En miles de millones de dólares)



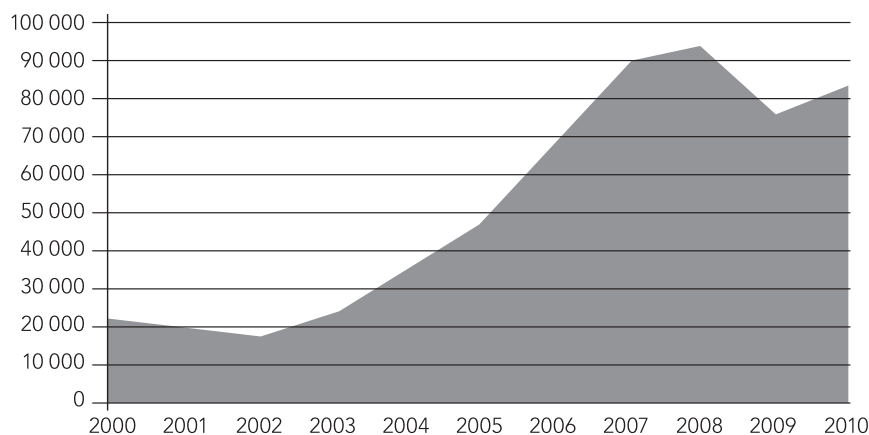
Fuente: CEPAL 2012

Como se puede apreciar en la gráfica, el crecimiento de la IED ha sido realmente espectacular entre inicios de la década de los noventa y finales de la primera década del siglo XXI. Se destaca una marcada orientación de este tipo de inversiones en renglones asociados con la explotación de recursos na-

turales (minero-energético y forestal) en el grueso de las economías latinoamericanas, exceptuando las dos economías más grandes de la región, Brasil y México, en las cuales el porcentaje más alto de la inversión estuvo destinado a los sectores de manufacturas y servicios. Para el año 2011 el 57% de la IED en Suramérica correspondió a recursos naturales, 36% servicios y 7% manufacturas¹. Este tipo de inversiones ayuda a explicar los procesos parciales de desindustrialización, de estancamiento del aparato industrial e incluso de reprimarización que sufren buena parte de las economías de la región.

El crecimiento de la IED en la región ha ido de la mano de un aumento importante en la repatriación de las utilidades. En efecto, de 20 mil millones de dólares de rentas transferidas en 2003 se pasó a 84 mil millones en 2010. El comportamiento en 2011 refleja que del 100% que se recibió de IED se transfirió alrededor del 55% de esta cifra en utilidades. Esta situación pone en evidencia que las utilidades no están siendo reinvertidas en los mercados internos de las economías latinoamericanas sino que, por el contrario, ellas se configuran como espacios de acumulación por desposesión frente a los cuales el capital extranjero tiene poco interés de generar reinversiones productivas.

Gráfica No. 2: América Latina y el Caribe: repatriación de utilidades 2000-2010, (En miles de millones de dólares)



Fuente: CEPAL 2012

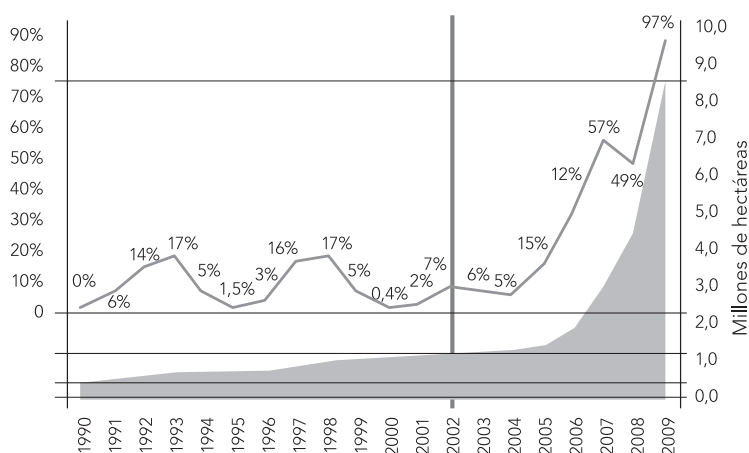
Para el caso específico colombiano encontramos un comportamiento muy similar al de la región. Los flujos de inversión extranjera directa en el país han venido presentado un considerable incremento desde la última década del pasado siglo, al pasar de 1.300 millones de dólares a inicios de los noventa y alcanzar los 13.000 millones de dólares en 2011²; sin embargo, se destaca el rápido

- 1 Estos cálculos de la CEPAL no incluyen comportamiento de la IED en Brasil. En este país los sectores de manufacturas y servicios recibieron 46,4% y 44,3%, respectivamente, mientras recursos naturales 9,2%. (CEPAL, 2012)
- 2 Colombia ocupó la cuarta posición en la región por ingresos en inversión extranjera directa para el año 2011, después de Brasil, México y Chile. El país recibió el 9% del total de IED para América Latina y el Caribe que representaron, según datos de la CEPAL, 13.234 millones de dólares.

crecimiento que se presenta desde el año 2005, en el cual se da un salto de 3.000 a 10.000 millones de dólares de IED.

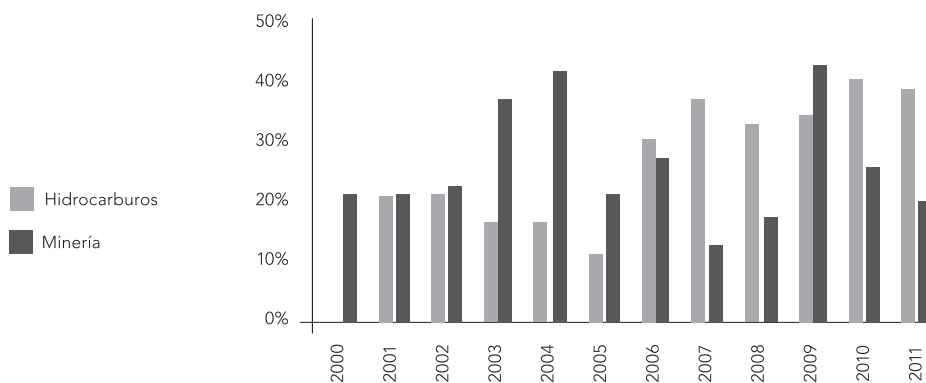
Los principales sectores receptores de la IED en Colombia durante 2011 fueron el petrolero, los hidrocarburos y la minería con una participación del 60%, según datos del Banco de la República. Este comportamiento de la IED en el país se explica por la centralidad que las dos últimas administraciones, la de Álvaro Uribe (2002-2010) y la de Juan Manuel Santos (2010-2014), le han dado al sector minero-energético como eje fundamental para impulsar el crecimiento económico en Colombia. Las siguientes gráficas nos permiten apreciar la relación estrecha que existe entre el crecimiento de la IED en dichos sectores y el aumento de la superficie objeto de exploración,

Gráfica No. 3: Colombia-Evolución de la superficie con título minero 1990-2009



Fuente: Rudas 2010 a partir de INGEOMINAS

Gráfica No.4: Participación del sector minero y de hidrocarburos en la IED



Fuente: Banco de la República 2012

La gráfica de evolución de la superficie con título minero permite evidenciar que en dos décadas se pasó de 500 mil hectáreas tituladas a un poco más de 9 millones y, según datos de INGEOMINAS, se puede afirmar que en el último lustro la solicitud de títulos se incrementó en un 200%. Las proyecciones de la Agencia Nacional de Minería para los próximos años es alcanzar las 20,5 millones de hectáreas en explotación, razón por la cual se espera un incremento importante de la IED en este sector, alrededor de 24.000 millones de dólares para 2020, profundizando con esta situación. Para el año 2012 se encuentra que los hidrocarburos son la IED en este sectorón la reprimarización y la extranjerización de la economía colombiana.

El comportamiento en el sector de los hidrocarburos es igualmente complejo. Para el año 2012 se registraron 26 millones de hectáreas en producción y exploración y 102 millones de hectáreas contratadas y en preparación (esta cifra incluye superficie terrestre y marítima)³. La IED en este sector representó el 40% del total de este tipo de inversión y las exportaciones por hidrocarburos representaron el 49% del total de exportaciones del país. Tenemos entonces que los sectores de la minería y los hidrocarburos se constituyen en el escenario contemporáneo en los dos renglones privilegiados de la IED en el país y, a su vez, son los dos sectores sobre los que se soporta buena parte de las exportaciones nacionales, el 71% del total⁴. Los siguientes mapas muestran la titulación de tierras en el negocio minero-energético, del cual, como hemos venido insistiendo, la mayor participación corresponde al capital extranjero (*Ver mapa 1*).

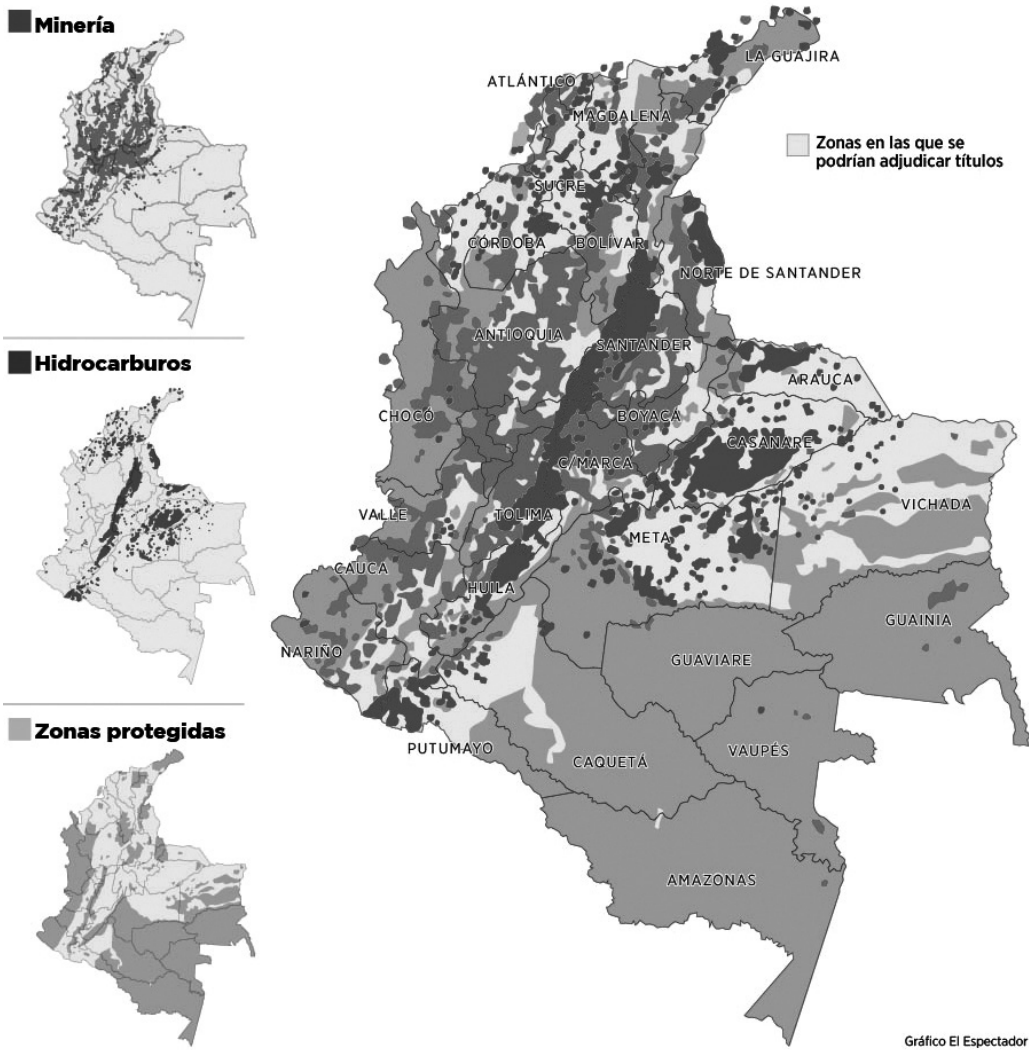
Este mapa refleja las geografías de la acumulación por desposesión que se han venido configurado en Colombia en la dos últimas décadas de la mano de la instauración de un patrón de acumulación que se soporta sobre la extranjerización y la reprimarización económica y el debilitamiento de los mercados internos. Esta nueva espacialidad capitalista que ha emergido en el país expresa la violencia que acompaña la racionalidad de los actores hegemónicos nacionales y transnacionales que asumen el territorio como recurso económico y como el espacio de ejercicio de su poder.

Esta nueva geografía económica minero-energética, que hoy usurpa más de la mitad del territorio nacional con la explotación minera en el 70% de la cordillera andina, con la exploración y perforación de pozos petroleros en la extensa superficie de las llanuras orientales y en la región andino-amazónica en los departamentos del Caquetá y Putumayo, con el represamiento de ríos para la construcción de hidroeléctricas exportadoras de energía, se configura hoy como una de las expresiones más acabadas de la mercantilización del territorio y de la monetarización de la vida misma. Esto es, esta nueva territorialidad del capital refleja la esquizofrenia de la acumulación por la acumulación, carente de todo sentido y dimensión humana y doblegada completamente a la apología de la competitividad (Santos, 2008).

3 Datos de la ANH, 2012.

4 Ver datos del Banco de la República, retomados en el informe de Fedesarrollo, Astrid Martínez (2012). Impactos socioeconómicos de la minería en Colombia, Bogotá. "La participación del sector minero dentro del total de exportaciones se ha más que duplicado, al pasar de 9,4% a 21,9% entre 2000 y 2011. El sector de hidrocarburos aumentó su participación pasó de 36,3% a 49,1% en el mismo periodo. Por su parte, el sector industrial ha disminuido su participación dentro de las exportaciones, pasando de 35,9% a 20,1% entre 2000 y 2011. De la misma manera, en el mismo periodo de tiempo, el sector agropecuario pasó de representar 10,3% de las exportaciones a 4,4%".

Mapa No. 1: Zonas con explotación minera y de hidrocarburos



Fuente: Alfredo Molano, 2012.

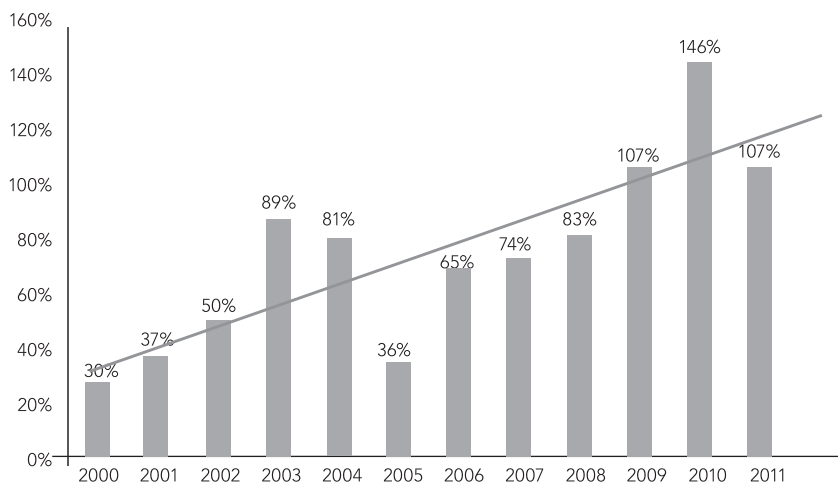
En efecto, estas geografías históricas de la acumulación del capital, estas nuevas espacialidades minero-energéticas del capital trasnacional que se han venido construyendo en Colombia en las dos últimas décadas, pero de manera más agresiva en el último lustro, son, en buena parte, las responsables del proceso de desabastecimiento alimentario que hoy vive el país y que se ve reflejado en un incremento significativo en las toneladas de alimentos importadas, de los procesos de contaminación ambiental de las fuentes hídricas y del aire, del deterioro ecosistémico, entre otros múltiples impactos negativos que han sido denunciados y resistidos con firmeza por procesos organizativos sociales populares en todo el territorio nacional.

El comportamiento de la IED en la región, y particularmente en Colombia, permite afirmar que su tendencia es marcadamente extractivista, impulsando la consolidación de modelos reprimarizadores-extranjerizadores a través de los cuales las economías nacionales no se “desarrollan”, no generan empleos y no pueden construir modelos económicos sustentables ambientalmente. Esta situación continúa reproduciendo, tal como fue denunciado por Ruy Mauro Marini, lógicas de dependencia de las economías latinoamericanas a través de las cuales ellas perpetúan la ruptura del ciclo de la producción-circulación, conduciendo a que sus economías sigan dependiendo de la realización del ciclo en los mercados externos, con los costos sociales que esta situación representa para los trabajadores, pues su fondo de consumo pasa a ser parte del fondo de acumulación de estas clases capitalistas nacionales y trasnacionales, y sobre los territorios, los cuales son los que soportan la terrible huella ambiental que deja a su paso la presencia del capital minero-energético.

Al lado de esta importante situación en términos del tipo de orientación económica que privilegia el país y de la extranjerización de la misma⁵, queremos destacar el tema de la repatriación del capital. Las ETN, especialmente las petroleras, están sacando del país alrededor del 65% de sus utilidades, una cifra un poco más alta del promedio de la región (alrededor del 55%). Estudios de Álvaro Moreno señalan que una “proporción cada vez mayor de la riqueza generada en el territorio nacional fue transferida a las casas matrices de las empresas extranjeras, lo que obviamente reduce el ingreso nacional de los colombianos que constituye el flujo de recursos destinados al consumo y a la inversión. (...) Entre 2000 y 2011, la extracción de rentas fue en aumento, pues pasó de 28 dólares por cada 100 dólares de inversión extranjera en 2002 a 107 dólares en 2011: un balance nítidamente negativo para la economía nacional.” (Álvaro Moreno, 2012)

5 Aunado al tema de la IED para el análisis de la profundización de la extranjerización de las economías latinoamericanas, también queremos destacar un fenómeno creciente problematizado por la FAO y denunciado por OXFAM y es el que tiene que ver con la compra de tierras por parte de empresas extranjeras, fenómeno problemático en la Argentina (que incluso tuvo que aprobar una ley para limitar la compra de tierras por parte de extranjeros) y en Brasil, y que ya empieza a prender las alarmas en Colombia, sobre todo en la región de la altillanura. Ver: <http://www.portafolio.co/economia/inversion-extranjera-pone-el-ojo-el-campo>.

Gráfica No. 5: Dividendos y utilidades remitidas al exterior como porcentaje de la inversión extranjera



Fuente: Álvaro Moreno 2012 con base en datos del Banco de la República

En este sentido, y siguiendo los análisis de Jairo Estrada, es posible señalar que “los recursos que están llegando a Colombia en buena medida retornan a los inversionistas, por cuanto hoy son mayores las remesas por concepto de utilidades que lo que entra por inversión extranjera, de tal suerte que al final lo que se expresa en sentido estricto no es una capitalización para el desarrollo del país sino una descapitalización que favorece en forma creciente a las empresas transnacionales.” (Estrada, 2010) De esta manera, las economías de la región se configuran como fuerzas productivas estratégicas, no solo a través de ser las proveedoras de las materias primas fundamentales para el movimiento del aparato productivo del capital industrial, sino también al contribuir ampliamente con la acumulación de capital en las economías centrales por medio de los procesos de financiarización de las *comodities* y la vergonzosa transferencia de excedentes.

El panorama descrito anteriormente pone en evidencia que las economías latinoamericanas han venido configurando un patrón de acumulación que contribuye enormemente a la acumulación en las economías centrales y que genera espacios de inversión fundamentales para ayudar a sortear de manera parcial las crisis sistémicas. En efecto, entre las salidas planteadas por las clases capitalistas a las crisis de 2008 se encuentra un nuevo ciclo de reformas neoliberales en la región que ha permitido profundizar los procesos de transnacionalización y desnacionalización de las economías. De ahí las importantes reformas constitucionales que se han adelantado en Colombia al sistema de regalías y al régimen de sostenibilidad fiscal; la reforma laboral aprobada en México a finales del año pasado, las leyes que estimulan las asociaciones público-privadas en la Argentina, entre otros múltiples incentivos extremos al gran capital.

Luchas territoriales frente al despojo. Las geografías de la resistencia social popular en Colombia

Las diversas expresiones de la resistencia social popular que han emergido con fuerza en el último lustro a lo largo y ancho del globo, han puesto de presente que no es posible caracterizar la crisis capitalista de 2008 simplemente como una crisis de la financiarización económica, es más, han llamado la atención que al lado de la crisis de sobreacumulación y sobreproducción que sufre el modo de producción capitalista se vislumbran rasgos de una verdadera crisis política, esto es, de una crisis de hegemonía de la clase dominante. En este sentido, y siguiendo la lectura de hegemonía propuesta por Gramsci, es posible afirmar que las luchas sociales que se viven en *Nuestra América* y en otras latitudes del globo terráqueo, manifiestan la creciente incapacidad que tienen las clases dominantes para mantener su visión del mundo como hegemónica. Esto es, y parafraseando a Gramsci, el bloque en el poder cada vez tiene que apelar más al uso de la fuerza que al consenso para garantizar su supervivencia, y esto, claro está, pone en cuestión su capacidad de dirección social, de asegurar la apropiación simbólica y material de su concepción del mundo, en últimas, de dirigir moral e intelectualmente a la sociedad.

El entendimiento amplio y complejo de esta situación es uno de los desafíos centrales del movimiento social popular latinoamericano. Es decir, las luchas sociales deben tener en su horizonte de sentido que su lucha política está ligada indisolublemente a la lucha hegemónica. Que la resistencia popular de los estudiantes mexicanos en lo que se llama *Yo soy 132*, de los pobladores de Atenco, del Frente Guasú —la coalición de partidos y organizaciones sociales que apoya al depuesto presidente Fernando Lugo—, del Frente Nacional de Resistencia Popular que defendió incansablemente el retorno de Zelaya a la presidencia de Honduras, de las organizaciones campesinas e indígenas que respaldan y defienden el proceso de cambio adelantado en Bolivia, del naciente y esperanzador movimiento político de la Marcha Patriótica en Colombia, al igual que del Congreso de los Pueblos y la minga indígena, entre otras, son luchas y resistencias por la emancipación humana, por la alternatividad social, por la posibilidad real de *un buen vivir* y no un *vivir mejor* como dirían las valiosas reflexiones de nuestras comunidades indígenas⁶.

6 “El Vivir Bien no es lo mismo que el vivir mejor, el vivir mejor es a costa del otro. Vivir mejor es egoísmo, desinterés por los demás, individualismo, sólo pensar en el lucro. Porque para vivir mejor al prójimo se hace necesario explotar, se produce una profunda competencia, se concentra la riqueza en pocas manos. En algunos países del Norte, en las grandes metrópolis, hay personas que compran un traje, lo usan una vez y lo arrojan a la basura. Esa falta de interés por los demás genera oligarquías, noblezas, aristocracias, elites que siempre pretenden vivir mejor a costas de los demás. Si no hay interés por la vida de los demás, sólo queda el interés por la vida de la persona individual, a lo sumo de su familia. El Vivir Bien está reñido con el lujo, la opulencia y el derroche; está reñido con el consumismo. No trabajar, mentir, robar, someter y explotar al prójimo y atentar contra la naturaleza posiblemente nos permita vivir mejor, pero eso no es Vivir Bien, no es una vida armónica entre el hombre y la naturaleza. En nuestras comunidades no queremos que nadie viva mejor, ya que eso es aceptar que unos estén mejor a cambio de que los otros, las mayorías, vivamos mal. Estar mejor nosotros y ver a otros que están peor no es Vivir Bien. Queremos que todos podamos vivir bien, queremos lograr relaciones armónicas entre todos los pueblos.” (Mamani, 2010)

Y es que, tal como lo hemos venido problematizando a lo largo de este escrito, el carácter depredatorio y de despojo que caracteriza el actual patrón de reproducción del capital en *Nuestra América* está poniendo en cuestión la reproducción de la vida misma. La arremetida del capital trasnacional en alianza con capitales nacionales sobre territorios ricos en minerales, hidrocarburos, agua, biodiversidad, está generando no solo un fuerte impacto ambiental y sobre la seguridad y la soberanía alimentaria autonómica de los pueblos, sino que está poniendo en cuestión la permanencia misma de las comunidades en los territorios: de allí los dramáticos procesos de despojo territorial del que son víctimas millones de campesinos, indígenas, mujeres, jóvenes, niños y niñas, afro descendientes a lo largo y ancho de *Nuestra América*.

Estas nuevas formas de ordenar el territorio, gestadas por las clases en el poder para garantizar la acumulación por la acumulación, han venido impulsando un importante proceso de resistencia social popular que expresa la crisis política que ha emergido en este proceso de producción de una nueva espacialidad del capital. La geografía de la resistencia popular que se ha venido configurando en la región da cuenta, entonces, de la incapacidad que están teniendo las clases dominantes para tramitar los conflictos por la vía de la repartición de las ganancias y expresa una aguda confrontación entre dos racionalidades antagónicas, una que asume el territorio como recurso económico y fuente de riqueza y que desea ordenarlo a través de la violencia del dinero, y otra que asume el territorio como abrigo, como espacio de encuentro y solidaridades orgánicas, el fundamento mismo de la vida de las personas en comunidad (Cataia, 2008). Esto es, esta nueva espacialidad social expresa una relación dialéctica entre la razón global y la razón local que coexisten violentamente en la actualidad.

Así, en el escenario contemporáneo, se configura *el territorio* como el eje central de la disputa social. En esta disputa de territorialidades se identifican por lo menos cinco actores estratégicos: las empresas trasnacionales ETN, el Estado, las elites locales, los actores armados y las comunidades. Los dos primeros con una posibilidad de control de la totalidad del territorio nacional y la última con controles muy parciales y localizados.

Teniendo como marco de referencia los elementos anteriormente planteados, queremos a continuación proponer una lectura sobre las geografías de la resistencia social popular que se vive hoy en cuatro regiones del país. La cartografía aquí propuesta expresa la tensión de territorialidades que han emergido desde las comunidades para resistir el proyecto reprimarizador y extranjerizador que ha venido impulsando con fuerza el Estado colombiano, bien sea en su versión más guerrista encarnada por Álvaro Uribe, o en una versión aparentemente más pacifista pero igualmente violenta, como la de Juan Manuel Santos.

Hablar de las geografías históricas de la resistencia social popular en Colombia implica interrogarnos, entre otras cosas, sobre cuáles son los ejes centrales de la conflictividad en el país en el escenario contemporáneo, cómo se han transformado los conflictos y cuáles son las estrategias de lucha y las formas organizativas de los sectores sociales populares hoy⁷. Para empezar quisiéramos

7 La discusión aquí propuesta tiene como soporte el trabajo de investigación-acción-participación desarrollado en el marco del proyecto del Observatorio Nacional de Paz, coordinado por la ONG Colombiana Planeta Paz entre los años 2010 y 2013. Para una reflexión mucho más amplia al res-

mos proponer que la dinámica de la conflictividad socioterritorial en Colombia en el escenario contemporáneo debe leerse a la luz de la correlación de fuerzas que se ha establecido entre actores populares, Estado nacional, actores armados y elites capitalistas (transnacionales, nacionales y regionales) por la definición de una nueva espacialidad urbana-rural y por el control de unos territorios y unos recursos naturales estratégicos.

En este sentido se han perfilado cinco dimensiones de los conflictos territoriales hoy en Colombia, estas son: 1. Conflictos por minera, vinculados principalmente con la explotación de oro a cielo abierto y los megaproyectos carboníferos; 2. conflictos por hidrocarburos, referidos al impacto ambiental que estos tienen, el despojo territorial y la precarización de las condiciones laborales de los trabajadores en los pozos petroleros; 3. conflictos de tierra, asociados con la extensión de los monocultivos de palma y caña para la producción de agrocombustibles, así como de ciertas plantaciones forestales con propósitos madereros; 4. conflictos por infraestructura, relacionados con el desarrollo de megaproyectos viales, hidroviales, portuarios y aeroportuarios que buscan generar corredores de movilidad para la extracción de los recursos naturales estratégicos hacia el exterior, lo que explica su articulación con la IIRSA, y 5. conflictos por narcotráfico y sus articulaciones con las formas “legales” de la acumulación. En los siguientes mapas⁸ se reflejan dichos conflictos identificados por algunas organizaciones sociales populares del país,

Estos conflictos expresan la contradicción entre la geografía de la acumulación impulsada principalmente por las ETN y que se ha soportado en la reprimarización de la economía colombiana y las geografías de las resistencias que expresan la lucha de las comunidades por la defensa y permanencia en sus territorios⁹. En este sentido es posible afirmar que el carácter trasgresor y violento que define el actual patrón de reproducción del capital, esto es, las nuevas lógicas de la acumulación por desposesión que caracterizan al capitalismo contemporáneo, son centrales a la hora de comprender cómo se han transformado los conflictos en el país y han impulsado estrategias de lucha que desbordan las clásicas luchas sectoriales para lograr una mayor transversalización de las mismas entre los diversos actores populares presentes en el territorio.

IV: Dispositivos de las clases dominantes para la producción social del espacio

Múltiples y diversos son los mecanismos utilizados por las clases dominantes para garantizar la reproducción del orden social capitalista. Sin embargo, desde el nacimiento mismo del capitalismo como sistema de dominación y acumulación, y en consecuencia del Estado nacional moderno, las

pecto se puede consultar el texto: Observatorio Nacional de Paz. Actores y dinámicas de la conflictividad territorial. Percepciones populares en cuatro regiones de Colombia. Bogotá 2012.

- 8 Los números al interior de los círculos corresponden a los conflictos identificados y que hoy se viven en los territorios.
- 9 Entre los impactos negativos encontramos militarización y paramilitarización territorial, despojo y desplazamiento de las comunidades de sus fincas y territorios colectivos, contaminación ambiental especialmente hídrica, destrucción de ecosistemas, precarización de las condiciones de trabajo trabajo –a través de figuras de cooperativas que no dan garantías laborales–.

clases en el poder han tendido a privilegiar dos dispositivos¹⁰ para la construcción del orden social, estos son la *violencia y el derecho*.

En efecto, el uso de la violencia bien sea “legítima” a través de las Fuerzas militares y policiales del Estado, o “ilegítima”, apoyada en grupos mercenarios y paramilitares, así como la producción jurídica, expresada en constituciones, leyes, decretos y documentos de política pública, han contribuido a garantizar la reproducción de los intereses de las clases dominantes. Para el caso específico que aquí nos ocupa, como es el de la producción de una nueva espacialidad capitalista, es posible afirmar que estos dos dispositivos han ocupado un lugar privilegiado en la definición de esta nueva geografía del despojo.

Frente al tema jurídico encontramos que en Colombia se ha venido desarrollando una serie de reformas constitucionales y de creación de nuevas normas que generan unos regímenes de incentivos extraordinarios al gran capital y abren el escenario para un importante proceso de reordenamiento territorial, entre otras se destacan:

- Los actos legislativos 3 y 5 de 2011, a través de los cuales se establece el principio de sostenibilidad fiscal (modifica los artículos 334, 339, 346) y se constituye el Sistema General de Regalías (modifica los artículos 360 y 361). Estas dos reformas garantizan tanto el saneamiento de las finanzas públicas a costa del gasto social, como el pago de la deuda externa, componentes centrales de cara a los compromisos adquiridos con los organismos financieros internacionales y el capital mundial. En efecto, bajo el reconocimiento de que la sostenibilidad fiscal es un derecho colectivo se limita el ejercicio de derechos individuales fundamentales, como el derecho a la vida, so pretexto de que pueda poner en riesgo las finanzas del Estado. De la misma manera, con la creación del sistema general de regalías se logra garantizar el pago de la deuda a través de los recursos que recibiría el Fondo de ahorro y estabilización administrado por el Banco de la República y se desprotegen las coberturas mínimas en salud, educación, mortalidad infantil, agua y alcantarillado, garantizadas por el régimen anterior.
- También se destaca la ley 1508 de 2012 de alianzas público privadas, la cual delega a particulares funciones en principio estatales. Faculta a entidades particulares a prestar servicios relacionados con aspectos como la infraestructura, puertos y terminales, telecomunicaciones, minas y energía y transporte urbano, entre otros servicios.

10 Aquí adoptamos el concepto de dispositivo utilizado por Foucault: “Lo que trato de indicar con este nombre es, en primer lugar, un conjunto resueltamente heterogéneo que incluye discursos, instituciones, instalaciones arquitectónicas, decisiones reglamentarias, leyes, medidas administrativas, enunciados científicos, proposiciones filosóficas, morales, filantrópicas, brevemente, lo dicho y también lo no-dicho, éstos son los elementos del dispositivo. El dispositivo mismo es la red que se establece entre estos elementos (...) por dispositivo, entiendo una especie –digamos– de formación que tuvo por función mayor responder a una emergencia en un determinado momento. El dispositivo tiene pues una función estratégica dominante (...) El dispositivo está siempre inscripto en un juego de poder.” (Foucault, 1977)

- La ley 1444 sobre la Escisión de Ministerios desvela una importante reestructuración institucional del Estado a nivel nacional. A través de esta el país vuelve a tener 16 carteras ministeriales y asiste a la creación de unos nuevos sectores administrativos para la regulación de los asuntos del accionar del Estado. Entre los cambios se destacan la creación del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. Estos dos ministerios son fundamentales para impulsar el objetivo central del Plan Nacional de Desarrollo como es el de la convergencia regional. En efecto, estas instituciones concentraran sus esfuerzos en la definición de una nueva espacialidad urbana-rural que se ajuste a la nueva geografía de la acumulación capitalista que se requiere en el escenario contemporáneo. Entre los puntos más importantes se destacan la transformación de los centros urbanos de las ciudades capitales y el despliegue de una estrategia reprimarizadora con unos márgenes mínimos de sostenibilidad ambiental. Otro de los reajustes ministeriales significativos es el que se da con el Ministerio de Minas y Energía, al cual se le quitan funciones operativas y se le asigna como única y exclusiva responsabilidad la formulación y reglamentación de políticas de minería, y a la par se crea la Agencia Nacional Minera, encargada de los procesos de contratación y titulación, del seguimiento, el control y la seguridad minera, y de lo relacionado con promoción y fomento. Esta adecuación institucional es fundamental para dar sostenibilidad a la locomotora minera de Juan Manuel Santos.
- La ley 1448, conocida como la ley de víctimas del conflicto armado interno en Colombia y de restitución de tierras, y el borrador de proyecto de ley de desarrollo rural se constituyen en herramientas jurídicas sobre las que se pretende apoyar la actual administración para impulsar su estrategia de una nueva ruralidad minera y agroindustrial. En efecto, estas dos iniciativas abren el escenario para avanzar en políticas de ordenamiento productivo del territorio rural que subordinan proyectos agrícolas campesinos sustentados en el minifundio hacia estrategias agroindustriales de corte latifundistas y ampliamente tecnificadas. Es así como esta ley termina limitándose a aclarar los derechos de propiedad rural, elemento estratégico para el sostenimiento del modelo desarrollo primario exportador hacia el que hoy se orienta la economía del país.

Esta prolífica producción normativa que ha caracterizado a la administración de Juan Manuel Santos debe leerse de cara a dos dimensiones. Por una parte, una estrategia de reestructuración y relegitimación de un régimen político fragmentado y polarizado bajo el gobierno de Álvaro Uribe (2002-2010). Y por la otra, una estrategia de reprimarización económica, que busca posicionar al país en la división territorial del trabajo como clúster minero energético (especialmente carbón, oro y petróleo) y agroindustrial (palma, caucho y plantaciones forestales).

Esta redefinición del andamiaje jurídico no es exclusiva de Colombia: en países como México, a través de la reforma laboral, y en la Argentina, con la ley de alianzas público-privadas y la reforma de la Banca Central, es posible afirmar que también se avanza en esta dirección. El derecho expresa así, tal como lo consideraba Pashukanis, el carácter de clase que lo define, y para el caso que nos ocupa encontramos una producción normativa favorable a la nueva geografía histórica de la acumulación del capital en América Latina.

El uso de la violencia, bien sea legítima según la definición weberiana, o ilegítima, resulta también un dispositivo importante para la definición de esta nueva geografía del despojo. La militarización¹¹ de la que han venido siendo objeto las comunidades y los territorios latinoamericanos ejemplifica claramente esta cuestión. El despliegue de grandes planes militares a lo largo de países como Colombia y México, así como el control paramilitar en vastas regiones de ellos, dan cuenta de esta cuestión.

También queremos destacar el uso de golpes de Estado para intentar desestabilizar un movimiento hacia la izquierda de un número importante de gobiernos en la región, que claramente es adverso a las políticas que persiguen las elites centrales. La destitución antidemocrática e inconstitucional del presidente paraguayo Fernando Lugo el pasado 22 de junio de 2012 evidencia una vez más los mecanismos autoritarios utilizados por las clases dominantes para poner frenos a los procesos de configuración de unas sociedades incluyentes y realmente democráticas en el subcontinente latinoamericano. Esta situación acaecida en Paraguay no es particular y aislada de este país del sur de nuestra América. Por el contrario, se configura como uno de los episodios de contención y contrarreforma, que ha desplegado la derecha latinoamericana –en consonancia con elites y gobiernos internacionales– para poner fin al movimiento democrático y anti-neoliberal que se ha venido gestando y consolidando en el subcontinente desde finales del siglo XX, el cual claramente se perfila como un obstáculo central frente a sus planes en América Latina, que, como hemos venido insistiendo a lo largo de este escrito, juega un papel importante para ayudar a sortear la crisis.

Recordemos que la situación que vivieron los paraguayos fue vivida hace tres años (2009) por los hondureños con el golpe dado contra el gobierno democrático del presidente Manuel Zelaya, quien se había configurado como uno de los más duros críticos de las políticas imperiales desplegadas por el gobierno de los Estados Unidos en territorio centroamericano. Y aunque estas dos han sido las únicas situaciones que han terminado con el derrocamiento de presidentes democráticamente electos, también existen otros mecanismos de desestabilización y contrarreforma que se han venido desplegando en el subcontinente. Entre otros, queremos destacar el golpe de Estado en Venezuela el 11 de abril de 2002, que pretendía el derrocamiento del gobierno democrático del presidente Hugo Chávez¹²; la sublevación de la policía nacional del Ecuador y la retención del presidente Rafael Correa en manos de los uniformados el 30 de septiembre de 2010 y, recientemente, la denuncia del presidente indígena Evo Morales del intento golpista de la derecha boliviana que ha incitado el motín policial que inició el pasado 20 de junio.

Tenemos entonces que son diversas las estrategias –golpes de Estado, sublevaciones militares, fraudes electorales, programas de militarización– desplegadas por las clases dominantes para garantizar su supervivencia como bloque hegemónico y, en consecuencia, para contener o poner fin a las amenazas

11 Siguiendo a Ceceña proponemos entender la militarización desde una perspectiva amplia, esto es, “la militarización de las relaciones sociales es un fenómeno complejo que no se restringe a las situaciones de guerra abierta sino que incluye acciones de contrainsurgencia muy diversas, que comprenden ese manejo de imaginarios, todos los trabajos de inteligencia, el control de fronteras, la creación de bancos de información de datos personales, la introducción de nuevas funciones y estilos en las policías ocupadas de la seguridad interna, e incluso la modificación del estatuto de la seguridad en el conjunto de responsabilidades y derechos de los Estados.”(Ceceña, 2006).

12 Ese día Chávez fue detenido y encarcelado en Forte Tiuna y tomó posesión Pedro Carmona como presidente interino. El 14 de Abril el presidente bolivariano fue liberado y restituido en su cargo.

socialistas, anticapitalistas o simplemente anti-neoliberales que hoy se gestan en el subcontinente latinoamericano. Es necesario resaltar que pese a que cada uno de estos procesos tiene sus propias especificidades, explicadas a partir de las dinámicas de fuerza, las correlaciones de poder, la configuración de sus elites, la historicidad del movimiento social y popular nacional, entre otros elementos que definen los regímenes políticos y las culturas políticas de cada uno de estos Estados nacionales, es posible encontrar elementos comunes y construir lecturas que permitan ver en su integralidad la arremetida conservadora de la que hoy son objeto las iniciativas políticas alternativas que se tejen en todo el territorio latinoamericano.

A manera de síntesis

Las categorías de *espacio y territorio* se configuran como unidades de análisis privilegiadas para leer las dinámicas y las correlaciones de fuerza que acompañan el desarrollo del capitalismo en su actual fase. En efecto, una aproximación a las geografías históricas de la acumulación y a las geografías históricas de las resistencias posibilita ver las formaciones espaciales que ha dejado a su paso la confrontación social entre las clases dominantes y las clases dominadas.

En este escrito hemos venido insistiendo que la definición de una nueva espacialidad capitalista en América Latina refleja la disputa entre dos racionalidades antagónicas, una que asume el territorio como abrigo y que se apoya en construcciones públicas y comunitarias, y otra que asume el territorio como recurso económico que debe ser ordenado bajo la lógica imperativa de la acumulación del capital. Bajo estas premisas a continuación queremos proponer tres ideas fuerza finales que esperamos puedan contribuir a entender el papel de América Latina en la actual división territorial del trabajo, su carácter estratégico para la resolución de las crisis y los desafíos políticos a los que se afronta hoy la movilización social popular en la región:

- En Latinoamérica se ha venido configurando desde finales de la década de los ochenta un patrón de acumulación exportador de especialización productiva que ha impulsado en buena parte de las economías de la región procesos de reprimarización y extranjerización. Esta situación se ha venido agudizando en los últimos años y se podría afirmar que con posterioridad a la crisis capitalista de 2008 se asistió a una profundización de este proceso, producto de la inauguración de un nuevo ciclo de reformas neoliberales que han perseguido imponer un régimen de incentivos al gran capital trasnacional.
- El comportamiento de la IED en la región y el uso que le dan a sus utilidades ha profundizado dramáticamente la transferencia de excedentes de las economías periféricas hacia las centrales y ha agudizado el ciclo de dependencia e inestabilidad de la región. Esta situación ha tenido repercusiones dramáticas en términos de generación de empleo, impactos ambientales, de SSAA y el fondo de consumo de los trabajadores latinoamericanos.
- El territorio se configura bajo las actuales condiciones en unos de los ejes fundamentales de la disputa. Esta situación expresa por lo menos dos modos de significación del uso del territorio: por un lado, una racionalidad de los actores hegemónicos, aquellos que tienen poder, y, por el otro, los actores no hegemónicos que expresan la resistencia social popular.

Dos procesos de producción de lo cotidiano de arriba-abajo donde el tiempo que comanda es el tiempo del mundo y un proceso de abajo-arriba donde comanda el tiempo del lugar producido por la existencia de la vecindad, cuyo fundamento no es técnico, no es pragmático, pero tiene enorme parcela de emoción (Santos, 2008).

Estas son, entonces, sólo algunas consideraciones que queremos proponer para la discusión sobre estas nuevas geografías que se tejen en Nuestra América y sobre las que urge seguir luchando y resistiendo para avanzar en transformaciones realmente anticapitalistas que permitan superar las dos contradicciones fundamentales planteadas por Marx: Capital-Trabajo y Capital-Naturaleza.

Bibliografía

- Cataia, Marcio (2008). "Territorialidade estatal e outras territorialidades: Novas formas de uso dos territóriosna américa latina. Conflitos, desafios e alternativas". En *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. Vol. XII, núm. 270. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Ceceña, Ana Esther (2006). "Los paradigmas de la militarización en América Latina". En *Pensamiento y acción por el socialismo. Rosa Luxemburgo. América Latina en el siglo XXI*. Buenos Aires: FISYP.
- CEPAL (2012). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*.
- Estrada, Jairo (2010). Entrevista. [Consultar en: <http://www.cronicon.net/paginas/Marxvive/nota8.htm>]
- Foucault Michel (1977). Entrevista. Tomado de *Qué es un dispositivo* por Giorgio Agamben. [Versión electrónica: http://publicaciones.fba.unlp.edu.ar/wp-content/uploads/2011/08/AGAMBEN_que-es-un-dispositivo.pdf]
- Mamani, Fernando Huanacuni (2010). *Buen vivir, Vivir bien*. CAOI.
- Martínez, Astrid (2012). *Impactos socioeconómicos de la minería en Colombia*. Bogotá: Fedesarrollo.
- Molano, Alfredo (2012). "Tierra de quién". *El Espectador*, Mayo de 2012. [Versión electrónica: <http://www.elespectador.com/impreso/politica/articulo-344487-tierra-quien-y>].
- Moreno, Álvaro (2012). *Economía colombiana no también como la pintan*. [Versión electrónica: <http://razonpublica.com/index.php/econom-y-sociedad-temas-29/3318-economia-colombiana-no-tan-bien-como-la-pintan-.html>]
- Observatorio Nacional de Paz (2012). *Actores y dinámicas de la conflictividad territorial. Percepciones populares en cuatro regiones de Colombia*. Bogotá.
- Osorio, Jaime (2005). "Patrón de reproducción del capital, crisis y mundialización". n *Seminario Internacional REG GEN: Alternativas Globalização (8 al 13 de Octubre de 2005, Hotel Gloria, Rio de Janeiro, Brasil)*. Rio de Janeiro, Brasil: UNESCO, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. [Versión electrónica: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/reggen/pp17.pdf>].
- Rudas, Guillermo (2010). *Dinámica de la minería en Colombia y retos de la política ambiental. Algunas tendencias recientes*. [Versión electrónica: <http://es.scribd.com/doc/53003583/Rudas-Mineria-Ambiente>]
- Santos, Milton (2008). *A natureza do espaço*, São Paulo: USP.

LAS TRANSFORMACIONES RECIENTES DE LA ECONOMÍA CUBANA

José Luis Rodríguez*

I.

La aprobación de una nueva política económica recogida en los “Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución”¹ ha iniciado una etapa de profundas transformaciones en la economía cubana. Estas consideraciones surgieron a partir de las experiencias de la transición socialista acumuladas durante años y se corresponden con la valoración de los problemas fundamentales que enfrenta el desarrollo del país.

El reconocimiento de los mismos fue esbozado ya en el discurso del presidente, General de Ejército Raúl Castro, el 26 de julio de 2007, cuando informó sobre la necesidad de un examen más profundo de la situación económica, señalando “No hay asunto referido al desarrollo del país y las condiciones de vida del pueblo que no se haya abordado con responsabilidad y en cuya solución no se trabaje”. No obstante, ya desde entonces se advertía: “Insisto en que no habrá soluciones espectaculares. Se necesita tiempo y sobre todo trabajar con seriedad y sistematicidad.” (Castro, 2007)

Un enfoque que permite comprender la transformación económica en curso, lo brinda el análisis de las condiciones concretas en que el país tuvo que desarrollarse hasta el momento en que se inicia lo que se ha denominado como la actualización² del modelo económico cubano. En este sentido no puede pasarse por alto que si bien durante los primeros treinta años de Revolución la política económica atravesó por diferentes etapas (tanto la de períodos en los que se otorgó el mayor peso a los factores de movilización política, como cuando se brindó una atención preferente a los mecanismos de estimulación económica) en cualquier alternativa siempre se evidenció que resultaba indispensable un volumen de financiamiento externo significativo para poder alcanzar los objetivos de desarrollo previstos³.

* Doctor en Economía. Asesor del Centro de Investigaciones. de la Economía Mundial (CIEM). La Habana (Cuba).

1 Estos fueron aprobados en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba celebrado en abril del 2011 (PCC, 2011).

2 Las transformaciones presentes se han definido posiblemente como una actualización del modelo socialista de desarrollo adoptado por Cuba desde 1961 para diferenciarse de la connotación que se ha dado al término reforma en los antiguos países socialistas europeos, en tanto que no buscan un cambio del sistema, sino una modificación del modelo para su desarrollo.

3 No es por eso exacta la visión de que el país asumió la ayuda externa de los países socialistas como una alternativa frente a otras que supusieran un mayor ahorro interno. En realidad, tal vez una política económica más efectiva pudiera haber reducido algo la dependencia externa, pero la necesidad de un flujo financiero adicional está fuera de toda discusión. Ver González (1993).

Esta necesidad del ahorro externo se impuso al constatar la imposibilidad de generar internamente y en breve plazo los recursos suficientes para crecer y —al mismo tiempo— atender necesidades sociales inaplazables⁴. Esta circunstancia reflejaba la dramática disyuntiva del socialismo en un país subdesarrollado, puesto a elegir entre concentrar la mayor parte de los recursos para asegurar el crecimiento económico, o por el contrario, dar prioridad al avance social como una de las premisas para un desarrollo sostenible a más largo plazo. Sin embargo aún cuando se hubiera dispuesto de recursos abundantes, la naturaleza de los obstáculos a enfrentar en cuanto a su dimensión y alcance hubieran hecho prácticamente imposible su rápida superación. (Rodríguez, 1990, Capítulo I; Rodríguez, 1993)

En primer término, la deformación estructural heredada en 1959 caracterizaba la economía como profundamente subdesarrollada tomando en cuenta su completa dependencia del imperialismo norteamericano, a partir de una estructura económica de base agrícola, con una propiedad mayormente latifundiaria y en manos de propietarios extranjeros; la monoproducción y monoexportación azucarera; y la enorme concentración del comercio exterior con Estados Unidos, a lo que se añadía la absoluta dependencia financiera y tecnológica del vecino del norte

Adicionalmente, a la miseria y el abandono que asolaba la vida de la mayoría de los cubanos, se sumaba un desempleo y subempleo permanentes en una proporción más elevada que en otros países latinoamericanos y una población con bajos niveles de escolaridad, que —sin embargo— vivía bajo la fuerte influencia del *american way of life*, que generaba en ella rasgos de consumismo y aspiraciones muy alejadas de las posibilidades reales de la nación.

En segundo lugar, la ausencia de desarrollo había generado una enorme deuda social acumulada que la Revolución tuvo que asumir, a partir de la necesidad impostergable de dar respuesta a reclamos populares referidos al empleo, la alimentación, la salud, la educación, la cultura, el deporte, la seguridad social y la vivienda (Rodríguez y Carriazo, 1990, Capítulo I).

La atención inmediata y en el mayor grado posible a las demandas populares, junto al sentido de equidad y justicia social que emanaba de la propia Revolución, era un elemento vital para asegurar el apoyo político indispensable al proceso revolucionario. Este compromiso había sido refrendado ya en el Programa del Moncada⁵, en el que la unidad entre los aspectos económicos y sociales del proceso de desarrollo se había expresado con una claridad poco usual para esa época.

4 En los primeros años de la Revolución se sobrevaloraron las posibilidades del ahorro interno y sobre esa base se planificaron tasas de crecimiento que resultaron inalcanzables. Al respecto puede verse el análisis realizado en la Primera Reunión Nacional de Producción en 1961. Ver Rodríguez (1990: 82-89).

5 Este programa está contenido en el documento conocido como “La Historia me Absolverá”, alegato de defensa de Fidel Castro en el juicio por el asalto a los cuarteles Moncada y Carlos Manuel de Céspedes el 26 de julio de 1953, hecho que marca el inicio de la lucha armada contra la tiranía de Fulgencio Batista en Cuba.

Finalmente, el ya de por sí complejo proceso de desarrollo debía sufrir las consecuencias de la guerra económica emprendida por Estados Unidos al implantar el bloqueo económico contra Cuba en febrero de 1962⁶.

Mientras fue posible combinar el esfuerzo doméstico con la solidaridad internacional⁷ se logró crecer a un ritmo promedio anual del 4,4% hasta 1989, lo que permitió contar con los recursos indispensables para alcanzar un elevado desarrollo social y una incipiente transformación estructural de la economía.

La creación de condiciones mínimas para cierto desarrollo alcanzadas por el país⁸ hasta finales de los años 80, se vieron frenadas abruptamente por la desaparición de la URSS y los países socialistas europeos entre 1989 y 1991. Esa catástrofe provocó que el país entrara en una crisis económica sin precedentes denominada en Cuba como un período especial⁹, al combinarse en la misma la desaparición del campo socialista, el recrudecimiento del bloqueo económico de Estados Unidos y las propias insuficiencias del modelo económico cubano¹⁰.

Ante esta situación, el país adoptó una estrategia para resistir los efectos de la crisis al menor costo social posible y reinsertar la economía cubana en las nuevas condiciones de la economía nacional e internacional, contando con el consenso político indispensable para ello.

El impacto de la crisis llevó a que el PIB cayera un 34,8% entre 1990 y 1993; se redujeran las importaciones un 75%; y se desatara una enorme presión inflacionaria al elevarse el déficit fiscal al 33% y aumentar la liquidez monetaria en manos de la población al 66% medidos en relación al PIB, con la consecuente expansión de la econsomnia informal.

A pesar de las medidas adoptadas para atenuar el impacto de la crisis en la población, la misma se vio afectada en su insumo calórico y proteico más de un 30%; el desempleo llegó al 8%; se produjo una distribución regresiva de los ingresos y aparecieron en 1993 enfermedades carenciales como la neuritis óptica y la neuropatía epidémica¹¹.

6 Si bien la proclamación oficial del bloqueo se produjo en esa fecha, mediante la Orden Ejecutiva Presidencial N° 3447 firmada por el presidente Kennedy, ya desde la promulgación de la Ley de Reforma Agraria en mayo de 1959 se inició la cadena de agresiones de todo tipo de Estados Unidos contra Cuba que llega a nuestros días. (Zaldívar, 2003).

7 Al respecto ver Rodríguez 2011 y 2011a.

8 Al respecto ver Brundenius (1984) y Rodríguez (1989).

9 El término período especial proviene de la estrategia militar de defensa del país y el mismo se concebía como una etapa en la que el país quedaría aislado del exterior y librado a sus propias fuerzas. Al estallar la crisis en 1990, se comenzó a hablar de un período especial en tiempo de paz para diferenciarlo del término a emplear en una coyuntura bélica aunque con efectos similares.

10 Ya a mediados de los años 80 Cuba había intentado un proceso de rectificación de errores y tendencias negativas en su política económica a partir de las negativas consecuencias del modelo económico soviético y de la mala implementación del cálculo económico tomado del mismo. Estas transformaciones que tendían a conformar un modelo económico más equilibrado, no pudieron culminarse, sobre todo a partir de los cambios en la política económica externa de la URSS y sus efectos sobre Cuba. (Rodríguez, 2011a).

11 Ver Rodríguez (2011).

No obstante, si dramáticos fueron los impactos económicos de período especial, el retroceso que el mismo supuso desde el punto de vista social y espiritual fue mayor por su alcance y efectos a largo plazo, al introducirse medidas que si bien aliviaban la aguda carestía de recursos de todo tipo, entronizaban diferencias sociales y deterioraban la equidad mantenida hasta esos momentos¹².

En esta terrible coyuntura el país se vio ante la necesidad de preservar las conquistas fundamentales del socialismo sin proponerse –por el momento– avanzar más en su desarrollo.

Las medidas que se adoptaron para enfrentar la crisis conllevaron importantes cambios en las relaciones sociales de producción y marcaron el retroceso de la propiedad social –vista como propiedad estatal– frente a la expansión de la economía no estatal integrada por la propiedad cooperativa y privada, en un proceso de apertura limitada de la economía de mercado.

A pesar de las presiones externas ejercidas para que Cuba tomara el camino hacia el capitalismo, los cambios efectuados se concibieron en todo momento como un retroceso inevitable pero no irreversible. Sobre este importante aspecto se expresaría: “Nosotros no podemos guiarnos por el criterio de lo que nos guste o no nos guste, sino de lo que es útil o no es útil a la nación y al pueblo en estos momentos tan decisivos para la historia de nuestro país.” Al mismo tiempo se subrayaba “Creo que estamos haciendo lo que los revolucionarios deben hacer en este momento, porque lo otro pudiera ser un absurdo, un sueño imposible (...) la clave de todo es la cuestión del poder.” (Castro, 1995: 45-46)¹³

A pesar de los graves problemas enfrentados, la economía cubana logró frenar la crisis e iniciar un proceso de recuperación gradual a partir de 1994-95, pero a un elevado costo. En efecto, el nivel de PIB de 1989 sólo se recuperaría a la altura de 2004, lo cual representó 15 años perdidos en el proceso de crecimiento del país; la descapitalización en todos los sectores de la economía resultó muy elevada, con tasas de acumulación que descendieron como promedio del 26 al 17% desde los años 90; y los ingresos salariales de los trabajadores en términos reales se situaron muy por debajo de los niveles previos a la crisis, en tanto que la distribución de ingresos medida a través del coeficiente GINI pasó de 0,25 a un estimado no inferior a 0,40 a lo largo de los últimos 25 años (Brundenius, 2009; Ferriol y Castiñeiras, 2004).

Por último, en la misma medida en que las modificaciones de la política económica durante los años 90 fueron adoptadas para contrarrestar los efectos puntuales de la crisis, las mismas no conformaron una reforma económica integral previamente concebida, por lo que muchos problemas ya presentes en el modelo económico cubano de los años 80 permanecieron sin modificaciones sustanciales. (González, 1997 y 2000; Pérez, 2010)

12 Entre esas medidas sin dudas la de mayor impacto en la población fue la introducción de la doble circulación monetaria y la admisión de remesas provenientes de familiares en el exterior, que se aprobó en agosto de 1993, ante la carencia de divisas que el país enfrentaba.

13 El carácter temporal de muchas medidas se expresaría especialmente en múltiples decisiones adoptadas a partir de 1996 para frenar el negativo impacto de las relaciones monetario-mercantiles y los cambios en las relaciones de propiedad

II.

A mediados de la pasada década el país había superado una parte de los negativos efectos del período especial, pero permanecían sin solución graves problemas estructurales.

Un balance de esa situación muestra tanto aspectos positivos como negativos. Desde el punto de vista de lo logrado se destaca lo siguiente:

- Se recuperó el nivel del PIB de 1989 alrededor del año 2004, aunque su composición se inclinó excesivamente al sector terciario, que pasó a representar el 81% del mismo.
- Se recobró parcialmente el equilibrio financiero interno al reducirse a términos razonables el déficit fiscal que ha fluctuado entre el 3 y el 4% del PIB y disminuir la liquidez en manos de la población que se ubica sobre el 40% del Producto, cifra aún reflejo de presiones inflacionarias no resueltas.
- Se elevaron los niveles nutricionales de la población superando los alcanzados en los años 80.
- Se impulsó la matrícula del tercer nivel de enseñanza, lográndose un 15% de graduados universitarios en el total de la población.
- Se mejoraron parcialmente los niveles de eficiencia energética y la efectividad de las inversiones, aunque esta última se encuentra aún por debajo de lo indispensable.
- Por otro lado, los aspectos no superados del período especial reflejaban importantes insuficiencias:
- Se ha mantenido el desbalance financiero externo a un nivel no sostenible en el tiempo.
- Persiste un bajo nivel de eficiencia económica, con cifras aún muy reducidas en la productividad del trabajo.
- Los crecimientos de la producción agropecuaria e industrial han sido pobres, manteniéndose un grupo importante de renglones por debajo del nivel anterior al período especial.
- Persisten importantes restricciones al consumo y una visible desigualdad en la distribución de los ingresos.
- Se evidencian en la gestión económica estatal fenómenos de excesiva centralización, burocratismo e insuficiente participación de los trabajadores en el proceso de toma de decisiones¹⁴.

14 No obstante, las decisiones más importantes de política económica se han sometido a la discusión masiva, recibiendo el respaldo mayoritario de la población.

El balance de la situación mostró ya a la altura de 2007 que se requería una transformación de mayor calado en la política económica a partir de dos de los obstáculos fundamentales a superar: el desbalance financiero externo¹⁵ y la baja eficiencia económica interna¹⁶.

En este sentido es necesario apuntar que el impacto de la crisis contribuyó a agudizar el déficit de la balanza de pagos a partir de 2008, cuando ya se registraba un deterioro acumulado del 15% en el poder de compra de las exportaciones, lo que representó 10 mil 900 millones de dólares entre 1997 y 2009. A ello podría sumarse el recrudecimiento del bloqueo económico norteamericano, cuyo impacto a lo largo de los años alcanzaba 104 mil millones de dólares hasta 2009¹⁷. También debe tomarse en consideración que los huracanas que azotaron el país entre 1998 y 2008 motivaron una pérdida de 20 mil 564 millones de dólares. Por último, la amortización de la deuda externa se hacía sumamente complicada en estas circunstancias, teniendo en cuenta que la misma alcanzaba los 12,310 millones de dólares en 2009, lo que representa un 19,8% del PIB, un 25% de la cual tenía vencimientos entre 2010 y 2015¹⁸.

Por otro lado, desde el punto de vista interno se había registrado en los últimos años una baja eficiencia económica, expresada en los insuficientes niveles de productividad alcanzados, la que mostraba un crecimiento ya mencionado del 42% entre 2000 y 2008, mientras que el salario medio se incrementaba un 74%. En estos resultados influían un conjunto de factores, entre los que cabe destacar la descapitalización de la economía derivada del período especial durante los años 90, los desequilibrios macroeconómicos mantenidos y deficiencias de diversa naturaleza en el sistema de dirección de la economía¹⁹.

De tal modo, los *Lineamientos* que se aprobaron en abril de 2011 devinieron la expresión de una política económica y social que se ajustaba a la necesidad de superar las secuelas del período especial, al tiempo que se propuso enfrentar las insuficiencias del modelo económico vigente hasta 1989. Tomando esto en cuenta, la estrategia de desarrollo para la nueva etapa también sufrió transformaciones. Se pasó así de una estrategia de resistencia frente a la crisis y reinserción en las nuevas realidades econó-

15 “Desde el año 2005 se evidenciaron las limitaciones de la economía para enfrentar el déficit de la cuenta financiera de la balanza de pagos, las retenciones bancarias de transferencias al exterior y el elevado monto de los vencimientos de la deuda; todo lo que significó una gran tensión en el manejo de la economía.” (PCC, 2011: 7). Ver Vidal (2012)

16 Entre el 2000 y el 2008 la productividad del trabajo creció un 42%, mientras que el salario medio aumentó un 74%. Esa tendencia se mantuvo en el 2009 y sólo comenzó a revertirse discretamente en el 2010.

17 Ver MINREX (2010). Se trata de una cifra a precios corrientes. El monto hasta diciembre del 2011 llegaba a 108 mil millones de dólares. Otro cálculo que tiene en cuenta la depreciación del dólar frente al valor del oro alcanza un billón 66 mil millones de dólares. Ver MNREX (2012).

18 Ver AEC (2012). A la deuda registrada se añade un volumen de obligaciones que no ha sido objeto de reestructuración desde 1986, fundamentalmente vinculada al Club de París, y que alcanzaba 7,591.7 millones de dólares según el AEC del 2009. Ver ONE (2010: 169). Si se sumaran ambos adeudos, la deuda totalizaría unos 19,900 millones, lo cual representa un 32% del PIB a precios corrientes.

19 En este sentido vale la pena subrayar la excesiva centralización de la gestión económica y las complejas circunstancias que impone la dualidad monetaria vigente desde 1993.

micas que primó durante el período especial, a otra que se caracteriza actualmente por la creación de condiciones para un desarrollo sustentable²⁰.

Desde el punto de vista conceptual, la actualización del modelo económico cubano como forma concreta de expresión de la estrategia de desarrollo adoptada supone importantes cambios. En primer lugar, se otorga un mayor espacio a las relaciones monetario-mercantiles en el sistema de dirección de la economía, donde predominará la planificación²¹. En tal sentido esta decisión no hace más que reconocer una realidad objetiva, tomando en cuenta el discreto nivel de desarrollo que ha alcanzado el país y la imposibilidad de que la gestión de la economía socialmente más eficiente transcurra con un elevado nivel de centralización y únicamente bajo la propiedad estatal. No obstante el rango en que se amplíen estas relaciones²² no debe dejar espacio a su expansión más allá de ciertos límites que permitan neutralizar sus negativos efectos²³. En tal sentido, los factores de movilización política deben jugar un papel esencial, a lo que se suman los mecanismos indirectos de control de la economía no estatal mediante la política fiscal, comercial y financiera.

En segundo lugar, se reitera el papel fundamental de la propiedad estatal, al tiempo que se define un nuevo espacio para la gestión de la propiedad social y la propiedad privada. Sobre este aspecto se precisa “El modelo de gestión reconoce y promueve, además de la empresa estatal socialista, que es la forma principal en la economía nacional, las modalidades de inversión extranjera previstas en la ley (empresas mixtas, contratos de asociación económica internacional, entre otras), las cooperativas, los agricultores pequeños, los usufructuarios, los arrendatarios, los trabajadores por cuenta propia y otras formas, todas las que, en conjunto, deben contribuir a elevar la eficiencia.” (PCC, 2011: 10)

En tercer lugar, se promueve la separación entre las funciones estatales y empresariales unido a la descentralización de la gestión económica estatal a las empresas y territorios, asegurando la participación de los trabajadores en la misma²⁴.

- 20 Al respecto se señala en los *Lineamientos* para un momento posterior la implementación de “Soluciones del desarrollo sostenible, a más largo plazo, que conduzcan a una autosuficiencia alimentaria y energética altas, un uso eficiente del potencial humano, una elevada competitividad en las producciones tradicionales, así como el desarrollo de nuevas producciones de bienes y servicios de alto valor agregado.” (PCC, 2011: 10).
- 21 Sobre este importante tema se señala “El sistema de planificación socialista continuará siendo la vía principal para la dirección de la economía nacional, y debe transformarse en sus aspectos metodológicos, organizativos y de control. La planificación tendrá en cuenta el mercado, influyendo sobre el mismo y considerando sus características.” (PCC, 2011, 10).
- 22 Al respecto los *Lineamientos* establecen límites explícitos al señalar “En las formas de gestión no estatales no se permitirá la concentración de la propiedad en personas jurídicas o naturales.” (PCC, 2011: 11).
- 23 En este sentido el presidente Raúl Castro ha dejado claramente establecido que el país no marcha en dirección al capitalismo al expresar “...todo lo que hagamos va dirigido a la preservación y desarrollo en Cuba de una sociedad socialista sustentable y próspera, única garantía de la independencia y soberanía nacional conquistadas por generaciones de compatriotas en más de 144 años de lucha.” (Castro, 2012).
- 24 Al abordar este tema en el Informe Central al VI Congreso de PCC, se señala “El modelo excesivamente centralizado que caracteriza actualmente nuestra economía deberá transitar, con orden y disciplina y con la participación de los trabajadores, hacia un sistema descentralizado en el que

Por último, se otorga un mayor peso al consumo personal en los mecanismos de estimulación y se racionaliza el consumo social, especialmente en lo referido a los subsidios generalizados y las gratuidades indebidas.

Sin dudas, los problemas económicos a resolver en el corto plazo suponen un gran esfuerzo. En relación al déficit de la balanza de pagos, se han obtenido en los últimos años saldos positivos de cuenta corriente a partir de una balanza comercial más favorable, lo que contribuye a su disminución. No obstante, se presenta un elevado nivel de deuda externa, cuya amortización a corto plazo presiona negativamente sobre la balanza de pagos. Para su solución se plantea el desarrollo de un proceso flexible de reordenamiento del pago de la deuda mediante su renegociación, lo cual requerirá un período de tiempo más o menos prolongado²⁵.

La elevación de la eficiencia económica interna demanda ante todo del aumento de la productividad del trabajo. Sin embargo, un incremento sustancial de la misma requeriría un volumen de inversiones y recursos financieros en una magnitud que no es posible obtener a corto plazo. Como solución alternativa se plantea el reordenamiento de la fuerza de trabajo en el sector estatal de la economía, eliminando el subempleo en el mismo²⁶, al tiempo que se abren alternativas en el sector privado y cooperativo. Mediante este proceso se posibilita además un incremento salarial no inflacionario en el sector estatal²⁷. Por las implicaciones políticas y sociales de este reordenamiento, el mismo se desarrollará gradualmente, manteniendo las garantías de protección social a los trabajadores que lo requieran.

Para alcanzar estos objetivos, en los *Lineamientos* se ha puesto el énfasis en la elevación de la eficiencia económica en los sectores de la agroindustria, especialmente en lo que se refiere al desarrollo de la producción nacional de alimentos para reducir la factura de importaciones²⁸; la energética y el turismo, al tiempo que se reestructurará el sector industrial para fomentar las exportaciones y sustituir importaciones.

Desde el punto de vista social, la política aprobada enfatiza en la racionalidad de los gastos en servicios básicos como educación y salud pública; se promueve un crecimiento preferencial del consumo

primará la planificación, como rasgo socialista de dirección, pero no ignorará las tendencias presentes en el mercado..." (Castro, 2011)

25 Al respecto se informó en el 2010 que se habían renegociado dos mil millones de dólares ese año. (Murillo, 2010).

26 Aunque se han manejado diferentes cifras, se estima teóricamente en 1,5 millones de personas el nivel de subempleo actual en el sector estatal, lo que representaría aproximadamente una tercera parte del empleo del país. No obstante, esta cifra debe revisarse.

27 Para efectuar ese incremento se requiere previamente que se materialicen un conjunto de medidas para hacer más eficiente la economía, por lo que necesariamente transcurrirá un tiempo antes de que ello ocurra. Por otro lado, ese incremento se producirá diferenciadamente entre las distintas ramas de la economía. A corto plazo todo esto supone que las actuales tensiones sociales derivadas de la desigual distribución del ingreso solo puedan eliminarse paulatinamente.

28 Esta factura alcanza como promedio unos 1,500 millones de dólares por año, los que se financian mayormente con créditos a 360 días. La potencialidad de sustitución de estas importaciones alcanza un estimado de entre 600 y 800 millones de dólares, pero requiere de inversiones que madurarán en varios años. (Nova, 2012).

personal por encima del consumo social, manteniendo el equilibrio financiero interno; se reitera la reducción de los subsidios excesivos y la eliminación de gratuidades indebidas, incluyendo la eliminación gradual del consumo racionado; se plantea la necesidad de incrementar la contribución de los trabajadores al financiamiento de la seguridad social²⁹; se regulan las matrículas en la educación superior para adecuarlas a las necesidades del país; se autoriza al compraventa de viviendas y medios automotores entre personas naturales y se propone estudiar una política que facilite a los cubanos viajar al exterior como turistas.

III.

La aplicación concreta de la nueva política económica partió en 2008 de eliminar una serie de prohibiciones y flexibilizar las relaciones entre el Estado y la población, al tiempo que se adelantaba el camino de la solución a problemas apremiantes.

En el propio año se aprobó mediante el Decreto Ley 259 –posteriormente modificado en 2012 por el Decreto Ley 300– la entrega de tierras ociosas y deficientemente explotadas en usufructo gratuito a personas naturales y jurídicas³⁰, con vistas a aumentar prioritariamente la producción de alimentos. También se autorizó el alojamiento de nacionales en instalaciones turísticas y la venta de teléfonos celulares y computadores, todo en pesos convertibles (CUC).

En 2009 se produjo la mayor reestructuración del Consejo de Ministros desde 1994 y se implementaron nuevas medidas laborales para posibilitar el mayor ingreso de los trabajadores, así como el pluriempleo.

En 2010 salieron del sistema de racionamiento un grupo de productos, proceso que continuaría en 2011. También se instrumentaron importantes medidas para la ampliación del trabajo privado por cuenta propia y el reordenamiento del empleo en el sector estatal.

En 2011 se devaluó el CUC un 8% en relación al dólar norteamericano y se inició el proceso de reordenamiento laboral que transcurriría a partir de entonces con un calendario más flexible. De igual forma, se ampliaron las exenciones fiscales para los trabajadores por cuenta propia, se redujeron los precios de un grupo de insumos para los productores agropecuarios y se aprobó la venta de vehículos y viviendas entre personas naturales. También se inició una nueva fase de reorganización de la administración central del Estado con la disolución del Ministerio del Azúcar y la creación de un grupo empresarial en su lugar.

Durante 2012 se aprobaron un conjunto de medidas para brindar una mayor autonomía a las UBPC y estabilizar su situación financiera a mediano plazo; se inició el experimento para la creación de cooperativas no agropecuarias; se comenzó el proceso de otorgamiento de créditos y subsidios para

29 Esa contribución se ha ido introduciendo limitadamente en los últimos años y representa el 5% del salario en los trabajadores estatales. También se ha aprobado un régimen de contribución específico para los trabajadores por cuenta propia.

30 En sucesivos cálculos se ha estimado en dos millones 300 mil hectáreas las tierras ociosas.

la construcción de viviendas por esfuerzo propio de la población; y se avanzó en la reestructuración de los ministerios con la creación del Ministerio de Energía y Minas y el Ministerio de Industrias³¹. Finalmente se aprobó una nueva Ley Tributaria que comenzará a regir en 2013 y también una nueva Ley Migratoria.

Algunos de los efectos más inmediatos de las decisiones adoptadas se pueden apreciar en los siguientes datos, medidos en porcentos a través de su relación con el PIB.

Tabla N.º 1

	2008	2009	2010	2011	2012
FBCF (+)	15,9	12,7	12,3	12,8	-
Gastos fiscales	78,1	75,6	70	66,7	71,9
Déficit fiscal	-6,9	-14	-3,6	-5,5	-3,8
Importaciones	32,4	20,6	23,9	20,5	-
Balance EXP/IMP	-5	-2,3	7,5	8,8	-

(+) Formación Bruta de Capital Fijo. Fuente: ONE (2012) y ANPP (2012).

En estos datos se observa en primer lugar, el esfuerzo por reequilibrar financieramente la economía, lo que se aprecia en la reducción sostenida de los gastos del Presupuesto del Estado, en tanto que se mantiene estable la masa de liquidez en manos de la población y crece discretamente el consumo final efectivo de los hogares por habitante un 8,3% entre 2009 y 2011³². En relación al saldo financiero externo, se registra una reducción relativamente notable de las importaciones, y un aumento igualmente visible del superávit comercial³³. Al mismo tiempo se registra una disminución en la Formación Bruta de Capital Fijo, sujeta a la necesidad de recursos adicionales y a una mayor eficiencia del proceso inversionista³⁴. Por otra parte, se van alcanzando discretos avances en el incremento de la productividad del trabajo, especialmente en su relación con el crecimiento del salario medio.

Tabla N° 1: Dinámica productividad / salario medio (%)

	2000/2008	2009	2010	2011	2012
Productividad del Trabajo	42	-1,1	4,22	8	2,1
Salario Medio	74	2,9	4,42	7	2,2

Fuente: AEC (2012) y ANPP (2012) y estimados del autor

31 Estos dos ministerios sustituyeron a los Ministerios de la Industria Básica, Industria Sideromecánica, e Industria Ligera. Además se creó un nuevo grupo empresarial en el sector de la producción de medicamentos denominado BIOFARMACUBA, que sustituyó la estructura del Polo Científico del Oeste y absorbió las empresas de producción farmacéutica ubicadas en otros ministerios.

32 Ver ONE (2012).

33 No obstante la tasa de apertura de la economía pasó del 41 al 49,8% entre 2009 y 2011. Ver ONE (2012).

34 En general el volumen de inversiones entre el 2009 y el 2012 bajó un 5,3%.

En el crecimiento de la productividad del trabajo ha incidido un uso más racional de la fuerza de trabajo empleada por el Estado. En este sentido se reportó que solo en el año 2012 el sector no estatal incrementó el número de ocupados un 23%, en tanto que el sector estatal disminuyó un 5,7%³⁵.

No obstante, los empleados por el Estado representaban todavía en 2011 un 77,3% de la ocupación total, por lo que su utilización eficiente será determinante para el avance de la economía y estará vinculada estrechamente con el aumento de su salario real a partir de un crecimiento en la productividad del trabajo, unido a un mejor empleo de la fuerza de trabajo altamente calificada.

Este último aspecto requiere especial atención tomando en cuenta el envejecimiento de la población cubana y cifras que muestran una subutilización notable del capital humano existente³⁶.

En medio de un entorno internacional signado por la crisis, la economía cubana ha tenido una evolución razonablemente favorable durante el proceso de actualización en curso.

Tabla N.º 3: Evolución Del producto interno bruto

	2009	2010	2011	2012
PIB	1,4	2,4	2,8	3,1
Agricultura	3,3	-5,1	5	2,0
Industria manufacturera	1,0	1,6	3,9	4,4
Industria azucarera	-1,4	-13,1	5	16,0
Construcción	0,6	-7,5	-7,3	-
Transporte/Comunicaciones	2,5	2,6	3,6	5,0
Comercio	0,1	2,0	5,5	5,9
Educación	1,5	4,5	-5,3	-
Salud Pública	3,4	5,6	3,4	-
(+) Formación Bruta de Capital Fijo. Fuente: ONE (2012) y ANPP (2012).				

Globalmente la economía cubana crece en cuatro años a un ritmo medio anual del 2,5%, sin haber decrecido ningún año a pesar del negativo impacto de la crisis y el bloqueo económico de Estados Unidos, en tanto que América Latina y el Caribe crecieron a un 3% como promedio anual en el mismo período.

35 Ver periódico Granma (2012). El número de trabajadores por cuenta propia alcanzó 398,477 en noviembre del 2012. Ver sobre este último tema a Vidal y Pérez (2012).

36 Diversas investigaciones muestran que el 60% de los graduados universitarios se concentran en especialidades de Ciencias Sociales, Humanidades y Medicina, en tanto que en una encuesta se estima que un 42% de los universitarios están ocupados en puestos no relacionados con su calificación. Ver Brundenius (2000) y Hidalgo y Cribeiro (2011).

Examinado el desempeño de las diferentes ramas, todavía es inestable el comportamiento de la agricultura y la industria azucarera; se mantiene deprimida la construcción; muestran una discreta recuperación la industria manufacturera, el transporte y las comunicaciones, así como el comercio; y se reflejan los recortes en los gastos no esenciales de los sectores presupuestados.

Para 2013 se planifica un incremento del 3,7% en el PIB, con un aumento del 5,4% en la economía material, en tanto que los servicios sociales se mantendrán al mismo nivel. Esta proporción en el crecimiento confirma la política dirigida a priorizar el desarrollo de la agricultura, la industria y los servicios de forma inmediata y se enmarca dentro de la proyección general elaborada hasta 2016, que preveía un crecimiento medio anual del 4,4%³⁷.

Desde el punto de vista social los indicadores alcanzados por el país muestran un saldo en general muy positivo.

Tabla N.º4: Indicadores sociales seleccionados 2012

Tasa de desempleo 3,8%

Tasa de mortalidad infantil por 1000 nacidos vivos 4,6.

Tasa de mortalidad materna por 100 mil 21,5.

Esperanza de vida al nacer 79,3 años.

Población con más de 60 años de edad 18,3%

Tasa de matrícula en la educación superior 52,1% (2010).

Población con nivel de escolaridad superior 15%.

Niveles nutricionales promedio diario 3,258 kilocalorías y 86,6 gramos de proteína (2009).

Déficit habitacional estimado 800 mil viviendas.

Fuentes: ONE (2012), ANPP (2012), Granma (2012a) y estimados del autor.

En relación a las transformaciones por emprender, se ha señalado que las de mayor complejidad se implementarán entre los años 2013 y 2014.

Para el año 2013 se pondrán en práctica la nueva Ley del Sistema Tributario; se iniciará el experimento para descentralizar decisiones a las empresas estatales y elaborar una nueva Ley de Empresas; se iniciará el ensayo para poner en práctica las cooperativas en el sector no agropecuario; se ampliarán las potestades otorgadas a las cooperativas agropecuarias y se perfeccionará el trabajo de las estructuras territoriales del Gobierno descentralizando igualmente un conjunto de decisiones a los mismos.

37 La proyección elaborada en agosto del 2012 por el Economic Intelligence Unit de la revista The Economist preveía un crecimiento medio anual del 4,2% hasta el 2016. Ver EIU (2012).

El proceso emprendido en el año 2011 para la actualización del modelo socialista cubano enfrentará enormes desafíos y tendrá que salvar obstáculos formidables para culminar exitosamente en un período que necesariamente abarcará algunos años. No obstante, las condiciones indispensables creadas para emprenderlo que se gestaron durante más de 50 años de revolución, auguran un avance gradual hacia una sociedad socialista sustentable sin renunciar a los principios de solidaridad que la caracterizan y que comparan favorablemente con las alternativas que el neoliberalismo ofrece al mundo de hoy.

Bibliografía

- Asamblea Nacional del Poder Popular (2012). "Dictamen sobre el Plan de la Economía Nacional y el Presupuesto del Estado para el año 2013" periódico Granma, diciembre 14.
- Brundenius, Claes (1984). *Revolutionary Cuba: The Challenge of Economic Growth with Equity*. Boulder: Westview Press.
- Brundenius, Claes (2000). "The Role of Human Capital and Cuban Economic Development 1959-1999". *Center for Development Research Copenhagen*, WP N° 008, November.
- Castro, Fidel (1973). *La Historia me Absolverá*. La Habana: Editora COR del CC del PCC.
- Castro, Fidel (1995). "Mientras el pueblo tenga el poder lo tiene todo". En *Discursos en el Festival Internacional Juvenil Cuba Vive*, 5 y 6 de agosto. La Habana: Editora Política.
- Castro, Raúl (2007). "Discurso en el acto central con motivo del aniversario 54 del asalto a los cuarteles Moncada y Carlos Manuel de Céspedes, Camagüey, 26 de julio del 2007" *Periódico Granma*, 27 de julio.
- (2011). "Informe Central al VI Congreso del Partido. Abril 16 del 2011". *Periódico Granma*.
- (2012). "Discurso en la clausura del X Período Ordinario de Sesiones de la Asamblea Nacional del Poder Popular el 13 de diciembre del 2012". *Periódico Granma*.
- Cuba. Ministerio de Relaciones Exteriores (MINREX) (2010). "Informe de Cuba sobre la Resolución 64/6 de la Asamblea General de las Naciones Unidas. Necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero de los Estados Unidos contra Cuba" [Versión digital en www.cubavsbloqueo.cu]
- (2012). "Informe de Cuba sobre la Resolución 66/6 de la Asamblea General de las Naciones Unidas. Necesidad de poner fin al bloqueo económico, comercial y financiero de los Estados Unidos contra Cuba". [Versión digital en www.cubavsbloqueo.cu]
- Economist Intelligence Unit (EIU) (2012). *Cuba. Country Report August 2012* [Versión digital en www.cubavsbloqueo.cu]

Ferriol, Ángela y Rita Castiñeiras (2004). "Cuba: Una experiencia única en el continente americano". En *Política Social. El mundo contemporáneo y las experiencias de Cuba y Suecia*. Ángela Ferriol, Göran Therborrn y Rita Castiñeiras. Montevideo: INIE y Departamento de Economía Facultad de Ciencias Sociales Universidad de la República Uruguay.

González, Alfredo (1993). "Modelos económicos socialistas: Escenarios para Cuba en los años noventa". La Habana: Instituto de Investigaciones Económicas.

González, Alfredo (1997). "Economía y sociedad: los retos del modelo económico". Revista *TEMAS* N° 11.

González, Alfredo (2000). "Análisis macroeconómico 1989-1999 y proyecciones hasta el 2005" La Habana: INIE.

Hidalgo, Vilma y Yordanka Cribeiro (2011). *Fuerza de trabajo calificada. Determinantes de su contribución al crecimiento en Cuba*. La Habana: Facultad de Economía UH.

Murillo, Marino (2010). "Intervención en la Asamblea Nacional del Poder Popular, 18 de diciembre del 2010". *Periódico Granma*.

Nova, Armando (2012). "Reforma en la agricultura: lineamientos y resultados recientes". En *Miradas a la economía cubana. El proceso de actualización*. Pavel Vidal y Omar Everleny Pérez (Comp.) La Habana: Editorial Caminos.

Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) (2010). *Anuario Estadístico de Cuba 2009*. La Habana.

Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI) (2012). *Anuario Estadístico de Cuba 2011*. La Habana.

Partido Comunista de Cuba (PCC) (2011). *Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. VI Congreso del Partido Comunista de Cuba*. La Habana. 18 de abril.

Pérez Villanueva, Omar Everleny (2010). "Estrategia económica: medio siglo de socialismo". En *Cincuenta años de la economía cubana*. Omar Everleny Pérez Villanueva (Comp.). La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Periódico Granma (2012). "Economía cubana muestra crecimiento en comparación con el 2011". Diciembre 15 de 2012.

— (2012a). "Planificar bien: vital para el desarrollo económico". Diciembre 3 de 2012.

Rodríguez, Carlos Rafael (1983). "Cuba en el tránsito al socialismo (1959-1963)". En *Letra con Filo* Tomo 2. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Rodríguez, José Luis (1989). "El desarrollo económico y social en Cuba: resultados de 30 años de revolución". *Revista Cuba Socialista* N° 39, Mayo-Junio.

Rodríguez, José Luis (1990). *Estrategia del desarrollo económico en Cuba*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

— (2011). *Notas sobre economía cubana*. La Habana: Ruth Casa Editorial e Instituto Cubano de Investigación Cultural Juan Marinello.

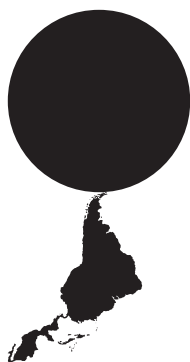
— (2011a). "Cuba, su economía y la Unión Soviética". *Revista TEMAS* N° 68. Octubre-Diciembre.

Rodríguez, José Luis y George Carriazo (1990). *Eradicación de la pobreza en Cuba*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Vidal, Pavel (2012). "Desafíos monetarios y financieros". En *Miradas a la economía cubana. El proceso de actualización*. Pavel Vidal y Omar Everleny Pérez (Comp.). La Habana: Editorial Caminos.

Vidal, Pavel y Omar Everleny Pérez (2012). "Apertura al cuentapropismo y la microempresa, una pieza clave en el ajuste estructural". En *Miradas a la economía cubana. El proceso de actualización*. Pavel Vidal y Omar Everleny Pérez (Comp.). La Habana: Editorial Caminos.

Zaldívar, Andrés (2003). *Bloqueo. El asedio económico más prolongado de la historia*. La Habana: Editorial Capitán San Luis.



Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales CLACSO
Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales
Departamento de Ciencia Política
Maestría en Estudios Políticos Latinoamericanos

Impreso en Bogotá, Colombia por
Digiprint Editores
Enero de 2014

Para el diseño y diagramación de esta publicación se
utilizaron las siguientes fuentes tipográficas:
Avenir LT Std | Adobe Garamond Pro

"A más
de un lustro del inicio de
la crisis capitalista mundial, desatada
por la crisis hipotecaria en Estados Unidos en
2007, no hay certeza de que ésta se haya superado
plenamente y que nos encontremos frente a la perspectiva
de una fase de expansión capitalista estable y generalizada. Las
tendencias geográficas desiguales han sido uno de los rasgos de la
crisis. Si ésta no ha sido más intensa y profunda de lo que se esperaba,
ello se explica en buena medida porque el capital encontró desfogues en
su propia geografía (...)"

"Visto en conjunto, la crisis mundial ha reforzado en Nuestra América la tendencia a la reprimarización de la economía y al debilitamiento de los aparatos productivos, con énfasis distintos que se explican por las especificidades nacionales del proceso económico. De esa forma, se ha introducido un factor de creciente vulnerabilidad de las economías de la Región, en la medida en que crece su dependencia frente a las fluctuaciones de los precios internacionales de los commodities, se fortalecen los agrocombustibles y se subordina la producción de alimentos, en un contexto en el que todo ello se encuentra sometido a la especulación propia de la acumulación transnacional financiarizada. Tal situación resulta preocupante, especialmente para los países que buscan consolidar cambios político-económicos alternativos al neoliberalismo e impulsar políticas de integración, basadas en la solidaridad y la cooperación. En ese aspecto, es evidente el impacto desestabilizador que puede generar la reorganización económica y productiva que viene imponiendo la crisis sobre el curso de los procesos políticos en la Región y sobre las propias (re)configuraciones geopolíticas (...)"



Con el apoyo de



ISBN 978-9-877-22030-8

