II Congreso de Economía Política Internacional - CEPI 2016: "Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia". Universidad Nacional de Moreno, Moreno, 2018.

Conceptos, adjetivaciones y contextos del desarrollo a nivel internacional, nacional y subnacional.

Federico Del Giorgio Solfa y Luciana Mercedes Girotto.

Cita:

Federico Del Giorgio Solfa y Luciana Mercedes Girotto (2018). *Conceptos, adjetivaciones y contextos del desarrollo a nivel internacional, nacional y subnacional. II Congreso de Economía Política Internacional - CEPI 2016: "Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia". Universidad Nacional de Moreno, Moreno.*

Dirección estable: https://www.aacademica.org/del.giorgio.solfa/604

ARK: https://n2t.net/ark:/13683/pa9s/eeM

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.es.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto*. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: https://www.aacademica.org.*

CEPI

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

TOMO I

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL (CEPI)
AÑO 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

TOMO I

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Rector
Hugo O. ANDRADE

Vicerrector
Manuel L. GÓMEZ

Secretaria Académica
Roxana S. CARELLI

Secretaria de Investigación, Vinculación Tecnológica y Relaciones Internacionales
Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Secretario de Extensión Universitaria
Alejandro A. OTERO a/c

Secretaria de Administración
Graciela C. HAGE

Secretario Legal y Técnico
Guillermo E. CONY

Secretario General
Alejandro A. OTERO

Consejo Superior
Autoridades:
Hugo O. ANDRADE
Manuel L. GÓMEZ
Jorge L. ETCHARRÁN
Pablo A. TAVILLA
Roberto C. MARAFIOTI

Consejeros

Claustro docente:
M. Beatriz ARIAS
Adriana A. M. SPERANZA
Cristina V. LIVITSANOS (s)
Adriana M. del H. SÁNCHEZ (s)

Claustro estudiantil:
Lucía E. FERNANDEZ
Cecilia B. QUIROGA

Claustro no docente:
Carlos F. DADDARIO

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL (CEPI) AÑO 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

TOMO I

Pablo A. TAVILLA y Alejandro L. ROBBA (editores)

9 y 10 de noviembre de 2016
Edificios I y II del Sector DARACT, Universidad Nacional de Moreno
Av. Bartolomé Mitre N° 1891 (B1744OHC), Moreno, Provincia de Buenos Aires,
República Argentina.

Organiza: CARRERA de LICENCIATURA EN ECONOMÍA -
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA y ADMINISTRACIÓN

UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO

II Congreso de Economía Política Internacional-CEPI : año 2016 : nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia – Tomo I / Pablo Tavilla ... [et al.] ; editado por Pablo Tavilla ; Alejandro L. Robba. - 1a ed . - Moreno: UNM Editora, 2018.
v. 1, 300 p. ; 29 x 21 cm. - (Jornadas, congresos y encuentros / Gómez, Manuel Luis)

ISBN 978-987-782-001-0

1. Economía Internacional. I. Tavilla, Pablo II. Tavilla, Pablo, ed. III. Robba, Alejandro L., ed.
CDD 337

Departamento de Economía y Administración
Director General-Decano: Pablo A. TAVILLA

Colección: Jornadas, Congresos y Encuentros
Directores: Prof. Manuel L. GÓMEZ

1a. edición: diciembre de 2018
Tirada: 300 ejemplares
© UNM Editora, 2018
Av. Bartolomé Mitre 1891, Moreno (B1744OHC), prov. de Buenos Aires, Argentina
(+54 237) 425-1619/1786, (+54 237) 460-1309,
(+54 237) 462-8629,
(+54 237) 466-1529/4530/7186, (+54 237) 488-3147/3151/3473
Interno: 154
unmeditora@unm.edu.ar
http://www.unm.edu.ar/editora
https://www.facebook.com/unmeditora/

ISBN (obra completa): 978-987-782-000-3
ISBN (edición impresa - Tomo I): 978-987-782-001-0
ISBN (edición digital): 978-987-782-004-1

La edición en formato digital de esta obra se encuentra disponible en http://www.unm.edu.ar/index.php/unm-virtual/biblioteca-digital y http://www.cepi.unm.edu.ar/

La reproducción total o parcial de los contenidos publicados en esta obra está autorizada a condición de mencionarla expresamente como fuente, incluyendo el título completo del trabajo correspondiente y el nombre de su/s autor/es.

Los trabajos publicados reflejan exclusivamente la opinión de su/s autor/es. Su publicación en este medio no implica que la Universidad Nacional de Moreno o sus autoridades necesariamente compartan la postura académica ni los conceptos vertidos en ellos.

UNM Editora
Consejo Editorial
Miembros ejecutivos:
Alejandro A. OTERO (presidente)
Roxana S. CARELLI
Adriana M. del H. SÁNCHEZ
Jorge L. ETCHARRÁN
Pablo A. TAVILLA
Roberto C. MARAFIOTI
L. Osvaldo GIRARDIN
Pablo E. COLL
Juan A. VIGO DEANDREIS
Florencia MEDICI
Adriana A. M. SPERANZA
María de los Ángeles MARTINI

Miembros honorarios:
Hugo O. ANDRADE
Manuel L. GÓMEZ

Departamento de Asuntos Editoriales
Pablo N. PENELA a/c

Área Arte y Diseño:
Sebastián D. HERMOSA ACUÑA

Área Supervisión y Corrección:
Gisela COGO

Área Comercialización y Distribución:
Hugo R. GALIANO

Área Legal:
Cristina V. LIVITSANOS

Diagramación:
Ja! Design

Este libro se terminó de imprimir en diciembre de 2018 en Ofinsumos S. A., Tucuman 978 CABA.

Libro de edición argentina
Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723
Prohibida su reproducción total o parcial

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL (CEPI) AÑO 2016 "NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

(Resolución UNM-R Nº 94/16)

COMITÉ ACADÉMICO:

Presidente:
Julio NEFFA (UNM-UNLP, Argentina)

En calidad de miembros externos:

Martin ABELES (CEPAL Argentina, Argentina)
Manuel ACEVEDO (IIP-UBA, Argentina)
Emmanuel ÁLVAREZ AGIS (UNAJ, Argentina)
Atilio BORON (CCC y UBA, Argentina)
Robert BOYER (Institute des Ameriques, Francia)
Carlos Aguiar DE MEDEIROS (Universidad federal de río de Janeiro)
Marisa DUARTE (IADE, Argentina)
Pablo GENTILI (CLACSO, Argentina)
Axel KICILLOF (UBA, Argentina)
Jorge MARCHINI (UBA, Argentina)
Juan Carlos MORENO BRID (UNAM, México)
Juan E. SANTARCANGELO (UNQ-CONICET, Argentina)
Alejandro VANOLI (UBA, Argentina)
De la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO:
Mario BURKUN
Eduardo CRESPO
Alejandro FIORITO
Florencia MEDICI
Alejandro NACLERIO
Patricio NARODOWSKI
Alejandro ROBBA
Adriana SÁNCHEZ
Ariel SLIPAK
Pablo TAVILLA

COMITÉ ORGANIZADOR:

Hugo ANDRADE
Roxana CARELLI
Alejandro FIORITO
Florencia MEDICI
Marcelo MONZÓN
Alejandro OTERO
Sandra PÉREZ
Alejandro ROBBA
Adriana SÁNCHEZ
Pablo TAVILLA

RECONOCIMIENTOS

Auspiciado y declarado de interés por:

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL (CEPI) AÑO 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"
TOMO I

ÍNDICE

1. Presentación 13

Eje I: La disputa por la hegemonía mundial y el orden geopolítico actual. 17

Mesa A: Debates sobre el rol de China en el capitalismo global del siglo XXI. 17

1. A grande divergênciado subcontinente indiano durante o período de domínio inglés: Geopolítica, comercio e desenvolvimento tecnológico (1757-1947), Eduardo A. CRESPO (UNM-UFJR, Brasil) y Manuel GONZALO (UNGS-UFRJ, Brasil). 19

2. América "La China" ¿Nueva etapa de la dependencia latinoamericana?, Bernardo SALGADO RODRIGUES (UFRJ, Brasil). 29

3. Políticas de la República Popular de China ante el cambio climático, su seguridad energética e implicancias para América Latina, Ariel M. SLIPAK (UNM-UBA). 49

Mesa B: Crisis económica internacional y el debate teórico 73

4. El "Estancamiento secular" y teorías del crecimiento en EE.UU, Alejandro FIORITO (UNM) y Tomás LOPEZ MÀTEO (Estudiante UNM). 75

5. El inicio de la última crisis mundial. Sus primeras manifestaciones en la rama de la construcción en EE.UU en 2005-2006, Roberto J. TARDITI (PIMSA-UBA). 91

Mesa C: El rol de los recursos naturales en el proceso de desarrollo latinoamericano. 111

6. Debates en torno al desempeño reciente del sector agrario argentino. Fundamentos teóricos y el concepto de renta de la tierra, Estefania DILEO (UBA-UNTREF). 113

7. El rol de la minería en el proceso de desarrollo. Perspectivas y análisis de casos, Demian PANIGO (UNM-UNLP-CONICET), Pablo GALLO (UNCA-CONICET) y Pilar MONTEAGUDO (UBA). 125

Mesa D: Las relaciones de poder en el orden internacional: deuda, desigualdad y aspectos geopolíticos. 161

8. Economía, geopolítica y desigualdad: El regreso al espacio vital, Sergio ANCHORENA (UNMDP). 163

9 Poder, hegemonía internacional y representatividad política y económica, Mario E. BURKUN (UNM-UBA). 177

Liquidez internacional, Alicia CARAMÉS DIZ (UNR-UNJu). 205

Eje II: Nuevos mega-acuerdos regionales y rol creciente de actores y entidades transnacionales: implicancias para América Latina 223

Mesa E: Debates para la periferia en la era de los nuevos mega-acuerdos comerciales de inversión y servicios I 223

11. El Mercosur y la Alianza del Pacífico: Modelos en los que resuenan diferentes memorias históricas, Aurelio B. ARNOUX NARVAJA (UNM) y Pablo E. STROPPARO (UNM). 225

12. Los Mega Acuerdos Comerciales: Un nuevo salto en la globalización del capital transaccional y nuevas limitaciones a las estrategias de desarrollo, Ramiro L. BERTONI (UNM-UBA-UNQui). 239

13. Cooperación Sur-Sur en presente y futuro. Hacia una visión sistémica en un nuevo marco de relacionamiento, Javier DIAZ BAY (UNLu) y M. de los Angeles BORGOGNONI (UCCuyo). 259

14. Nuevo orden global del capitalismo: ¿Volver al mundo o caerse del mapa?. Tratados de Libre Comercio, Propiedad Intelectual, Desigualdad y Derechos Humanos, Evelin HEIDEL (Fundación Vía Libre) y Mariano TREACY (UNGS). 273

Mesa F: Debates para la periferia en la era de los nuevos mega-acuerdos comerciales de inversión y servicios II 289

15. ¿Salvavidas o Piedra?. El acuerdo de libre comercio entre la UE y el Mercosur, Natanael CONTRERAS (UNQui) y Débora FAGABURU (UNQui). 291

16. El TPP y el TTIP como estrategia en las luchas hegemónicas a nivel mundial. Implicancias para América Latina, Gabriel MERINO (UNLP-CONICET). 307

17. La falacia del libre comercio. Un análisis crítico de las teorías del comercio internacional a propósito del Acuerdo Transpacífico, Pablo G. PEREIRA (UNM-UBA) y Tomás LOPEZ MÀTEO (Estudiante UNM). 319

Mesa G: Instrumentos de comercio exterior y tendencia a la desregulación internacional 333

18. Un debate con la teoría de la desindustrialización a partir del caso de la industria automotriz argentina, Damián A. BIL (UBA-CEUR-CONICET-CEICS). 335

19. El Desafío de la complejización del entramado productivo argentino. El caso de la industria automotriz nacional (2002-2015), Julio GUDIÑO (UBA) y Nicolás G. QUIROGA LOMBARD (UBA). 353

20. Apertura y desregulación internacional como ejes del modelo económico en curso, Leandro OTTONE (Fundación Germán Abdala) y Nicolás TODESCA (Fundación Germán Abdala). 371

21. De la administración del comercio exterior a la liberalización. Nuevas configuraciones en la política comercial externa argentina, Pablo G. PEREIRA (UNM-UBA) y Federico VACCAREZZA (UBA). 385

22. Impacto de las Licencias No Automáticas en Argentina. Caso de estudio: Sector muebles, Anahí V. RAMPININI (UNM-UNQui). 401

Mesa H: La integración regional y el planeamiento del desarrollo 415

23. Desafíos de futuro para el territorio: Distribución y desarrollo, José S. CÁRCAMO PÉREZ (UNM-UBA). 417

24. Desarrollismo, neodesarrollismo y los debates sobre el rol de la inversión extranjera. Volviendo a las discusiones sobre dependencia e imperialismo, José E. CASTILLO (UBA). 425

25. La relación entre independencia, poder y capacidades de innovación tecnológica, Daniel SCHTEINGART (UNSaM-CONICET). 435

26. Programa 447

27. Reglamento 457

28. Listado de Expositores, Panelistas y Moderadores 460

29. Listado de Asistentes 462

PRESENTACIÓN

El II Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) de la Universidad Nacional de Moreno (UNM) se desarrolló en 2 intensas jornadas en las que se contribuyó a la reflexión y el debate, haciendo posible que la Universidad cumpliera un rol altamente auspicioso al aportar a los temas de interés público, en simultáneo con la función formativa de sus futuros profesionales, reuniendo a un variado conjunto de expositores que, desde sus diferentes roles y pertenencias, tanto del país como del extranjero, hicieron posible un encuentro muy provechoso y que ha abierto caminos a recorrer juntos en materia de investigación e intercambio, cuya labor y resultados merecerá reflejarse y difundirse en un futuro nuevo Congreso.

El ánimo que nos impulsa a realizar este Congreso, fue el de compartir los saberes que han venido produciendo los respetados académicos que nos acompañaron, estando particularmente interesados en estimular el hábito de los estudiantes en participar en eventos de este tipo, porque sabemos de su contribución a la formación que ofrece este clase de contacto y acceso a las ideas, y que hemos satisfecho plenamente con los cientos de participantes registrados. Por otra parte, aspiramos a que sus resultados sean reconocidos y capitalizados por toda la comunidad, a partir de la difusión que ha implicado su publicación digital y la que se realiza de esta forma. Creemos que las reflexiones allí vertidas y que se trasuntan en los trabajos aquí publicados, demuestran una vez más, el fracaso del enfoque ortodoxo de la economía para enfrentar los problemas económicos reales de las sociedades, cuestión que nos importa en tanto economistas y desde este lugar de academia, porque es nuestra intención liminar, transformar el modelo de formación de la disciplina económica que es dominante en casi todas las universidades.

El Congreso fue organizado por la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM, perteneciente al Departamento de Economía y Administración y contó con casi 300 participantes de todo el país, a los que suman 107 ponentes y destacados panelistas nacionales y del exterior, entre ellos: Robert Boyer, Juan José Llach, Pedro Paez, Carlos Aguiar de Medeiros, Numa Mazat y Franklin Serrano, entre otros.

Tal como plantea la consigna de la convocatoria, aprobada por la Resolución UNM-R N° 94/16, alentar el estudio sistemático de la crisis financiera internacional y los cambios y tendencias relacionadas con el funcionamiento de la economía global contemporánea, en tanto, necesidad estratégica a la hora del diseño e implementación de políticas económicas que hagan posible una estrategia de desarrollo nacional. En este sentido, el lugar trascendental que en la historia han tenido, por su influencia y condicionamiento, las vinculaciones externas respecto de la configuración de las estructuras y el funcionamiento de las formaciones socioeconómicas periféricas, recolocan permanentemente esta cuestión en el centro de las preocupaciones académicas y de política. Básicamente, se aspira a indagar acerca de cómo enfrentar la mayor incertidumbre e inestabilidad y como alentar la inserción de la economía argentina en la economía global, de la manera más efectiva y autónoma posible es la preocupación central del CEPI. Ello, con el fin de comprender y superar sus impactos adversos y detectar las oportunidades que ofrece para definir convenientemente y fortalecer una estrategia de desarrollo autónomo para la Argentina.

El CEPI cuenta con un Comité Organizador Permanente que ha venido desarrollando diferentes actividades desde su conformación y un Comité Académico especialmente conformado para esta Convocatoria 2016 al II Congreso, el cual parte del diagnóstico que reconoce a la caída de los precios de los productos básicos, como el principal problema que enfrentan los países de la región, en contraposición a la anterior coyuntura de precios internacionales altos, que permitieron aprovechar una oportunidad transitoria para aliviar su situación externa e impulsar políticas de redistribución de recursos, lo que les permitió crecer sostenidamente y mejorar la distribución del ingreso. En la actualidad, ante una nueva caída en los términos del intercambio y del flujo de comercio internacional, nuestros países vuelven a enfrentarse con la restricción externa.

Es por ello que el desafío por el desarrollo sigue vigente y los gobiernos de la región deben enfrentarlos en simultaneo con los cambios políticos que se registran, los cuestionamientos renovados a la idea del Estado como productor de bienes y prestador de servicios, regulador o promotor de políticas de desarrollo, como así también, en un marco de restricción presupuestaria y creciente dificultad para direccionar recursos públicos y privados hacia la investigación, la ciencia y la tecnología.

Al mismo tiempo resurgen ideas que postulan una amplia apertura comercial y financiera como regla general, recurriendo a concepciones que defienden esquemas de inserción internacional basados en las ventajas comparativas tradicionales y en la creación de señales "amistosas con el endeudamiento externo y las organizaciones multilaterales de crédito". Es decir, oponiéndose o simplemente negándole lugar a enfoques críticos que destacan las asimetrías en la distribución de poder y de extracción neta de recursos desde la periferia hacia el centro, de tal modo, que pareciera existir un retorno a la justificación del orden reproductor del "desarrollo subdesarrollador". En este contexto de renovados cuestionamientos al rol del Estado, resurgen en América Latina concepciones que llevan a profundizar una inserción de la región basada en sus ventajas comparativas tradicionales y como oportunidades financieras, poniendo así en jaque todo intento que apunte al desenvolvimiento de actividades industriales con mayor valor agregado e intensivas en el uso de conocimiento, profundizando así una tendencia a la reprimarización de nuestras economías. Este tipo de perfiles productivos propuestos –primario-extractivos-, tiene consecuencias internas en materia de salarios, empleo e inclusión.

Consideramos que aquí radica uno de los elementos que hacen relevante el debate sobre la inserción externa de las economías latinoamericanas. A su vez, la desaceleración de la economía China y de otros países orientales, la crisis brasileña país que es el primer importados y exportador de argentina, la incertidumbre en relación al perfil de la política interna y externa que pueda llevar adelante Estados Unidos en un escenario post-electoral y las dudas que aparecen en torno a los proyectos optimistas de los países conocidos como BRICS, generan aún mayores interrogantes para los países de la región. Por otro lado, estos aparecen divididos en sus posiciones sobre los proyectos de integración regional: mientras los integrantes de la denominada "Alianza del Pacífico" (México, Perú, Colombia y Chile) han fundado junto a Estados Unidos, Canadá y varias economías de la región Asia-Pacífico el Acuerdo Transpacífico (TPP por sus siglas en Inglés); los del MERCOSUR debaten la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea, expresando una contracción coherente con el marco general de incertidumbre y de cambio de rumbo antes señalado.

Por consiguiente, este II CEPI busca alentar el debate y la puesta en común de producciones académicas en torno a este tipo de cuestiones, intentando asimismo de dar respuestas a la indispensable necesidad de construir puentes entre distintas disciplinas y contribuir así con el propósito de transitar un sendero de desarrollo autónomo, favorable a la mayor complejidad y "densidad nacional" (noción del estimado y siempre recordado Aldo Ferrer) desde una perspectiva sistémica, histórica y de largo plazo.

Este volumen I se compone de las principales ponencias que fueran seleccionadas por el Comité Académico del Congreso, correspondientes a las mesas organizadas de los ejes-temáticos 1 y 2. El volumen II contiene los trabajos seleccionados de los ejes-temáticos 3 y 4, reuniendo en conjunto 54 excelentes trabajos seleccionados por el Comité Académico para esta publicación. Entre los trabajos publicados se encuentran incluidos aquellos realizados por los estudiantes participantes del Premio "Aldo Ferrer", destacándose las presentaciones de Francisco WEST (Estudiante UNM) y Samantha BARBOLLA NOVILLO (Estudiante UNM): "Minería y Soja: Las amenazas al desarrollo estructural y sustentable en Argentina", quienes obtuvieran el 1° Premio y de Camila NAGY (Estudiante UNM): "Un análisis de los flujos de capitales externos en América Latina desde el balance el pagos (1980-2015). No todo lo que brilla es oro" y de Jonatan NUÑEZ (Estudiante UBA): "Latinoamérica, entre viejas y nuevas potencias: La puja de Estados Unidos y China por la región. Revisión inicial de los casos de Argentina y Brasil (1990-2015)", quienes obruvieran una Mención Especial.

En suma, el saldo de la convocatoria ha sido muy positivo en término de aportes para la reflexión, presencias, ponencias y documentos inéditos presentados (81 papers admitidos, a los que deben adicionarse los 6 trabajos de los estudiantes), no solo de Argentina y contó con el auspicio de 16 universidades nacionales y/o sus facultades o departamentos del campo de las ciencias económicas, junto con la Université Paris 13, y otros centros de investigación nacionales y del exterior. Es por ello que la continuidad de estos encuentros y la difusión de sus resultados son objetivos prioritarios para la Universidad, no solo con el ánimo de promover el debate y el intercambio, en un marco plural y constructivo con el propósito de producir innovaciones científicas y curriculares, sino con el objetivo primordial de contribuir con la formulación de políticas públicas que prioricen el desarrollo con inclusión social en nuestro país.

Atento a estos objetivos, es que hemos desarrollado un sitio de internet desde el que se puede acceder a toda la información del Congreso realizado y a las actividades y eventos que irán desarrollándose en el futuro (http://www.cepi.unm.edu.ar/). En el mismo se encuentran editados en forma digital todos los trabajos, ponencias y presentaciones del encuentro.

Lic. Alejandro A. ROBBA
Coordinador-Vicedecano de la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM
Lic. Pablo A. TAVILLA
Director-Decano del Departamento de Economía y Administración de la UNM

Eje I:

LA DISPUTA POR LA HEGEMONÍA MUNDIAL Y EL ORDEN GEOPOLÍTICO ACTUAL

Mesa A:

DEBATES SOBRE EL ROL DE CHINA EN EL CAPITALISMO GLOBAL DEL SIGLO XXI

Eduardo A. CRESPO (UNM-UFJR, Brasil) y **Manuel GONZALO** (UNGS-UFRJ, Brasil): A GRANDE DIVERGÊNCIADO SUBCONTINENTE INDIANO DURANTE O PERÍODO DE DOMÍNIO INGLÊS: GEOPOLÍTICA, COMERCIO E DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO (1757-1947).

Bernardo SALGADO RODRIGUES (UFRJ, Brasil): AMÉRICA "LA CHINA" ¿NUEVA ETAPA DE LA DEPENDENCIA LATINOAMERICANA?

Ariel M. SLIPAK (UNM-UBA): POLÍTICAS DE LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA ANTE EL CAMBIO CLIMÁTICO, SU SEGURIDAD ENERGÉTICA E IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA.

Moderador: **Alejandro A. OTERO**

A GRANDE DIVERGÊNCIADO SUBCONTINENTE INDIANO DURANTE O PERÍODO DE DOMÍNIO INGLÊS: GEOPOLÍTICA, COMERCIO E DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO (1757-1947)

Eduardo A. CRESPO (UNM-UFJR, Brasil)
Manuel GONZALO (UNGS-UFRJ, Brasil)

CEPI **II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016**

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: la literatura sobre la Gran Divergencia entre los niveles de desarrollo económicos de Europa y el resto del mundo fue creciendo en los últimas décadas. En este marco, este trabajo busca identificar algunos de los elementos centrales que condujeron a la periferización del subcontinente indio durante el siglo XIX. Ciertos autores analizan dichas trayectorias como si se tratasen de experiencias separadas e independientes que divergieron a casa de factores geográficos, institucionales, militares, etc. Otros buscan entender las especificidades de cada trayectoria como consecuencias de los vínculos comerciales, financieros y militares que las distintas regiones guardaban entre sí. Este trabajo combina elementos de las dos tradiciones. Por un lado, se apuntan algunas ventajas específicas de los Estados Europeos con relación a los Imperios Asiáticos previas al contacto de Europa con el Océano Indico. Por otro, se señala que el comercio internacional transformado por la revolución industrial inglesa y la revolución de los transportes tuvo consecuencias catastróficas para la economía de la India

Abstract: the literature on the Great Divergence between levels of economic development of Europe and the rest of the world is growing over the last decades. In this context, this paper seeks to identify some of the central elements that led to the peripherization of the Indian subcontinent during the nineteenth century. Some authors analyze these paths as separated and independent experiences which diverged as a consequence of geographical, institutional, military factors, etc. Others seek to understand the specificities of each path as consequences of the international trade and the financial and military links that different regions kept between them. This work combines elements of both traditions. On the one hand, we note some specific advantages of European States regarding the Asian Empires which were previous to the European contact with the Indian Ocean. Furthermore, it is noted that the international trade transformed by the industrial revolution and the transport revolution had catastrophic consequences for the economy of India

The Great Divergence of Britain and India

Since the publication of Pomeranz (2000) famous book, different authors have made contributions both in terms of new data and novel historical interpretations about the 'great divergence' between Europe and the rest of the world. Nayyar (2013), for instance, offers a long term view in which the 'divergence' period, basically the XIX century, is interpreted as an exception in human history: before the Industrial Revolution Asia and Europe show similar figures in terms of GDP per capita. Before the XIX century, economic growth was the exception, not the rule. Except for sporadic periods of economic efflorescences[1], the long tendency of production from the Neolithic Revolution was characterized by long waves of absolute economic growth compensated by population growth, with stagnant per capita GDPs. Despite the 'great divergence' proposition is mediated by different methodological and interpretative debates, since the GDP booming of China and India in the last three decades and the 'never-ending' economic crises of Europe after the end of the 'golden age', it is being clear that the excepcionalism of Europe is, at least, being contest by history.

This essay is part of a broader discussion about the 'great divergence' and the peripherization of different regions of Asia, Latin America and Africa. In particular, it focuses on Indian 'deindustrialization' between the second half of the XVIII and the XIX century. At the XVIII century, India was unquestionably one of the great trading nations of Asia. As showed in Bairoch (1982), in 1750 India manufactures represented 24.5% of the total world while in 1913 it dropped to 1.4%[2]. Despite this downfall is a historical fact, the interpretations about its causes and how this downfall process occurred are not only open to debate, but they are receiving a renewed interest. In this sense, with this essay we try to organize the discussion and give a first interpretation focused on three main specific objectives: **a)** to contextualize the 'great divergence' discussion in the environment of the Indian ocean, **b)** to root and qualify the hypotheses about India deindustrialization **c)** to give a stylized periodization of the British

1 Goldstone (2002).

2 The trend in China is similar: in 1750 its participation in the world-manufactured output was 32.8% and in 1913 it fell to 3.6%.

presence and penetration in India. The next section situates the great divergence discussion in the Indian Ocean. Then, we root the deindustrialization. The third section offers e tentative periodization of the British colonization of India and its implications in terms of deindustrialization. We conclude with some final comments and suggestions about future lines of research.

Europe and the Indian Ocean: contrasting worlds

The debate about the 'Great Divergence'[3] between Europe and the rest of the world, specially Asia, attempts to resolve the fundamental question about why Europe and the European peoples -and not the Asian- emerged as hegemonic worldwide during the nineteen century even to the point of dominating and colonizing the much more populated Asia. From the beginnings of the European expansion, led by the Portuguese in 1415 to 1914, the Europeans colonized approximately 84% of the globe[4].

During centuries silver bullion flowed from Europe to Asia in exchange for porcelain, silk and tea from China, textiles and indigo from India and species of East Indian islands. Up to the end of the eighteen-century the Indian subcontinent prevailed in the international trade of cotton textiles. Even after the arriving of the Europeans to the Indian Ocean, led by the Portuguese and the Dutch, the international trade of Asia continued to be dominated by Asian sailors and merchants. By the way, the level of technical knowledge and the institutional development of Asia were comparable to Europe in many aspects. This evidence is changing the way as historian and social scientist look upon Asia-European dealings before the industrial revolution. If European silver bullion flowed in Asia in exchange for manufacture products, which was the center of international production before the nineteen century? Or, more precisely, even accepting that there were no center-periphery relationships between Europe and Asia in those times, which continent was more developed in productive terms? And why the rise of Europe during the nineteen-century was so abrupt?

Even recognizing that the gap between Europe and Asia in productive terms was irrelevant, some scholars consider that European Powers were at the forefront in military affairs. Europe led the development of firearms, forts and warships from the fourteenth century onwards[5]. These weapons and infrastructures were the main tools that levered the introduction of Europeans in the Indian Ocean waters from Vasco da Gama's famous travel in 1498 to the battle of Plassey in 1757. Essentially, this was the main feature of the European presence and gradual control of the Indian Ocean's networks of international trade. In the case of the British East India Company (EIC), its control of the ocean trade webs of Indian cotton textiles was the secret of its success. It has to be remembered that the EIC took over these networks before colonization[6].

To understand why Europeans have settled in India in this apparently simple way we have to realize two facts. First, Asian Empires were organizations of different nature in comparison with modern (European) states. The empires frontiers of political sovereignty were imprecise and fluctuating, the infrastructures of political power week and the sense of nationality comparatively anemic or even inexistent. Otherwise, the European presence in India at the beginning was interpreted not as a menace, but as a source of commerce and tributes for Mughal authorities. Besides, the Europeans merchants were not articulated as a monolithic network. On the contrary, they were different trade companies from Portugal, France, Denmark and Britain that compete between each other. So, the Mughals looked at them more as different customers for Indian products than as homogeneous powers. Second, the Indian Territory, as well as the Indian Ocean, was ruled as a highly cosmopolitan civilization in contrast with the highly provincial state-organized European territories. The religious, linguistic and culinary

3 Pomeranz et al (2000).
4 Fieldhouse (1973). This percentage does not consider the Antarctica as part the estimation. Even this number underestimate the European expansion, because after WWI the Europeans had taken control of vast territories previously ruled by the Ottoman Empire.
5 Hoffman (2015).
6 Beckert (2014).

diversity of Portugal, England, and of every European country was inexistent in comparison with the cosmopolitan Indian Territory. In contrast, each European State is even today completely homogeneous. The widespread idea of Europeans peoples as more 'open' and 'democratic' than the 'despotic' Asian Societies is an epistemological construction derived from the so-called "Orientalism"[7]. Indians did not perceive the Europeans as another kind of 'others', but as simple others that were interested in trade. In short, Indian authorities perceived the Europeans presence in its territories as commercial *entrepôts* without any territorial ambition.

This does not entail that the Indian authorities and the Indian territory were safe from foreign threats. But the main geopolitical challenges of the India subcontinent were not Europeans. As was the case of China, the attacks usually came from the West and Central Asia. Along history, peoples of these regions frequently invaded India by the Khyber Pass in northwestern frontier. This area always was permeated by the presence and continuous mobilization of tribes of the steppes, typically nomads who continuously attack and looted the wealthy subcontinent. Although India was menaced from the ocean also, as is confirmed by some Arabs raids and later the growing European presence in the coast, usually the threats came from the northwestern frontier. These special kind of geopolitical threatens entail another way to organize the society and the art of war. The State building in Europe, as an "artist of wars", was completely different from Asia, where the menaces were different and where the main enemies were steppe warriors.

Also the affectivity of military technologies was different depending of each particular threat. It was the case of firearms, which in its primitive prototypes as elemental cannons, muskets and arquebuses did not work well against the raids of nomadic horsemen. These weapons were much more efficient in wars against regular armies because were an adequate tool for the assault of the fortifications of urban centers under siege. However, from the XVI century onwards, firearms improved by Europeans were in the cutting edge of military affairs of any geography[8].

From the XIII century up to the XIX, the European powers participated of a geopolitical game that promoted a distinctive involvement between political coercion and capital accumulation[9]. This relationship is which was behind the military revolution and the international diffusion of mercantilist practices that promoted the colonization of America and the increasing presence of European merchants and sailors in the Indian and Pacific oceans. During this process, the Fiscal-Military States of Europe, in association with private capitals, had acquired much more infrastructural capacities than the Asian ones to penetrate territories and populations with its policies, to finance armies of territorial expansion, to regulate the national companies of foreign trade, and essentially, to extract taxes efficiently of its populations and cities.

The EIC was a typical creature of this European geopolitical environment. Although it was a private company, the EIC exerted as an expansionist State organized as a private army, competing in military and diplomatic terms with European and Asian organizations. It was created as a joint stock company by a group of gentleman. They received from Queen Elizabeth I, in 1600, a charter to be organized as a Company oriented to profit from trade and colonization in Asia and to choose a Governor for this task. Its first trip to India was in 1601. At the beginnings, the company usually constructed its own ships and even hire more than 400 carpenters. Its main objective was to compete with the other European powers to control the lucrative trade networks, which connected Europe with the Indian Ocean. The first settlements of the EIC in Indian lands were assured by agreements with local authorities. In particular, the rise of the EIC in the coats of India occurred simultaneously with the decline of the Portuguese presence in the zone. The first place where the EIC consolidated its presence was Surat, in the western coast, where it took over the region after defeating the Portuguese. In 1673, during the reign of Charles

7 Said (2003).
8 Chase (2003).
9 Tilly (1990)

II, the EIC obtained a permission to mint money, to exert full jurisdiction of its factories and forts and the permission to sign agreements or to make the war with non-Christian powers in India.

In short, the arrival of the EIC in the Indian Ocean was part of a long process of European expansion. The European societies were much more qualified than Asians in the art of war and aggression. In fact, by the use of the military force in few centuries Europeans got the control a considerable portion of the Indian Ocean trade networks. These mercantilist achievements were the points of departure to the capture the Indian subcontinent, from the Plassey battle onwards. This is what Sven Beckert calls "war capitalism", an institutional innovation of the Europeans States, by which trade, war, plundering, territorial conquests, slavery and technological improvements went hand in hand during the capitalist ascent. The colonization of India by the British, and the ensuing plundering as an integral part of the British Empire, was a fundamental episode of this process and an essential chapter of the rise of England as pioneer of industrialization and as global power.

In the course of XVIII century the changing political conditions in Europe had pushed Portugal and Holland in back seats and this was reflected in the Indian Ocean. Only France and England remained in the contest as relevant European powers. With respect to China and the Eastern seas, both powers had developed restricted trade. In Indonesia, the Dutch had a virtual monopoly. The 'battle' of Plassey, occurred when the rivalry between England and France in the Indian Ocean was getting high and marked a new phase of the British presence in the Indian subcontinent. This battle was a fundamental episode of the seven years war between France and England, confrontation that defined the British supremacy in the colonial world. As stated by Dalrymple (2015) "*It was at this moment that the East India Company (EIC) ceased to be a conventional corporation, trading and silks and spices, and became something much more unusual. Within a few years, 250 company clerks backed by the military force of 20,000 locally recruited Indian soldiers had become the effective rulers of Bengal. An international corporation was transforming itself into an aggressive colonial power.*"

Plassey was so important because Bengal was the main Indian port. Controlling Bengal trade and trade taxes allowed the EIC to endogenously finance its military expansion reducing its dependency on British investors and, indirectly, of the Crown[10]. In fact, after Plassey, the EIC received the right to tribute in 42 districts of Bengal. At the beginning, this fantastic achievement was considered as an economic success, because the EIC no longer had to send bullion in return for the Indian textiles and species. Thus, this new period marked a furious expansion of the EIC into the Indian territory. Dalrymple (2015) affirms that the EIC "*using its rapidly growing security force -its army had grown to 260,000 men by 1803- it swiftly subdued and seized an entire subcontinent. Astonishingly, this took less than half a century. The first serious territorial conquests began in Bengal in 1756; 47 years later, the company's reach extended as far north as the Mughal capital of Delhi, and almost all of India south of that city was by then effectively ruled from a boardroom in the City of London*".

British industrialization and Indian peripherization: origins and debates

In the context of the XIX century, several scholars define industrialization as a rise in the proportion of income or employment generated in the secondary sector or as a growing mechanization in industries. Deindustrialization would mean a reverse in one of these conditions. In the specific context of colonies, Roy (2000) defines deindustrialization as the process in which: a) the traditional industries decline in the colonies, b) the decline is initiated by a technological decline in domestic economy, c)

10 The relationship between the EIC and the Crown is a subject in itself, although these words of Dalrymple (2015) give a good idea of them: "'When it suited, the EIC made much of its legal separation from the government. It argued forcefully, and successfully, that the document signed by Shah Alam – known as the Diwani – was the legal property of the company, not the Crown, even though the government had spent a massive sum on naval and military operations protecting the EIC's Indian acquisitions. But the MPs who voted to uphold this legal distinction were not exactly neutral: nearly a quarter of them held company stock, which would have plummeted in value had the Crown taken over. For the same reason, the need to protect the company from foreign competition became a major aim of British foreign policy."

it is sustained by colonial policies and d) the development of modern industries do not compensate the fell down of traditional ones. More contemporary, Kaldor (1979) defines deindustrialization as a continuous declining share of a country in the global trade of manufactures, consequently, with a deterioration in its balance of trade in manufacturing (Ray, 2016).

The issue of Indian deindustrialization has his genesis in Marx (1853). As explained in Ray (2016), for Marx, the agriculture of India was dependent on the government works of infrastructure, mainly in irrigation. The export-oriented textiles were the main manufactured products. In such economy, the decline of manufactures would cause a collapse in whole society. It was in this context when Marx saw the British trade policies as the main cause of Indian downfall: 'England began with driving the Indian cottons from the European market, it then introduced twist into Hindostan, and in the end inundated the vey mother country of cotton with cottons' (Marx, 1853, quoted in Ray, 2016, p. 54). In parallel, the British rule ended with Indian agriculture prosperity by neglecting public works and by substituting subsistence crops by export-oriented cash crops.

In fact, as highlighted by Clingingsmith and Williamson (2008), at the beginning of the XVIII century, Indian cotton textiles clothed tens millions of Indians, customers of southeast Asians, fashionable men and women of Europe, American slaves and peons, Africans and others peoples throughout the Middle East. In those times, the EIC already controlled Indian exports and the trade networks of the Indian Ocean. Those imports from India generated a trade deficit for England. The lack of demands in India for Western goods was a serious complaint in England. In fact, according to Findlay and O´Rourke (2007), in 1750, textiles were between 60% and 80% of the EIC imports to England. Although the growth of wealth helped to maintain the demand, the EIC was looked upon with disapproval and was subjected to hostile criticism. The Navigation Acts, which restricted the use of foreign ships for trade between every country except England, and the Calico Acts, which gradually banned the import of textiles in England, should be understood as an emergent of this protectionist displeasure and the beginning of a period of protection to English national industries, mainly textiles.

In this way, the beginning of the process that ended with the groundbreaking transformations of the British textile industry known as "Industrial Revolution" may be interpreted as an Import Substitution Policy, promoted by the local textile manufacturers menaced by import competition. English manufacturers learned from Indians many techniques of production of cotton textiles. It is relevant to note that, according to Esteban's (2001) estimations between 1784 and 1792 the EIC sent net financial transfers from India to Britain, which reached a peak of £1,014,000 annually. The Indian textiles were an important mean to extract wealth of India for England. However, according to Esteban, at their peak in 1784–1792, these net Indian transfers still amounted to less than 2% of British industrial output. These data can be qualified with some 'institutional' changes based in coercion. For instance, in 1765, the Bengal spinners were obliged to sell their goods only to the EIC. Furthermore, the Agency Houses started to operate in this period by controlling the financing of the spinners and gradually increasing the control over the productive process and the commercial flow.

Moreover, as the raw material, cotton, were impossible to obtained in England, the vastness of the British Empire was a bonus as through its control of the seas England obtained the cotton raw in large amounts from other latitudes. From the XIX century onwards, the slavery-based system of the south of US was the main provider of cotton for the British industry. Between 1780 and 1790 there still existed a sharp trade surplus in favor of India with Europe. Exports from India totalized 7.331.569 pounds and imports 2.393.610. Then, if we analyze the composition of the export goods of Bengal between 1795 and 1805, we can see that piece goods, raw silk, opium and cotton continuously increased. In the case of piece goods, the peak is reached in 1802, doubling the amount of 1795. It is true that these exports, since the second half of the XVIII century, were growingly re-exported to other European countries. However, we could say that until the beginning of XIX century, Indian trade with England was in surplus and was growing. This trade was mainly done by the EIC, but not only. Some private British

companies were licensed by EIC to trade with India. There was some clandestine trade and other Imperial companies were also involved in trade yet. In this sense, it should be noted that these companies also worked for the EIC, by selling in continental Europe, as subcontractors.

Some literature explains deindustrialization as a result of market forces and their effect on the relative prices of the domestic economy[11]. With respect to the 'terms of trade', the industrial revolution generated two effects: 1) the technological innovations significantly reduced the prices of manufacturing prices and 2) the proliferation of firms in several industries led to an increase of agricultural prices[12]. The technical achievements of British industry, i.e., the introduction of novel sources of energy with notable improvements in machinery designs, provoked a substantial reduction of British unitary costs of production, which were translated to its international terms or trade. By this means, England increased its share of the international market, essentially in the market for cotton textiles. A substantial part of this increase represented a displacement of Indian cottons from external markets, and later, a substitution of the Indian cottons by the British even in Indian markets. Another fundamental factor was the transport revolution as a consequence of the introduction in railways[13] and steamships. The declining sea freight rates fostered the international trade and specialization for both Britain and India. In fact, according to Clingingsmith and Williamson (2008), between 1801/1810 and 1841/1850 the British terms of trade experienced a drop of 40%. According to Chaudhury (2008), in Bengala there was a dramatic decrease in the cotton goods export participation between 1811-2 and 1814-15, after the end of the EIC monopoly: from 33% to 14.3%. In 1850, these participation fell to 3.7%: the deindustrialization process was almost over. In parallel, the raw cotton exports went from over 5% to 20%, from 1811-12 to 1834-35. Sugar participation gradually grew during this period too.

Some Marxian and nationalist authors interpret Indian industrial decline as a consequence of the imperial policies. The first reference of this view is Dutt (1901) and, more contemporary, it is explicitly developed in Roy (2000). The moderate nationalist Naoroji (1901) also adopted this perspective at the beginning of the XX century. The British authorities imposed some tributes on the Indian economy that worked as an external debt. By those taxes, called "the home charges", the India had to pay tributes denominated in the international currency. At the end of the XIX century, this mechanism of payments became a fundamental tool for the maintenance of an international monetary system based in the Pound sterling Gold Standard[14]. By this reason, India was forced to use part of its lands to obtain trade surpluses by means of cash crops exports as opium, raw cotton and indigo. This colonial policy had catastrophic consequences on Indian agriculture, because cash crops replaced subsistence food, condition that is behind the great Indian famines on the colonial period[15]. In fact, British rule in India was replete of great famines from the beginning to the end. As an example, from 1765 to 1773 occurred a great famine in Bengal where 10 million people died.

It seems to be a consensus in the literature that the gross of the Indian deindustrialization process occurred in the first half of the XIX century, especially since 1813, the year of the end of the EIC monopoly over the trade with India. The abolition of the monopoly represents the triumph of the lobby of Manchester manufacturers, which began to campaign in favor of free trade when its industrial transformation was over. This year began the "imperialism of free trade"[16].

11 This explanation was sustained by Morris (1963), Rothermund (1988) and more recently by Williamson (2008) and Clingingsmith and Williamson (2008)

12 The sharp decrease of the terms of trade of manufactures is showed in Clingingsmith and Williamson (2008): between 1801-1810 and 1841-1850 fell by about 40%.

13 During the British rule aproximately 66,000 kms of railways were constructed in India (Sandes, 1935).

14 De Cecco (1975).

15 Davis (2001).

16 Gallanger and Robinson (1953).

Final comments

To an observer who has the advantage of two centuries of historical scope in retrospect, the sharp contraction of the relative size of the Indian economy from the XVIII century onwards is astonishing. Several elements cooperated to complete this process. First, profiting from their competitive advantage in military matters and coercion, the Europeans took over the Indian Ocean trade networks and exports. Later, when the industrial revolution in England was over, the British imperialism of free trade, helped by colonization privileges, exploited their absolute advantages in costs of production to supplant the domestic manufactures by British imports. This was a very special feature that distinguishes the case of India, and in general of Asia, of the newer Latin American nations of those times. While the latter gained countries at least a formal sovereignty by means of revolutions, the former lost it. So, both, the coercion and the market forces collaborated with the peripherization of India.

The radical change of the structure of the international trade as a consequence of the transport revolution and the dramatic reduction of British terms of trade had very different consequence depending of each latitude and previous social structure. In countries like India, where the population density is very high, the destruction of local manufactures and the promotion of primary exports were catastrophic in human terms with serious consequences for future developments. In this context, we can ask: How important was India for the rise of England as a global industrial power during the nineteen century? There are several and very polemic answers to this question. But, as a preliminary conclusion we propose that India, firstly, was fundamental for England because of its transfer of technical knowledge to produce cotton textiles, secondly, as a great market for British export, and at the end, because its international payments known as "home charges" were an essential element in maintaining the British Gold Standard. These transfers were demanding an Indian economy with trade surplus with the rest of the world. We can interpret the opium wars as consequences of it, because this surplus implied a triangular trade between England (EIC), India and China, which in material terms meant tea (a British import) in exchange for opium (a Chinese import) mediated by Indian transfers. In other words, this system was based on the imperialism of free trade.

References

- Bairoch, P. (1982), "International Industrialization Levels from 1750 to 1980," Journal of European Economic History 11 (Fall): 269-333.
- Baran, P. (1978) Political Economy of Growth. Harmondsworth. 1978.
- Beckert, Sven (2014) The Empire of Cotton. Knopf 2014.
- Chaudhury, K.N. (1978) The trading world of Asia and the English East India Company, 1660-1760. Cambridge University Press.
- _____ (2008) Foreign Trade and Balance of Payments (1757-1947) in Kumar, D. e Raychaudhuri, T. (2008), The Cambridge Economic History of India. Cambridge Press.
- Chase, K. Firearms: A Global History to 1700. Cambridge: Cambridge University Press, 2003
- Clingingsmith, D. and J. G. Williamson (2008), De-Industrialization in 18th and 19th Century India: Mughal Decline, Climate Shocks and British Industrial Ascent," Explorations in Economic History 45 (July): 209-34.
- Dalrymple, W (2015) The East India Company: The original corporate raiders. The Guardian, 04/03/15
- Davis, M. (2001) Late Victorian Holocausts: El Niño Famines and the Making of the Third World. Verso.
- De Cecco, M. (1975) Money and Empire: The International Gold Standard, 1890-1914. Rowman and Littlefield.
- Dutt, R. (1901) The Economic History of India, vol.I, Under Early British Rule (2nd edn., London, 1906, repr. Delhi, 1990).
- Emmanuel, A. (1972) Unequal exchange: A study of imperialism of trade, New York: Monthly Review Pres.

- Fieldhouse, D. K. (1973). Economics and Empire, 1830–1914. Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Finlay, R. and O´Rourke, K. (2007) Power and Plenty. Trade, war and the world economy in the second millennium.Princeton University Press
- Furtado, C. (2007) A economia latino-americana. Companhia das Letras, 4ta edição.
- Frank, A. (1978) Dependent Accumulation and Underdevelopment, London: MacMillan.
- Gallagher J. and Robinson, Ronald (1953) The Imperialism of Free Trade. The Economic History Review. New Series,Vol. 6, No. 1 (1953), pp. 1-15.
- Goldstone, J. A. (2002) "Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the "Rise of the West" and the Industrial Revolution." Journal of World History, vol. 13 no. 2, 2002, pp. 323-389.
- Headrick, D. (1988) The tentacles of progress. Technology transfer in the age of imperialism, 1850-1940.Oxford University Press.
- Hoffman, P. T (2015) Why Did Europe Conquer the World? Princeton University Press.
- Kumar, D. and Raychaudhuri, T. (2008) The Cambridge Economic History of India. Cambridge Press.
- Mokyr, J. (2007) The European enlightenment, the industrialrevolution, and modern economic growth.Max Weber Lectures Series MWP - LS 2007/06.
- Morris, M. (1963) Towards a reinterpretation of nineteenth century Indian economic history. Journal of Economic History, 23(4), 662-684.
- Naoroji, D. (1901) Poverty and un-British rule in India. London: Swan Sonnenschein.
- Nayyar, D. (2013) A corrida pelo crescimento. Países em desenvolvimento na economia mundial. Contraponto.
- Panikkar, K. (1953) Asia and western dominance. George Allen & Unwin.
- Parthasarathi, P. (2011) Why Europe grew rich and Asia did not. Cambridge University Press.
- Pomeranz, Kenneth (2000), The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy, Princeton University Press.
- Prebisch, R. (1949) El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principalesproblemas. Bolletín Económico de la Amércia Latina, v.VII, n.1, fevereiro de 1962, p. 1-24.
- Ray, I. (2016) The myth and reality of deindustrialization in Early Modern India. In 'A new economic history of colonial India', Chaudhary, L. Gupta, B. Roy, T. and Swamy, A. Routledge, NY.
- Robins, N. (2006) The corporation that changed the world. How the East Indian Company Shaped the Modern Multinational. Orient Logman.
- Roy, T. (2000) De-industrialization: Alternative View. Economic and Political Weekly, 35 (17), pp. 507-523.
- Said, E. (2003) Orientalism. Penguin Group.
- Sandes, Lt Col E.W C. (1935). The Military Engineer in India,Vol II. Chatham: The Institution of Royal Engineers.
- Tilly, Charles (1990). Coercion, Capital, and European States, AD 990-1990. Cambridge, Mass., USA: B. Blackwell.
- Wallerstein, I. (1986) Incorporation of Indian Subcontinent into capitalist world-economy. Economic and Political Weekly, 21(4), pp. 28-39.
- Williamson, J. (2008) Globalization and great divergence: terms of trade booms, volatility and the poor periphery, 1782-1913, Europen Review of Economic History, 12 (3), 355-391.

AMÉRICA "LA CHINA" ¿NUEVA ETAPA DE LA DEPENDENCIA LATINOAMERICANA?

Bernardo SALGADO RODRIGUES (UFRJ, Brasil)

CEPI II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumo: O presente trabalho debate a hipótese de uma nova etapa da dependência latino-americana a partir da crescente participação chinesa, que vêm aprofundando laços estratégicos com a região, principalmente na participação dos recursos naturais estratégicos. Atualmente, a maior interdependência com a China representa um câmbio estrutural: em uma região tradicionalmente e geopoliticamente influenciada pelos EUA, o maior vínculo com a potência asiática na reorientação da balança comercial e de investimentos materializa alternativas econômicas e políticas. Entretanto, modificar as condições internacionais onde as nações latino-americanas se inserem requer o estabelecimento de estratégias de inserção internacional que superem o perfil de exportadores de *commodities* no que tange às relações com os pólos dinâmicos da economia global. Em suma, pretende-se uma análise de dados quantitativos e qualitativos referentes à atuação chinesa no continente nos últimos anos. Assim, será possível avaliar se, e em que grau, tal cooperação teria sido pertinente para alavancar suas potencialidades produtivas, ou se, opostamente, constituiria apenas uma retórica reprodutora de padrões de subordinação e dependência. [17]

Introdução

No complexo tabuleiro geopolítico das relações internacionais, a América Latina se apresenta como importante eixo de acumulação capitalista e uma região estratégica para os distintos centros hegemônicos, com a China exercendo papel de destaque desde o início do século XXI, sendo atualmente uma das maiores parceiras comerciais e de investimentos da maioria dos países latino-americanos.

Contudo, a nova configuração das relações sino-latino-americanas ainda se encontra em construção, podendo se estabelecer como relações Sul-Sul ou reeditando os velhos padrões hierárquicos de liderança, por um lado, e subalternidade, por outro, historicamente característicos das relações econômicas Norte-Sul. Supõe-se que, a despeito de uma elevada quantidade de investimentos chineses ter crescido nos últimos anos, todos esses processos estiveram relacionados não a uma nova configuração de relações Sul-Sul, mas ao velho modelo de relações econômicas Norte-Sul. Assim, um estudo quantitativo e qualitativo, sob o ponto de vista da economia política internacional, a partir de um viés realista e levando em considerações aspectos geopolíticos, é de suma importância para refletir sobre o tipo de relacionamento que estaria sendo construído.

Desta forma, o presente artigo se divide num análise em cinco partes: 1) definição da hipótese de uma nova etapa de dependência latino-americana; 2) recentralização do Sudeste Asiático como pólo de acumulação de poder e riqueza no sistema internacional; 3) história das relações sino-latino-americanas, principalmente a partir de seu período de maior prosperidade, iniciado na década de 2000; 4) dados quantitativos e qualitativos, com a finalidade de se realizar um mapeamento das relações comerciais, setoriais e de investimentos chineses na América Latina; e 5) recursos naturais com intensa participação geoestratégica chinesa na região. A partir destas sessões, buscar-se-á realizar um diálogo a partir do tema proposto, buscando questionar e ratificar a suposição proposta.

Nova etapa da dependência latino-americana?

A suposição de que a presença da China na América Latina pode ser interpretada como uma nova etapa da dependência latino-americana enseja o debate nos meios acadêmicos principalmente a partir da década de 2000, quando a sua inserção na região pode ser constatada com maior intensidade. Entretanto, a fim de que se possa realizar uma avaliação desta hipótese, convém estabelecer os marcos teóricos do que se compreende como dependência e, assim, sua relação histórica na América Latina, para que a atividade chinesa possa ser compreendida - ou não - como uma nova etapa deste processo.

17 o autor é doutorando em Economía Política Internacional pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), membro do Laboratório de Estudos de Hegemonia e Contrahegemonia (LEHC-UFRJ) e membro do Grupo de Trabalho sobre Integración y la Unidad de América Latina y el Caribe de CLACSO (Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales).
E-mail: Bernardo.rodrigues@pepi.ie.ufrj.br bernardosalgado90@gmail.com

As visões da teoria da dependência buscaram entender a especificidade dos países periféricos latino-americanos, visualizando-os como parte integrante do sistema mundial, se afastando de qualquer ilusão igualitária em relação ao desenvolvimento capitalista. Em seus trabalhos, Theotônio dos Santos buscou entender a especificidade dos países periféricos e a relação que a dependência dos países latino-americanos impunha ao seu desenvolvimento no sistema capitalista. Para ele, la dependencia es una situación en la cual un cierto grupo de países tienen su economía condicionada por el desarrollo y expansión de otra economía a la cual la propia está sometida. La relación de interdependencia entre dos o más economías, y entre estas y el comercio mundial, asume la forma de dependencia cuando algunos países (los dominantes) pueden expandirse y autoimpulsarse, en tanto que otros países (los dependientes) solo lo pueden hacer como reflejo de esa expansión, que puede actuar positiva y/o negativamente sobre su desarrollo inmediato. De cualquier forma, la situación de dependencia conduce a una situación global de los países dependientes que los sitúa en retraso y bajo la explotación de los países dominantes. (SANTOS, 2011, p.361)

Em sua essência, o desenvolvimento dos países da América Latina possui padrões particulares, que estão atrelados à situação de dominação econômica, social e política a qual estão submetidos. Assim, estes padrões específicos determinam um desenvolvimento dependente que tem como característica fundamental a exploração tanto no âmbito das próprias economias nacionais, como na relação entre estas e os grandes centros de poder mundiais.

Na visão de Vânia Bambirra, o capitalismo dependente possui um caráter e modo de funcionamento que estão intrinsecamente conectados à dinâmica que assume historicamente o capitalismo nos países centrais, que inserem as próprias economias dependentes em suas políticas estratégicas a nível mundial. Para ela, a dependência seria redefinida e utilizada como categoria analítico-explicativa fundamental da conformação das sociedades latino-americanas e, através delas, procuramos definir o caráter condicionante concreto que as relações de dependência entre centro-hegemônico e países periféricos tiveram no sentido de conformar determinados tipos específicos de estruturas econômicas, política e sociais atrasadas e dependentes. (BAMBIRRA, 2012, p.38)

Desta maneira, o "atraso" dos países dependentes latino-americanos foi uma consequência do desenvolvimento do capitalismo mundial e, ao mesmo tempo, a condição desse desenvolvimento nas grandes potências capitalistas mundiais. Os países capitalistas desenvolvidos e os países periféricos formam uma mesma unidade histórica, que tornou possível o desenvolvimento de alguns e inexorável o atraso de outros. (BAMBIRRA, 2012, p.44) Ruy Mauro Marini foi outro autor dependentista com uma análise apurada da realidade latino-americana, definindo a dependência como "una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia." (MARINI, 1991) Em sua visão sistêmica, Marini (1991) afirma que la participación de América Latina en el mercado mundial contribuirá a que el eje de la acumulación en la economía industrial se desplace de la producción de plusvalía absoluta a la de plusvalía relativa, es decir, que la acumulación pase a depender más del aumento de la capacidad productiva del trabajo que simplemente de la explotación del trabajador. Sin embargo, el desarrollo de la producción latinoamericana, que permite a la región coadyuvar a este cambio cualitativo en los países centrales, se dará fundamentalmente con base en una mayor explotación del trabajador.

Logo, a esséncia da dependência repousa em dois elementos teóricos que consistem no caráter contraditório do desenvolvimento latino-americano: o do subimperialismo e o da superexploração do trabalho, este último identificado em três mecanismos: "la intensificación del trabajo, la prolongación de la jornada de trabajo y la expropiación de parte del trabajo necesario al obrero para reponer su fuerza de trabajo" (MARINI, 1991), que configuram um modo de produção fundado exclusivamente numa maior exploração do trabalhador.

Os autores dessa corrente procuram compreender a formação das economias latino-americanas em função do processo de acumulação de capital. Nesse sentido, tomam em consideração a estreita consonância da evolução histórica da América Latina com a dinâmica do capitalismo mundial, buscando demonstrar que a incorporação da região no mercado mundial foi imprescindível para o processo de transferência do eixo de acumulação nos países centrais. Assim, Marini (2012, p.47) constata que "a história do subdesenvolvimento latino-americano é a história do desenvolvimento do sistema capitalista mundial", em que "o subdesenvolvimento se estabelecia não como não desenvolvimento, mas como o desenvolvimento de uma trajetória subordinada dentro da economia mundial." (MARTINS, 2011, p.230)

Outra abordagem particular da teoria marxista da dependência seria constatada não somente em termos econômicos, mas também políticos. A dependência política não seria compreendida apenas como a imposição da interferência estrangeira no plano nacional, mas, sobretudo, como parte de uma dependência que faz com que o processo de tomada de decisões por parte das classes dominantes – em função dos interesses políticos 'nacionais' internos – seja dependente. Como os países dependentes são parte constitutiva do sistema capitalista internacional, suas classes dominantes jamais gozaram de uma real autonomia para dirigir e organizar suas respectivas sociedades. A situação de dependência termina por confrontar estruturas cujas características e cuja dinâmica estão subjugadas às formas de funcionamento e às leis de movimento das estruturas dominantes." (BAMBIRRA, 2012, p.143-144)

Logo, diante desta situação das classes dominantes latino-americanas, Bambirra cunha o termo "dominantes-dominados", cuja aceitação seria a única forma de manutenção do sistema de exploração, "abrindo as portas da economia dependente para a penetração e domínio do capital estrangeiro. Frente a isso, a alternativa, única e indiscutível, é o socialismo e, obviamente, esta alternativa é por princípio descartada pelas classes dominantes." (BAMBIRRA, 2012, p.145)

Neste contexto, a América Latina se encontra entrelaçada diante dos interesses de acumulação de poder e riqueza das grandes potências, que se lançam sobre a América Latina na disputa pelo controle monopólico dos seus mercados e das fontes de energia renováveis e não-renováveis, das matérias-primas estratégicas, das grandes reservas de água, do grande potencial de produção de alimentos e da rica biodiversidade que, portanto, a configura como uma protagonista geoestratégica fundamental nesta nova etapa no universo em expansão. Assim, num sistema internacional anárquico, competitivo e hierarquizado, o objetivo das grandes potências em relação aos Estados da periferia é garantir que seu desenvolvimento político, militar e econômico não afete seus interesses locais, regionais e mundiais.

De todos os pontos de vista, a América Latina é atualmente uma região essencial para o funcionamento e a expansão do sistema mundial, "e por isto deve sofrer uma pressão econômica e política cada vez maior, de fora e de dentro da própria região" (FIORI, 2008, p.58); pressão essa cada vez mais realizada pelo fator-China, como se buscará ratificar ao longo das sessões subsequentes.

Breve histórico das relações sino-latinoamericanas

Ainda que as relações entre China e a América Latina não sejam de proveniência recente, as mesmas foram, por muito tempo, deixadas de lado vis-à-vis as interações chinesas com outras partes do mundo, diante dos constrangimentos e janelas de oportunidades que se apresentavam com o desenrolar da Guerra Fria. Na década de 1950, imediatamente após a fundação da República Popular (RPC), três diretrizes principais guiaram a diplomacia promovida por Mao Zedong e Zhou Enlai, as mais importantes figuras do novo Estado chinês: um "novo começo", com anulação completa das relações diplomáticas estabelecidas pela "Velha China"[18] com outros países"; a adoção de uma postura completamen-

18 Referência à República da China (previamente à República Popular), governada pelo Partido Nacionalista Chinês (Kuomintang, ou KMT) de Chiang Kai-Shek; cujas elites dirigentes, após a derrota para os comunistas, refugiaram-se na Ilha de Formosa, atual Taiwan.

te antagônica ante as forças imperialistas; e, finalmente, uma política de alinhamento para com a União Soviética (URSS), responsável por imprescindível suporte no enfrentamento à ocupação japonesa nas décadas pregressas (ZHANG, 2012).

Nas décadas de 1950 e 1960, dentro do que poderia ser alcunhado de ciclo de "propaganda passiva" (TSAI e LIU, 2012: p.287-8), a lógica estratégica chinesa, influenciada tremendamente pela gama de movimentos de liberação nacional eclodindo em várias partes do mundo, era de que a América Latina pudesse aderir, ainda que gradualmente, aos movimentos anti-imperialistas em voga. Apostando nessa avaliação, o país tentou adotar maior altivez na promoção externa, objetivando adquirir suporte diplomático no continente. Contudo, sob a liderança política de Mao, inicialmente ainda próximo à URSS, e as tensões do contexto geopolítico internacional, tais tentativas expansionistas sofreram diversos reveses e, ante uma fortíssima ingerência dos EUA, a política do País do Meio para a região sob esse ciclo foi corretamente alcunhada de "promoção passiva", com avanços tímidos ante outras preocupações mais imediatas.

Nos anos 1970, contudo, tanto o cenário interno quanto o externo mudam bastante; poder político considerável foi logrado também pela nação asiática na arena global com a conquista do assento permanente no Conselho de Segurança da ONU a partir de 1971, favorecendo principalmente a consolidação de maior capilaridade entre os países do Terceiro Mundo. Cumpre ressaltar que, em parte pelo próprio sucesso no clamor de representação junto à instituição multilateral, a China desencadeou uma nova onda de ampliação de seus laços diplomáticos (TSAI e LIU, 2012: p.290). Entre 1970 e 1982, por exemplo, estabeleceu relações com 56 nações no Terceiro Mundo, incluindo 13 países latino-americanos como México, Chile, Brasil, e Argentina, os mais influentes da região.

Na década de 1980, com a abertura chinesa e as reformas para inserção na economia internacional e seus mercados, passou a haver destaque um pouco maior para as iniciativas de cooperação Sul-Sul. Mas, em função também de fatores como o distanciamento geográfico e as relações bilaterais mornas, os laços China-América Latina permaneceram limitados, a despeito do aumento do comércio nestes anos, partindo de uma base bem irrisória (SUTTER, 2012: p.324).

Em uma era supostamente mais "multipolar" com o fim da Guerra Fria, muito embora novas oportunidades tenham surgido para o país asiático, novas pressões eclodiram para lidar com novos imperativos estratégicos. Assim, a diretriz chinesa de política externa no novo cenário mundial passou ser enquadrada como o de "ação dentro da não-ação" (*jingzhongyoudong*), capturando o princípio de aguardar o *timing* correto para só então completar um objetivo último em alguma extensão pretendida. Em termos específicos de relações de política exterior para com a América Latina, o líder chinês Yang Shangkun expressou, em sua visita ao continente nos anos 1990, o que assinalou como "quatro princípios" latentes para tal aliança: que ambas as partes estabeleceriam relações cooperativas amigáveis com base nos Cinco Princípios de Coexistência Pacífica[19]; que tanto o comércio bilateral quanto a cooperação econômica e tecnológica fossem expandidos pelo interesse mútuo; que ambas as partes respeitem os valores e tradições culturais de cada um; e, finalmente, que empreendessem esforços conjuntos visando lograr uma nova ordem política e econômica internacional, mais multipolar, consultiva, e menos assimétrica (TSAI e LIU, 2012: p.292-3).

Ao trilhar os passos da regionalização e globalização mundial, a China desenvolveu sistematicamente relações comerciais e diplomáticas mais aprofundadas com a América Latina e o Caribe. Em outras palavras, a potência asiática engajou-se com nosso continente de modo a expandir interações e fortalecer

19 Tais Cinco Princípios constituem eixos norteadores fundamentais para a política externa chinesa, possuindo alta resiliência desde o período da economia maoísta planificada até décadas depois da transição. Ganharam "corpo" com a visita de Zhou Enlai à Índia e Burma, onde publicou comunicados conjuntos advogando-os, e posteriormente endossando-os na famosa Conferência de Bandung (1955). São eles: respeito mútuo pela soberania e integridade das outras nações; não-agressão mútua; não-interferência mútua nos assuntos internos de cada país; equidade e cooperação em prol do benefício mútuo; e, finalmente, coexistência pacífica (ZHANG, 2012: p.59-61).

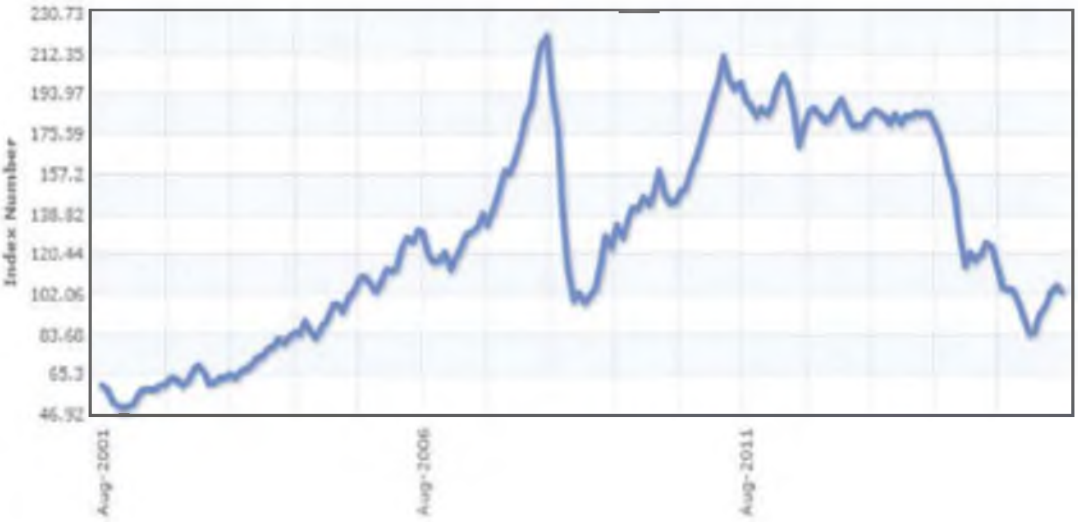
suas próprias reformas em curso, principalmente após sua adesão à Organização Mundial do Comércio (OMC), em 2001. Exemplo disso é que, ao longo dos últimos anos, assinaram inúmeros acordos intergovernamentais com mais de vinte nações latino-americanas e desenvolveram, a largos passos, relações bilaterais mediante parcerias estratégias como a APEC (*Asia Pacific Economic Cooperation*) e outras. Boa parte dessa acentuada inclinação da China se deu pela busca por *commodities*, de natureza agrícola e mineral, as quais o país asiático é bastante dependente, embora suas importações se mitiguem também entre outros países e continentes; e também busque mercados para absorção de suas exportações, concentradas em manufaturas e produtos com diferentes proporções de valor agregado (SUTTER, 2012).

Como bem salientam Tsai e Liu (2012), desde iniciativas como a visita do Ministro das Relações Exteriores chinês Tang Jiaxuan em 2001 no Chile, apregoando a cooperação Sul-Sul e preparando terreno para o fortalecimento das trocas inter-regionais, o processamento do comércio exterior chinês foi turbinado. Isto fez da América Latina uma dos maiores receptoras de IED do China, com perspectivas de crescer ainda mais, demonstrando o intenso apreço estratégico que Beijing guarda pela região, algo corroborado pelos marcos das duas vindas do presidente Hu Jintao ao continente, em 2004 e em 2008. A seguir, realizar-se-á a problematização qualitativa de tais relações econômicas citadas, bem como suas decorrências estruturais, identificando desafios remanescentes à luz dos dados empíricos arrolados e da hipótese de aprofundamento de uma nova etapa dependentista, para que se possa delinear um quadro com as implicações e impactos concretos da ascensão chinesa no regime produtivo latino-americano dentro da divisão internacional do trabalho.

China e América Latina hoje

Esta parte do artigo analisará a crescente interdependência política e econômica dos países latino-americanos com relação à China nos anos recentes, destacando alguns de seus principais fatores contribuintes, as mudanças ao longo de tal recorte, e também prognósticos futuros. Em termos do comércio internacional, a presença da RPC no continente operou na figura de compradora de recursos naturais e energéticos; cujos preços, muito em função de tal demanda (e também de certa volatilidade especulativa), se elevaram consideravelmente até 2008, ano da eclosão da crise financeira global (VADELL, 2011: p.60). A figura abaixo busca mapear sinteticamente a variação no índice geral de preços de tais *commodities* (incluindo na cesta:minerais, agrícolas, etc), inclusive o arrefecimento de seus valores nos últimos anos, fato que será explicado mais adiante:

Figura 1 – Índice geral de preços das *commodities*[20], 2001-2016 (2005 = 100)



Fonte: INDEX MUNDI. Disponível em: <http://www.indexmundi.com/commodities/>. Acesso em 11 de setembro de 2016.

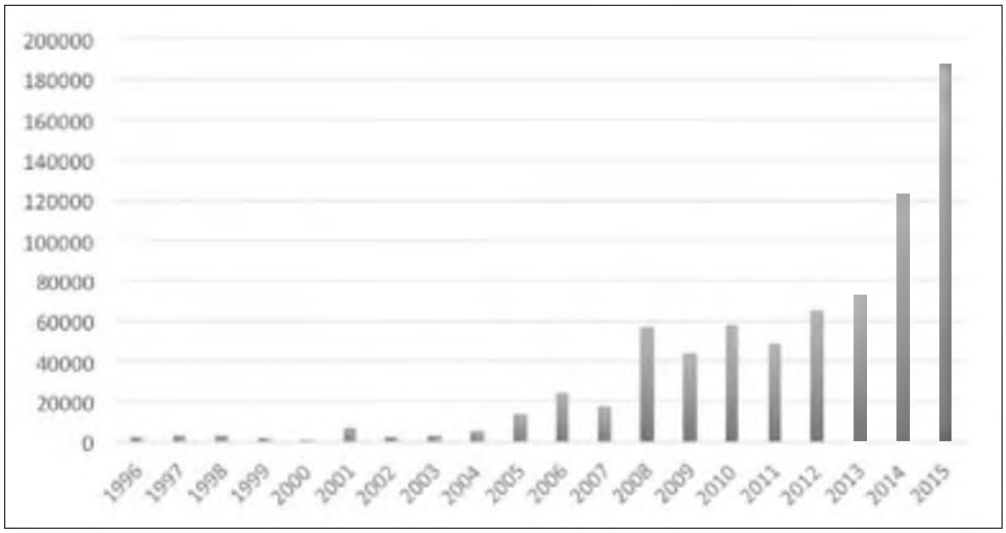
O crescimento chinês, de maneira geral, respondeu por importante valorização de produtos da periferia geoeconômica mundial. Para além disso, sua ascensão também alterou bastante a correlação de forças existente entre os poderes centrais e potências regionais (VADELL, 2011; PECEQUILO, 2013). Esta dinâmica, concomitantemente conflitiva e cooperativa (BECARD, 2013), consubstanciou-se com o abastecimento de recursos naturais e energéticos, provocando a já referida elevação dos preços a partir de 2002 graças à crescente necessidade dos mesmos pela China para sustentar seu espetacular crescimento, protuberante em tal década.Dentro dessa lógica, suas autoridades buscaram um estrito pragmatismo na abordagem para a América Latina, com um relacionamento mútuo atravessando o século XX e aprofundando-se no século XXI, ainda que o cenário de política internacional e o contexto da economia global tenha cambiado.

Dentre os eixos norteando a maior aproximação chinesa, figuram as motivações de cultivo a um mercado consumidor considerável para seus produtos; a busca de apoio para alavancar agendas estratégicas diversas no âmbito das instituições multilaterais; e a segurança energética. Diante do notável crescimento das relações comerciais, em 2008 o governo chinês publica o documento conhecido como "Livro Branco da China para a América Latina", denotando pilares primordiais das relações com o continente, que, pelo menos em termos retóricos, deveriam se basear na equidade e na cooperação mutuamente benéfica. Em seguida a tal documento, o padrão de investimentos é revigorado, com montantes ainda maiores de inversões no continente e no Cone Sul em especial. O principal mote ao qual se orienta o IED chinês é o setor de hidrocarbonetos, seguido pelo de mineração e todas as outras atividades primárias[21]. Em termos proporcionais, vale ressaltar que os investimentos chineses destinados à América Latina ainda perfazem valor tímido ante a composição total, majoritariamente concentrada no próprio sudeste asiático e suas múltiplas cadeias produtivas de valor, muito embora nosso continente já figure como o segundo destino estratégico.Ao menos, assim atestariam os gráficos seguintes:

20 O Índice Geral de Preço das Commodities leva em conta uma média ponderada dos preços de uma determinada cesta de produtos primários, baseando-se em prognósticos acerca de seus preços presentes e futuros. O índice decomposto segue no anexo.

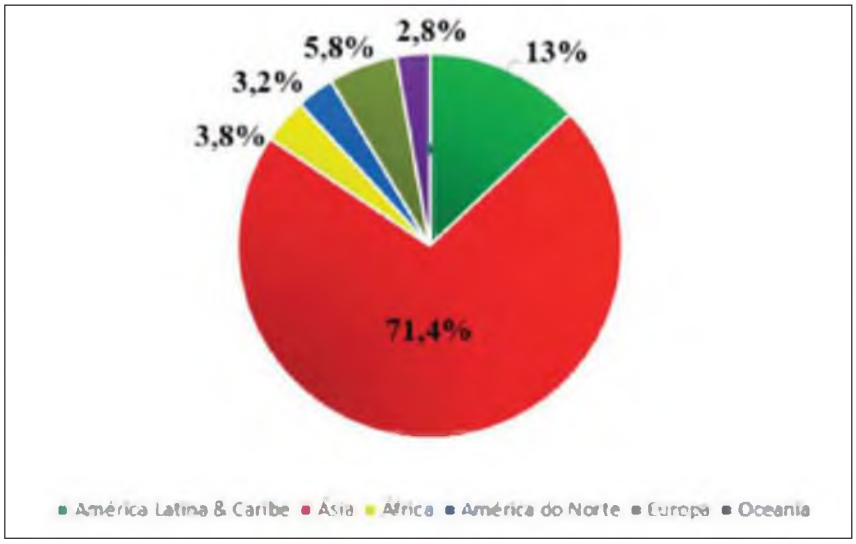
21 As características gerais do IED chinês na região são descritas, conforme Slipak, da seguinte forma: orientação para o longo prazo e segurança de recursos; estabelecimento de firmas chinesas com pouca ou nenhuma transferência de tecnologia aos países de destino; ausência de condicionalidades; ausência de promoção de uma agenda específica por parte do País do Meio; e, finalmente, obras de infraestrutura trazendo consigo a obrigatoriedade de firmas de origem chinesa e provisão de insumos e produtos intermediários de determinado valor agregado (2014: p.111).

Gráfico 1 – Evolução do Investimento Externo Direto (IED) da China em outros países, 1996-2015



Fonte: OCDE. Disponível em: <http://www.oecd.org/corporate/mne/statistics.htm>.

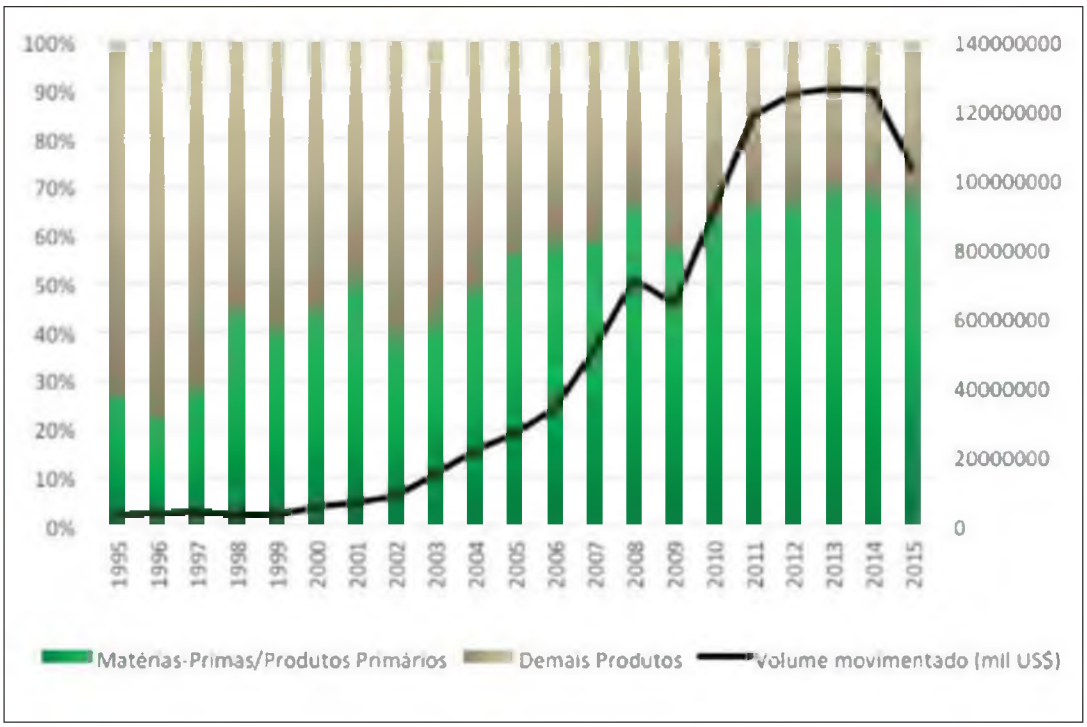
Gráfico 2 –Investimento Externo Direto (IED) da China por região, 2011 (%)



Fonte: CEPAL. *Chinese Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*. Working Document, 2013.

Em contrapartida, as importações consumidas pelas nações latino-americanas da China, revigoradas pela expansão do consumo e do mercado interno nos anos 2000, guardam um perfil concentrado nos produtos manufaturados e de maior valor agregado. Ao colocar isto em perspectiva com a composição dos produtos adquiridos pelos chineses (Gráfico 3), nota-se um gritante contraste de especialização em produtos de baixo valor agregado - matérias-primas, em larga maioria -, incapazes de alavancar os ganhos de produtividade desses países e, em função do pouco adensamento tecnológico, com seus preços e condições de oferta e demanda determinados no âmbito dos mercados internacionais. Desta forma, fica latente como os benefícios do comércio entre ambas as partes são altamente concentrados em poucos estados e setores, revelando, adicionalmente, uma desigualdade geográfica na distribuição do *spill-over*. (GALLAGHER e PORZECANSKI, 2008; VADELL, 2011; BECARD, 2013; PECEQUILO, 2013; SLIPAK, 2014).

Gráfico 3 – Perfil e composição das importações chinesas da América Latina e Caribe, 1995-2015



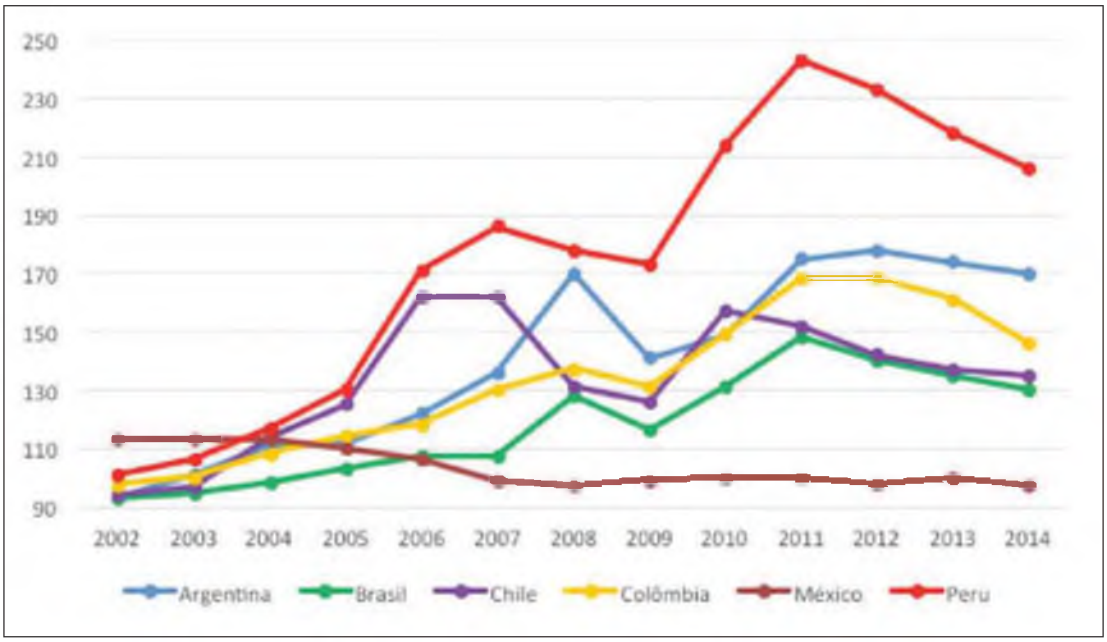
Fonte: WORLD BANK, WITS – *World Integrated Trade Solution*. Disponível em: <http://wits.worldbank.org/> Acesso em 10 de setembro de 2016.

Assim, como pontua Vadell:

Embora o relacionamento crescente da RPC com os países da América do Sul tenha de fato contribuído para a recuperação econômica da sub-região, esse vínculo é marcadamente assimétrico. Em outros termos, para manterem-se na trilha do crescimento, os países da América do Sul dependem mais da RPC do que a China deles. (2011, p.69)

A primeira década do século XXI, mais para a América do Sul do que propriamente para a América Latina, foi importante por um conjunto de transformações sociais, que, ao menos em termos de densidade econômica, fizeram a região reemergir no cenário geopolítico global (PECEQUILO, 2013). A década de 1990 foi notadamente de baixo perfil, tendo em vista o fracasso na adequação ao receituário neoliberal ortodoxo e restritivo preconizado pelo Consenso de Washington. Enquanto isso, um maior esforço por autonomia correlaciona-se com a emergência dos projetos políticos de esquerda/progressistas pela região na década seguinte, com maior sensibilidade para tentarem equacionar as altíssimas desigualdades mediante políticas de redistribuição de renda e inclusão social. A amálgama de todos estes aspectos contribui para a elevação da prosperidade do continente no curto prazo, muito embora tais governos não tenham se arvorado no enfrentamento de problemáticas estruturais, podendo acarretar em maior dependência e vulnerabilidade no futuro, ainda mais diante de uma provável tendência de reversão consolidada dos termos de troca anteriormente favoráveis (ver Gráfico 4). Dentre algumas das questões cruciais apontadas, figuram as seguintes: desindustrialização, relativização do setor de serviços, saturação dos mercados internos e desequilíbrios comerciais e produtivos (OLIVEIRA 2010; BECARD, 2013; PECEQUILO, 2013).

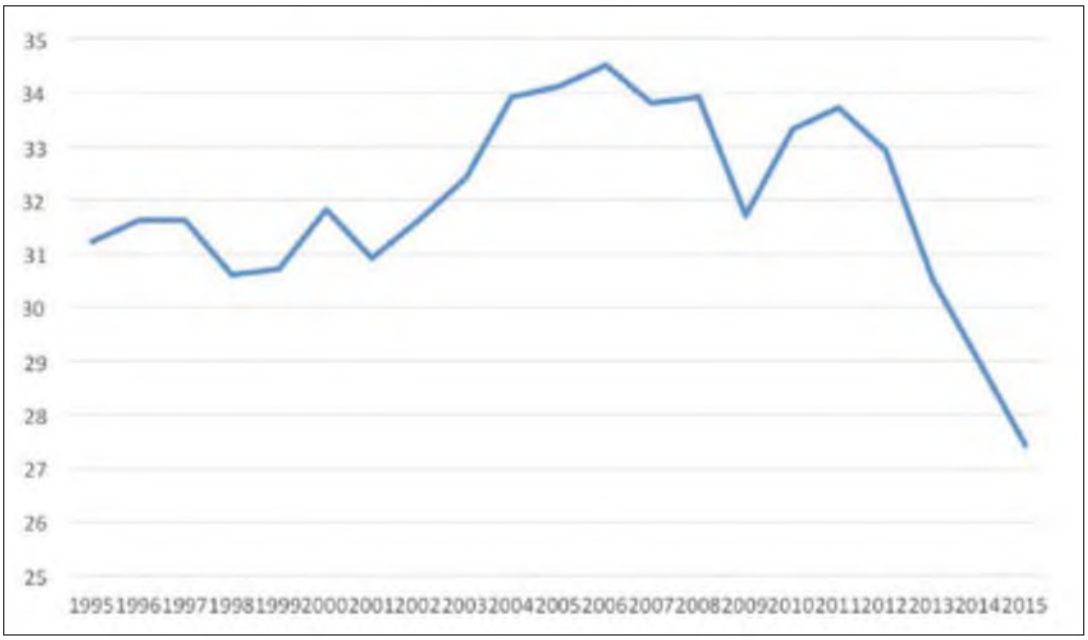
Gráfico 4 – Termos de troca (VE/VI) das principais economias latino-americanas, 2002-2014 (2000=100)



Fonte: WORLD BANK, *World Development Indicators*.

Quando a referência é propriamente a reprimarização da pauta exportadora, cabe ainda salientar o caráter não-permanente da transformação gerada pelo direcionamento da produção ao mercado chinês, uma relativização da importância dos laços políticos e econômicos regionais, a partir do desvio de comércio para a China e a troca de dependência Norte-Sul com os Estados Unidos por uma nova "dependência" Sul-Sul com a China. Ademais, a"substituição dos fluxos inter-regionais de comércio e complementaridade entre as nações sul-americanas também reduz a possibilidade de adensamento político local via arranjos de integração ou alianças ad hoc" (PECEQUILO, 2013: p.110). Os dados abaixo (Tabela 2 e Gráfico 4)ajudam a corroborar como o continente já viria passando por severos constrangimentos em termos de um desenvolvimento puxado pela indústria, dificultado bastante pela sobreapreciação cambial vivida por tais países na década.

Gráfico 5 – Participação do valor agregado da indústria no PIB daAmérica Latina; 1995-2015 (%)



Fonte: WORLD BANK, *World Development Indicators*.

Cumpre ainda destacar câmbio de modelo vivenciado pela China desde a crise financeira, trazendo consequências profundas para o cenário conjuntural imposto aos países latino-americanos. Após décadas de crescimento vigoroso com forte participação das exportações, ampliação de *market share* e dos investimentos, o desempenho econômico chinês viria desacelerando e dando sinais de esgotamento em termos de possibilidades de expansão do PIB. Isto operaria por distintos elementos, como: sua estrutura demográfica, uma saturação da demanda global, e também sua proximidade da fronteira tecnológica industrial, dificultando maior obtenção de ganhos marginais de produtividade (MOURA, 2015; PEREIRA e RIBEIRO, 2016). Em função disto, e também desafios do país asiático como a inclusão da massa populacional pobre e o imperativo de um mercado interno vigoroso, a atual geração de governantes chineses, liderada por Xi Jinping, viria tentando imprimir uma reorientação para a demanda e consumo domésticos, de modo a imprimir um crescimento mais qualitativo. Em decorrência, tem-se um cenário de readequação a um "novo normal", onde tradicionais exportadores de *commodities* (agrícolas ou minerais) passam a se defrontar com vulnerabilidades, conforme a derrocada relativa na indústria e do setor manufatureiro chinês, agora substituído pelo vigor do setor de serviços, se soma ao desaquecimento da construção civil e investimentos, cristalizando uma redução da demanda por tais produtos, pressionando seus preços para baixo (MOURA, 2015: p.103; WEI, 2016).

A China, pelo vetor da projeção de seu poder em escala global e inundação de mercados com suas manufaturas, impõe grande obstáculo à margem detida pelos países latino-americanos para perseguição de alternativas políticas autônomas, sugerindo, possivelmente, maiores tensões futuras no que tange à competitividade e a própria manutenção da parceria político-estratégica (OLIVEIRA, 2010: p.90; PECEQUILO, 2013: p.111; BECARD, 2013: p.20). Não obstante, tal "ofensiva" não pode, de forma rudimentar e simplista, ser alcunhada ou aludida a qualquer neoimperialismo ao molde estadunidense exatamente pelo distintivo fato de não haver pressões políticas diretas, com uma relação sem condicionalidades notória do padrão de política externa chinesa, conforme atentado na seção pregressa. Assim, não se observa, da parte da China, geração de demandas políticas e econômicas estruturais – ou seja, um modelo imposto – para a construção efetiva de parcerias com as diversas nações. Esta perspectiva será mais bem elucidada na próxima seção e nas considerações finais.

Sumarizando, o cenário futuro para o continente, na esteira dos indicadores aqui arrolados, mostra-se altamente preocupante em uma série de aspectos estruturais. No que tange ao padrão de relações entre a China e a América Latina, se configura uma inegável interdependência comercial assimétrica, corporificada na especialização regressiva e volatilidade nos termos de troca[22]. A despeito da emergência do país asiático ter representado, nos anos 2000, alternativa frente aos constrangimentos da agenda do Consenso de Washington, os governos latino-americanos (ignorando as clivagens ideológicas) mostraram-se incapazes de formulação de estratégias políticas desenvolvimentistas de longo prazo para equacionar tais desafios, pertinentes principalmente às questões da indústria e inserção internacional. Assim, como atenta Slipak (2014: p.111), mantida tal relação econômica constante, apenas exacerbará uma crescente integração assentada unicamente em vantagens comparativas tradicionais e desiguais!

O interesse chinês nos recursos naturais latino-americanos

A mudança na estrutura produtiva mundial proporcionada pela China radicalizou a divisão internacional do trabalho, descentralizando indústrias, por um lado, e desindustrializando e reprimarizando várias economias, impulsionando uma grande demanda de recursos naturais (que engendra, concomitantemente ao processo de extração e de processamento, novas estruturas para demandas energéticas e infraestruturais para escoamento e circulação). Essa demanda chinesa por recursos naturais foi "o principal fator responsável pela alta dos preços internacionais das commodities e consolidou-se como o motor da expansão da indústria extrativa em nível global." (MORENO, 2015, p.12)

Desta maneira, os investimentos diretos da China na região vêm se destinando à compra de matérias primas e formação de joint-ventures na aquisição de licenças de exploração de recursos naturais e, em casos de obras de infraestrutura, para atuação de empresas transnacionais em aliança com estatais chinesas. Para Moreno (2015, p.33-34), evidencia-se "a oportunidade que a América Latina oferece apenas para provisão de matérias-primas, na contramão do que seria uma relação mais equitativa, que potencializasse o comércio intra-industrial".

As exportações latino-americanas para a China, assim como os investimentos chineses na região, encontram-se concentrados em *commodities* – especialmente commodities extrativas – em comparação ao resto do mundo. "This has raised an important issue for LAC—is the'resource curse' once again dominating the region's development model? That is, does LACcontinue to be primarily an exporter of commodities and raw materials?"(ROETT, 2010, p.204)

Os investimentos que a região latino-americana recebe da China não tendem a desenvolver capacidades locais ou regionais, nem atividades intensivas em conhecimento ou encadeamentos produtivos. A localização de empresas chinesas, como os direcionamentos de investimento às commodities, tendem a potencializar e aprofundar as atividades extrativas em detrimento de atividades com maior valor agregado, reforçando o caráter reprimarizador das economias latino-americanas. Neste contexto, Svampa y Slipak definiram e cunharam o termo "Consenso de los Commodities." (FORNILLO, 2015, p.53)

Portanto, o Consenso das Commodities corresponde a uma adesão a um projeto baseado na exportação dos recursos naturais latino-americanos, independente das matrizes ideológicas e políticas dos Estados em questão; tanto governos de esquerda, centro-esquerda, centro-direita e direta se inserem neste contexto, ainda que com que finalidades e propósitos distintos.

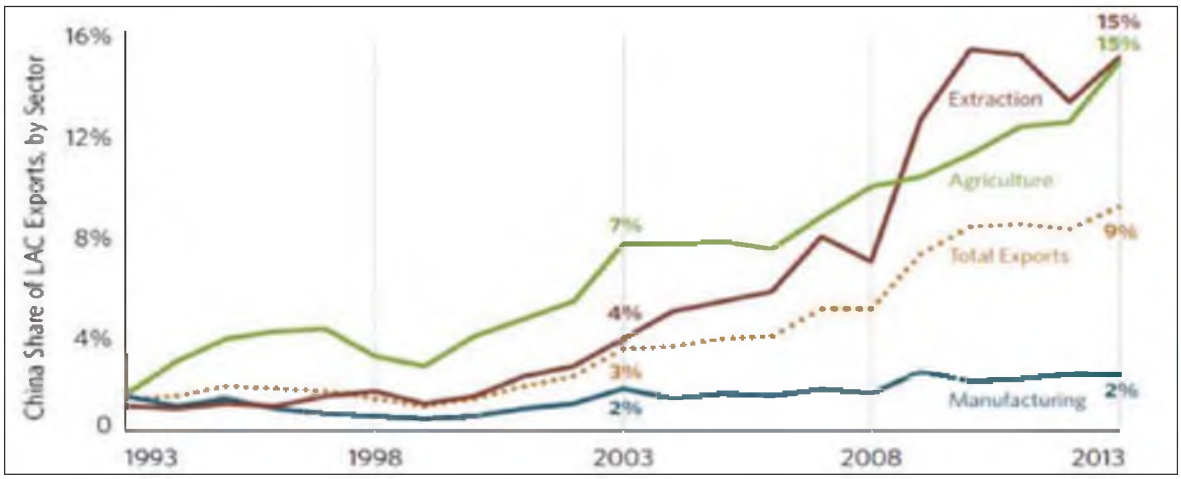
Así como el «Consenso de los Commodities» reúne a gobiernos que adhierena una matriz de pensamiento neoliberal ortodoxa junto a otros que la rechazan enfáticamente, lo mismo sucede con los

22 Cristalizando, assim, uma especialização aos moldes do sistema centro-periferia, fazendo ressurgir um renovado modelo agrário-exportador (ou commodity-exportador) para os países periféricos. "Se realizarmos um exercício de análise prospectiva para a América do Sul, resulta muito difícil pensar em projetos de integração e de estratégias de inserção internacional, sem levar em consideração o gigante asiático como o mais importante ator extra-regional na região" (VADELL, 2011: p.72).

vínculos sino-latinoamericanos. Los gobiernos que aún reivindican recetas neoliberales pueden celebrar tlcy practicar abiertamente una relación comercial basada en ventajas comparativas, mientras que los gobiernos progresistas presentan esta relación como una ruptura con los hegemones tradicionales. (SLIPAK, 2014)

Analisando-se as exportações latino-americanas para a China por setor, destaca-se a preponderância dos setores agrícola e extrativo. A China triplicou a sua quota do total das exportações latino-americanas na última década, mais do que triplicou as exportações de produtos extrativos e duplicou a sua quota das exportações agrícolas. Mas a sua demanda por bens manufaturados continua constante, ficando em cerca de 2% das exportações de manufaturados da ALC. (RAY et al, 2015)

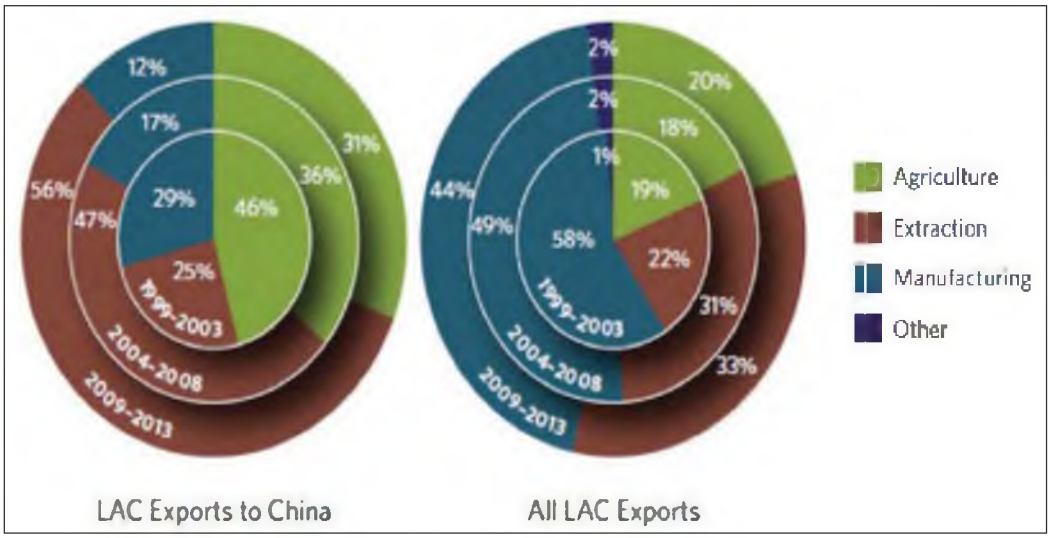
Gráfico 6 - Participação da China nas exportações da América Latina por setor, 1993-2013



Fonte: RAY *et al*, 2015.

A China tem sido um motor importante na expansão da exportação de bens agrícolas e extrativos da América Latina. Como mostra a figura abaixo, enquanto as exportações agrícolas e extrativas para a China cresceram como proporção do PIB, essas exportações para o resto do mundo permanecem estagnadas ou mesmo caíram durante a última década. A demanda chinesa também desempenhou um papel no aumento do nível geral da maioria das *commodities* durante o período, aumentando significativamente os termos de troca em favor da América Latina. (RAY et al, 2015)

Gráfico 7 - Composição da pauta exportadora da América Latina por setor

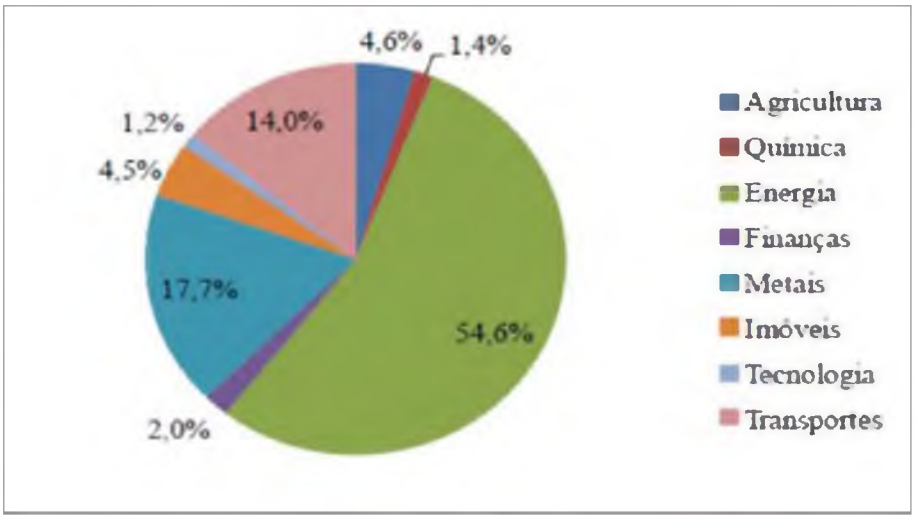


Fonte: RAY *et al*, 2015.

Entretanto, parte significativa dos países da região possui déficit comercial com a China. Ainda, é preciso destacar que o padrão de comércio, mesmo nos países superavitários, foi marcado por uma relação assimétrica em que se verificaram elevados superávits em favor da região nos produtos primários e nas manufaturas intensivas em recursos naturais e crescentes déficits nos produtos manufaturados (de baixa, média e alta intensidade tecnologia), sobretudo após a crise internacional, quando a China direcionou parte de suas exportações de manufatura da Europa e dos Estados Unidos para a região. Em contrapartida, as exportações da China para a América Latina são compostas, fundamentalmente, por produtos eletrônicos e mecânicos. Concomitantemente, os países da América do Sul que possuem um parque industrial considerável são os mais prejudicados com o desenvolvimento dessa especialização comercial. (VADELL, 2011)

Da mesma maneira, a China vem expandindo de forma expressiva o investimento direto especialmente na segunda metade da década de 2000, cujo interesse primordial tem sido voltado aos recursos naturais e energia (petróleo, cobre e ferro). O IED chinês na América Latina ficou concentrado, sobretudo, no setor de energia (54,6% do total acumulado entre 2005 e 2013), sendo que deste valor 40% foram direcionados ao segmento do petróleo. As participações de outros setores de atuação das empresas chinesas na América Latina foram: 17,7% em metais; 14% no setor de transporte (automóveis); 4,6 % na agricultura; 4,5% em imóveis

Gráfico 8 - IED chinês na América Latina: participação por setor econômico (média acumulada, 2005-2013)



Fonte: The China Global Investment Tracker/Heritage Foundation.

Evidencia-se a estratégia chinesa de garantir o acesso às fontes de recursos naturais entre 2005 e 2013 (RAY et al, 2015). A América do Sul é o destino principal dos IED chineses, que podem ser divididos em três principais categorias, de acordo com seus propósitos:a) "orientados aos recursos naturais" (*natural resource-seeking*); b) "orientados ao mercado"(*market-seeking*) e c) "orientados à eficiência" (*efficiency-seeking*). A grande maioria dos IED comdestino à América do Sul são orientados à exploração de recursos naturais, em setores de grande demanda da China, como cobre, aço, petróleo e soja. Ademais, pode-se observar investimento em infraestrutura ligados a facilitar o escoamento desses produtos. (VADELL, 2011)

Com isso, a maior presença chinesa tende a reforçar as barreiras econômicas e políticas ao desenvolvimento de longo prazo, uma vez que a região pouco avançou em termos de construção de suas próprias estratégias nacionais e/ou regionais de inserção internacional menos dependente da dinâmica do comércio internacional.

Conclusão

O presente artigo buscou realizar uma análise teórica e empírica da nova configuração internacional entre América Latina e China, propondo a hipótese de uma nova etapa de dependência latino-americana. Assim, parte-se da questão de se estaríamos perante um padrão de relacionamento que poderia constituir uma renovada relação de cooperação Sul-Sul ou, pelo contrário, um novo tipo de relacionamento Norte-Sul.

Esse processo, se considerado somente a pauta de exportações, pode ser interpretado como uma reprimarização ou especialização regressiva do padrão comercial dos países latino-americanos, agravando inclusive a desindustrialização e encorajando o aumento da financeirização. Tais resultados são não apenas evidentes, mas também reveladores dos efeitos danosos às cadeias produtivas latino-americanas da inserção internacional chinesa. Ou seja, as relações sino-latinoamericanas configurar-se-iam, a princípio, como uma nova etapa de dependência, uma relação Norte-Sul, uma vez que as relações externas acabam reproduzindo antigos padrões de subordinação e dependência, ainda que em novos termos e em uma conjuntura internacional distinta; uma evolução e dinâmica do padrão Norte-Sul com características bem particulares.

Portanto, há indícios de uma nova etapa de dependência latino-americana, dentro de uma reconfiguração macroestrutural onde a China exerce o papel de outra potência somada ao jogo. Não obstante, é uma dependência reproduzida sobre circunstâncias peculiares e uma natureza completamente distinta; onde, em função de especificidades da resiliente política externa chinesa e também de seu imperativo requerimento energético, não há imposição propriamente de uma agenda chinesa para o continente, com diretrizes pré-estabelecidas. Assim sendo, os constrangimentos defrontados pelos *policymakers* latino-americanos seriam bem diferentes dos existentes sob o paradigma anterior do Consenso de Washington. Caberia aos governos, então,o enfrentamento da problemática estrutural da dependência primário-exportadora desses países, bem como os respectivos desequilíbrios engendrados (já pontuados ao longo do trabalho), de modo a vislumbrarem efetivamente um novo perfil de desenvolvimento, com inclusão social concomitantemente a uma inserção internacional exitosa.

A China é altamente dependente de recursos naturais, que faz com que tenha certa instabilidade e busque mercados de suprimento por parte do governo chinês. Ratificou-se que a China acaba reproduzindo as relações econômicas que as outrora potências mundiais realizavam na região latino-americana; entretanto, na busca de um mundo multipolar tal qual preconizam os chineses, deveriam desvincular-se da estratégia atlantista, realizando relações comerciais com os demais países do Sul Global de maneira horizontal, buscando a redução das fronteiras econômicas e tecnológicas. Ainda, constata-se que consiste numa dependência diferenciada, quando comparada às demais etapas de dependência latino-americanas desde os tempos coloniais: não há uma imposição ideológica ou condicionalidades econômicas e políticas strictu senso, e sim prerrogativas que se baseiam no próprio desenvolvimento econômico-político da China, baseado principalmente no comércio quando se refere às relações internacionais. Os interesses estratégicos chineses relacionam-se com a nova fronteira de expansão capitalista que a América Latina engendra. A China, portanto, se aproveita da estrutura produtiva que historicamente se estabelece na América Latina; o modelo é histórico, a atuação do país asiático é que consiste a novidade do século XXI.

Para a América Latina, o primeiro passo seria compreender as caracterísitcas de seus vínculos com a China ao definir sua inserção global. É imprescindível a modificação de sua estrutura produtiva que coíba novas etapas de dependência e, consequentemente, realize alianças para, de um lado, suprir o mercado chinês, e de outro, realizar o processo de industrialização dos recursos naturais, visando reduzir o baixo valor agregado de seus produtos e vulnerabilidade de seus preços e fomentando projetos de diversificação industrial de maior valor agregado e de fomento científico-tecnológico.

A continuidade do crescimento e do processo de distribuição de renda latino-americano na década de 2010 depende cada vez mais da dinâmica e composição do crescimento mundial e seus efeitos sobre os preços de commodities. Isso mostra que a região perdeu mais uma oportunidade histórica para redefinir a sua inserção na economia mundial. Os limites econômicos e políticos ao desenvolvimento parecem ter se ampliado. Entretanto, continua-se sem construir capacidades internas para direcionar a região numa trajetória mais autônoma, cujos efeitos nocivos das crises internacionais sejam cada vez menores e mitigados. A ascensão chinesa e a sua crescente presença na região devem ser visualizadas como janelas de oportunidade para esse fim, no qual o engajamento político-econômico baseado numa integração regional multisetorial se apresenta como objetivo imediato.

Referências bibliográficas

- ABU-LUGHOD, Janet. Before European Hegemony: The World System A.D. 1250-1350. New York, Oxford: Oxford University Press, 1989.
- ARRIGHI, Giovanni. Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI. São Paulo: Boitempo, 2008.
- ARRIGHI, Giovanni; HAMASHITA, Takeshi; SELDEN, Mark (Ed.). The Resurgence of East Asia: 500, 150 and 50 year perspectives. Londres, Nova York: Routledgecurzon, 2003.

- BAMBIRRA, Vânia. O capitalismo dependente latino-americano. Florianópolis: Editora Insular, 2012.
- BECARD, Danielly. "China diplomacy and trade in Latin America". Estudos Internacionais, Vol. 1, 2013. pp.223-239.
- CEPAL. Chinese Foreign Investment in Latin America and the Caribbean. Working Document, 2013. Disponível em: <http://www.cepal.org/en/publications/35927-chinese-foreign-direct-investment-latin-america-and-caribbean-china-latin-america>.
- COELHO, Diego Bonaldoet al. A ascensão da China e seus reflexos no Brasil: fundamentos e evidências para uma estratégia de desenvolvimento. Rev. Bras. Inov, Campinas, v. 14, p.85-108, jul. 2015.
- FIORI, José Luís. O sistema interestatal capitalista no início do século XXI. In: FIORI, José Luís; SERRANO, Franklin; MEDEIROS, Carlos Aguiar de. O mito do colapso do poder americano. Rio de Janeiro: Record, 2008. p. 11-70.
- FORNILLO, Bruno (Org.). **Geopolítica del litio:** Industria, Ciencia y Energia en Argentina. Buenos Aires: El Colectivo; Clacso, 2015.
- FRANK, Andre Gunder; GILLS, Barry K.. The World System: Five Hundred Years or Five Thousand?. Londres, Nova York: Routledge, 1993.
- GALLAGHER, Kevin; PORZECANSKI, Roberto. "China Matters: China's Economic Impact in Latin America". Latin American Research Review, Vol.43, No.1, 2008.
- INDEX MUNDI. Commodity Prices Index. Disponível em: <http://www.indexmundi.com/commodities/>. Acesso em 11 de setembro de 2016.
- KENNEDY, Paul. The rise and fall of the great powers: economic change and military conflict from 1500 to 2000. New York: Random House, 1987.
- LAI, Hongyi; KANG, Su-jeong. "Economic Development and China's Foreign Policy". IN.: KAVALSKY, Emilian (ed.). The Ashgate Research Companion to Chinese Foreign Policy. Surrey: Ashgate, 2012. pp.113-121.
- MARINI, Ruy Mauro. Dialéctica de la dependencia. 11ª ed. Cidade do México: ERA, 1991.
- _____. Subdesenvolvimento e revolução. 3ª Edição. Florianópolis: Insular, 2012.
- MARTINS, Carlos Eduardo. Globalização, dependência e neoliberalismo na América Latina. São Paulo: Boitempo, 2011.
- MORENO, Camila. O Brasil Made in China: para pensar as reconfigurações do capitalismo contemporâneo. São Paulo: Fundação Rosa Luxemburgo, 2015.
- MOURA, Rafael. "A desaceleração chinesa e o 'Novo Normal': implicações estruturais para a economia e o setor financeiro doméstico". Revista Desenvolvimento em Debate, v.3, n.2, 2015. pp.79-109. Disponivel em: <http://desenvolvimentoemdebate.ie.ufrj.br/pdf/dd_3_2_rafael.pdf>.
- OCDE. Statistics Database. Disponível em: http://www.oecd.org/corporate/mne/statistics.htm>.
- OLIVEIRA, Henrique Altemani de. Brasil e China: uma nova aliança não escrita?. Revista Brasileira de Política Internacional. Vol. 53, 2010. pp.88-106.
- PECEQUILO, Cristina Soreanu. "A América do Sul como espaço geopolítico e geoeconômico: o Brasil, os Estados Unidos e a China". Carta Internacional, Vol.8, n.2, jul-dez, 2013. pp.100-115.
- PEREIRA, Lia Baker; RIBEIRO, Lívio. "A nova fase do modelo chinês e as principais questões para o Brasil". IN.: BONELLI, Régis; VELOSO, Fernando (orgs.). A Crise de Crescimento do Brasil. 1.ed. Rio de Janeiro: Elsevier: FGV/IBRE, 2016. pp.243-281.
- ROETT, Riordan. China's deepening ties with Latin America: a work in progress. In: BRESLIN, Shaun (Ed.). Handbook of China's International Relations. Londres: Routledge, 2010. p. 200-208.
- SANTOS, Theotonio dos. Imperialismo y dependencia. Caracas: Fundación Biblioteca Ayacucho, 2011.
- SHI, Yinhong. "The impact of China's capitalist transition on foreign policy". IN.: McNALLY, Christopher (ed.). China's Emergent Political Economy: capitalism in the dragon's lair. Londres: Routledge, 2008. pp.209-227.

- SLIPAK, Ariel M.. América Latina y China: ¿cooperaciónSur-Sur o «Consenso de Beijing»? Nueva Sociedad, Lima, v. 250, p.102-113, mar./abr. 2014.
- SUTTER, Robert. Chinese Foreign Relations: Power and Policy since the Cold War. 3.ed. New York: Rowman and Littlefield Publishers, Inc., 2012.
- TSAI, Tung-Chieh; LIU, Tony Tai-Ting. "China's Relations with Latin America". IN.: KAVALSKY, Emilian (ed.). The Ashgate Research Companion to Chinese Foreign Policy. Surrey: Ashgate, 2012. pp.287-298.
- VADELL, Javier. "A China na América do Sul e as implicações geopolíticas do Consenso do Pacífico". Revista de Sociologia Política, Curitiba, v.19, n.suplementar, novembro de 2011. pp.57-79.
- VADELL, Javier. A China na América do Sul e as implicações geopolíticas do Consenso do Pacífico. Revista Sociologia Política, Curitiba, v. 19, p.57-79, nov. 2011.
- WEI, Shang-Jin. "China's Slowdown and Asia's Economy". Project Syndicate, 2016. Disponível em: <https://www.project-syndicate.org/onpoint/china-slowdown-asian-economy-by-shang-jin-wei-2016-01?barrier=true>.
- WORLD BANK, World Development Indicators. Disponível em: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
- _____. WITS – World Integrated Trade Solution. Disponível em: <http://wits.worldbank.org/> Acesso em 10 de setembro de 2016.
- ZHANG, Baijia. The Path of the CPC: Revolution, Construction and Reform. Beijing: Foreign Languages Press, 2012.

POLÍTICAS DE LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA ANTE EL CAMBIO CLIMÁTICO, SU SEGURIDAD ENERGÉTICA E IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA.

Ariel M. SLIPAK (UNM-UBA)

CEPI

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

En 20 años China ha logrado resultados económicos que a Occidente le tomaron un siglo. Pero en esos 20 años también ha concentrado el equivalente a un siglo de problemas ambientales. Pan Yue, Viceministro de Protección Ambiental de la República Popular de China (2008-2015), On socialist ecologital civilisation, 2006.

Resumen: Tras las reformas políticas, económicas y sociales iniciadas por Deng Xiaoping en 1978 y su acelerado crecimiento económico, la República Popular de China se ha consolidado hacia inicios del siglo XXI como una potencia desde aspectos geopolíticos y geoeconómicos que le permiten incrementar su influencia política sobre países periféricos y semi-periféricos. El peso político y económico de este país implica importantes transformaciones que reconfiguran la división internacional del trabajo y orden global. Para América Latina el peso creciente de la RPCh como socio comercial, inversor y financista, ha significado que la región se convierta en un área de disputa (inter)hegemónica entre potencias tradicionales y la potencia oriental en ascenso. El incremento del poderío de la RPCh y sus transformaciones productivas que lo llevaron a consolidarse como la "fábrica del mundo", tienen consecuencias desde lo que hace a su demanda de energía y materia, que a su vez redundan en drásticos impactos ambientales globales. En este trabajo abordamos el significado de la expansión de China analizando estos últimos aspectos como así también sus políticas de aseguramiento de recursos estratégicos y hacia el cambio climático. Adicionalmente presentamos algunas ideas exploratorias sobre impactos para América del Sur.[23] [24]

1. Re-emerger de China como gran potencia y un contexto de disputa hegemónica en la periferia [25]

Uno de los cambios en la forma de acumulación global más relevantes de finales del siglo XX es que las grandes empresas transnacionales (ET), que organizan la producción de mercancías a escala planetaria, encontraron conveniente la migración de numerosos procesos fabriles hacia la región de Asia-Pacífico. Esto les permitió sacar provecho de normativas laborales y ambientales menos severas, por ende menores costos de producción y una ganancia global mayor. Para los países del "Sur Global", el accionar de los "mandantes" de estas Cadenas Globales de Valor (CGV), contribuye a profundizar su inserción periférica y reproducir un desarrollo de las fuerzas productivas de carácter dependiente.

En simultáneo, en China, con el ascenso de Deng Xiaoping al poder en 1978 -sucesor del fallecido Mao Tse Tung como líder del Partido Comunista de China-, se inició un importante proceso de transformaciones graduales, pero cualitativamente muy relevantes. Entre ellas podemos destacar la (des) colectivización de la tierra y el abrazar esquemas mixtos de propiedad privada, familiar y extranjera con las ya existentes formas públicas y colectivas. También la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE) en las provincias orientales de China, en donde se les permitió la radicación a las grandes ET, que conformaron sociedades mixtas con empresas estatales chinas, y transformaron a este país en un importante productor de manufacturas. Mientras las firmas multinacionales accedían a una fuerza

23 Este trabajo expone resultados parciales de un Proyecto de Investigación más amplio realizado en el marco del Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno (OMET-UNM). Por razones de extensión los gráficos y cuadros que respaldan algunas afirmaciones no se encuentran en esta ponencia.

24 Licenciado en Economía y docente (UBA). Profesor Regular del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno (UNM) e Investigador del Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo (OMET) de la UNM. Docente de la Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco (UNPSJB) Doctorando en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Integrante de la Sociedad de Economía Crítica de Argentina y Uruguay (SEC), el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) y el Grupo de Estudios de Geopolítica y Bienes Naturales (IEALC-UBA). Correo electrónico: aslipak@unm.edu.ar

25 En esta sección y otras subsiguientes expondremos datos estadísticos sobre la RPCh. Cada uno de ellos corresponde a la "China continental", excluyendo las Areas administrativas especiales" de Hong Kong y Macao, como así también a la "China Taipei" o Taiwán.

laboral a bajo costo, el gobierno del país oriental imponía como condición la obligatoriedad de transferencia tecnológica a las firmas de su propiedad.[26]

Como resultado de las transformaciones políticas y económicas internas de China, como así también de los cambios en la forma de producción global, el país oriental experimentó entre 1978 y 2012 tasas de crecimiento económico de un promedio acumulado anual del 9,9%, y se convirtió en 2011 en el principal productor y exportador mundial de mercancías, el segundo importador de bienes del planeta, y en la economía de segundo mayor Producto Bruto Interno (PBI) a precios corrientes[27]. Es importante agregar que hacia inicios del siglo XXI, el país asiático consiguió, además, convertirse en un productor de manufacturas con alto contenido tecnológico (Slipak, 2012).

El comienzo de siglo, también coincide con el cambio de una etapa en el orden global que se caracterizará por una mayor presencia de la RPCh en organismos de gobernanza global –o impulsando nuevas instituciones-, con una diplomacia más activa y mayor relevancia como inversor y financista del "Norte Global" y el "Sur Global". En efecto, hacia 1999, la RPCh anuncia una política de "salida" hacia el exterior como emisor de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), conocida como "China goes global", orientando las mismas a la compra de activos considerados estratégicos por los organismos centrales del Estado. Hacia el "Norte Global", las compras se dirigirían a firmas dueñas de patentes o con recursos humanos con saberes vinculados a las tecnologías de punta. Hacia el "Sur Global", los mismos se orientarían al aseguramiento estratégico para el propio país de materias primas que requiere la continuidad del crecimiento chino.[28] El otro hito relevante que marcará el ritmo de los flujos del comercio global, es la incorporación de China en 2001 a la Organización Mundial de Comercio (OMC) como "economía en transición".[29] Las economías más avanzadas de occidente apostaban a que esto último les permitiera llegar con mayor facilidad a un mercado de más de 1.200 millones de habitantes,[30] sin embargo el efecto fue también la expansión de los productos chinos en los propios mercados occidentales y el desplazamiento de sus productos en el Sudeste Asiático, África y América Latina.

Así China no solamente se consolidó como una potencia en la faz productiva y comercial. Desde un punto de vista militar, mientras finaliza la construcción de un segundo portaaviones, ostenta el segundo presupuesto militar del planeta, y un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, que le otorga el privilegio de poder vetar resoluciones. Es interesante observar que si bien el 12% del total del gasto militar global que acapara la RPCh hacia 2014 resulta sumamente menor que el 36% que le corresponde a EE.UU., hacia 2008, estos países acaparaban respectivamente el 8% y el 48%.

26 Un dato sumamente relevante a tener en cuenta como clave de lectura de secciones posteriores, es que al proclamar Deng Xiaoping la búsqueda de un "socialismo con características chinas", a nuestro juicio lo que se ha obtenido en realidad es un "capitalismo particular con características chinas", el cual depende de la explotación de la clase trabajadora para su reproducción, pero mantiene la particularidad de que el Estado es un importante actor en cuanto a la planificación de las políticas de desarrollo. El mantener el monopolio partidario y el control del ejército en manos del buró del Partido Comunista de China (PCCh), se ha garantizado la expansión económica y modernización (en términos occidentales) de la RPCh sobre bases coercitivas.

27 La RPCh actualmente mantiene dicha posición tanto si conmensuramos el Producto Bruto Interno a precios corrientes, como así también utilizando el método de Paridad de Poder Adquisitivo.

28 Para dimensionar la magnitud del impacto del incremento en los flujos salientes de IED, es interesante observar que hacia el año 2000, China era el emisor de flujos de IED número 33. Hacia el año 2012 se consolida como el tercero.

29 La incorporación como "economía en transición" y no como "economía de mercado", implica para los socios de China la posibilidad de que ante una medida antidumping, se recurra para las investigaciones a los precios de referencia de terceros países. De ser una "economía de mercado", redunda en que se deba recurrir al precio de referencia del mercado interno de la propia economía China. Precisamente mientras finalizamos la escritura del artículo, en diferentes foros de la OMC, se discute si la RPCh podrá incorporarse en diciembre de 2016 como "economía de mercado", de acuerdo a los plazos estipulados en su protocolo de adhesión.

30 La población china aproximada de aquel entonces.

Estas cifras exponen una reducción en la brecha –que continúa resultando sumamente amplia- en el poderío bélico entre ambos países (SIPRI, 2015).[31]

Desde el plano financiero, China no solamente es el principal poseedor de Reservas Internacionales, sino también el principal prestamista del Tesoro de Estados Unidos y como expresábamos con anterioridad en 2012 se convirtió en el tercer emisor global de flujos de IED.[32] En la actualidad, la RPCh tiene firmados acuerdos de intercambio de monedas con unos 25 países y 50 Bancos Centrales ya emplean el Renminbi como una de sus monedas de reserva.[33]. Ilustra el poderío financiero de China que unas 98 empresas de las 500 de mayor facturación global son de capitales de aquel país, en su mayoría de propiedad estatal–. Este poderío financiero le permitió a China exigir en los últimos años la reforma del sistema de instituciones creado por Bretton Woods; en especial, cambiar el esquema de división de cuotas del FMI, de tal forma que la propia China tuviera mayor poder en el esquema de votación del organismo. Si bien no logró este cometido aún, hacia finales de 2015 se concedió el ingreso del Renminbi al selecto grupo de monedas que componen los Derechos Especiales de Giro (DEG) del FMI.[34]

Paralelamente, también formó coaliciones con otros países que desplazaron la influencia financiera estadounidense. Así, durante 2013 y 2014 se anunció la creación de dos nuevas entidades crediticias internacionales para el financiamiento de proyectos de infraestructura y desarrollo. Ellos son el *Asian Infrastructure Investment Bank* (AIIB) y el *New Development Bank* (conocido como "Banco de los BRICS", por ser creado e impulsado por dicho bloque de países). Por su parte, el AIIB se creó -recientemente- para financiar proyectos de infraestructura en Asia, porque la asistencia crediticia del FMI y el Banco Asiático de Desarrollo resulta insuficientes. Su capital inicial fue U$S 100 mil millones, que en su mayoría sería suministrados por China, lo cual le otorga a este país una expansión de su capacidad de influencia en la región frente a EE.UU. y Japón, que expresaron reparos ante el lanzamiento del AIIB. Esta entidad crediticia tiene como socios extra-regionales a Gran Bretaña, Francia, Italia, Alemania y Brasil.

Tanto el AIIB como el Banco de los BRICS, obedecen a una estrategia de mayor internalización del Renminbi y desdolarización global. De esta manera, podemos apreciar cómo China no solamente se consolidó como la "fábrica del mundo" sino también que, sobre la base de ese poderío económico, disputa la primacía del dólar.

No estamos asumiendo en este artículo un hipótesis en la cual ante el leve declive de EE.UU. (y empoderamiento gradual de China) en varias áreas de las mencionadas el orden global se encuentre en un momento de traspaso de un "rectorado" de este país a otro regido por China, por el contrario, ni siquiera afirmamos que el orden global sea de carácter "unipolar". Siguiendo a Oviedo (2014) y Bolinaga (2013), encontramos que existen una serie de potencias que integran un "oligopolio de poder", en el cual el rol de EE.UU. es detentar una "primacía hegemónica", definida no solo por variables productivas, sino también tecnológicas, financieras, militares y en cuanto a la capacidad de ejercicio de

31 Algunos datos que ilustran la reducción de esta brecha sumamente amplia desde lo cuantitativo y lo cualitativo: En 2013, EE.UU. contaba con 11 portaaviones en operación y su Ministro de Defensa, Chuck Hagel, anunciaba la necesidad de reducir la cantidad de estas naves a 9 u 8, en simultáneo a la disminución del personal de la infantería de marina. A marzo de 2015 la cantidad de portaaviones estadounidenses en operación es de 10 naves, mientras China ya planifica la construcción de un tercero. A 2014 China contaba con 250 ojivas nucleares, que resultan una cifra exigua frente a las 7.300 de EE.UU., pero que implican que la RPCh forme parte del selecto grupo de 5 países que cuentan con este tipo de armamento.

32 Es interesante agregar que la RPCh sostiene desde 2012 a 2014 (último año con información disponible) su posición como tercer emisor global de IED, pero que para los años 2012 y 2013 los países que lo superaban eran EE.UU. y Japón

33 Esto último se matiza si consideramos que el volumen que poseen estas autoridades monetarias de Renminbi como moneda de reserva es pequeño, de hecho el Dólar Australiano constituye aún una moneda de reserva de mayor relevancia que la de la RPCh

34 La participación que tienen las diferentes monedas en los DEGs del FMI se pueden modificar para períodos de cuatro años. Desde 1981 hasta el 30/09/2016 solamente habían participado el Dólar Estadounidense, el Marco Alemán y Franco Francés (reemplazadas por el Euro en 1999), el Yen Japonés y la Libra Esterlina. Al momento de finalización de escritura de este trabajo, el 01/10/2016 se incorporaba el Renminbi chino con una ponderación del 10,92%. La moneda que perdió la mayor participación para el ingreso del Renminbi fue el Euro, en segundo lugar la Libra y en tercer lugar el Yen. El Dólar estadounidense experimentó una merca exigua.

influencia sobre terceros países. También coincidiendo con estos autores, encontramos que es innegable que hacia inicios del siglo XXI, la RPCh se incorpora a este directorio de grandes potencias. A nuestro juicio, la diferencia con otros integrantes como Japón o Gran Bretaña, es que dichos países no tensaban el rol de *primus inter pares* que siempre detentó EE.UU., mientras que la RPCh –aunque sin confrontar de manera directa - sí lo hace.[35]

Otro elemento que desarrollaremos en una sección posterior, pero que nos vemos obligados a introducir, es que las espectaculares tasas de crecimiento económico de China lo han convertido en uno de los principales países en cuanto al consumo de energía, minerales, alimentos y varias materias primas en general. La voracidad china por este tipo de productos ha signado sus vínculos con África y América Latina, convirtiéndolos en áreas de aprovisionamiento, y posteriormente mercados para sus productos industriales.

En cuanto a América Latina, si bien durante la década de 1990 los intercambios comerciales entre la región y el gigante oriental crecieron de manera significativa, fue desde 2000 en adelante el momento en el cual se elevaron a un ritmo mucho más importante. Desde esa fecha a la actualidad, China se convirtió en el socio comercial de la región, cuya tasa de crecimiento del comercio fue la más elevada. Para 2015, China resulta el primer destino de las exportaciones de Brasil, Chile y Perú; el segundo en los casos de Argentina,Venezuela y Uruguay, el tercero para Colombia y ocupa la quinta y sexta ubicación respectivamente en los casos de Bolivia y Ecuador.[36] Para la totalidad de estos 9 países sudamericanos y Paraguay,[37] China resulta el primer o segundo origen de sus importaciones.[38]

Para cada uno de los casos, estos intercambios comerciales constan de exportaciones de los países de América Latina hacia China concentradas en muy pocos Productos Primarios (PP) provenientes de actividades extractivas o Manufacturas Basadas en Recursos Naturales (MBRN), de escasa transformación y agregación de valor[39]; e importaciones sumamente diversificadas y de productos industriales que año tras año van incrementando su contenido tecnológico.

Sobre la base de la expansión de estos vínculos comerciales, hacia mediados de la primera década del siglo XXI, los funcionarios de la RPCh intensificaron sus visitas y negociaciones con los países de la región, entre las cuales se destacó la gira del Presidente Hu Jintao por Brasil, Chile y la Argentina en 2004. Como resultado, los tres países le reconocieron a China su estatus de "economía de mercado", que a la fecha la Organización Mundial de Comercio (OMC) no le otorgó a China.

35 Caracterizamos la relación entre EE.UU. y China como tensa y simbiótica simultáneamente. Si bien EE.UU. encuentra en China a su principal financista, el segundo país tiene al primero como su primer destino de exportaciones, dependiendo su crecimiento económico del propio devenir de EE.UU. Al mismo tiempo la producción fabril en China de mercancías integrantes de la canasta que define elValor de la Fuerza de Trabajo norteamericana, le ha permitido al país occidental sostener el American way of life. En lo militar, si bien EE.UU. y China muestran intereses conjuntos en una agenda global, EE.UU. también vende armamento a Taiwán, territorio que la RPCh reclama como propio. En líneas generales ambos países disputan influencia política y económica en terceros. China apunta a ganar cada vez más grados de libertad frente a EE.UU. en un mundo en el cual ambas naciones evitan una confrontación directa.

36 Simultáneamente, el peso que tiene cada uno de estos países en las exportaciones totales de China es muy reducido en relación a lo que representa China para cada país de los listados, implicando una importante asimetría en una negociación si cada país del continente negocia acuerdos comerciales con el gigante asiático de manera individual.

37 En el caso de Paraguay, China es un importante proveedor de manifacturas a este país, pero los productos guaraníes no se exportan de manera directa a China, ya que este país entabla relaciones con Taiwán. Esto expone como China efectivamente sí lleva una política de presión sobre terceros países a partir de su peso comercial.

38 Para la mayor parte de los países centroamericanos y del Caribe, observamos que China se consolida también como uno de los primeros orígenes de importaciones, pero no logran exportar grandes volúmenes al país oriental, a excepción de México que tiene a China como tercer destino.

39 Ejemplifican estas canastas exportadoras Brasil, concentrando para los últimos años prácticamente el total de sus exportaciones a China en mineral de hierro, porotos de soja y petróleo crudo; Colombia en petróleo crudo y ferroaleaciones; Chile en cobre y otros derivados del cobre; Perú en cobre, mineral de hierro y otros metales;Venezuela mayoritariamente en petróleo crudo y en menor medida en derivados del petróleo. Argentina, porotos de soja, petróleo crudo y en menor medida –y en baja- aceite de soja.

De esta manera, los países de la región renunciaron a imponer determinadas barreras *antidumping* a productos provenientes de China.[40]

Ante esta relación comercial notablemente creciente, hacia 2008 el gobierno de China publicó un documento conocido como "El libro Blanco de las Políticas de China hacia América Latina". Allí, las autoridades de la RPCh enunciaron que sus vínculos con la región deberían basarse en relaciones de equidad y cooperación mutuamente beneficiosas. Con posterioridad a este documento, se inició un importante aluvión de inversiones de China en varios países del Cono Sur, entre los que se destacaron Brasil y la Argentina, seguidos por Perú,Venezuela y Ecuador.

En una sección posterior retomaremos los vínculos entre China y América Latina, pero queremos establecer que nuestro punto de partida analítico es que a lo largo de los primeros 5 lustros del sigo XXI podríamos catalogar a los vínculos entre los países de la región y el gigante asiático, como característicos de una relación de dependencia (entendida siguiendo a Ruy Mauro Marini como una relación de subordinación entre una nación y otra que son formalmente independientes, que tiende a potenciarse y auto-reproducirse), que hemos denominado *Consenso de Beijing*.[41] Retomaremos las características de estos vínculos de subordinación, pero en una clave de lectura geopolítica y que también incorpore elementos teóricos de la Economía Ecológica y la Ecología Política.

2. Las consecuencias ambientales de las transformaciones económicas de la República Popular de China con una mirada geopolítica

Los indicadores demográficos y macroeconómicos de la RPCh fascinan a la mayoría de los macroeconomistas. Las tasas de crecimiento económico que hemos mencionado han traído aparejada una acelerada urbanización y crecimiento de la Esperanza de Vida. Hacia 1978 la población urbana de este país era menor al 18% del total, y la Esperanza de Vida tan solo de 65,5 años. Hacia 2015 las cifras son de un 55,6% y de 75,8 años respectivamente (Banco Mundial, 2016). Si bien en la literatura que expone las bondades de una transición gradual de China hacia un capitalismo particular se encuentran estadísticas que afirman que entre esos años "salieron 500 millones de personas de la pobreza", no se puede desconocer un brutal incremento de la inequidad distributiva[42], pero fundamentalmente la consolidación de un modelo productivo basado en un aumento de los ritmos de extracción de la naturaleza sin precedentes.

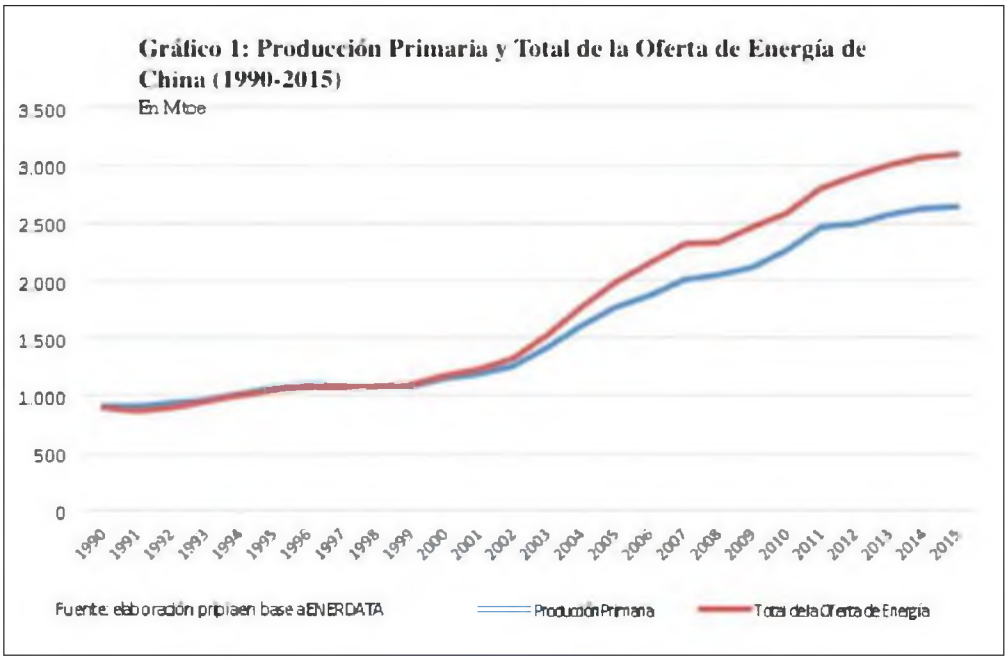
40 La RPCh también tiene firmados varios Tratados de Libre Comercio (TLC) con países de la región. Se trata de Chile (en 2005), Perú (en 2008) y Costa Rica (en 2011) y se encuentra negociando la firma de uno con Colombia. En los cuatro casos, China -al igual que en las visitas mencionadas- impone como cláusula el reconocimiento de su estatus de "economía de mercado"

41 La expresión Consenso de Beijing efectivamente constituye un lenguaje de valoración, en el cual los autores manifiestan un posicionamiento político para caracterizar los vínculos sino-latinoamericanos. En primer lugar estamos manifestando que entre la región y la RPCh se manifiesta una relación de subordinación. En segundo lugar que sus vínculos económicos y políticos (tanto a través de lo comercial, la IED y lo financiero), se entabla una relación dependiente y subordinada. En tercer lugar, describe una inserción internacional basada en la sobre explotación de commodities provenientes de actividades primario-extractivas y la exposición por parte de los gobiernos latinoamericanos de que la consolidación de enclaves exportadores hacia China y la región de Asia-Pacífico de estos productos, constituye el sendero indiscutible hacia el desarrollo económico. A través de este lenguaje de valoración, describimos la posición subordinada ante China de los gobiernos de la región, tanto aquellos "progresistas" con una retórica de izquierda, como de aquellos "nacional-populares", como así también los de retórica liberal. Caracterizamos un aspecto que hacía a su concepción de desarrollo y visión del proyecto societal que debía configurarse. La etapa signada por el Consenso de Beijing, en la que algunos gobiernos incluso presentaban a la RPCh como un actor "contra-hegemónico" y con el cual a partir de una mayor vinculación –unilateral, y nunca a escala regional-, los actores nacionales se empoderarían y ganarían grados de libertad. Desarrollamos este concepto fundamentalmente en: Slipak, 2014b y en Svampa y Slipak, 2015 y 2016. También puede apreciarse en Bolinaga y Slipak, 2015 y de manera embrionaria en Slipak, 2012 y 2014a.

42 Hacia 1981 el coeficiente de Gini era del 0,291, alcanzando un 0,46 en el 2014, exponiendo así un incremento de la inequidad distributiva. Al mismo tiempo, estimaciones recientes exponen que aproximadamente el 25% de la población de menor ingreso posee un 1% de la riqueza total, mientras que el 1% de la población de mayor ingreso, acapararía un 33% de la misma Simultáneamente este país habría superado hacia octubre de 2015 a EE.UU. como aquel de la mayor cantidad de multimillonarios del planeta (Arana, 2016).

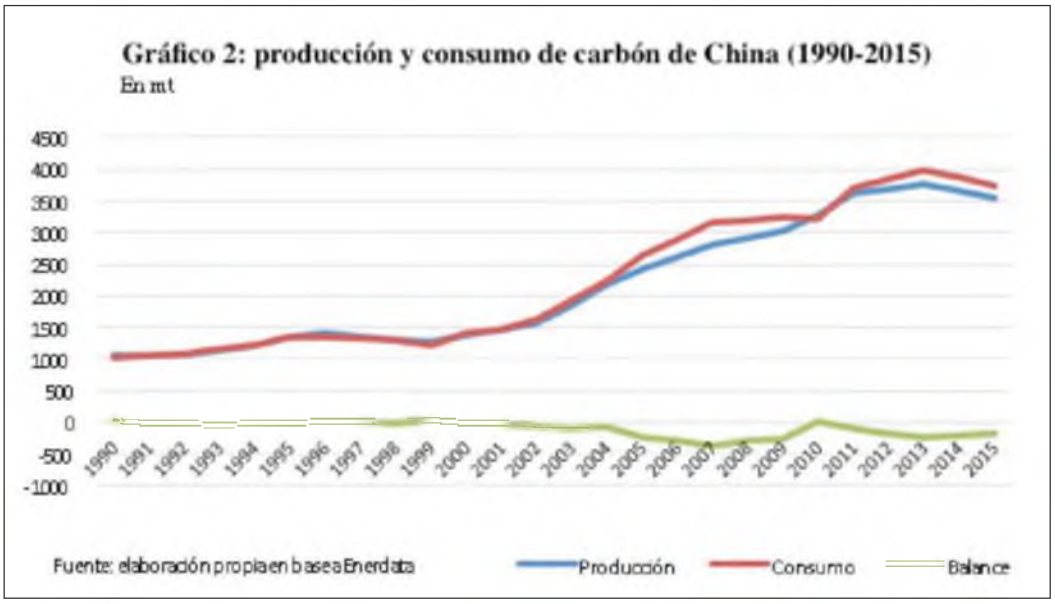
China se convirtió en el primer consumidor mundial de productos básicos como cobre, aluminio, estaño, zinc, carbón, soja, carbonato de litio, pescado, azúcar, el segundo consumidor mundial de petróleo –detrás de EE.UU– y también uno de los primeros en cuanto al ganado porcino, mineral de hierro, madera, acero y varias frutas, pero fundamentalmente es el principal consumidor mundial por un lado de energía y también de electricidad.

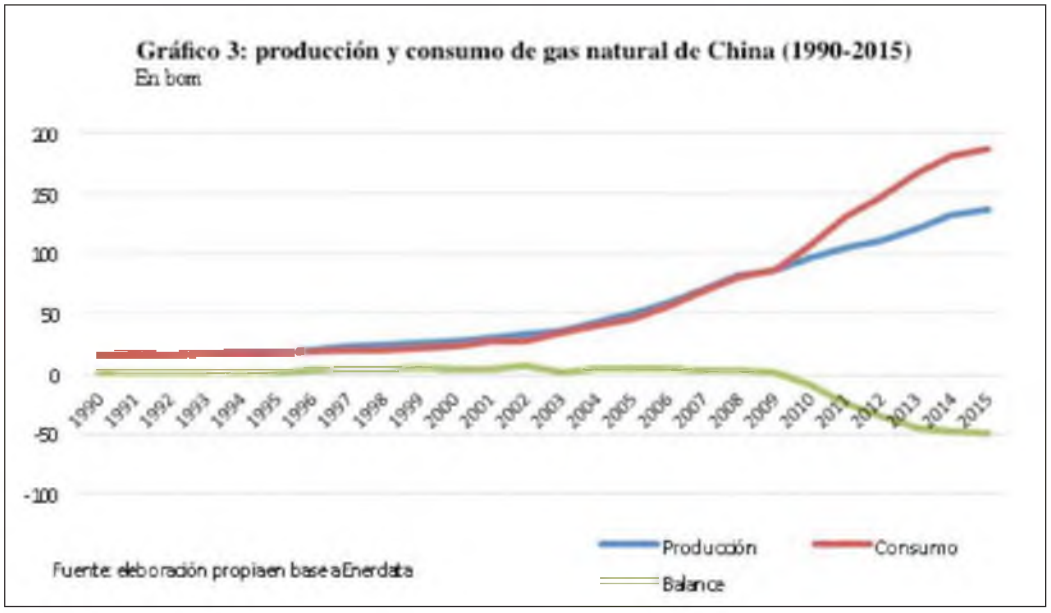
La principal fuente de energía primaria es el carbón, de esta misma proviene casi un 66%, seguida del petróleo (20%), la hidroeléctrica (8%), gas natural (5%), renovables como la eólica y solar (1%) y nuclear (menos del 1%).[43] Esta matriz energética nos muestra una preocupante realidad: más de un 90% de la energía primaria tiene como origen combustibles fósiles. El gráfico 1 nos muestra la velocidad a la que ha crecido la producción primaria de energía y el total de consumo a partir del inicio del siglo XXI.



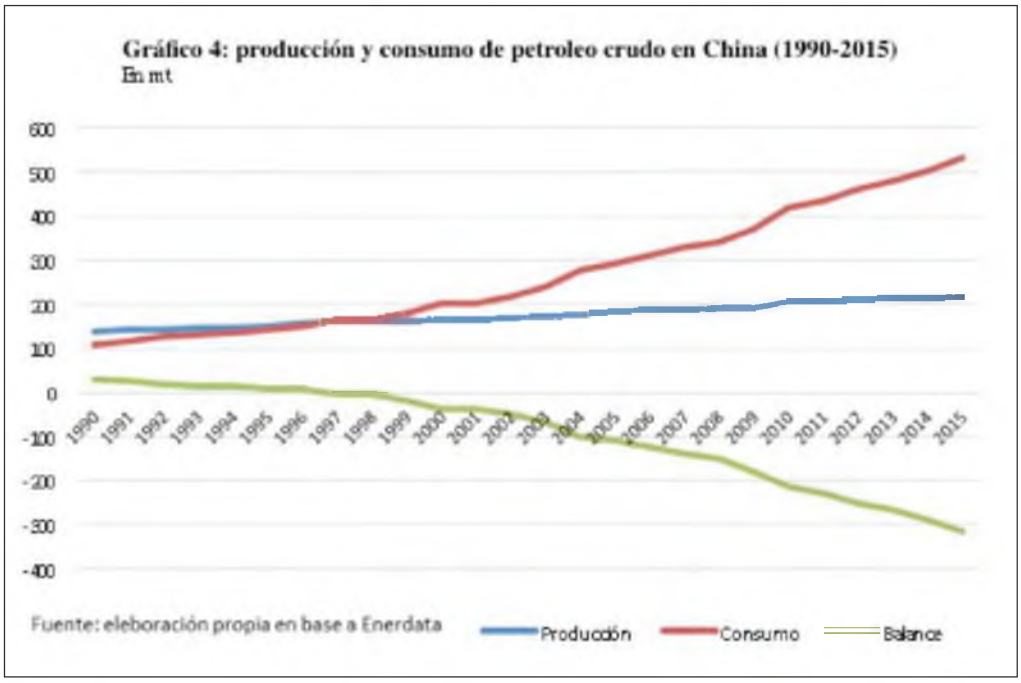
Los gráficos 2, 3 y 4 que nos exponen la evolución de la producción y el consumo de los tres combustibles fósiles (carbón, petróleo y gas natural), nos permiten deducir dos datos sumamente relevantes. En primer lugar que el inicio del siglo XXI efectivamente constituye un quiebre en los ritmos de consumo, que aceleran el ritmo metabólico global. En segundo lugar, que la RPCh pasa a ser un importador neto de cada uno de los productos (en primer lugar ya desde finales del siglo XX de petróleo, luego de carbón y por último hacia 2010 de gas natural), lo cual tiene suma relevancia geopolítica.

43 Los datos corresponden al 2012, último año con disponibilidad de información por parte de la U.S. Energy Information Administration (EIA).





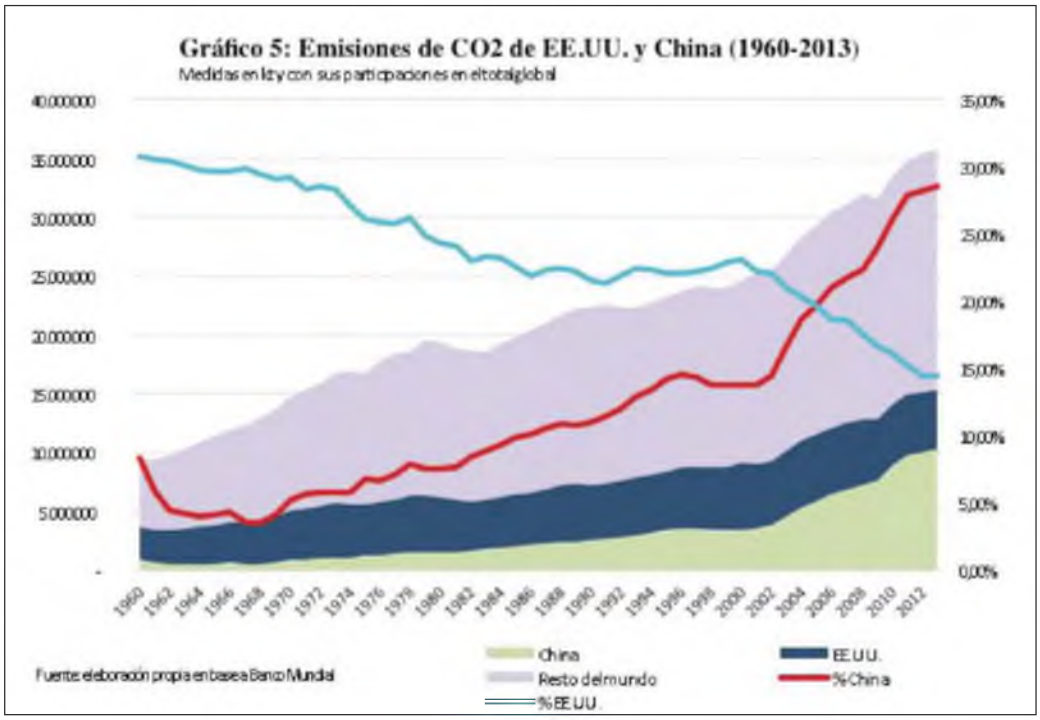
Por estos motivos, el aprovisionamiento de estos recursos pasa a ser estratégico, ya que la no obtención de ellos condiciona las posibilidades de continuar con un ritmo de crecimiento económico incluso del 7% o 6% al que se ha "(des)acelerado" la tasa de crecimiento de la RPCh para los últimos años. Estos gráficos al mismo tiempo ponen en evidencia otro elemento que habitualmente no es tomado en consideración sobre el cual nos alerta Fernández Durán (2010) y es que el crecimiento económico de la RPCh no se explica únicamente por el acceso a una oferta de mano de obra ilimitada –y barata- a la Lewis (1973), sino también por el acceso a energía fósil barata (nos referimos al carbón), de cuyas fuentes no era demandante neto mientras la economía del país se expandía durante las décadas de 1980 y 1990.



La RPCh, además de un problema de acceso a los combustibles fósiles que integran su matriz energética tiene otro inconveniente: sus tasas de crecimiento económico cada vez implican un mayor consumo de agua. Efectivamente la RPCh con casi un 22% de la población global posee tan solo el 7% del agua dulce. Simultáneamente se estima que un 70% de los ríos y lagos se encuentran contaminados con desechos industriales, como así también un 90% de las fuentes subterráneas. La consecuencia es otra desigualdad de carácter distributivo: más de un tercio de la población no tiene acceso a agua limpia (Trápaga Delfín, 2011). Es por ello que el acceso al agua, o a productos que ya hayan insumido el agua en terceros países también se vuelve un pilar fundamental en cuanto a su estrategia de crecimiento, e incluso la necesidad de legitimación del sistema y del PCCh como partido único.

La matriz energética que ostenta el país y su perfil productivo, lo convierten en el primer emisor mundial de gases de efecto invernadero (GEI) -responsables del cambio climático-, liderando en particular las emisiones de Dióxido de Carbono (CO_2) tal como expone el gráfico 5. En el mismo puede observarse que el momento en el cual la RPCh incrementa drásticamente el volumen de sus emisiones de CO2 es precisamente hacia inicios de siglo, coincidiendo con el momento en el que -entre otras cosas- se incorpora a la OMC, obtiene un mayor peso en el comercio global, logra reorientar su industria convirtiéndose en un productor de manufacturas con alto contenido tecnológico e incrementa sus niveles de consumo de energía, en especial de fuentes fósiles.

En secciones subsiguientes incorporaremos los siguientes elementos y discusiones: cuál es la estrategia china para afrontar estos aspectos que hacen a su aprovisionamiento de fuentes de energía, alimentos y otros productos básicos; qué políticas toma ante el hecho de haberse convertido en el principal emisor de CO2 y otros GEIs; cómo estos dos últimos aspectos (re)configuran sus vínculos con las potencias tradicionales y con la periferia. Para poder lograr nuestros cometidos, nos vemos en la obligación de incorporar previamente un acápite teórico que explique los aportes que nos pueden hacer la Economía Ecológica y la Ecología Política (ya que desde un costado geopolítico hemos enunciado que la necesidad de dichos recursos signará los vínculos con terceros países), como así también introducir algunos elementos sobre as negociaciones internacionales sobre cambio climático.



3. De la Economía Ecológica y la Ecología Política

Si bien existen numerosos estudios en los cuales se detalla cuáles eran las apreciaciones de autores clásicos de la Economía Política, la Economía Neoclásica y la Economía Marxista sobre los aspectos ambientales (al respecto véase Lopez Calderón et al, 2013), podríamos decir que estos asuntos comienzan a despertar mayor interés hacia 1972 cuando se publica el informe del Club de Roma titulado *Los Límites del crecimiento*. En dicho estudio, investigadores –con el financiamiento de muchas firmas privadas- realizaban proyecciones con un modelo sobre el crecimiento poblacional y de la demanda de alimentos y otros recursos, concluyendo que en pocas décadas el crecimiento económico encontraría sus límites, en lo que a nuestro juicio constituye la descripción de una crisis de carácter malthusiano. Luego de esta publicación, los aspectos ambientales comienzan a tener más atención, y podríamos decir que cobra vigor la denominada "economía ambiental". Esta última toma concepciones de la Economía del Bienestar Neoclásica y entiende al funcionamiento económico como un sistema separado de la biósfera, enfocándose en los mutuos efectos entre un sistema y otro. Esta perspectiva que prácticamente se reduce a tener en cuenta "externalidades" o incorporar "elementos de valoración" –en términos neoclásicos- del medio ambiente. La misma es analizada críticamente por la Economía Ecológica, como así también la Ecología Política.

La primera de ellas más que abordar la interacción de la biosfera y la reproducción material de la sociedad como si fueran dos compartimentos separados, estudia el metabolismo social, entendido como los flujos de energía y materiales producidos y apropiados por la humanidad. La Ecología Política, con algunos preceptos comunes, en realidad estudia los conflictos distributivos ecológicos, abordando temáticas como el comercio desigual entre el norte y el sur o la deuda ecológica. También recurre a saberes que provienen del indigenismo, y tiene entre sus principales preceptos científicos el principio de incertidumbre (Martínez Alier, 2008).

Un estudio de los vínculos entre China y América Latina en clave de la *dependencia*, además de analizarlos desde aspectos que hacen a lo comercial y flujos de IED desde los contenidos de valor agregado o generación de divisas, también requiere incorporar variables desde estos campos disciplinares, como la Huella Ecológica,[44] la Biocapacidad,[45] la Deuda Ecológica,[46] el Agua Virtual[47] y la Huella Hídrica.[48]

En el gráfico 6 podemos apreciar la evolución de la Huella Ecológica (HE) y la Biocapacidad Global, exponiendo que a escala planetaria los niveles de consumo global están siendo superiores a la capacidad de generación de recursos biológicos. Desde una concepción de la Ecología Política reviste interés el estudio de las desigualdades de estos consumos. La evolución de la HE suele tener cierta correlación con la evolución del producto, puesto que la caída en el consumo implica menores necesidades de 'Hectáreas Globales' para sostener dichos consumos. Sin embargo podemos apreciar una tendencia sostenida a la caída de la Biocapacidad y por ende expansión de la brecha entre ella y la HE.

En efecto, en términos de la Ecología Política, como podemos apreciar en el gráfico 7, al ser China un país con un déficit ecológico creciente (ya desde fines de la década de 1960), posee por ende una importante *Deuda Ecológica* con terceros países. Otro aspecto a tener en cuenta es que la expansión de la HE de la RPCh desde finales de los '60 es sostenida pero a un ritmo gradual. Es a inicios del siglo XXI que su expansión es mucho más acelerada. La cuestión a dilucidar desde la Ecología Política resulta el localizar los países que están aportando su Biocapacidad que sostengan los incrementos de consumo en China.

44 La Huella Ecológica es la cantidad de tierra y aguas biológicamente productivas que requiere un individuo o un conjunto (una ciudad, una nación, o incluso la población global), para sostener su actual nivel de vida. Esto es producir todos los consumos que realiza y la absorción de sus desechos. Se mide en "hectáreas globales", los requerimientos de diferentes tipos (alimentos de origen vegetal o animal, superficie marina para los requerimientos de pesca, absorción de carbón, entre otras) poseen una tasa de conversión a estas "hectáreas globales". Se calcula teniendo en cuenta el estado de la tecnología de cada actividad económica al momento dado. Desde luego quedan dentro de la medición de la Huella Ecológica las Hectáreas Globales correspondientes a todo lo producido para el mercado interno, las que corresponden a los productos importados y excluidas las que se requieren para sus productos de exportación, que se contabilizan como parte de la Huella Ecológica del país de destino de las mismas.

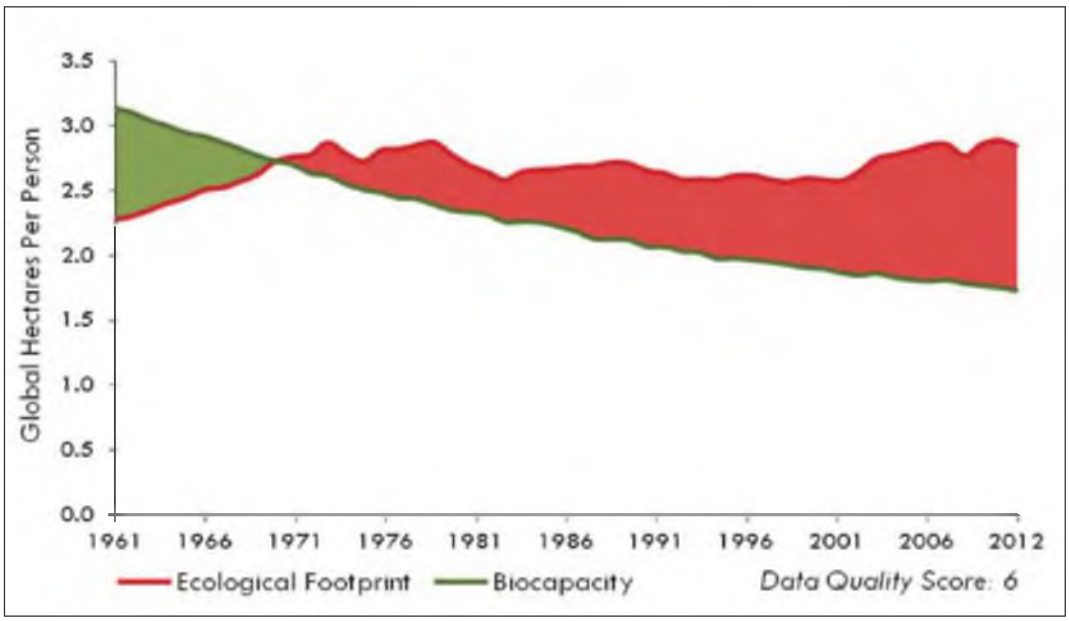
45 La Biocapacidad es la capacidad biológica que tiene un ecosistema de producir materiales biológicos útiles y de absorber materiales de desecho. Al igual que la Huella Ecológica se mide en "Hectáreas globales", teniendo en cuenta un factor de rendimiento y un factor de equivalencia.

46 Así como la diferencia entre la Huella Ecológica y la Biocapacidad implica un superávit o déficit ecológico, la Deuda Ecológica hace a la diferencia negativa acumulada que tienen varios países. Generalmente resultan del "Norte Global"

47 El agua virtual alude al volumen de agua que se insume para la elaboración de un determinado producto. Dentro del agua virtual se puede diferenciar la denominada agua verde, que es la que empapa el suelo y se evapora por la transpiración de las plantas o del suelo; el agua azul, que es el agua de ríos y lagos; y el agua gris, que es aquel volumen de agua que queda contaminada por la elaboración de determinados productos. Resulta de gran interés para la Ecología Política identificar países que exportadores o importadores netos de agua virtual.

48 La Huella Hídrica es el volumen necesario de agua para sostener los consumos o nivel de vida de una determinada población o economía. La misma contabiliza agua azul y agua verde, pero no las denominadas aguas grises. De manera análoga a la Huella Ecológica, incluye los requerimientos de agua de los productos producidos localmente para el mercado interno y las importaciones, pero excluyendo el requerido por sus exportaciones, que forman parte de la Huella Hídrica del país de destino de las mismas.

Gráfico 6: Huella Ecológica y Biocapacidad global per cápita
Medida en Hectáreas Globales



Fuente: Global Footprint Network. Datos a 2012

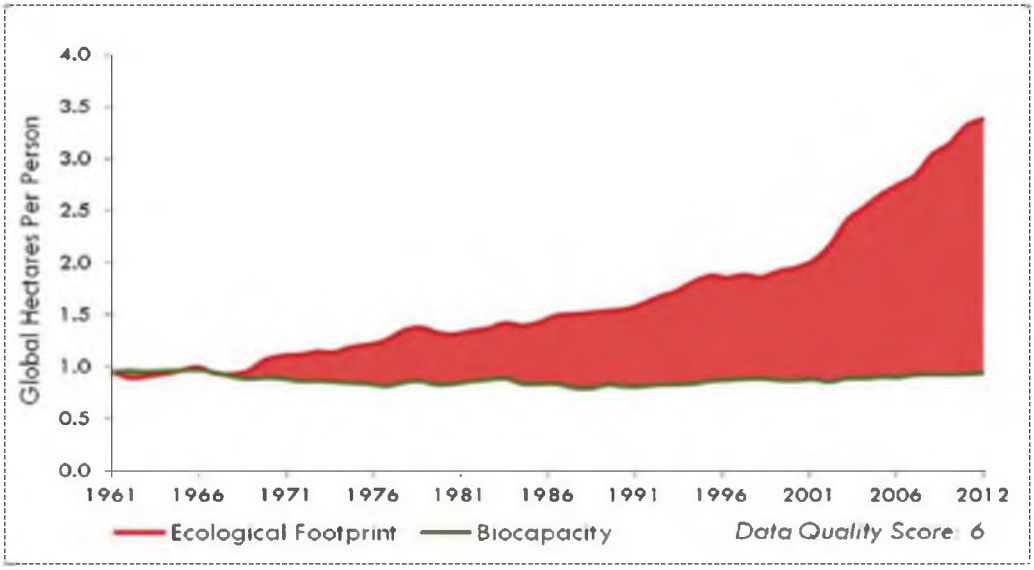
Es importante notar que si bien China resulta uno de los países de mayor Deuda Ecológica Global, su HE, de 3,4 'hectáreas globales per cápita', aún resulta similar a la de los países del "Sur Global". En efecto, no solo países de Europa Occidental como Alemania (5,3), Francia (5,1), Italia (4,6), Bélgica (7,4) o Grecia (4,4); o países nórdicos como Noruega (5), Suecia (7,3) o Dinamarca (5,5), poseen una mayor HE que la RPCh, reflejando un mayor consumo promedio de la población,49 sino también países de Europa del Este como Eslovenia (5,8), Lituania (5,8) o Estonia (6,9). La RPCh, desde luego se encuentra aún más lejos de la HE de EE.UU. o Canadá, en ambos casos de 8,2 'hectáreas globales per cápita'.

No podemos dejar de mencionar que a partir de una estimación mínima de la población de la RPCh de unos 1.350 millones de habitantes, si la misma tuviera los mismos estándares de consumo de energía y materia que EE.UU., la economía China exclusivamente consumiría más de un 90% del total de la biocapacidad del planeta, lo que pone de manifiesto un argumento distributivo en favor de la RPCh ante reclamos de las potencias occidentales tradicionales de que asuma mayores compromisos ambientales.[50]

49 Una HE elevada en general se asocia a altos niveles de consumo, pero bajo ningún punto de vista estamos afirmando que exista algún tipo de relación directamente proporcional entre HE y niveles de vida. De hecho varios países con altos estándares de consumo, logran reducir sus HE mediante políticas ambientales que mitigan los efectos sobre la biosfera.

50 El cálculo es de elaboración propia a partir de la base de datos de Global Footprint Network. Para el año 2012 esta institución calculaba el nivel de Biocapacidad en 1,7 'Hectáreas Globales per cápita'. Con una población estimada de 7.100 millones de personas a ese año, obtenemos un total de 12.238 millones de 'Hectáreas Globales'. Considerando la HE per cápita de EE.UU. de ese año (8,2), los 1.350 millones de habitantes de China tendrían una HE de 11.097 'Hectáreas Globales', que representan más de un 90% de la biocapacidad total.

Gráfico 7: Huella Ecológica y Biocapacidad de la RPCh per cápita
Medida en Hectáreas Globales



¿Cuál es la contrapartida de esta expansión de la HE de China? Para esta investigación hemos estudiado las evoluciones de biocapacidad, HE, evolución de la Esperanza de Vida, PBI per cápita y otras estadísticas socio demográficas de terceros países que no presentamos por razones de espacio, pero brindamos algunos comentarios:

- Observamos que la mayor parte de los países africanos son superavitarios en términos ecológicos, pero que desde inicios o finales de la década de 1960 experimentan caídas graduales y sostenidas de su biocapacidad, en la mayoría de los casos sin contrapartida en incrementos de su HE, lo cual indica una evidencia de que es en los grandes centros de acumulación global que se gozan los beneficios de la biodiversidad de la región. También notamos que en el caso de varios países que incrementan sus flujos comerciales con la RPCh hacia inicios del Siglo XXI -o se vuelven sus receptores de IED orientada a proyectos extractivos o infraestructura- estas caídas en prosiguen a ritmos similares.
- Varios países del Sudeste Asiático y Asia Oriental fronterizos con la RPCh con los cuales el gigante de la región incrementa sus flujos comerciales, además de experimentar caídas en sus niveles de biocapacidad, incrementan su HE. Es más, en algunos casos países que eran superavitarios ecológicamente pasan a ser deficitarios, otros reducen sus superávits o bien amplían sus déficits. En estos casos, a *priori* no parece haber vinculación con la expansión geopolítica y geoeconómica de China en la región.
- Al igual que en varios casos africanos, una serie de países de Sudamérica con importantes superávits ecológicos reducen drásticamente su Biocapacidad, manteniendo niveles similares o iguales en cuando a su HE. En estos casos, con una revisión de los momentos en los cuales se acelera la caída de la HE, parece existir una correlación entre el incremento de los flujos comerciales con la RPCh y el arribo de sus inversiones.

Estos análisis los hemos plasmado para que constituyan un insumo para las discusiones de secciones posteriores. Queremos dejar en claro que nos encontramos ante la necesidad de construir con un enfoque de Ecología Política una serie de indicadores que puedan correlacionar con rigurosidad las tendencias en la evolución de la Biocapacidad y HE de cada país y sus vínculos comerciales y flujos de IED ingresantes de potencias como la RPCh.

En cuanto a la Huella Hídrica, si bien no existen datos oficiales más allá de 2005, acorde a Water Footprint Network, China ha resultado entre 1996 y 2005 el país de la mayor Huella Hídrica del planeta, tanto teniendo en cuenta el volumen de *agua verde, azul y gris*, como así también calculando la Huella

Hídrica total excluyendo el *agua gris*.[51] Por otra parte, si desglosamos el origen de su Huella Hídrica entre productos locales u externos, podemos apreciar que la RPCh resulta el país con el segundo mayor volumen de Huella Hídrica provista desde el exterior. Esto último jerarquiza el abastecimiento de agua desde una concepción geopolítica pero también debe hacerlo desde la justicia ambiental.

4. El cambio climático y los espacios de negociación

Así como uno de los aspectos que re-configuran la geopolítica global es el re-emerger desde lo productivo y ascenso desde varias aristas de la RPCh que venimos describiendo, el otro hecho notable es que hacia la década de 1980, en el marco de las instituciones internacionales, los países comenzaron a mostrar una preocupación mayor por el calentamiento global. En ese momento existía una importante confrontación entre teóricos sobre si el mismo era de origen antrópico o natural. Sin embargo, siguiendo a Girardín (2013), hoy en día ya nadie discute que el mismo se vincula con la acción del ser humano, más precisamente relacionado con el incremento de GEI en la atmósfera.[52]

En ese contexto y con la intención de estudiar medidas de adaptación, mitigación o prevención del cambio climático, es que en 1992, tras la Cumbre de Río, la mayor parte de los países integrantes de las Naciones Unidas (ONU) adoptan la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC). Esta Convención se erige sobre el principio de que el Cambio Climático es una responsabilidad común de la totalidad de países, y es por ello que todas las naciones deben realizar compromisos de prevención, mitigación o adaptación, pero al mismo tiempo, no se le pueden formular las mismas exigencias a países de menor desarrollo industrial o dinamismo económico. El argumento es que el mundo denominado desarrollado, lo ha podido hacer en base a emisiones pretéritas que los países en vías de desarrollo no realizaron. Estos últimos, entonces, poseen un derecho atmosférico, un derecho efectuar emisiones. A esto se lo denomina el principio de "responsabilidades compartidas pero diferenciadas". La CMNUCC lista una serie de países que se denominan del "Anexo 1", que son aquellos que deben realizar compromisos de reducción. Incluye Países Industrializados (PI), como Economías en Transición (EIT), excluyendo deliberadamente a los Países en Vías de Desarrollo (PVD). Al ser China catalogado sucesivamente en este último grupo no debía históricamente realizar compromisos de reducción. Siguiendo nuevamente a Girardín (2013), al resultar los compromisos de carácter de "no-vinculantes", o poco verificables y poco efectivos para mitigar el cambio climático, hacia 1997, en el marco de la CMNUCC, se impulsa un acuerdo ligeramente más severo, el Protocolo de Kyoto. Este último establece un cronograma más importante de contención y reducción de emisiones, pero fundamentalmente crea diferentes mecanismos para la compra-venta de cupos de emisión o certificados de reducción. El instrumento más conocido es el "Mecanismos para el Desarrollo Limpio" (CDM por sus siglas en inglés), que consiste en que países del "Anexo 1" obtengan certificados de reducción de emisiones por financiar proyectos de ese tipo en terceros países que estén por fuera del mismo (es decir las Economías en Vías de Desarrollo). La catalogación sistemática de China como PVD, le ha permitido de hecho ser históricamente beneficiario de los CDM (Gavirati, 2013). Luego de la firma de la CMNUCC, año tras año se celebran las denominadas Convenciones de Partes (COP), en dónde los países negocian de manera sucesiva las normativas conjuntas de reducción de emisiones. Sobre ello queremos introducir dos características generales: EE.UU. permanentemente obtura las negociaciones dilatando la asunción de compromisos de reducción de emisiones, apuntando siempre a que las resoluciones no sean vinculantes (Fuhr en al, 2016); adicionalmente se destaca un bloque de países considerados "emergentes", que siempre enfatizan la necesidad de mantener el principio de "responsabilidades compartidas pero diferenciadas", de tal manera que se garantice que los principales compromisos de reducción los asuman las potencias tradicionales. Este bloque coincide con los países que conforman el BRICS, y en general China resulta su portavoz (Gavirati, 2013).

51 En el primer caso acapara un 16,05% del total planetario y con la segunda metodología de medición que excluye en agua gris, resulta de un 20,79%.

52 Listamos los Gases de Efecto Invernadero: Vapor de Agua (H2O), Dióxido de Carbono (CO2), Metano (CH4), Oxido Nitroso (N2O), Ozono Troposférico (O3), Monóxido de Carbono (CO), Oxidos de Nitrógeno (NOx) y Distintos del Metano (COVDM). Todos ellos pueden ser de origen antrópico o natural. A esta lista debemos agregar algunos elementos como Fluoro-Carbonos que son de origen antropogénico exclusivamente

5. Políticas de la RPCh para el aseguramiento de recursos estratégicos y ante el problema ambiental.

Hasta aquí hemos abordado diferentes desafíos que afronta el singular capitalismo chino ante el exponencial crecimiento de su demanda productos básicos, que van desde alimentos –en muchos casos con gran intensidad en el uso de agua-, hidrocarburos, minerales y otro tipo de materiales. Como hemos hecho explícito en la sección 2, la primera de las problemáticas que afronta la RPCh es de carácter geopolítica, ya que necesita garantizar su aseguramiento de varios productos básicos porque comprometen su seguridad energética y seguridad alimentaria.

La sección 3 expone otro tipo de problemática que enfrenta la RPCh, que se vincula con que no solo el estrés sobre el uso de recursos compromete su rendimiento productivo, sino también que sus problemas ambientales implican dificultades genuinas para la salud de su población que el gobierno central debe atender por una cuestión de legitimidad. En efecto, Trápaga Delfín (2011) señala que en treinta años –desde el inicio de las reformas- la mortalidad por causa del cáncer creció un 465%, convirtiéndose en la principal causa de muerte en el país. En efecto, según esta autora hacia inicios de la presente década ya se reportaba la existencia de más de 450 aldeas o "ciudades del cáncer", sectores urbanos con tasas inusitadas de dicha enfermedad, vinculadas directamente con el daño ambiental (tanto en el aire como en el agua). Al mismo tiempo, el incremento de la Huella Ecológica y Huella Hídrica que expone el acápite mencionado, también responde a que el crecimiento de un sector de ingresos medio-alto urbano que occidentaliza sus pautas de consumo, han ocasionado que China sea uno de los primeros países en el consumo de cigarrillos, vinos, cerveza, tequila, chocolate, miel, café y otras infusiones o incluso sea uno de los países que se ubica entre aquellos con los mayores stocks de automóviles, computadoras personales y celulares. El sostenimiento de este tipo de patrón implica tener una política ambiental.

La sección 4 nos expone la problemática ambiental desde el concierto de las relaciones internacionales. En efecto, el hecho de que la RPCh sea el principal emisor de CO2 y otros GEIs, como así también el principal consumidor de energía, lo ponen en el centro de escena de los debates internacionales.

Creemos que para poder dilucidar cuáles son las implicancias para países de América Latina, como Argentina y cómo modifican la naturaleza de los vínculos que entabla China con cada uno de ellos, es necesario revisar la mirada estratégica del país orienta a partir de comprehender cómo afronta estos tres desafíos.

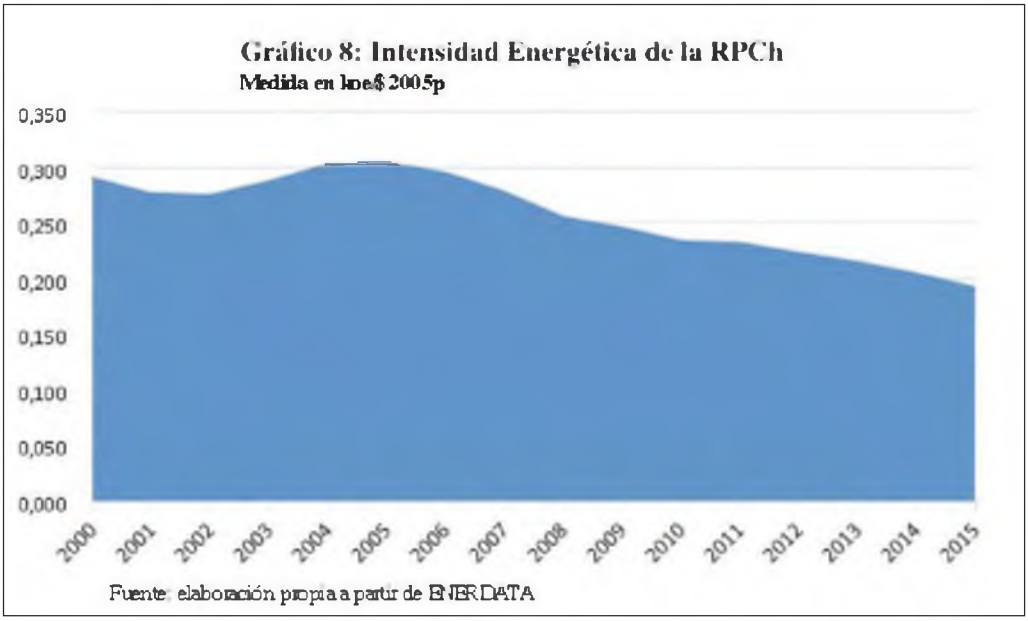
5.1. Respuesta geopolítica, ambiental y energética

Como observábamos en la sección 2, además del notable crecimiento de la demanda de energía y de los combustibles fósiles a partir de la cual se obtiene la misma en China, el país pasa a ser un demandante neto de los mismos, además de padecer los efectos adversos desde un punto de vista ambiental. Acorde a De la Vega Navarro (2011), China experimentó un fenómeno denominado *leakeage*, es decir la "fuga" de emisiones desde los países desarrollados hacia China por la migración de diversas actividades productivas. En efecto, este autor atribuye el incremento del uso de energía a partir de carbón a la expansión de la actividad del cemento y la siderurgia, de una alta intensidad energética. En efecto, la producción de acero en China evolucionó desde un 8,6% de la participación mundial en 2000 a un 31% en 2005, un 44,3% en 2010, para ubicarse en un 49,6% en 2015.[53] El dato curioso es que los niveles de consumo aparente, son prácticamente iguales que los de producción, por lo tanto en este caso no podríamos afirmar desde la Ecología Política que nos encontramos ante una inequidad entre la contaminación y el consumo en este caso, aunque aquello que dispara la demanda de consumo de acero en China es la propia urbanización derivada de su perfil exportador.

53 Los datos de 2000 y 2010 son obtenidos de Trápaga Delfín (2011) a partir de World Steel Association y los de 2005 y 2015 directamente de dicha fuente.

Ante las expectativas de mayor necesidad de energía para sostener los niveles de crecimiento del país y asumir que el consumo de energía necesariamente proseguirá en ascenso, la estrategia China que podemos delinear a partir de los últimos dos planes quinquenales (XII Plan Quinquenal 2011-2015 y XIII Plan Quinquenal 2016-2020), se enfocan en los siguientes elementos:

- Incremento de la eficiencia en las centrales de carbón y reducción de la participación total de esta fuente entre la generación primaria. Cifras preliminares de nuestra investigación ya exponen que efectivamente la participación del carbón en la matriz energética se viene reduciendo. A pesar de ello las estimaciones de Agencias especializadas como la EIA exponen que a pesar de esta caída en la participación, China deberá recurrir a la explotación de esta fuente para su aseguramiento de energía.
- Inversiones en fuentes de energía que ostentan menor participación, entre ellas renovables como la eólica, la solar e hidroeléctrica, pero también las centrales nucleares.
- Incremento de la eficiencia energética, entendida como el requerimiento de energía necesario por cada punto de crecimiento del producto bruto medido en términos reales. En el gráfico 8, podemos apreciar el resultado de
- Adicionalmente a estas estrategias explicitadas en los documentos, varios autores identifican que China entabla sus vínculos con terceros países de África, América Latina y países en clave –entre otras- de su seguridad energética (De la Vega Navarro, 2011; Trápaga Delfín, 2011; Fornillo, 2016; Svampa y Slipak, 2015). Un ejemplo de estas políticas hacia sus países limítrofes (o con cercanía geográfica) es la construcción de ductos de relevancia –como el ESPO- a través del cual Rusia abastece de petróleo y gas a China, o gasoductos con países como Uzbekistán, Kazajistán o Turkmenistán, o la construcción de mega-represas hidroeléctricas a lo largo del Río Mekong, no solo en China, sino en Laos, Camboya o Myanmar. Tampoco podemos descartar el despliegue incluso de fuerza militar alrededor de las islas Spratly en el Mar del Sur de China, ricas en recursos hidrcarburíferos, que se encuentra en disputa con otros países del Sudeste Asiático.



La enumeración que podemos realizar de grandes proyectos extractivos en África, América Latina, Asia Oriental y el Sudeste Asiático. Gran parte de ellos se orienta no solo al aseguramiento de gas, petróleo u otros recursos, como minerales, sino que también se destaca un importante despliegue de inversiones en infraestructuras que no solo abaratan el traslado de los recursos, sino que más bien reducen los requerimientos de energía necesarios para ello, aunque tengan un importante impacto ambiental en el lugar propio de construcción como exploraremos para América Latina.

5.2. China ante los foros de Cambio Climático

Ya anticipamos en la sección anterior que la RPCh a pesar de resultar la segunda economía del planeta –midiendo el PBI a precios corrientes o por Paridad de Poder Adquisitivo-, una potencia desde lo financiero, tecnológico y hasta militar, como así también el principal emisor de GEIs y primer consumidor de varios productos básicos, al presentarse como una economía en vías de desarrollo, argumenta que por el principio de "responsabilidades compartidas pero diferenciadas", no es uno de los países que tenga que asumir responsabilidades frente al cambio climático. El argumento en general esgrimido es que tanto su nivel de emisiones de GEIs per cápita, como así también su PBI per cápita son aún reducidos y característicos de Economías en Vías de Desarrollo. Por esto último, presentándose como una nación del "Sur Global", aboga por ejercer su "derecho atmosférico" (Rey Santos, 2013) o como bien ilustra en su tesis doctoral Pablo Gavirati (2013), su"derecho al desarrollo". El argumento de que sus actuales emisiones son las mayores del planeta y van en crecimiento suele ser anulado exponiendo que sus "emisiones históricas" han sido exiguas frente a las de las grandes potencias.

Gavirati (2013) también señala que China elige como estrategia erigirse como el portavoz de los países en vías de desarrollo. Efectivamente tiene un rol muy activo en los foros del G77 + China, en dónde podemos apreciar un doble movimiento: por un lado se presenta como parte del "Sur Global", pero al mismo tiempo ofrece su asistencia o cooperación financiera a estas economías, exponiéndose como un país que destaca del propio grupo o que incluso en realidad no es parte. En las disputas a la hora de negociar reducciones de emisiones, ha sido clave para la RPCh su coordinación con el bloque de países que forman parte del BRICS, en ese ámbito denominados BASIC.

En líneas generales, gracias a exponer como argumentos que su PBI per cápita es reducido, y que sus niveles de emisiones per cápita y emisiones históricas también son sumamente menores a las de las potencias tradicionales, China consiguió hasta los primeros años del tercer lustro del siglo XXI dilatar el tener que asumir compromisos de reducción de emisiones, de hecho gracias a permanecer fuera del "Anexo 1" resulta un gran beneficiario de financiamientos mediante el CDM (Trápaga Delfín, 2011, Gavirati, 2013).

A nuestro juicio, tanto EE.UU. como China negocian en cada COP, exponer un compromiso mutuo con la reducción de emisiones, pero manteniendo una "simulación de preocupación", en la que sus "compromisos" tengan carácter no vinculante. Según Naciones Unidad, recientemente China y EE.UU. reafirmaron los compromisos de reducción de emisiones, lo cual implicaría para China baja del 20% de las mismas hacia 2030, lo cual a nuestro juicio resulta laxo o al menos benevolente.[54] Ahora bien, esto parece ser un compromiso algo mayor –apenas mayor- que en instancias anteriores, lo cual puede significar que China busque trasladar diferentes actividades emisoras de CO2 a otras regiones del planeta, así como Salama (2013) identifica que hace esto con aquellos procesos fabriles intensivos en falta de cumplimientos laborales, impulsando la apertura de establecimientos de ese tipo en su periferia del Sudeste Asiático.

6. América Latina y China: una relación de dependencia que puede permitir la Externalización del daño ambiental

Por razones de extensión en esta sección presentamos sucintamente algunas de los avances y conclusiones que obtenemos de nuestra investigación realizada en el marco de la OMET, que serán expuestas con los datos respaldatorios en nuestro informe final.

54 Véase:
http://www.un.org/climatechange/es/blog/2016/04/china-y-estados-unidos-reafirman-su-compromiso-con-el-acuerdo-de-paris/

Para esto último retomaremos conclusiones de investigaciones anteriores que caracterizan las relaciones comerciales entre la República Popular de China y América Latina y los efectos de las inversiones en la región.

En primer lugar, en relación al comercio, observamos que a medida que China incrementa su participación como socio comercial de los países de América Latina, estos últimos profundizan una inserción externa con un perfil basado en sus ventajas comparativas estáticas. El comercio entre la RPCh y cada uno de los países expone exportaciones concentradas en muy pocos productos de reducido contenido de valor agregado. La contrapartida es que el gigante oriental también ha podido ejercer presión sobre estos países por ser uno de sus principales destinos de exportación y colocar con mayor facilidad sus productos industriales que cada vez poseen mayor contenido de valor agregado. Estos últimos no solo han implicado una pérdida del mercado interno para industriales brasileros o argentinos en sus propios países, sino también el reemplazo mutuo entre ellos por China como proveedor de manufacturas finalizadas o diferentes insumos industriales (esto último puede apreciarse en Slipak, 2014c).

En relación a los flujos de IED por parte de China en la región, hasta el año 2008 los mismos resultaban irrelevantes. Ese año se publicó el "libro blanco de las relaciones de China hacia América Latina", en el mismo el país oriental expresa que desea entablar relaciones de mutuo beneficio con la región sobre la base de sus *complementariedades económicas*, lo que evidencia el deseo de China de que la región se consolide como un área de abastecimiento de productos primario extractivos.

A partir de 2009, entonces, comienzan a dirigirse inversiones a la región. Sobre las mismas hemos caracterizado en varias ocasiones (Slipak, 2012, 2013, 2014a, 2014b), que las mismas se orientan a actividades primario-extractivas como la hidrocarburífera o la minería, y que en general vienen acompañadas de grandes obras de infraestructura. Estas últimas en general implican la obligatoriedad de la contratación de mano de obra de China o la compra de importantes volúmenes de insumos industriales que podrían producir firmas locales.

La novedad a partir de 2014, es que las grandes inversiones que en general se orientaba a la actividad hidrocarburífera también comienzan a hacerlo hacia otros proyectos energéticos como grandes represar, energía nuclear e incluso parques eólicos y fotovoltaicos. La otra importante novedad es el anuncio de grandes proyectos ferroviarios, fundamentalmente orientados a la conexión del Océano Atlántico con el Pacífico.

Sin duda alguna, el proyecto de mayor envergadura resulta el anuncio del inicio de la construcción de un canal bioceanico en Nicaragua. El mismo triplicará la longitud del Canal de Panamá (alcanzando los 278 kilómetros), y también resultará más profundo (30 metros de calado) y más ancho, permitiendo el paso de los buques comerciales de mayor capacidad de la marina mercante del país oriental.[55] El proyecto demandaría inversiones totales por más de U$S 50 mil millones e incluye la construcción de varios puertos y un aeropuerto.

La construcción del Canal se inició recientemente y finalizaría en 2020. Si bien esta obra es una iniciativa privada de la firma HKND, el especialista en geopolítica estadounidense, Evan Ellis (2014), expresa que dadas las necesidades financieras del proyecto, el gobierno de la RPCh lo estaría respaldando secretamente. HKND, obtendría los derechos de administración del Canal por 100 años. Para su construcción se necesitará llevar adelante la mayor remoción de tierras de la historia planetaria -con sus correspondientes perjuicios ambientales para el Mar Caribe- y desalojar aproximadamente a 27.000 personas. Su concreción definitivamente cambiaría por completo el mapa comercial, geopolítico y ambiental[56] global.

55 Actualmente el Canal de Panamá permite el paso de buques de carga que transporten hasta 270 mil Toneladas. Por el Canal de Nicaragua podrían transitar embarcaciones de hasta 500 mil Toneladas.

56 Sobre este aspecto es importante agregar que la ruta del Canal atraviesa también el Gran Lago Nicaragua, que es la mayor reserva de agua dulce de Centroamérica.

En esta investigación nos encontramos explorando indicadores que nos permitan exponer los efectos para América Latina en contenido de emisiones de CO2 de los incrementos de los flujos comerciales y el arribo de inversiones. Al mismo tiempo nos encontramos en búsqueda de explorar los efectos de las grandes obras de infraestructura en la región desde los preceptos de la Ecología Política que explora desigualdades ecológicas y en aproximaciones a la cuantificación del comercio de agua virtual.

Sobre estos aspectos estamos tomando como referencia trabajos pioneros de Schatan y Piloyan, 2015), que exponen cómo el incremento de los flujos comerciales ente México y China, incrementa las emisiones de CO2 en el primer país.

También estamos calculando emisiones y efectos ambientales por rama de actividad, para indagar sobre los efectos de los flujos de IED. Por ejemplo, notamos que en caso de Bolivia, China anuncia el desembarco de una importante inversión siderúrgica para producir acero en Bolivia, el Proyecto Mutún. Es importante evaluar este tipo de proyectos no solo desde la generación de empleos e ingreso de divisas, sino también desde la geopolítica y la Economía Ecológica.

Al mismo tiempo, también rescatamos trabajos de Walter Pengue (2013), en el que realiza análisis para el comercio de agua virtual entre la Argentina y China a partir de la soja.

Nuestras primeras evidencias nos muestran que China comienza a trasladar sus posibles daños ambientales a la región.

7. Reflexiones preliminares

En este trabajo, retomando investigaciones anteriores, hemos realizado una breve descripción de las implicancias globales de la expansión geopolítica y geoeconómica de la República Popular de China. Nuestro punto de partida es que hacia inicios del siglo XXI, China se incorpora a un grupo de países que componen un "oligopolio de poder", en el cual EE.UU. ejerce la primacía hegemónica. Si bien el ingreso de la RPCh a este conjunto no muestra evidencias de poner en riesgo el ejercicio de la primacía hegemónica de EE.UU., la novedad es que China logra acortar brechas en cuando a aspectos productivos, tecnológicos, militares, financieros y en el ejercicio de influencia en la periferia y obtiene además grados de libertad que nunca habían logrado otros países del mencionado "directorio de potencias".

América Latina, aparece como un campo de disputa entre las dos grandes potencias que mencionamos. Durante los primeros tres lustros del siglo XXI, caracterizamos que se han desarrollado relaciones asimétricas y de subordinación –a pesar de la relación formal de independencia- caracterizadas por teóricos de la vertiente marxista de la denominada Teoría de la Dependencia como Ruy Mauro Marini. A este tipo de vínculos revisados para el siglo XXI y los vínculos entre los países de la región y la RPCh la hemos caracterizado bajo el rótulo de *Consenso de Beijing*.

Bajo esas premisas, exponemos algunas de las consecuencias ambientales de la transformación y las reformas de China, desde variables que integran las reflexiones teóricas de la Economía Ecológica y la Ecología Política. Luego de eso realizamos indagaciones sobre cuáles son las estrategias de China para afrontar las consecuencias de sus crecientes consumos de materia y energía y prevenir, mitigar y adaptarse al cambio climático.

Dado la envergadura de la RPCh, las políticas que lleva adelante tienen y tendrán un importante impacto en la periferia, y en particular América Latina. En este trabajo hemos expuesto que el hecho de que China asuma recientemente mayores compromisos con la reducción de emisiones de CO2 y al mismo tiempo lleve adelante una política más agresiva para garantizar su propio aseguramiento podría

traer aparejado importantes pérdidas de Biocapacidad para América Latina, que alimente a su vez el crecimiento de la Huella Ecológica de China. Si bien nos encontramos en proceso de construcción de nuevas variables para analizar esta relación desde la Ecología Política y la Economía Ecológica, por el momento nuestros análisis parciales parecen comprobar que la expansión de la relación comercial y los flujos de IED del país oriental en la región, parecen estar contribuyendo a que ahora sea la RPCh la que impulse un proceso de *leakage* hacia América Latina, trasladando parcialmente los efectos del daño ambiental de sus fronteras hacia las de la región.

Bibliografía

- Acselrad, H. (2006) "Cuatro tesis sobre políticas ambientales ante las coacciones de la globalización". En Alimonda, Héctor (Coord.) Los tormentos de la materia. Aportes para una ecología política latinoamericana. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Arana, I. (2016, 27 de enero) Un 1% de la población china posee un tercio de la riqueza del país. El mundo. Recuperado de: http://tinyurl.com/z5qgu6g
- Bekerman, M., Dulcich, F. y Moncaut, N. (2012) "La expansión económica de China. Desafíos para Argentina y el MERCOSUR", Serie Aportes, CENES – Fundación Ebert Stiftung Argentina.
- Bolinaga, L. (2013) China y el epicentro del Pacífico Norte, Buenos Aires, Editorial Teseo.
- Bolinaga, Luciano y Ariel Slipak (2015) "El Consenso de Beijing y la reprimarización productiva de América Latina: el caso argentino". Problemas del Desarrollo,46 (183), 33-58.
- Bregolat, E. (2011) La segunda revolución china. Claves para entender al país más importante del siglo XXI. Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Bustelo Gómez, P. y Y. Fernández Lommen (1996): La economía china ante el siglo XXI. Veinte años de reforma", Editorial Síntesis, Madrid.
- CEPAL (2011) La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010, Documento Informativo, cap. III, pp.141-186, Publicación de las Naciones Unidas. Santiago de Chile.
- Chicaiza, Gloria (2014). Mineras chinas en Ecuador: Nueva dependencia. Agencia ecologista de información Tegantai, Quito.
- Costantino, A. (2013) "Apuntes para una Ecología Política de la Dependencia. El caso del acaparamiento de tierras". Sociedad y Economía. N°25. Pp. 39-54. Universidad del Valle, Colombia.
- De la Vega Navarro (2011) "China en la economía mundial de la energía" en Navarrete J. (Coord.) La huella global de China. Interacciones internacionales de una potencia global. Universidad Nacional Autónoma de México. México DF.
- Ellis, E. (2014). Los negocios detrás del Canal. Confidencial. Recuperado de: http://www.confidencial.com.ni/articulo/20434/los-negocios-detras-del-canal
- Fernández Durán, R. (2010) La Quiebra del Capitalismo Global: 2000-2030. Virus, Barcelona.
- Fornillo, Bruno (2016) Sudamérica Futuro. China global, transición energética y posdesarrollo. Editorial El Colectivo y CLACSO, Buenos Aires, Argentina.
- Fuhr, L.; Schalatek, L.;Verolme, H.; Santos, M.; Bugonovic, D. (2016) : « La COP 21 y el Acuerdo de Paris : Una fuerza que despierta" publicado por Heinrich Böll Stiftung.
- Gallagher, Kevin y Roberto Porzecanski (2010): The Dragon in the Room China and the Future of Latin American Industrialization. Standfor, University Press.
- Gavirati, Pablo (2013): Ecología política de la modernidad-colonialidad. Los discursos de lso Estados de Japón, China y Corea del Sur en las negociaciones climáticas (2007-2012). Tesis de Doctorado, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2013.
- Girado, G. (2014) "La metamorfosis exportadora China y sus implicancias gobales (1980-2010)" en CICLOS. Año XXI,Vol, XX, N° 41, 2012-2013, pp. 175-180.
- Girardín, Leónidas Osvaldo (2013): Aspectos Socioeconómicos y Políticos del Cambio Climático. De la Convención al Protocolo de Kioto. Tomo I (1990-2000). Fundación Patagonia Tercer Milenio.
- Jenkins, R. (2011): "El ´efecto China´ en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América latina". Revista CEPAL, 103, pp. 77-93.

- Laufer, Rubén (2013): "China: ¿"País emergente" o gran potencia del Siglo XXI? Dos décadas de expansión económica y de influencia política en el mundo".VI Jornadas de Economía Crítica. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina, Agosto de 2013.
- Lewis, W. A. (1973): "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra" en Agarwala Singh (Comp.) La economía del subdesarrollo. Tecnos, Madrid, pp. 333-37
- López Calderón, A.; Passalia, C.; Lozeco, J. y Tarragona, M. (2013) "La Evolución histórica del pensamiento económico y su visión de la naturaleza en el proceso de social de producción" en Pengue, W. y Feinstein, H. (Ed.) Nuevos Enfoques de la Economía Ecológica. Lugar Editorial, Buenos Aires.
- Marini Ruy Mauro (1973): Dialéctica de la dependencia, ERA, México D.F.
- Martínez Alier, Joan (2008) "Conflictos ecológicos y justicia ambiental". En: Papeles, nº 103: 11-27.
- Martínez Alier, Joan y Roca Jusmet, Jordi (2013): Economía Ecológica y Política Ambiental, 3ra Edición. Fondo de Cultura Económica, México.
- Meadows, Donella; Randers, Jorgen y Meadows, Dennis (2012) Los Límites del Crecimiento. Edición 2012. Taurus, Buenos Aires.
- Natch, Pablo (2013) "El dragón en América Latina: las relaciones económico-comerciales y los riesgos para la región". Íconos. Revista de Ciencias Sociales, N° 45, Quito, septiembre de 2013.
- Observatorio Petrolero Sur (2011): Inversiones Chinas en Argentina: Claves del nuevo escenario energético, Buenos Aires.
- Osorio, J. (2009): "Dependencia y superexplotación" en América latina y los desafíos de la globalización.
- Oviedo, E.D. (2005) China en expansión. EDUCC, Córdoba.
- Oviedo, E.D. (2006) "China y América Latina ¿influencia o hegemonía?", en Diálogo Político, Fundación Konrad Adenauer, Año XXIII, Junio, Número 2.
- Oviedo, E.D. (2014) América Latina: entre la hegemonía estadounidense y la influencia china. FLACSO-ISA Joint International Conference. Global and Regional Powers in a Changing World.
- Pengue, Walter (2013) "Los intangibles ambientales. El agua virtual" en Pengue, Walter y Feinstein, Horacio (Ed.) Nuevos Enfoques de la Economía Ecológica. Lugar Editorial, Buenos Aires.
- Prebisch, R. (1981): Capitalismo Periférico. Crisis y transformación. Fondo de Cultura Económica, México.
- Rey Santos, O. (2013): "El incierto camino de las negociaciones climáticas" en Pichs Madruga, Ramón (Comp): Temas de Economía Global. Edición Especial - CAMBIO CLIMÁTICO. Centro de Investigaciones de la Economía Mundial, La Habana, Cuba. Septiembre de 2013.
- Rossell, Pablo (2013) "China y América Latina: Perspectivas globales en el uso de recursos geoestratégicos". En Consuelo Silva flores y Carlos Eduardo Martins (Coord.): Nuevos escenarios para la integración en América Latina. Editorial ARCIS y CLACSO, Buenos Aires, 2013.
- RT (2015, 21 de Noviembre) "China a la conquista de América Latina". Recuperado de: https://actualidad.rt.com/actualidad/192245-china-inversiones-proyectos-america-latina
- Salama Pierre (2014), "¿Es posible otro desarrollo en los países emergentes?", en Nueva Sociedad, nº 250, marzo-abril, pp. 88-101.
- Schatan, C. y D. Piloyan (2015) "Aspectos ambientales del comercio chino y de la inversión extranjera directa hacia el exterior en el sector manufacturero en México" en Trápaga Delfín, Y. (Coord.) América Latina y el Caribe y China. Recursos y Medio Ambiente 2015. Red ALC-China, México.
- Slipak, Ariel (2012) "Las Relaciones entre China Y América Latina en la discusión sobre el modelo de desarrollo de la región: Hacia Economías Reprimarizadas", Iberoamérica Global, The Hebrew University. Vol 5 N°1 pp. 89-131, Jerusalem Junio de 2012.
- Slipak, Ariel (2013) "Las relaciones entre la República Popular de China y la Argentina bajo la lupa de los postulados del modelo de desarrollo con inclusión social". Voces en el Fénix, Plan Fénix – Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. N°26 pp. 96-103.
- Slipak, Ariel (2014a) "Un análisis del ascenso de China y sus vínculos con América Latina a la Luz de la Teoría de la Dependencia", Revista Realidad Económica, Número 282, febrero/marzo.

- Slipak, Ariel (2014b) "América Latina y China: ¿Cooperación Sur-Sur o Consenso de Beijing?", Revista Nueva Sociedad, Número 250, marzo/abril.
- Slipak, Ariel (2014c) "La expansión de China en América Latina: incidencia en los vínculos comerciales argentino-brasileros". Congreso de Economía Política Internacional, 5 y 6 de Noviembre de 2014, Universidad Nacional de Moreno (UNM), Moreno, Buenos Aires Argentina
- Slipak, Ariel (2015) "El Ascenso de la República Popular de China como gran potencia: un desafío para el pensamiento crítico latinoamericano" en El Colectivo (Ed.) Ensayos políticos. Debates en torno al poder, la organización y la etapa. Buenos Aires, Argentina. Editorial El Colectivo.
- Sevares, Julio (2015) China. Un socio imperial para Argentina y América Latina. Edhasa, Buenos Aires.
- Svampa, Maristella (2013) "«Consenso de los Commodities» y lenguajes de valoración en América Latina", Nueva Sociedad No 244, marzo-abril.
- Svampa, Maristella y Slipak, Ariel (2015) «La Chine en Amérique latine, du consensus des matières premières au consensus de Beijing». *Problèmes d'Amérique latine. Nro 98*. ESKA.
- Svampa, Maristella y Slipak, Ariel (2016) "China en América Latina y nuevas formas de dependencia. Del Consenso de los Commodities al Consenso de Beijing" en Mario Hernández (Comp.) ¿Hacia dónde va China? Buenos Aires, Argentina. Metrópolis, 2016.
- Trápaga Delfín, Y. (2011). "El medio ambiente o los límites del buen desempeño económico de China" en Navarrete J. (Coord.) La huella global de China. Interacciones internacionales de una potencia global. Universidad Nacional Autónoma de México. México DF.

Fuentes de Información:

- CEPAL: CEPAL, Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas: www.cepal.org
- COMTRADE: Base de datos estadísticos Naciones Unidas http://comtrade.un.org/db/
- ENERDATA: Yearbook Statical Energy Review http://www.enerdata.net/
- FORTUNE: Ranking Global 500 de la Revista Fortune: http://fortune.com/global500/
- Global Footprint Network: http://www.footprintnetwork.org/
- IMF: International Money Fund – Data and Statistics: http://www.imf.org/external/data.htm
- MOFCOM: Ministerio de Comercio de China: http://spanish.mofcom.gov.cn/
- OMC: Base de datos estadísticos de la Organización Mundial de Comercio: https://www.wto.org/
- SIPRI: Stockholm International Peace Research Institute: http://www.sipri.org/
- U.S. Energy Information Administration: https://www.eia.gov/
- UNCTAD: Statistics y World Investment Report: http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx
- Water Footprint Network: Water Footprint Statistics: http://waterfootprint.org/
- World Bank: World Bank's Open Data: http://datacatalog.worldbank.org/
- World Steel Association : https://www.worldsteel.org
- Xinhua: http://spanish.xinhuanet.com/

Eje I:

LA DISPUTA POR LA HEGEMONÍA MUNDIAL Y EL ORDEN GEOPOLÍTICO ACTUAL

Mesa B:

CRISIS ECONÓMICA INTERNACIONAL Y EL DEBATE TEÓRICO

Alejandro FIORITO (UNM) y Tomás LOPEZ MÀTEO (Estudiante UNM): EL "ESTANCAMIENTO SECULAR" Y TEORÍAS DEL CRECIMIENTO EN EE.UU.

Roberto J. TARDITI (PIMSA-UBA): EL INICIO DE LA ÚLTIMA CRISIS MUNDIAL. SUS PRIMERAS MANIFESTACIONES EN LA RAMA DE LA CONSTRUCCIÓN EN EE.UU EN 2005-2006.

Moderador: **Nicolás DVOSKIN**

EL "ESTANCAMIENTO SECULAR" Y TEORÍAS DEL CRECIMIENTO EN EE.UU.

Alejandro FIORITO (UNM)
Tomás LOPEZ MÀTEO (Estudiante UNM)

CEPI
II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016
"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: En este trabajo[57] [58]se aborda el debate sobre las causas del bajo crecimiento de la economía norteamericana en las últimas décadas. Algunas posiciones neokeynesianas plantean una vieja hipótesis basada en Hansen denominada como "estancamiento secular", cuyas causas refieren a restricciones poblacionales y tecnológicas. Se pone en contexto la importancia de la economía norteamericana en base a indicadores económicos que muestran lo inadecuado de vincular ese bajo crecimiento a una pérdida de centralidad y hegemonía mundial, muchas veces adjetivado como una supuesta "decadencia". El rol central de uno de los pilares de la hegemonía norteamericana como lo es la investigación científica con fines militares redunda en la aplicación de usos civiles en la frontera tecnológica. Se muestra a su vez la importancia de la demanda en la inducción y realización de dichos avances y sus hechos estilizados. [59]

El "estancamiento secular"

Antecedentes

La hipótesis del estancamiento secular fue postulada por primera vez por Alvin Hansen, economista y keynesiano, en 1938, tras el débil repunte económico de la crisis 1929/1933. Hansen pudo ver que una caída del crecimiento demográfico y del progreso tecnológico disminuiría la inversión privada. No sería posible mantener el crecimiento a menos que los gobiernos tomaran créditos y empujaran la demanda efectiva. Posteriormente a la segunda guerra mundial, esta hipótesis se olvidó al venir un auge en el crecimiento demográfico ("baby boom") norteamericano, el crecimiento global y con los Estados Unidos transformados en una potencia económica líder, con el patrón dólar-oro y luego de 1973 con el patrón monetario dólar flexible (Serrano, 2004).

La hipótesis del estancamiento secular volvió nuevamente a la discusión por la merma de la inversión a pesar de la caída persistente de las tasas de interés. Desde hace más de una década el rendimiento de los bonos de deuda soberana ha caído y desde la crisis subprime de 2008/2009 el endeudamiento privado también se contrajo.

Esto es lo que tiene en alto riesgo a la banca dado que las inyecciones de liquidez han derivado en inversiones especulativas que han inflado las burbujas de activos[60] tal como antes de la crisis. La complejidad lleva también a las visiones que ven en las propias burbujas un segundo mejor, en tanto son útiles, aunque no eficientes, para permitir el crecimiento de las economías e impulsar la innovación financiera y las transformaciones tecnológicas. La naturaleza de la macroeconomía cambió radicalmente durante los últimos años luego de la crisis, la preocupación no está más en la estabilización alrededor de la tendencia del crecimiento, sino en evitar el estancamiento secular (Summers, 2014). Y esta preocupación de las autoridades monetarias de EEUU pasa del largo al corto plazo, debido a la imposibilidad flagrante de impulsar monetariamente (dinero exógeno) el crecimiento de la economía, habiendo llegado al piso de las tasas de interés.

Todo esto lleva al rol de la demanda en manos de la inversión pública para impulsar el crecimiento, que es resistido por la visión marginalista al implicar nueva deuda para sostener dicho impacto de demanda. Sin embargo, trabajos como los de Ciccone (2010), en base a una distribución del ingreso no marginalista, demuestran que en el largo plazo el crecimiento de los estímulos fiscales reducen la relación deuda

57 Forma parte de una investigación más amplia en la UNM que abarca el mito de la decadencia norteamericana y causalidad de crecimiento.

58 Código JEL: O11, O40, O51

59 Alejandro Fiorito es Profesor de Política Económica de la UNM y Tomas Lopez Mateo es estudiante avanzado de la Licenciatura en Economía de la UNM.

60 En efecto, Eatwell, (2004, 44:45) rescata la utilidad de las burbujas para paliar las ineficiencias sociales que se derivan de las acciones racionales individuales como las escalas de una inversión, los incentivos de inversión en bienes públicos por parte del gobierno, o las incertezas del futuro para conocer el retorno de una inversión. Para todos estos temas una burbuja puede relajar los límites racionales que mantienen limitados y permitir extenderlos. El resultado histórico de una burbuja, suele manifestarse en cambios irreversibles en estos tópicos permitiendo acceso a bienes y procesos que no hubiesen sido realizados de otra forma.

sobre PIB, en vez de aumentarlo. Independientemente que no existen límites conocidos para la deuda en propia moneda en punto al repago de la misma, lo cierto es que el impulso fiscal genera un mayor crecimiento del producto que de la deuda.

Resurgimiento del "estancamiento secular"

Las referencias de "estancamiento secular" se originan en un trabajo de Hansen, quien interpreta en Economic Progress and Declining Population Growth el fenómeno de la crisis del '30 no como una manifestación de una particular y raída caída cíclica, sino como una evidencia de que ciertas causas como el cierre de la frontera económica, caída de la tasa de crecimiento de la población y aplastamiento de la innovación tecnológica, crearon una tendencia a un estancamiento estructural de largo plazo. De esa forma, al haber una merma en el crecimiento poblacional se genera un equilibrio de bajo crecimiento del producto. Los efectos son el alto desempleo y la subutilización de recursos, claramente opuesto a las visiones malthusianas. Hansen se mostró más intervencionista que Keynes en pos de remediar estos problemas de falta de demanda y desempleo. Sin embargo, luego de la segunda guerra mundial estas causas se revierten: se abren innovaciones tecnológicas y se produce un alza en el crecimiento poblacional, lo que permite el crecimiento del excedente per cápita, haciendo que el tema quede relegado de los trabajos de investigación económica.

Aunque para Hansen el estancamiento secular era una tendencia de largo plazo vinculada a la economía norteamericana y enraizada en el enfoque institucionalista, luego de los '50 este término es más usado como una categoría de análisis. Con la estanflación en los '70 volvió a aparecer su uso pero es en los últimos años donde se ha reflotado el debate a partir del limitado crecimiento norteamericano. Los antecedentes de los '70 en la literatura son múltiples.[61] Pero el resurgimiento de esta revisión aparece en 2013 con el informe de Larry Summers, en el FMI. Con él se retoma un debate por el que se está discutiendo dentro de visiones neokeynesianas una explicación del bajo crecimiento norteamericano en base a una supuesta caída de oportunidades de inversión, que redundan en limitaciones de oferta y no necesariamente de demanda. Esquemáticamente entonces, se vislumbra en el debate aspectos vinculados a una visión convencional de limitaciones de oferta expresadas en la exogeneidad del producto potencial y asociado al pleno empleo de recursos. Podremos ver en este trabajo una visión alternativa basada en una distribución exógena y un crecimiento dirigido por la demanda, que puede favorecer una mayor respuesta fiscal como parte de la solución del bajo crecimiento y desechar gran parte de estos dilemas convencionales en base al análisis empírico. Se expondrá el efecto de dichas políticas de demanda sobre la innovación tecnológica que es uno de los ejes adjudicados al estancamiento secular de la economía norteamericana.

Un resumen del debate neo keynesiano actual

Luego de la crisis de 2008 las expectativas convencionales sobre una recuperación rápida a partir de las medidas de estímulo, monetarias y fiscales dispuestas fueron licuándose, lo que llevó a la hipótesis de estancamiento. Dos importantes exponentes en este debate Larry Summers y Paul Krugman, manifestaron esta posición desde una óptica "neokeynesiana".

En primer lugar, la óptica de Krugman (1998), y posteriormente con Eggertsson and Krugman (2012), se caracteriza por tomar el modelo neoclásico y agregarle imperfecciones o rigideces para el corto y mediano plazo. En tal entendimiento, una de las últimas fricciones postuladas fue el límite inferior cero (LIC), referido a la imposibilidad de alcanzar equilibrios de ahorro e inversión de pleno empleo, que según Palley (2016), se ha convertido en una nueva ortodoxia. De acuerdo a esta idea, la tasa de interés natural sería negativa, habiendo entonces una imposibilidad de alcanzarla con una tasa de interés efectiva.

61 A. Blinder, Economic Policy and the Great Stagflation (New York: Academic Press, 1981); S. Bowles, D. Gordon, D. Bell, and I. Kristol, eds., The Crisis in Economic Theory (New York: Basic Books, 1981)

El modelo esquemático neokeynesiano se puede formalizar como el modelo "clásico" con rigideces e imperfecciones. Tanto en la versión de Eggertsson y Krugman (2012) con la hipótesis del desapalancamiento, como con Summers (2014) con la reedición del estancamiento secular de Hansen, y la hipótesis del estancamiento causado por los desbalances globales de Bernanke (2005), muestran tres versiones de la utilización del límite inferior nominal de las tasas de interés, la que evita que la política monetaria pueda tener alguna efectividad para impulsar el crecimiento de la economía.

En la primera versión juegan un rol relevante la caída de actividad vinculada con la trasferencia de recursos del deudor al acreedor, donde este último posee una propensión marginal a consumir menor que el primero haciendo retraer la demanda y así afectando al crecimiento. Para la explicación de Summers, la economía no tiene forma automática o endógena de compensar una caída del nivel de inversión. Y para Bernanke la responsabilidad recae en el desbalance Chino, por fuera de la responsabilidad de la política norteamericana. Su argumento intenta mostrar que China generó un crecimiento de su ahorro doméstico y lo volcó sobre la economía norteamericana.

En el caso de Summers, hay que recordar que lo que se trata de explicar es un fenómeno que sale a la luz luego de la crisis de 2008, y que se recurre a elementos de la hipótesis del "estancamiento secular" presente en Hansen, que per se implican una condición de largo plazo. Palley (2016) recuerda que toda la profesión llamó al período posterior a los '70 de "gran moderación" y que nunca se anunció que esa limitación en las subas salariales fuese impedimento para el crecimiento. Aspectos de la hipótesis de Hansen como la caída en la tasa de crecimiento poblacional o cambios en la respuesta de la innovación tecnológica, tardan en llegar, por lo tanto no cuadra muy bien aplicar el estancamiento secular para la explicación de fenómenos más coyunturales post crisis 2008.

Por otro lado el argumento de que la tasa de interés natural es negativa implica pensar que la rentabilidad real de la economía norteamericana lo es, lo cual deja a estas versiones demasiado peso para algo tan poco verosímil.

Por su parte la crítica de Bernanke, se ha interpretado como una crítica keynesiana, sin embargo en realidad es una variante de la teoría de fondos prestables, con el foco puesto en que dichos fondos más baratos provenientes de China, lo que permitió un aumento de las importaciones de ese origen (Palley 2016).

Otra explicación del estancamiento: "recesión de hojas de balance"

El nuevo consenso neokeynesiano se basa en el agregado de rigideces e imperfecciones de corto plazo al modelo convencional "nuevo clásico", las que impiden la posición de pleno empleo de recursos postulada por el enfoque tradicional. Una de estas "nuevas" rigideces es el límite mínimo cero para la tasa de interés nominal, es decir una rigidez a la baja de la tasa de interés cuando esa medida intenta tomarse luego de un importante shock económico. En realidad, las rigideces en la formulación de Keynes no son las causantes del desempleo como lo formula en nuevo consenso, sino que en realidad funcionan más bien como estabilizadoras de la economía. Su línea de razonamiento suele considerar a Keynes y su macroeconomía como un caso particular del modelo convencional.

La falta de demanda efectiva es el punto de partida para explicar el crecimiento en las economías capitalistas no planificadas, en tanto se encuentran fuera del pleno empleo de recursos. Jimeno, Smets and Yiangou en Teulings & Baldwin (2014:153), muestran que las mismas políticas que pueden ayudar a evitar el "estancamiento secular" futuro es una mayor demanda hoy, dado que la inversión es una inyección de demanda antes de ser una oferta futura.

En el trabajo de Koo (2014), se explica que las empresas luego de una crisis donde los activos pierden peso por caída de precios, sus hojas de balance quedan en rojo y por lo tanto para pagar las deudas

remanentes, se debe recurrir al flujo de ingresos corrientes. El objetivo principal de las empresas se transforma en uno basado en minimizar deudas. Pero si todo el conjunto de empresas hacen lo mismo, el problema macro redunda en una situación donde no hay complementariedad entre ahorristas y tomadores de créditos.

Koo indica que una política fiscal expansiva puede remediar esta falta de interés en prestar y tomar prestado por parte de los agentes: "*el ejemplo de arriba muestra que no hay necesidad de sufrir un "estancamiento secular" si son tomadas las políticas apropiadas"* (Koo, 2014:142).

Por lo que la política monetaria no da resultado, en tanto las empresas con resultados de balance en rojo no toman préstamos y por otra parte los bancos no prestan a las empresas con hojas de balance hundidos. Por lo que el estado debe hacer lo opuesto, prestar y gastar hasta que las empresas puedan, al mantenerse el ingreso, repagar sus deudas. Pero a mayor daño en las hojas de balance mayor será el tiempo de recuperación.

De todas formas, los vínculos que genera la visión marginalista en sus distintas vertientes elude la posibilidad que políticas fiscales expansivas pueden eliminar del todo esta situación de bajo crecimiento. Una de las razones es que dicha expansión norteamericana expande también los llamados "desbalances globales". Pero dichos desbalances son también desde una visión alternativa, una solución y no un problema para un país que detenta la moneda mundial en tanto permite el crecimiento mundial (Vernengo, 2008; De Cecco, 2012).

La tecnología y el estancamiento secular

La innovación tecnológica y la demanda efectiva a largo plazo.

En el 2014 ya habían pasado seis años desde que la crisis mundial había comenzado y la recuperación económica todavía parecía lejana. Los niveles del PBI ya sobrepasaban los que se habían alcanzado antes de que la crisis estallase, pero muy pocas economías habían vuelto a tener las mismas tasas de crecimiento, incluso después de años de políticas activas por parte de los Estados para mantener las tasas de interés cercanas a cero. En una recopilación de Teulings & Baldwin (TB) (2014), se publicaron vía el CEPR (Centre for Economic Policy Research), visiones de diferentes economistas sobre el concepto que el propio autor había rescatado: el estancamiento secular. Entre los economistas que en dicha publicación analizan la relación entre los avances tecnológicos y las innovaciones y la caída en el crecimiento de las economías, se encuentran Joel Mokyr (TB, 2014:83), Edward Glasear (TB, 2014:69) y Robert Gordon (TB, 2014:47). Las posturas de cada uno de ellos son diferentes, pero todas se relacionan, de una u otra manera, con la cuestión de la posibilidad o no de que el avance técnico permita alcanzar mayores niveles de crecimiento. Por un lado, desde una posición positiva con respecto al cambio tecnológico hay quienes sostienen que el progreso tecnológico, especialmente en áreas como la computación, la tecnología de los materiales y la ingeniaría genética, conducirá indefectiblemente a un mayor bienestar y al crecimiento económico.

Para Mokyr, J. los efectos indirectos del avance científico sobre la productividad a través de las herramientas que le provee la investigación científica, pueden empequeñecer los efectos directos de la caída del crecimiento en el largo plazo. De esta manera, si bien pueden existir factores que conduzcan a menores tasas de crecimiento, e incluso al estancamiento, los avances técnicos conducirán a minimizar los primeros y propiciarán mayores niveles de bienestar general. Desde su visión, las estadísticas de productividad que utilizamos actualmente funcionaban bajo un paradigma tecnológico que ahora se encuentra caduco, y subestiman los frutos de la revolución en las TI. En su análisis, presenta el **desempleo** de las sociedades actuales sólo de manera secundaria, argumentando que el cambio tecnológico puede polarizar el mercado de trabajo entre aquellos que están más calificados para una economía basada en

las nuevas formas de producción y aquellos que han visto sus habilidades ser desplazadas por las nuevas innovaciones. No realiza indagación alguna sobre la posibilidad de que exista una demanda efectiva real insuficiente para absorber los "beneficios sociales" de la innovación tecnológica.

Glasear, E. en cambio, pone su eje en el crecimiento secular de las tasas de desempleo. Mientras que por un lado rechaza la idea del estancamiento del avance tecnológico, se cuestiona si las innovaciones actuales traen beneficios para el total de la población. Existen dos elementos fundamentales para el crecimiento económico en el largo plazo: **la inversión y la innovación tecnológica**, que no han disminuido en los Estados Unidos. Según Glasear, hace una década aquel país otorgaba 187.000 patentes, que para entonces era un tope histórico. En 2013 el número de patentes por invenciones otorgadas superaba las 300.000 (Gráfico 1 y 2).

Sin embargo, un problema social contribuye seriamente al estancamiento económico: el aumento de la desocupación. Durante los últimos cuarenta años, la tasa de desempleo entre los adultos norteamericanos ha aumentado sostenidamente. La tasa de desempleo de los hombres entre los 25 y los 54 años de edad hasta los años ´60 era relativamente estable, promediando entre un 5% durante los mejores momentos y un 8% durante las crisis económicas. No obstante, luego de 1970 la tasa desempleo nunca se recupera totalmente después de una recesión, volviéndose permanente. La recesión de 2007 llevó en su punto máximo la tasa de desempleo entre los hombre jóvenes a casi el 20%. Este crecimiento del desempleo estructural en las últimas cuatro décadas pone en discusión la posibilidad de un crecimiento económico sostenido cuando la demanda efectiva se ve resentida por la falta de ingresos reales de las familias.

Robert Gordon de la Universidad de Northwestern, se apoya en la teoría de que el crecimiento de los insumos productivos es la razón fundamental para el lento crecimiento futuro de los EE.UU. Su argumento es que **no es que el progreso tecnológico se ha detenido**, sino que ha vuelto a su sus niveles históricos. Para las tres décadas antes de 1930 y las cuatro décadas desde 1980, el crecimiento de la productividad total de los factores de Estados Unidos tuvo un promedio de alrededor de 0,5% anual[62]. Lo insólito, de acuerdo a Gordon, fueron las cinco décadas entre medio de esos dos periodos, donde la productividad total creció tres veces más rápido.

62 Las estimaciones de la productividad total de los factores es solo una identidad contable que no indica ninguna explicación económica ni función de producción (Jesús Felipe and John McCombie, 2013), ver también http://nakedkeynesianism.blogspot.com.ar/2014/01/total-factor-productivity-does-not.html

Participación en solicitudes de patentes presentadas bajo el PCT, año 2015[63]

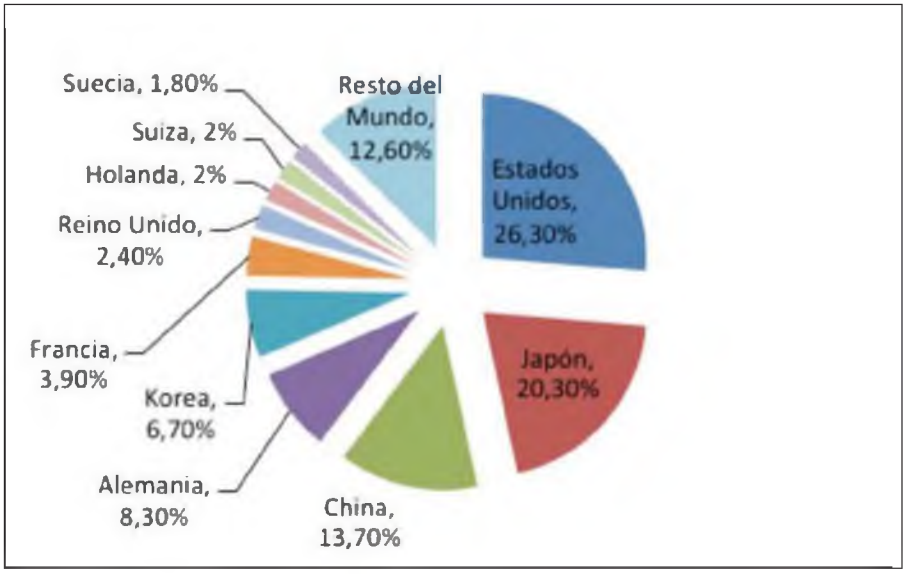


Gráfico 1 FUENTE: World Intellectual Property Organization.

Con el antecedente de que el PIB de EEUU ha crecido al 2,1% a.a. del 2010-2014, Gordon sostiene que el crecimiento económico de ese país seguirá siendo lento para los próximos 25 a 40 años. Y afirma que no es debido a una desaceleración en el crecimiento tecnológico, sino más bien por "cuatro vientos de frente": demografía, educación, desigualdad y deuda pública[64]. En su conjunto, estos factores reducirán el crecimiento del PIB real per cápita del 2,0% por año que prevaleció durante el periodo 1891-2007 a 0,9% entre 2007 y 2032. De acuerdo a Gordon, el crecimiento en el ingreso real del 99% de la población menos rica, se proyecta incluso a una tasa menor al 0,2% anual.

"Optimistas de la tecnología" como Mokyr ignoran los vientos en contra y por lo tanto obvian el hecho de que el futuro crecimiento del ingreso disponible para el 99% de la población será más lenta que en el pasado, aunque éste es un proceso desaceleración que comenzó hace años ya. De esta manera, la reducción en la tasa de crecimiento de los ingresos de la mayoría de la población, sumado a la caída de la productividad total de los factores, conducirá de acuerdo a Gordon, a un sendero que desembocará en un menor crecimiento de la demanda agregada y una caída en la tasa de crecimiento de la economía norteamericana.

63 EE.UU. ocupa la primera posición en cuanto a fuente principal de solicitudes internacionales de patentes presentadas por conducto de la organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). En virtud del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT), ratificado por 148 países y que ofrece asistencia a los solicitantes que buscan protección internacional por patente para sus invenciones, los EE.UU. han presentado el mayor número anual de solicitudes internacionales de patente por trigésimo octavo año consecutivo.

64 Los cuatro "vientos de frente" a los que se enfrenta Estados Unidos según R. Gordon son los siguientes. Demografía: la población tiene una baja tasa de crecimiento mientras que la esperanza de vida está aumentando rápidamente; Educación: la revolución de la educación de masas se ha completado, no se espera ningún aumento adicional en el nivel medio de educación en Estados Unidos; Desigualdad: la participación del 10% superior de la distribución del ingreso ha privado a la clase media del crecimiento de los ingresos desde 1980; Deuda pública: la deuda pública hará que los servicios públicos actuales se vuelvan insostenibles.

Top Ten de países en solicitudes de patentes presentadas bajo el PCT, año 2015

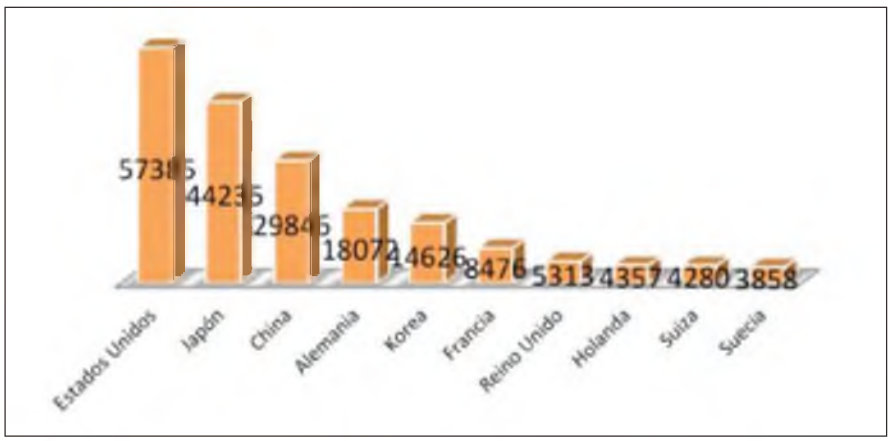


Gráfico 2 FUENTE: World Intellectual Property Organization.

El cambio técnico y demanda efectiva:

El marginalismo afirma que las economías de mercado siempre tienden al pleno empleo, incluso cuando el cambio técnico aumenta la productividad por lo que el cambio técnico no puede ser la causa del desempleo permanente. Si bien la innovación, convencionalmente actúa como inductor un incremento en los factores productivos, algunos autores marginalistas, aceptan la existencia de desempleo involuntario debido al cambio tecnológico. Los neokeynesianos atribuyen estas "imperfecciones" de mercados y precios a factores institucionales, tales como "sindicatos, seguros de desempleo y procedimientos de despido costosos, que impiden el ajuste de los salarios reales y la movilidad de la fuerza del trabajo" (Cesaratto et al, 2003). De esta manera, el mejor modo de lidiar con estas "imperfecciones" es implementar políticas de flexibilización laboral y establecer incentivos para que los trabajadores se ajusten a los nuevos cambios.

Desde otra posición, y retomando las tradiciones de la economía clásico-keynesianas se sostiene la ausencia de un mecanismo de sustitución de factores que expliquen la posibilidad de desempleo persistente. Utilizando un modelo basado en un supermultiplicador Cesaratto et al, (2003), afirman que el cambio tecnológico no explica de por sí el crecimiento de la economía y menos aún supone la existencia de pleno empleo. El motor del crecimiento se halla en los componentes autónomos de la demanda efectiva, tales como las exportaciones, el gasto público y el consumo autónomo. Además, y en contra de una visión neoshumpeteriana de inversión autónoma, sostienen que toda la inversión bruta debe ser considerada inducida, ya que depende de la evolución de los niveles de la demanda efectiva y las expectativas sobre la misma. Su teoría propone que, incluso si las circunstancias son favorables para un impacto favorable de las innovaciones sobre la demanda agregada, esto no basta para asegurar que el crecimiento de la demanda efectiva será lo suficientemente alto como para compensar el crecimiento en la productividad laboral. Esto significa que el cambio técnico no es una explicación suficiente para el sostenimiento del crecimiento económico a largo plazo, y menos para mantener a la economía en un nivel de pleno empleo.

Incluso si los efectos de la innovación sobre la demanda efectiva son positivos, son niveles incapaces de mantener una mayor tasa de crecimiento de la demanda efectiva en el largo plazo. De esta manera, los efectos expansivos que las innovaciones tecnológicas tienen sobre la economía dependen del régimen de política macroeconómica, esto es, de la política fiscal, crediticia, cambiaria y de distribución del ingreso. Las innovaciones no actúan de manera "automática" sobre la economía, ya que dependiendo de las diversas políticas económicas que se tomen los resultados serán diferentes. Esto sin dudas pone en tela de juicio el pensamiento de aquellos economistas que reposan el crecimiento exclusivamente en

la capacidad de innovación tecnológica de las economías, sin considerar el rol que la demanda efectiva cumple en la determinación de la inversión y del cambio en las técnicas de producción.

De esta manera las altas tasas de desempleo en Europa y los Estados Unidos son el resultado del lento crecimiento del producto y de la demanda efectiva, que son el resultado del "abandono progresivo de políticas macroeconómicas expansivas en la mayoría de los países desarrollados desde mediados de 1970" (Cesaratto et al, 2003:51). Este cambio en las políticas económicas y sociales que se impusieron a partir de la década del ´70 y que terminaron con el desmantelamiento del llamado "Estado de Bienestar", si bien fueron exitosas en la flexibilización y desregulación del mercado laboral, no condujeron a resolver las "imperfecciones" que según los neokeynesianos llevaban al sostenimiento de desempleo involuntario.

En el mismo marco de análisis de la demanda efectiva, Serrano (2006) señala que la economía no necesariamente posee una tendencia automática y endógena hacia el crecimiento sostenido. No obstante, a pesar de que no pareciera existir una tendencia automática hacia el crecimiento, Serrano afirma que esto tampoco significa que las economías tiendan al estancamiento, sino que "las causas del crecimiento están ligadas a las prácticas políticas e institucionales" tanto del mercado como de los Estados, que en última instancia son los que determinan la existencia o no de la expansión sistemática de los componentes autónomos de la demanda efectiva. De acuerdo a este autor, es la capacidad productiva la que se ajusta a la demanda, lo que significa que la demanda efectiva no sólo tiene importancia para determinar las variaciones en la utilización de la capacidad productiva, sino que también el crecimiento de la demanda tiene un rol fundamental para el proceso de acumulación del capital y ampliación de la propia capacidad productiva. De esta manera, los progresos tecnológicos y las innovaciones se ven afectadas por el rol que juega la demanda efectiva en la economía.

Las leyes de Okun y Verdoorn y el límite de la oferta:

La ley de Okun fue propuesta a principios de los años sesenta por el economista Arthur Okun, jefe del Consejo de Asesores Económicos del presidente norteamericano Lyndon Johnson, quien observó una relación fuertemente lineal entre las variaciones de la producción y del desempleo de Estados Unidos a partir de los datos recogidos durante los años ´50. Estudiando la relación entre desempleo y producto, Okun encontró que una reducción del desempleo equivalente al 1% de la fuerza laboral de Estados Unidos, por lo regular se asociaba con un aumento del PNB y con una reducción de la brecha del producto del 3% . La ley de Okun establece que una economía en expansión debe aumentar el volumen de recursos humanos empleados para aumentar su nivel de producción y reducir por tanto su nivel de desempleo. Sin embargo, si la economía crece por encima de su "producto potencial" la tasa de desempleo caerá menos que proporcionalmente, ya que la productividad es pro-cíclica, (Jeon & Vernengo, 2007). Por lo ordinario, las empresas retienen empleados aún en los momentos en que no son usados en plenitud. (*labor hoarding)* dado que a las empresas les resulta costoso contratar a nuevos trabajadores y capacitarlos para el desempeño específico de sus tareas. Por otro lado, la ley de Verdoorn, en su forma más simple, se refiere a una relación estadística entre la tasa de crecimiento de la productividad laboral a largo plazo y la tasa del crecimiento del producto, usualmente para el sector manufacturero. El coeficiente de Verdoorn representa el coeficiente de regresión entre estas dos variables.

Esta formulación de las relaciones de Okun y Verdoorn sugiere que la primera puede ser interpretada como un efecto cíclico del producto sobre la productividad, mientras que el segundo puede considerarse como un efecto estructural o tendencial. A la hora de analizar el peso relativo que cada una de las dos leyes poseen sobre la economía, Vernengo y Jeon demuestran que cuando ambos efectos son considerados conjuntamente, decididamente el efecto Okun resulta más débil, en tanto lo fundamental del aumento de la productividad es explicado por el propio crecimiento de largo plazo. De esta manera, las mediciones convencionales de la ley de Okun han sobreestimado el valor del coeficiente de Okun,

y han aceptado un mayor grado de variabilidad del que es observado en la realidad. La interpretación convencional de la ley de Okun sugiere que hay un límite en la capacidad de la oferta. Es decir, si una economía crece por encima de su producto potencial, el desempleo eventualmente descenderá debajo de su tasa natural, con lo cual la inflación entrará en escena. Desde esta perspectiva tradicional, cambios en la oferta afectarán al mercado de trabajo y, a la vez, determinarán el límite en el que la expansión económica no genera inflación.

Desde una perspectiva clásico-keynesiana, para alcanzar determinado nivel de desempleo, el crecimiento debe ubicarse por encima de su llamada "tasa natural". No obstante, la expansión de la demanda no necesariamente debe conducir a presiones inflacionarias, debido al efecto cíclico positivo del crecimiento sobre la productividad y ésta sobre los salarios. De esta manera, se rescata el espíritu original de Okun, así como de la ley de Verdoorn, respecto a que un objetivo determinado de desempleo requiere que el crecimiento debe estar por encima de su tendencia en una cierta magnitud, ya que esta regularidad, en lugar de ser un factor de desaliento de las políticas expansivas, puede ser utilizada por la política económica.

En este marco, las lecturas que relacionan a las leyes de Okun y Verdoorn y que implican la noción de un límite de oferta estable en la economía son cuestionables. La ley de Okun y la de Verdoorn implican que los límites de la oferta son hasta cierto grado endógenos y que este concepto debe ser tenido en cuenta a la hora de la determinación de políticas económicas. Teniendo esto en consideración, no es de extrañar que los progresos en el campo de la ciencia y la tecnología sean menos relevantes que lo que normalmente se asume a la hora de considerar los factores del crecimiento económico.

La demanda efectiva y el complejo militar norteamericano:

Luego del comienzo de la crisis muchas voces se han alzado proclamando necesario hacer recortes en los gastos del Estado para, de esta manera, favorecer una recuperación post-crisis y así dar rienda suelta a la potencia de la iniciativa empresarial y la innovación del sector privado. Esta posición, que es también fomentada desde los grandes medios de comunicación, refuerza la idea del contraste entre un sector privado que es dinámico, innovador y competitivo y por otro lado, un sector público lento, burocrático, inercial e intervencionista. Tanto es así que esta visión que opone la esfera estatal con la privada se ha convertido prácticamente en una verdad perteneciente al campo del sentido común.

Sin embargo, lo que se observa en la realidad es que los estados, en la mayoría de las economías desarrolladas, han ido más allá que tan sólo proveer las infraestructuras y las reglas de juego de la economía (la denominada "seguridad jurídica"). En cambio, la realidad histórica enseña que los estados son un agente fundamental en la obtención de progresos tecnológicos e innovaciones que luego permiten a las empresas privadas, y a las economías, crecer. En el caso de Estados Unidos, se observa que a partir de la Segunda Guerra Mundial un tipo de sinergia especial entre el complejo militar y empresas contratistas de tipo industrial, junto a las grandes universidades norteamericanas y centros de investigación, que ha sido fundamental en la determinación de la trayectoria tecnológica de ese país. De esta manera, las innovaciones básicas que conforman la tecnología norteamericana fueron conceptualizadas, desarrolladas y dirigidas desde el aparato militar. El llamado "complejo militar-industrial-académico" creó después de la Segunda Guerra Mundial un proceso de innovación impulsado por la ciencia que fue dirigido simultáneamente a ganar la guerra fría contra la Unión Soviética y a empujar las fronteras de la ciencia, a la vez que permitió consolidar el liderazgo tecnológico norteamericano en el mundo. Así, el desarrollo de tecnología armamentística superior fue el móvil principal para este desarrollo científico (Medeiros, 2003:47).

De acuerdo al Consejo Nacional de Ciencia de EEUU, durante casi todos los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, el gasto en investigación tecnológica relacionada a la defensa representó al menos dos tercios de todo el gasto del gobierno federal en investigación y desarrollo (I&D). Así, entre

principios de la década de 1950 y finales de 1970, el gasto en I&D militar representaba alrededor de dos tercios del apoyo del sector público a la I&D en general, a la vez que el financiamiento gubernamental excedió el apoyo público a la I&D en general, a la vez que el financiamiento gubernamental excedió el apoyo privado a la I&D cada año hasta comienzos de los años ´80. Durante la guerra fría, los gastos en defensa y los relacionados con la I&D para el área militar fueron criticados como una carga, un derroche, más que como una fuente de crecimiento de la productividad. Algunos economistas argumentaban que la defensa y la investigación y desarrollo de tecnología relacionada con la defensa desviaban la capacidad científica y técnica de las aplicaciones civiles y comerciales, y por lo tanto provocaban un más lento cambio técnico en la industria en general. Además, la industria norteamericana también era criticada por su lentitud para tomar ventaja de las oportunidades de transferencia de tecnología que provenía del campo militar y estaba relacionada I&D en defensa.

Gasto Interno Bruto de EE.UU. en I&D, sector público y empresarial, 1981-2013 [65]

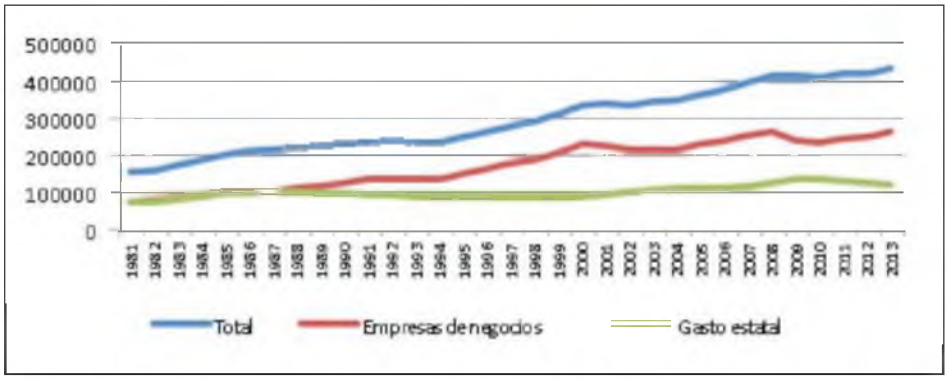


Gráfico 3 FUENTE: OCDE. Units for Expenditure: 2010 Dollars - Constant prices and PPPs

Sin embargo, Ruttan (2006) afirma: "military and defense related R&D and procurement has been a major source of technology development across a broad spectrum of industries that account for an important share of U.S. industrial production". De esta manera, el financiamiento público en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías en verdad jugó un papel importante en el desarrollo de casi todas las tecnologías de aplicación general, es decir, cotidianas y de alcance civil, en las que Estados Unidos era competitivo a nivel internacional en ese período. Así, el sector privado se muestra incapaz de ser la fuente de difusión de nuevas e importantes tecnologías, ya que cuando son radicalmente diferentes de las existentes y los beneficios de sus avances son tan difusos que son difíciles de captar por la firma que realiza la investigación, las empresas privadas tienen incentivos muy débiles como para invertir en la investigación y desarrollo.

Al estudiar el sistema de manufacturas norteamericano, la relación entre el sector aeronáutico comercial y el militar, el desarrollo de la industria de energía nuclear, la industria de la computación, el rol de la Defense Advanced Research Projects Agency en el origen del Internet, así como la tecnología aeroespacial (incluyendo la satelital) desarrollada fundamentalmente por la NASA, Ruttan concluye que para que exista la difusión comercial de estas nuevas tecnologías se requirió previamente varias décadas de apoyo público, principalmente en forma de I&D militar y gasto en adquisiciones relacionadas con la defensa, para así poder alcanzar el umbral de viabilidad comercial: "In each of these cases, commercial development would have been substantially delayed without the stimulus from military and defense-related procurement" (Ruttan, 2006).

65 De acuerdo a los datos de la OCDE, el gasto norteamericano a precios constantes en Investigación y Desarrollo ha mantenido una tendencia creciente desde 1981. Asimismo, se observa que la inversión de las empresas privadas comienza a tener mayor proporción dentro del gasto total frente al Estado a partir de finales de la década del ´80. Para el año 2013, el total del gasto en I&D en EE.UU. alcanza los 432583,172 millones de dólares, de los cuales 263246,261 corresponde a las empresas de negocios, 120034,146 al gasto estatal, 14426,476 a las instituciones de educación superior, 15620,162 a organizaciones privadas sin fines de lucro y 19256,126 a fondos provenientes del extranjero.

Gasto Interno Bruto Total de EE.UU en I&D, año 2013

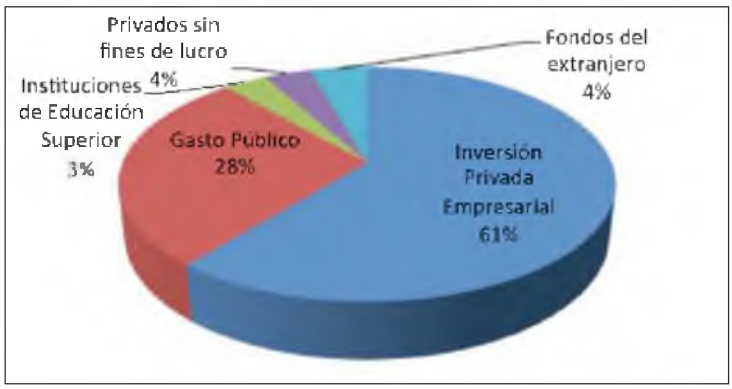


Gráfico 4 FUENTE: OCDE. Units for Expenditure: 2010 Dollars - Constant prices and PPPs

Después de la caída de la Unión Soviética, el desarrollo de nuevas tecnologías para el campo militar continuó. Las guerras de Vietnam, Corea y del Golfo hicieron surgir nuevos problemas que demandaron un desarrollo científico mayor. Incluso, el enorme presupuesto dedicado a la Defensa después de los ataques terroristas de septiembre de 2001, le proveen una oportunidad única al desarrollo militar y a la ciencia aplicada para una nueva ola de innovaciones industriales en los años próximos. De esta forma, las políticas gubernamentales han provisto, en diferentes etapas históricas, la demanda y la oferta para la creación de un proceso de innovación altamente descentralizado, a través de una vasta red de empresas contratistas e instituciones sin comparación a nivel global. A pesar de la percepción común que se tiene de Estados Unidos, como el epítome del sector privado y del impulso de éste en la creación de riqueza, la realidad demuestra que el estado ha participado en una escala masiva a la hora de tomar riesgos para impulsar la innovación.

En Estados Unidos, la experiencia de las últimas décadas ha sido aplicar aquello a una escala simpar en el conjunto de la política industrial. Se innovó con la creación de la Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA) creada por el Pentágono en 1958, dependiendo del Departamento de Defensa de los Estados Unidos. El objetivo de este organismo es favorecer el desarrollo de iniciativas críticas a través de una amplia gama de tecnologías, para así dar a Estados Unidos la superioridad tecnológica en diferentes sectores. Su rol va mucho más allá de simplemente la financiación de la ciencia básica (Mazzucato, 2011:76). El pasaje de la tecnología militar al uso comercial está diseñado desde el estado a través de un grupo de empresas contratistas. De esta manera, los científicos e ingenieros utilizan el conocimiento acumulado en los laboratorios financiados por el estado para crear nuevas empresas con nuevas tecnologías. Dado que los riesgos comerciales inherentes a todo proceso de innovación fueron eliminados por el financiamiento estatal, las empresas privadas se aseguran tener las oportunidades para explorar comercialmente las nuevas tecnologías relativamente a bajos costos.

De esta manera, Estados Unidos mediante políticas intervencionistas activas ha impulsado la innovación del sector privado para la obtención de objetivos de política pública, fundamentalmente en el área militar, financiando activamente la investigación y creando las redes necesarias entre agencias estatales y el sector privado, para así permitir también el desarrollo comercial. Los avances en la tecnología relacionada con la defensa inducen así el desarrollo tecnológico en el sector comercial, a la vez que la retroalimentación de los avances en el sector comercial puede inducir el desarrollo tecnológico en el sector de la defensa. La lección central que deja el modelo norteamericano de innovación, es la necesidad de entender que el estado ha jugado el papel principal en la consecución de cambios tecnológicos que favorezcan el crecimiento económico y la generación nuevos productos y procesos, que en las últimas décadas han cambiado la forma en la que vivimos. Contrariamente a los que sugiere gran parte de la teoría económica, el sector público es un actor esencial en los procesos de innovación tecnológica.

Presupuesto Militar de EE.UU, Año Fiscal 2015[66]

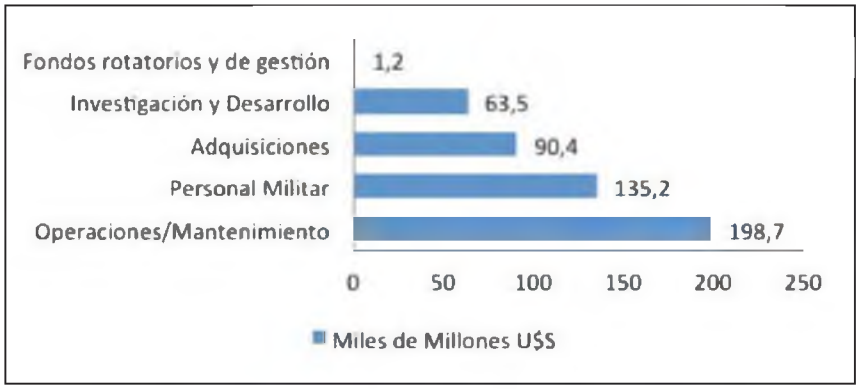


Gráfico 5 FUENTE: Comptroller.defense.gov; AmericanProgress.org

Dada la experiencia de Estados Unidos, se observa que la innovación es mucho más probable que suceda cuando se pone en marcha a través de la demanda estatal vía financiamiento directo y a través de empresas contratadas para tareas específicas. Esto se opone al rol que le otorgan las corrientes económicas ortodoxas al estado, ya que ven al sector público simplemente como un agente pasivo que debe esperar a que sea el sector privado quien comande los procesos de innovación. En realidad, los estados pueden crear estrategias de desarrollo en torno a nuevas áreas tecnológicas antes de que su potencial siquiera sea entendido por el sector privado (como sucedió en el caso del internet o con la nanotecnología). El sector público puede asegurar la financiación de las fases más inciertas de la investigación, en las cuales el sector privado es demasiado adverso al riesgo como para desarrollar, y puede buscar y poner en marcha nuevos desarrollos tecnológicos. En este sentido los estados juegan un rol emprendedor muy importante. La bomba atómica, la conquista aeroespacial, el desarrollo de la microelectrónica y la computación, el auge de las nuevas tecnologías de la comunicación y la información, los avances en el campo farmacéutico, el diseño de nuevos materiales, y los progresos en las áreas de nanotecnología y de máquinas con inteligencia artificial, han marcado las últimas décadas de la historia de la humanidad. Ninguna de estas revoluciones tecnológicas hubiera ocurrido sin el rol principal del Estado. El caso norteamericano provee el ejemplo perfecto de cómo un componente autónomo de la demanda efectiva, en este caso como el gasto público, no sólo tiene un rol importantísimo en la trayectoria tecnológica del país, sino que es fundamental a la hora de determinar el crecimiento económico.

Bibliografía:

- Blinder, A. *Economic Policy and the Great Stagflation* (New York: Academic Press)
- Bowles, S. et al, (1981) *The Crisis in Economic Theory* (New York: Basic Books)
- Cesaratto, et al (2003) "Technical Change, Effective Demand and Employment". Review of Political Economy, Volume 15, Number 1
- Ciccone, R. (2010) "Deuda Pública, Demanda Agregada, Acumulación: Un Punto de Vista Alternativo" en *Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory*: Vol. Two Aggregate Demand, Policy Analysis and Growth
- De Cecco, M. (2012) "Global Imbalances: Past, Present, and Future" Contributions to Political Economy, 31, 29-50
- Eatwell, J. (2004) "Useful Bubbles", Contribution to Political Economy, 23, 35-47
- Eggertsson and Krugman, (2012) "Debt, deleveraging, and the liquidity trap: a Fisher-Minsky-Koo approach," Quarterly Journal of Economics, 127 (3), 1469-1513.

66 Para el Año Fiscal 2015, EE.UU. declaró un presupuesto militar de 601 mil millones de dólares. La gran mayoría de esos millones se asigna para el gasto en adquisiciones de equipos militares y para solventar el costo diario de las operaciones en las bases norteamericanas. Sin embargo, es gasto militar en I&D supera la asombrosa cifra de 60 mil millones de dólares.

- Felipe y Mc Combie (2013) *The Aggregate Production Function and the Measurement of Technical Change*. Edward Elgar
- Gordon, R. (2004) "Five Puzzles In The Behavior Of Productivity, Investment, And Innovation". Nber Working Paper Series Working Paper 10660
- Hansen, A. H. (1939), "Economic progress and declining population growth," American Economic Review, 29, 1-15.
- Hausman & Sturzenegger, (2005) "Global imbalances or bad accounting? The missing dark matter in the wealth of nations"
- Jeon & Vernengo, (2007) "Puzzles, Paradoxes and Regularities: Cyclical and Structural Productivity in the US (1950-2005)" WP No: 2007-07 Dep. of Economics W P Series.
- Krugman, P. (1998) "It's baaack: Japan's slump and the return of the liquidity trap," Brookings Papers on Economic Activity, 2, 137–205
- Koo, R. (2014) "Balance sheet recession is the reason for secular stagnation" in Secular Stagnation:- Facts, Causes, and Cures
- Mazzucato, M. (2011) The Entrepreneurial State Demos Mixed Sources. London.
- Palley, T. (2016) "Zero Lower Bound (ZLB) Economics: The Fallacy of New Keynesian Explanations of Stagnation" Macroeconomic Policy Institute, 164
- Serrano, F. (2004) "The US Current Account Deficit under the Floating Dollar Standard" Serrano, F. (2006) "Notas sobre el Ciclo, la Tendencia y el Supermultiplicador" UFRJ
- Summers, L. (2014) "US economic prospects: secular stagnation, hysteresis, and the zero lower bound," Business Economics, 49, 65-73.
- Teulings & Baldwin (2014) *Secular Stagnation: Facts, Causes, and Cures*. Centre for Economic Policy Research (CEPR)
- Perez Caldentey &Vernengo, M. (2008) "Global Imbalances and Economic Development" *International Journal of Political Economy* Vol. 36, No. 4, Symposium on Coping with Structural Imbalances in the Global Economy (Winter, 2007/2008), pp. 5-11

EL INICIO DE LA ÚLTIMA CRISIS MUNDIAL. SUS PRIMERAS MANIFESTACIONES EN LA RAMA DE LA CONSTRUCCIÓN EN EE.UU EN 2005-2006.

Roberto J. TARDITI (PIMSA-UBA)

CEPI II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

1.- Introducción. Problemas. El período[67]

La crisis mundial de 2008 ha dado lugar a un debate que se mantiene abierto y que remite varios campos de problemas. ¿Cómo se inicia? ¿Qué lugar ocupa la llamada 'crisis de las subprime' dentro de la crisis general de 2008? ¿Qué formas de manifestación asume la superproducción de capital? ¿Cómo se relacionan las crisis particulares con la crisis general? Son algunos de ellos. En este trabajo estudiamos un aspecto puntual, el momento que precede a la crisis en la rama de la construcción y las primeras manifestaciones de la crisis.

Le damos continuidad a una investigación en curso sobre el inicio de la crisis mundial de 2008. Estudiamos la crisis general atendiendo a tres ciclos simultáneos del capital, que se influyen entre sí pero que se mueven de manera autónoma: 1.- el del capital social general; 2.- el del capital en aquellas ramas que ha presentado la superproducción y comenzó su desvalorización antes de mediados de 2005, como en la rama automotriz; 3.- el ciclo de capital en la construcción y el crédito relacionado a esta rama, que es lo que aquí estudiamos.

En este trabajo nos remontamos a lo que ocurre desde mediados de 2005 en la rama de la construcción, describiendo ese movimiento crítico hasta marzo de 2006, atendemos fundamentalmente a lo que ocurre en los EE.UU.

A fines del tercer trimestre del año 2008 una serie de quebrantos sacude el ámbito de los negocios en EE.UU., las transacciones se ven alteradas y Wall Street se desmorona, acciones y otros activos registran una baja sostenida en sus cotizaciones, en los bancos y las bolsas los agentes de negocios se mantienen en estado de zozobra y en poco tiempo van a la ruina dos de los cinco grandes bancos de inversión de EE.UU. y la principal aseguradora del mundo.

Los quebrantos se centran en la banca y la especulación, el ámbito preferencial del capital más concentrado y globalizado. Con estos nuevos hechos el curso de la crisis que se había iniciado a fines de 2005 se agudiza, profundiza y expande a nuevos territorios y ramas, y en 2008 se manifiesta como crisis general de los mercados.

Para aludir a la sucesión de hechos de crisis que se presentan se usa corrientemente el rotulo de 'crisis financiera', acotando la crisis al campo en donde opera fundamentalmente el capital ficticio. Desde esta perspectiva se fetichiza ya no el conjunto de las relaciones sociales de producción y de cambio propias de la sociedad capitalista sino que se recorta el universo a los mercados bursátiles, financieros, de crédito especulativo, 'mercados electrónicos', etc.

Buscando un momento de inicio se alude a la crisis de las hipotecas subprime y solo indirectamente se la relaciona con la rama de la construcción en EE.UU., olvidándose asimismo de la crisis en la rama automotriz que está en curso, pero además se lo hace atendiendo solo a los aspectos especulativos relacionados con la compraventa de hipotecas. Abona esta dirección el propio FMI, "La crisis financiera, que estalló primero con el colapso del mercado de hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos en agosto de 2007" que luego se traslada a la producción68. Se trata de un cliché que se repite y que alcanza incluso el ámbito académico.

La crisis comienza en otro lado, lo señalábamos en otro trabajo, "a fines de 2004 es perceptible una *superproducción particular* en áreas de la rama automotriz de EE.UU. y Canadá, y es allí en donde a fines de 2005 se presenta la *crisis particular.* Esta se mantiene relativamente encapsulada en la rama automotriz y autopartes de ambos países… es precisamente allí en donde se inicia el curso de la *crisis mundial de los*

67 Este trabajo se realizo en el marco del PIMSA (Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina) UBA (Universidad de Buenos Aires)

68 *Perspectiva de la Economía Mundial*, Octubre, 2008, FMI.

mercados y la producción, que se despliega con intensidad y toda su potencia global en el último trimestre de 2008"[69].

La cuestión a investigar no será entonces si la llamada 'crisis de las 'subprime' da inicio a la crisis mundial sino cómo se ensambla con la crisis particular en curso (en la rama automotriz), y luego cómo se vincula con el curso de la crisis general. En este sentido, los problemas de la 'burbuja' y el 'estallido de la burbuja' de las hipotecas subprime son una parcialidad dentro de un curso crítico mayor.

Al estudio de cómo se inicia esta 'crisis de las subprime', este momento puntual de la crisis general, dedicamos este trabajo.

¿Hay superproducción en la rama? ¿Qué relación hay entre producción, comercialización y crédito al inicio de la crisis? ¿Qué tipo de crisis es? ¿Cómo periodizar? Son los problemas a investigar.

Es preciso tener presente que la crisis revela de un modo puramente económico, es decir del punto de vista de la producción capitalista, desde el punto de vista burgués, el límite, la relatividad de este sistema de producción[70].

Este trabajo forma parte de una de investigación que en este momento avanza en la descripción y análisis del ciclo periódico industrial de 2005-2008, tanto a nivel particular como general, atendiendo a sus distintos momentos de la crisis general y a su proceso de génesis. Una crisis general que contiene otras crisis de menor envergadura y que se suceden y superponen desde fines de 2005 y que hemos denominado provisoriamente *crisis particulares*.

En este caso se estudia el inicio de la crisis de las 'hipotecas subprime', entre julio de 2005 y marzo de 2006: el momento de pasaje de la llamada 'burbuja inmobiliaria' a la fase del 'estallido' de la misma. Con mayor precisión veremos luego que se trata de un momento de pasaje de la fase de prosperidad a la de superproducción y superespeculación en una rama. Un momento de una de las crisis particulares que anteceden a la crisis general de 2007-2008.

En la rama de la construcción la mundialización del proceso de producción industrial es menos relevante que en otras ramas, como por ej., la automotriz, pero se trata de una rama que consume una extensa gama de insumos que proceden de distintas industrias (hierro, acero, minerales no metálicos, cemento, cal, yeso, ladrillos, madera, plásticos, productos eléctricos, aluminio, cerámicos, pintura, grifería, caños y tuberías, artefactos de baño, etc.) de fabricación local o importados; de distintos materiales primarios (arena, pedregullo, arcilla, piedra, tierra, grava, cascotes, etc.); artefactos para el hogar, equipos eléctricos, de agua, gas; además de toda la herramienta y maquinaria utilizada para las tareas propias de la construcción.

La construcción arrastra a más de la mitad de las ramas productivas de la actividad económica y en este sentido es una rama dinamizadora del conjunto del tejido productivo social, además se mueve con un consumo considerable de fuerza de trabajo.

Los grandes emprendimientos edilicios son resultado generalmente de inversiones de empresas de capital privado trasnacional, en mucho menor medida de inversión estatal (obra pública), o mixtas; el gran capital aglutina a constructoras, desarrolladores, proyectistas, inversores edilicios, bancos, y otras empresas. En algunos casos se trata de inversiones diversificadas de mega empresas globales, un ejemplo

69 Tarditi, Roberto J.; *¿Cómo empezó la crisis mundial de 2008?* Superproducción y crisis en la industria automotriz de EE.UU. y Canadá. DT 80, PIMSA Documentos y comunicaciones 2011-2012, N°14, (edición digital), p. 44.
70 Podestá, Jorge y Tarditi, Roberto; Crisis y movimiento social: de la posibilidad de la crisis a la crisis real: *Observaciones sobre la crisis de los setenta y los ochenta'*. Dto. de Trabajo N 9; PIMSA, Publicación del Programa de Investigación sobre el Movimiento de la Sociedad Argentina. 1997, Bs. As.

de ello es General Electric, una de las mayores empresas industriales del mundo que también interviene en esta franja de negocios, y de intervención activa en la burbuja de la rama. El capital estatal también está presente, generalmente apoyando las partes menos rentables del circuito.

Bajo el mando del gran capital que conduce la rama se valorizan otros capitales también altamente concentrados, ocurre con numerosas industrias asociadas o proveedoras de la construcción, la banca minorista que opera en la rama, o las inmobiliarias que comercializan los productos, entre otras.

Por otra parte, se trata de una rama de acentuado movimiento pro cíclico, en numerosas ocasiones la rama de la construcción se ha beneficiado de los momentos de prosperidad del ciclo general, o los ha impulsado. Asimismo ha registrado notables quebrantos y desvalorización de activos con las crisis, absorbiendo o expulsando contingentes de obreros.

Las fuentes utilizadas son: registros sistemáticos de información estadística publicados por el FMI (Fondo Monetario Internacional), BM (Banco Mundial), Departamento de Comercio de los Estados Unidos, también se utilizan fuentes periodísticas publicadas fundamentalmente en Argentina pero también de otros orígenes. Publicaciones y libros específicos sobre el tema.

Uno de los elementos más complejos en la descripción de una crisis es recortar el territorio económico social sobre el que la misma se despliega y este problema también está presente aquí, luego se debe poner en relación el movimiento en la rama con el que ocurre en el proceso social en su conjunto.

En este trabajo examinamos fundamentalmente lo que ocurre en EE.UU., porque es el lugar de origen de la crisis en la rama, pero cuando se dé el cambio de fase y la superproducción tome forma de crisis en la rama la misma se hará evidente en varias ciudades de distintos países del mundo: EE.UU., España, Irlanda, Islandia, Abu Dhabi, solo entre los principales. En la medida que hechos puntuales asociados a la crisis y ocurridos en estos países nos resultan pertinentes los incorporamos al relato de lo que ocurre en EE.UU.

Un elemento que potencia la difusión acelerada de la crisis a distintos países es la concentración que registra el capital productivo y dinerario que opera en la rama.

2.- Alza en los precios. La 'burbuja'

A mediados de 2005 la suba de los precios de los inmuebles parece no detenerse en EE.UU., el movimiento ascendente lleva al menos un lustro y en algunas regiones supera el cien por ciento, "en el verano de 2005, los precios de las casas, en las ciudades principales de los 'estados arenosos' (Florida, Arizona, Nevada y California) eran aproximadamente un 150 por ciento más alto que habían sido al comenzar la década. Otras ciudades tuvieron aumentos menores, pero a todas luces se había producido una explosión nacional de los precios inmobiliarios"[71].

La demanda sostenida de nuevos inmuebles hace ascender los precios y estimula un desembolso creciente de capital productivo en la construcción, la rama atraviesa un momento de prosperidad; se inician nuevas obras, proliferan los proyectos, crecen las ventas y suben las cotizaciones bursátiles de las empresas que invierten en la rama, el "mercado inmobiliario… está por las nubes"[72]. Asociado a ello se amplía el volumen y la extensión del crédito.

Por una parte el capital dinerario prestable resulta absolutamente necesario para la comercialización de los inmuebles, financiando su colocación; por otra parte, como capital crediticio comercial, facilita la rotación del capital desembolsado en el proceso de producción en la construcción.

71 Krugman, Paul; *Acabemos ya con esta crisis*, Crítica, Bs.As., 2012, p. 123.
72 WSJA (*Wall Street Journal Americas*) en La Nación, 8 de Enero de 2006.

Este capital se moviliza por medio de distinto tipo de instituciones crediticias que toman ahorros y ofrecen dinero crédito. Estas empresas entran en una dinámica en la que se va imponiendo un entrelazamiento creciente asociado a esta gama de negocios. Se trata de bancos de inversión, bancos comerciales, de alcance internacional, nacional, regional, local, privados y públicos, fondos de inversión, fondos derivados de instituciones de crédito, inmobiliarias, prestamistas particulares, cooperativas de ahorro y préstamo, etc., un conjunto variado que operan con capital dinerario.

En tanto, el aumento de las ventas de inmuebles acrecienta los pedidos de todos los elementos del capital productivo, desde insumos hasta fuerza de trabajo. En la medida en que el capital productivo no da abasto con la producción se crean las condiciones para la suba de precios.

El incremento de la demanda estimula el desembolso de nuevo capital y con ello crece el riesgo de la inversión.

El requerimiento de fuerza de trabajo adicional se cubre con obreros locales y extranjeros, estos últimos se reclutan a través de flujos migratorios legales o ilegales; en EE.UU. y España, por ej., la prosperidad de la rama atrae a obreros desde países que expulsan fuerza de trabajo, por ej., algunos de los países latinoamericanos. Son abrumadora mayoría los obreros mexicanos en EE.UU., y si bien hacia España afluyen obreros de distinto origen luego será conocido el caso de los nicaragüenses expulsados. Muchos de ellos serán abandonados a su suerte o repatriados a la fuerza cuando la rama entre en crisis.

A inicios del año 2006 la especulación asociada al préstamo inmobiliario continúa su movimiento ascendente. La prosperidad de la rama viene acompañada de una especulación en toda la cadena de producción y circulación, y es entre los sectores más concentrados de la banca y las finanzas en donde la especulación se vuelve más agresiva y potencialmente riesgosa, tanto para la rotación del capital individual que se valoriza en la rama, como para el capital social, tal como se hará evidente con la crisis.

La prosperidad de los negocios impulsa un alza en los ingresos de los agentes del capital, constructores, prestamistas, rentistas, banqueros y comerciantes, recogen los beneficios de la bonanza, "el aumento de los precios de las propiedades juega un papel muy importante en los retornos de los patrimonios más elevados y herencias"[73].

Desde el año 2001, en EE.UU., la demanda de inmuebles de lujo coincide con "las rebajas de impuestos para los ricos que hizo Bush", como también "reducción del impuesto inmobiliario y aumento de agujeros en la legislación fiscal inducidos por los lobbies"[74].

Desde la segunda mitad de 2005 y hasta entrado el año 2007 los precios continúan en ascenso en varias regiones de EE.UU., y también continúa en estos lugares el crecimiento del número de transacciones inmobiliarias. La *prosperidad y la especulación* determinan la fisonomía de la rama.
Este cuadro constituye lo que se ha dado en llamar 'la burbuja' en EE.UU., pero también se presentan situaciones similares en otros países, por ej., España o Irlanda.

3.- Hipotecas subprime

La venta de los inmuebles se realiza por medio de un procedimiento tradicional: se calza la venta con un préstamo, otorgado habitualmente por un banco intermediario (público o privado) al comprador del inmueble, la garantía la constituye el propio bien raíz y la figura jurídica es la hipoteca. El número de hipotecas que se firma crece aceleradamente, por ej. En EE.UU., como señalábamos, este movimiento ascendente se recuesta sobre un incremento sostenido de la oferta de dinero crédito en el mercado dinerario. Crece el número de prestatarios como el monto de dinero crédito que respalda las

73 Piketty, Thomas; *Clarín*, 30 de Noviembre de 2014.
74 Samuelson, Paul; *Clarín*, 29 de Octubre de 2006.

transacciones de los inmuebles. La modalidad más utilizada es el sistema de amortización francés. Se amortiza el préstamo con cuotas constantes (si la tasa de interés es variable las cuotas no son fijas). Las cuotas de los primeros años tienen una porción mayor de interés que las últimas, mientras que la parte que corresponde al principal va en aumento. La proporción de interés es decreciente y del principal es creciente. En caso de cesación de pago en los primeros años, se adeuda prácticamente la totalidad del principal.

Abunda el capital dinerario disponible para préstamo y eso hace que descienda relativamente la tasa de interés, el llamado 'costo del dinero'. "Como las tasas de interés eran bajas y los precios de las viviendas no paraban de subir, hubo una gran demanda de hipotecas"[75].

De esta manera acceden a su primera vivienda en calidad de propietarios potenciales muchas familias que nunca antes lo habían podido hacer[76]. También hay muchos propietarios que se ven atraídos por el clima favorable y deciden canjear su vivienda familiar por otra de mayor calidad. Si éste es el caso, y la transacción se realiza con un inmueble hipotecado, con el nuevo trato se cancela la hipoteca existente y se suscribe una nueva. Estas operaciones suelen financiarse con hipotecas puente (que cubren la venta y la compra en la misma operación), ello renueva la relación entre prestatario y prestamista, incrementa la deuda, y generalmente el monto de la cuota parte a pagar. Hay operaciones que se hacen "refinanciado hipotecas -en algunos casos 2 o 3 veces-". Un tipo de operatoria que también realizan quienes necesitan "hacerse de dinero", para ello se hipoteca la casa propia. La tendencia alcista del precio de los inmuebles hace que el riesgo que se corre con esta osada operación no se presente como peligrosa. Es precisamente la coyuntura de prosperidad lo que hace que no haya dificultades a la hora de refinanciar hipotecas[77].

La masa de hipotecas que se suscriben no para de crecer, y en ese crecimiento sobresale el auge de las hipotecas clase B, o hipotecas subprime, aquellas que se otorgan a clientes que se considera con un nivel de respaldo menor. La abundancia de dinero crédito hace que los bancos no solo se muestren predispuestos a aprobar los créditos hipotecarios de baja calificación, sino que además otorguen a los clientes otras líneas de crédito junto a la hipoteca: tarjetas de crédito, créditos personales, etc., o que ofrezcan variados productos o servicios comerciales.

El pilar de toda la operatoria es la disponibilidad creciente de dinero crédito y la garantía implícita que lo respalda: la tendencia alcista de los precios de los inmuebles. Es preciso tener presente que no solo hay disponibilidad de dinero crédito de préstamo, sino que esto coincide con un estado de ánimo comercial que predispone a que se los otorgue de manera masiva. Como la hipoteca se puede negociar en los mercados secundarios el banco se puede desprender rápidamente de la misma vendiéndola en esos mercados.

Si ocurre que el cliente entra en mora y no puede pagar la cuota comprometida el banco que tiene la hipoteca le propone suscribir una nueva y la situación jurídica vuelve a foja cero. Se genera así un mecanismo de fuga hacia adelante que permite resolver las insolvencias ocasionales. Con estas refinanciaciones lucran nuevamente todos los intermediarios: bancos, tasadores, escribanos/notarios/abogados, aseguradoras, el fisco, etc., todos con sus exigencias dinerarias obligatorias en cada operación: 'comisiones de originación', gastos administrativos bancarios, honorarios, impuestos (sellos, gravámenes, IVA, rentas, etc.), pólizas de seguros, etc. Gastos que quedan sujetos a arbitrariedades corporativas o bancarias, algunas de ellas propias del monopolio que ejercen las colegiaturas de las profesiones liberales (escribanos, actuarios, abogados, etc.). El prestatario cuenta con pocos elementos a su alcance para hacerles frente. Por ej., una organización de consumidores de España señaló que en el año 2010 los notarios

75 *Clarín*, 17 de Septiembre de 2008.
76 No examinamos aquí la modalidad de acceso al crédito en EE.UU., si es a través de préstamo público (otorgado por el municipio, el estado, o la nación), de alguna asociación mixta, o puramente privado.
77 Rifkin en *Clarín*, 12 de Octubre de 2008.

cobraron seis veces más de lo legal por cancelar una hipoteca, se pagaron 93 millones de euros de más[78]. En EE.UU. el cierre de una escritura no lo hace un escribano sino un abogado, y los bancos cuando otorgan un préstamo exigen una póliza de seguro de título para asegurarse que el título esté limpio (que no haya otra hipoteca, litigio, violaciones de código). El comprador también puede contratar una póliza de seguro sobre el título para evitar sorpresas en el futuro.

A ello también se suma la consulta a agencias especializadas en información confidencial que compilan copiosas bases de datos de los deudores.

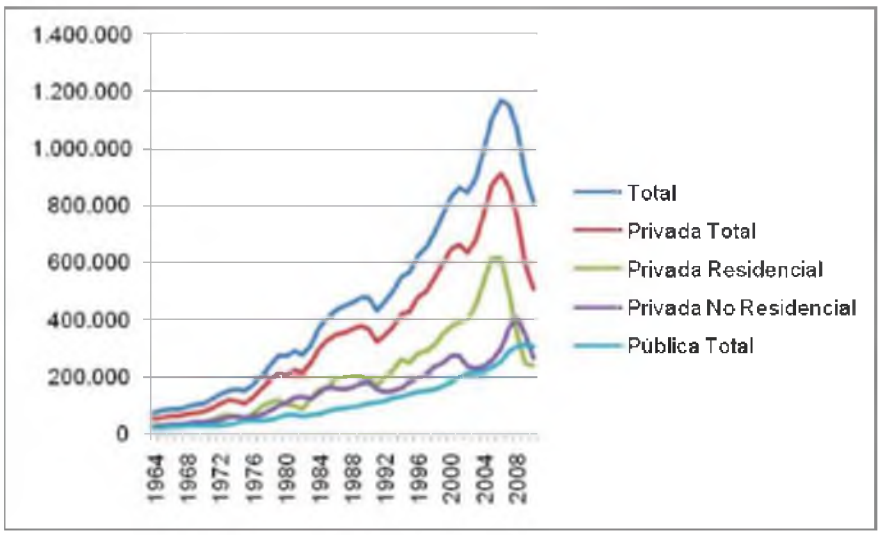
4.- Prosperidad de la construcción

La construcción toma nuevos bríos con el ciclo que se inicia y que coincide con el inicio del nuevo milenio, en EE.UU. "el sector inmobiliario ha impulsado la economía... ha sido directa o indirectamente responsable de la creación de más de un millón de empleos desde 2000". Esto no ocurre solo en los EE.UU., una situación similar se presenta en Gran Bretaña, España, Irlanda, Grecia, Emiratos Árabes, y otros países[79].

El Gráfico 1 muestra el movimiento ascendente de los valores de la construcción en EE.UU. en el último medio siglo. El movimiento ascendente prácticamente se inicia a la salida de la crisis de 1973-1975 y se extiende hasta el año 2006, momento en que se registra un descenso que no tiene punto de comparación en toda la serie.

Si se atiende ahora a las crisis cíclicas, se puede apreciar el movimiento del ciclo periódico industrial en la rama y sus crisis, inflexiona en 1974-1975, 1981-1982, 1989-1991, 2001-2002, sin embargo ninguna de estas crisis cíclicas resulta comparable a la crisis que se inicia en 2006.Ver valores en Tabla 1.

Gráfico 1
Valor anual de la construcción en EE.UU. en millones de dólares deflactados



Fuente: U.S. Census Bureau 'Construction Spending'

78 Organización de Consumidores y Usuarios de España, OCU 7/9/2011.
79 *WSJA en La Nación*, 5 de Enero de 2006.

Tabla 1
Valor anual de la construcción en EE.UU. en millones de dólares deflactados

	Total	Privada			Pública
		Total	Residencial	No Residencial	Total
1964	75.097	54.893	30.526	24.367	20.203
1965	81.886	59.966	30.235	29.731	21.920
1966	85.753	61.907	28.611	33.296	23.846
1967	87.221	61.844	28.737	33.107	25.377
1968	96.824	69.386	34.172	35.214	27.437
1969	104.944	77.151	37.214	39.937	27.793
1970	105.890	77.982	35.863	42.119	27.908
1971	122.414	92.715	48.514	44.201	29.699
1972	139.126	109.096	60.693	48.403	30.030
1973	153.781	121.433	65.085	56.348	32.348
1974	155.170	117.038	55.967	61.071	38.132
1975	152.635	109.342	51.581	57.761	43.293
1976	172.132	128.153	68.273	59.880	43.980
1977	200.501	157.418	92.004	65.414	43.083
1978	239.867	189.721	109.838	79.883	50.146
1979	272.873	216.228	116.444	99.784	56.646
1980	273.936	210.290	100.381	109.909	63.646
1981	289.070	224.378	99.241	125.137	64.691
1982	279.332	216.268	84.676	131.592	63.064
1983	311.887	248.437	125.833	122.604	63.450
1984	370.190	299.952	155.015	144.937	70.238
1985	403.416	325.601	160.520	165.081	77.815
1986	433.454	348.872	190.677	158.195	84.582
1987	446.643	355.994	199.652	156.342	90.648
1988	462.012	367.277	204.496	162.781	94.735
1989	477.502	379.328	204.255	175.073	98.174
1990	476.778	369.300	191.103	178.197	107.478
1991	432.592	322.483	166.251	156.232	110.109
1992	463.661	347.814	199.393	148.421	115.847
1993	502.435	375.073	225.067	150.006	127.362
1994	549.420	418.999	258.561	160.438	130.421
1995	567.896	427.885	247.351	180.534	140.011
1996	623.313	476.638	281.115	195.523	146.675
1997	656.171	502.734	289.014	213.720	153.437
1998	706.779	552.001	314.607	237.394	154.778
1999	768.811	599.729	350.562	249.167	169.082
2000	831.075	649.750	374.457	275.293	181.325
2001	864.159	662.247	388.324	273.922	201.912
2002	847.873	634.435	396.696	237.739	213.438
2003	891.497	675.370	446.035	229.335	216.127
2004	991.356	771.173	532.900	238.273	220.183
2005	1.104.136	869.976	611.899	258.077	234.160
2006	1.167.222	911.837	613.731	298.105	255.385
2007	1.152.351	863.278	493.246	370.032	289.073
2008	1.067.564	758.827	350.257	408.569	308.738
2009	907.784	592.326	245.621	346.705	315.459
2010	814.532	508.240	241.690	266.550	306.293

Fuente: U.S. Census Bureau 'Construction Spending'

¿Qué movimientos ocurren en el período que estamos examinando: julio de 2005 a marzo de 2006? Si atendemos a la columna de los valores totales vemos que luego de la inflexión que registra la crisis cíclica de 2001-2002, en donde los valores totales bajan de 864.159 en el 2001 a 847.873 en el 2002, comienza un alza que encuentra su punto más alto en el 2006 con 1.167.222, cuando se produce la inflexión. Se invierte la tendencia y comienza a descender.

¿En dónde está el foco de la burbuja?
Desagregada la rama por sector vemos que el más importante es el de la Construcción Residencial Privada, que se mueve de manera diferente del resto:

1. en 2001-2002 se desacelera el crecimiento pero cada año supera al anterior, a diferencia de lo que ocurre con la Producción Total y con la Privada Total, en donde los años de crisis registran un crecimiento negativo respecto del anterior;
2. mantiene una línea ascendente ininterrumpida luego de su recuperación a posteriori de la crisis cíclica anterior, de 1989-1991, con excepción de 1995;
3. si atendemos a lo que ocurre desde el año 2002 al 2006 vemos lo siguiente: en el primer año su producción alcanza a 396.699 y es el 47% del total, en el año 2006, el más alto de su serie, su producción es de 613.731, el 53% del Total, no solo empuja a toda la rama sino que lo hace aumentando su proporción respecto del Total;
4. si tomamos el 2006 con respecto al 2010 vemos que los valores pasan de 613.731 a 241.690 en el 2010, es decir que registra una caída de más del 60% cuando la baja del Valor Anual Total es solo del 30% (pasa de 1.167.222 en el 2006 a 814.532 en el 2010).

El núcleo del movimiento ascendente en la rama está focalizado en la Construcción Privada Residencial, *será allí en donde se gesta la crisis general de la rama* que se manifiesta desde 2006.

5.- Crédito y especulación

La abundancia de dinero crédito, cuya oferta se incrementa cuando se entra en superproducción, permite una pirámide de compras y ventas apalancadas de toda especie de mercancías, desde la compra de insumos que necesitan los constructores hasta la financiación de la venta del producto terminado. Media la mayoría de las transacciones y la rotación del capital desde el proceso de producción hasta el consumo[80].

El sistema de préstamos encadenados sobre los que descansa toda la actividad de la rama viene motorizado por los grandes bancos, pero enlazada a la pequeña banca que es la encargada de realizar la selección de los clientes a los que se les va a otorgar un préstamo, y de labrar las hipotecas que permiten colocar al menudeo los inmuebles, en algunos casos son los grandes bancos los realizan esta tarea por medio de sus filiales zonales. También se ocupan de recoger los ahorros de los pequeños ahorristas.

La banca en todos sus niveles cubre sus operaciones recurriendo a seguros (securitization), y para ello contratan seguros públicos o privados. De esta manera se generan instrumentos financieros como los CDO (Collateralized Debt Obligation)[] que se comercializan en los mercados financieros. Se potencia así una compleja trama encadenada de hipotecas-créditos-seguros-derivados, una red que crece aceleradamente en el momento que estamos examinando[81].

80 Los problemas que hacen a la fijación de la tasa general de interés y su movimiento, como el análisis del interés que percibe el capital dinero que se presta o se asocia con el capital productivo en la rama, y que aporta y ayuda a extender el territorio social del rentismo, exceden el objetivo de este trabajo y deben ser estudiados puntualmente.

81 Desde mediados de los '80 cobra un nuevo auge el entrelazamiento entre bancos y compañías de seguro. En Gran Bretaña "muchos grandes bancos se han introducido en el mercado de los seguros mediante diversas estrategias… estableciendo subsidiarias de seguros propias o mediante joint ventures con compañías de seguros; convirtiéndose en accionistas mayoritarios de alguna compañía de seguros; estableciendo acuerdo de ventas y comercialización con compañías aseguradoras; como contrapartida las compañías de seguros están cada vez más interesadas en adquirir redes bancarias, una práctica que en Francia se llama Bancassurance y en Alemania Allfinanz". Clark, Iayn G y Evangelidis, Kostas; Cómo dirigir a sus bancos. Ed. Folio, Financial Times, España, 1994, p. 14.

Por otra parte, y en el ámbito del próspero negocio de la aseguración, la contratación de un seguro, o más de uno, con una compañía aseguradora es una de las condiciones exigidas al prestatario para aceptar su solicitud de crédito. El banco suele exigir seguro de vida, del hogar, de protección de pagos. También se suele requerir un control se gastos sobre tarjetas de crédito, lo que exige un intercambio confidencial de información entre bancos, esto es algo que ya viene sucediendo.

La judicialización de cualquier póliza de seguro implica recortes sobre el monto de la caución o gastos adicionales. En caso de que el prestatario deje de pagar el crédito y el banco ejecute judicialmente alguna de las pólizas de seguros que el tomador del crédito firmó, y que ha venido pagando (independientemente de la ejecución de la hipoteca), con la caución que aporta la compañía de seguros se debe cubrir no solo lo que reclama el banco sino también los honorarios judiciales, tasas fiscales, y otros impuestos, como impuesto a los réditos o ganancias.

Si se da el caso de que un juez favorece con su decisión a un prestatario, por algún incumplimiento del banco, también se deben pagar los impuestos mencionados. En España, por ej., si el juez falla a favor del comprador de un inmueble, los intereses que hayan producido las cantidades entregadas y devueltas deben ser incluidas en la Declaración de la Renta del comprador frustrado, y ser tributadas como ganancia patrimonial.

El ámbito de la Justicia y las rentas fiscales ven engrosar sus ingresos cuando intervienen en un litigio, más allá de que la sentencia sea perjudicial o favorable al prestatario o al banco.

Nos preguntamos ahora ¿Cuáles son las fuentes de las que se nutre el dinero crédito disponible en la rama de la construcción?

El dinero que sostiene el sistema del crédito y la inversión en esta rama reconoce diversas fuentes: proviene de capital excedente de la rama generado en el espacio local, nacional o internacional, movilizado por bancos y empresas constructoras; es capital excedente y dinero crédito originado en otras ramas; llega del exterior mediado por bancos con redes internacionales (que recogen ahorros de China, Arabia Saudita, Japón, y otros países con alto nivel de ahorro interno) y que se vuelca en EE.UU., Europa Occidental, "los Estados Unidos ahorran demasiado poco… un escaso 13,7% del PIB en 2006… incluyendo el ahorro extranjero que se invierte en nuestra economía interior, la inversión general" alcanza "a un 20% del PIB"[82]. En EE.UU. el flujo de ahorro extranjero ronda el 6,3% del PIB, un tercio del ahorro total.

En EE.UU. y Canadá, dado que la rama automotriz ha entrado en una crisis particular, hay capital dinero que se desplaza hacia al sistema del crédito y a la rama de la construcción, luego que entró en superproducción y crisis particular. La prosperidad inmobiliaria se nutre también de capital ficticio. Ingresa desde el campo de las finanzas y bursátil, y en una situación de superespeculación se multiplica rápidamente, en parte ingresa al sistema del crédito en la rama.

La sobreabundancia de capital y de dinero crédito hace que aumente la financiación del consumo en todas sus formas, también el consumo de inmuebles.

Una porción considerable de las 'inversiones' (especulativas y productivas) en la rama, de capital a interés y de capital ficticio, se ejecutan desde potentes empresas de capital altamente concentrado, estimulado por la creciente ganancia, interés y 'renta financiera'. Sobresalen los hedge funds, fondos de inversión, fondos de pensión, etc., en líneas generales son fondos de 'inversión' generados por la misma aristocracia del dinero que controla los grandes bancos de inversión, bancos comerciales, las bolsas (en donde sobresale Wall Street), inmobiliarias, aseguradoras, conglomerados de diverso tipo, etc., y sus allegados, para intervenir en la rama. "Lo más significativo ha sido el nuevo ímpetu de la industria de

82 Greenspan, Alan; La era de las turbulencias, Ediciones B., Barcelona, 2008.p. 415.

los hedge funds… un aletargado sector de las finanzas hace medio siglo se ha metamorfoseado a una vibrante industria billonaria dominada por firmas estadounidenses… Desde mediados de los '90, los "socios de firmas de bancas de inversión" crearon "boutiques de hedge funds". Serán luego uno de los primeros sectores en recibir los efectos de la crisis que se está iniciando, "el mercado de esos fondos quedó temporalmente saturado en 2006" y "muchos de esos ansiosos aspirantes a magnates vieron caer en picada sus flamantes valores netos"[83].

El capital productivo invertido en la rama de la construcción se presenta en sus emprendimientos como gran capital individual, asociado a capitalistas locales, o a ahorristas de diverso origen. Actúa no solo como constructor de inmuebles familiares, edificaciones residenciales, urbanizaciones, locales comerciales, fabriles, hoteles, obra pública, etc., destinados a la venta o respondiendo a pedidos, sino también como rentista, ofreciendo su propio producto en alquiler, asociado a servicios de hotelería, a empresas de turismo, etc. Un ejemplo en este sentido es la empresa constructora "fundada por Philippe Starck y John Hitchcox, el desarrollador que empezó con el tema lofts en NY, con 38 proyectos residenciales y de hotelería en 31 ciudades… lugares turísticos. 'No tenemos requisitos específicos sobre los proyectos… Lo que buscamos son desarrolladores sólidos y con objetivos de brindar a los clientes un proyecto de vanguardia, calidad y lujo'"[84].

Para este capital cualquier lugar del planeta puede ser atractivo para sus inversiones, esta particularidad es extensiva a la venta de los inmuebles. Resulta cada vez más común que los compradores residan en lugares distintos al lugar en donde está ubicado el inmueble adquirido.

6.- La venta a crédito con garantía hipotecaria

La venta de inmuebles se realiza mayoritariamente a crédito y la modalidad más extendida es la hipoteca. Sus particularidades son distintas en cada país aunque en esencia se trata de lo siguiente: el comprador hipoteca en el acto mismo de la compra el inmueble que ha adquirido, se compromete frente al banco que otorga el crédito a devolver el dinero recibido más los intereses correspondientes y a asumir todos los gastos adicionales. Luego, cuando se cancele su deuda se le levanta la hipoteca.

En plazos tan largos, a menudo créditos a treinta años, el riesgo de que se presenten imponderables para el tomador del crédito hipotecario -factores aleatorios u oscilaciones del ciclo económico que modifique su ingreso- es bastante probable. Cuando ello ocurre se presenta el momento es propicio para la especulación, a menudo motorizada por el propio banco acreedor o algún asociado al mismo, los que exigen renegociar la deuda.

7.- Negociación de hipotecas en bloque

A comienzos de 2005 los bancos, inmobiliarias, fondos de inversión, fondos de pensión, y otros 'operadores financieros', acaparan una masa creciente de hipotecas en sus manos, las clasifican, agrupan y negocian, y sobre ellas emiten títulos negociables, bonos, cuotas parte de fondos especiales de inversión, las usan como garantía, o directamente las venden en bloque. Con su venta se obtiene nuevo dinero que suele ofrecerse como nuevo crédito. Ello va a alimentar una ola especulativa relacionada a la compraventa de hipotecas en bloque y a las mediaciones financieras que se generan con los intercambios, un elemento clave en la 'burbuja' de las hipotecas.
En la construcción "se creó una enorme masa de capital ficticio; por una lado se da el crédito hipotecario y por otro lado, ese crédito hipotecario junto con otros se 'empaqueta' y se vende como bono; con la plata que se obtiene al vender el bono se otorgan más créditos hipotecarios, que a su vez se venden como bonos, y así hasta donde se pueda, ad infinitud"[85].

83 Ídem, pp. 416-417.
84 *La Nación,* 28 de Enero de 2012.
85 Formento, Walter, y Merino, Gabriel; *Crisis financiera global;* Ed. Peña Lillo, Bs. As., 2011, p. 28.

8.- Diciembre 2005. Superproducción particular

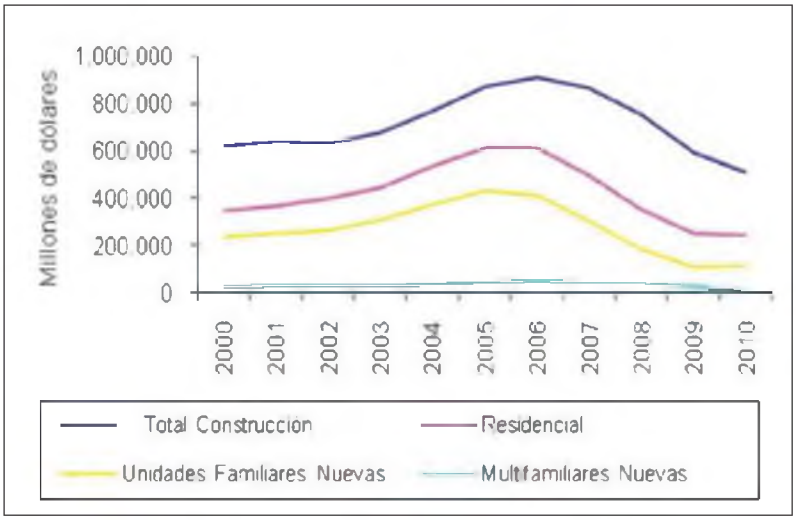
A medida que avanza la segunda mitad de 2005 se detiene el alza de los precios de los inmuebles en algunas ciudades de EE.UU.

En el caso de los estados de Florida y California el freno en los precios se presenta asociado a una disminución de las transacciones inmobiliarias, "la venta de inmuebles se desacelera y el inventario de viviendas sin vender crece"[86].

En la segunda mitad del 2005 "la burbuja ya había empezado a perder aire: los precios seguían subiendo en la mayoría de lugares, pero se tardaba mucho más en vender las casas"[87].
Pero, así como la inflexión en los precios y en el volumen de operaciones comienza solo en algunas ciudades, tampoco es en toda la rama de la construcción que se entra en crisis, al menos en un primer momento.

El freno a la suba de precios comienza en el rubro unidades familiares nuevas, ubicado según la clasificación censal dentro de la construcción residencial, en la construcción privada total, tal como se puede ver en el Gráfico 2 correspondiente a los valores de la Tabla 2.

Gráfico 2
Construcción privada en EE.UU. (Valor de mercado en dólares corrientes)



Fuente: U.S. Census Bureau

86 *WSJA en La Nación*, 5 de Enero de 2006.
87 Krugman, Paul; *Acabemos ya con esta crisis,* p. 123.

Tabla 2
Construcción privada en EE.UU. (Valor de mercado en dólares corrientes)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Total Construcción Privada (A+B)	621.431	638.337	634.435	675.370	771.173	869.976
A.- Residencial	346.138	364.414	396.696	446.035	532.900	611.899
A1.- Unidades Familiares Nuevas	236.788	249.086	265.889	310.575	377.557	433.510
A2.- Multifamiliares Nuevas	28.259	30.305	32.952	35.116	39.944	47.297
A3.- Mejoradas	81.091	85.023	97.855	100.344	115.399	131.092
B.- No residencial		273.922	237.739	229.335	238.273	258.077

	2006	2007	2008	2009	2010
Total Construcción Privada (A+B)	911.837	863.278	758.827	592.326	508.240
A.- Residencial	613.731	493.246	350.257	245.621	241.690
A1.- Unidades Familiares Nuevas	415.997	305.184	185.776	105.336	112.726
A2.- Multifamiliares Nuevas	52.803	48.959	44.338	28.246	14.022
A3.- Mejoradas	144.931	139.103	120.144	112.038	114.942
B.- No residencial	298.105	370.032	408.569	346.705	266.550

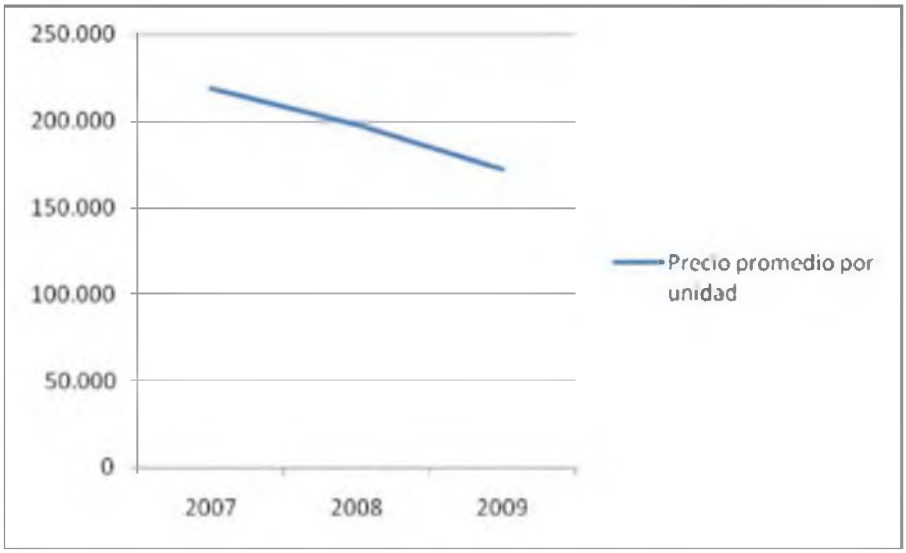
Fuente: U.S. Census Bureau

La inflexión de precios y ventas (Tabla 3) en algunas ciudades, y la desaceleración de las ventas en otras, son los primeros indicadores que marcan que la oferta comienza a superar la demanda. La superproducción se hace manifiesta. Se desacelera la rotación del capital dinerario, productivo y mercantil; el capital constante y el variable se presentan en exceso, se comienza a expulsar fuerza de trabajo. Se crean las condiciones para que estallen las contradicciones dentro de las que se desenvuelve el proceso de reproducción ampliada del capital. Dado que la situación que se ha presentado lejos de revertirse con transcurrir de las semanas se profundiza, se hace evidente que se está ante una superproducción de capital en esta área de la rama (surplusproduktion en términos de Marx). El capital se produce en exceso en estos lugares de la rama. Comenzará un proceso de desvalorización del capital, fenómeno característico de las crisis.

La baja de los precios de los inmuebles expresa de manera antitética lo que ocurre con todas las otras mercancías en los más variados mercados. La prosperidad general de los negocios se mantiene, continúa la suba de los precios de las materias primas, oro, bienes de consumo, bolsas, etc., y crece el consumo. La excepción son ciertos automóviles suntuarios (inmersos en una crisis particular en las fábricas de EE.UU. y Canadá), y ahora la construcción de unidades familiares nuevas. Sostenemos a nivel de hipótesis que deberá ser estudiada que la superproducción en la rama se presenta en un momento de pasaje de la prosperidad a la superproducción y superespeculación del ciclo general de los negocios. Por otra parte, ya a fines de 2005 se presentan otros dos nuevos frentes de crisis: la crisis de los fondos de pensión británicos cuyo déficit alcanza a 55 mil millones de euros, y la crisis del hambre a consecuencia de la suba sostenida del precio de los alimentos. En este momento se extienden las hambrunas.

El Gráfico 3 permite ver el proceso de desvalorización en la rama, como cae el precio promedio de las unidades nuevas vendidas entre 2007 y 2009, en la Tabla 3 se puede ver que si bien las ventas se recuperan en el 2009 los precios promedio de las unidades continúan descendiendo.

Gráfico 3
Precio promedio por unidad en dólares



Fuente: National Association of Realtors

Tabla 3
Venta de propiedades en EE.UU.

	Propiedades vendidas	Precio promedio por unidad en dólares
2007	5.652.000	219.000
2008	4.913.000	198.000
2009	5.156.000	172.000

Fuente: National Association of Realtors

El freno a las ventas y a los precios se ve acompañado de un número creciente de deudores hipotecarios que no pueden saldar las deudas comprometidas. Crece la cesación de pagos. Ello tiene un impacto directo en las expectativas sobre las que opera tanto el capital productivo como la especulación en la rama, y genera una nueva dificultad para continuar con las obras en ejecución. También hace que los bancos comiencen a retacear la autorización de nuevos créditos. Las operaciones inmobiliarias comienzan a presentar un riesgo creciente.

Los codiciados paquetes de hipotecas encuentran ahora a sus tenedores (bancos de inversión, bancos comerciales, fondos de inversión, de pensión, y otros) interesados en desprenderse de ellos. Los activos físicos que los respaldan han comenzado a depreciarse y se debilita el alcance real de la cobertura. Implementan estrategias para transferir esos paquetes hacia inversores menos informados, o a especuladores de riesgo, y los paquetes comienzan a cambiar rápidamente de manos en los mercados secundarios, lo que favorece nuevamente su depreciación.

9.- Créditos a obreros

A menudo se sobredimensiona la importancia de los créditos otorgados a los obreros y en algunos casos se los culpabiliza directamente de las crisis de las 'hipotecas subprime'. La prosperidad de los negocios que antecede a la crisis permite el acceso a la vivienda hipotecada a nuevas fracciones y capas de asalariados, a miembros de la clase obrera, "muchos trabajadores pobres intentaron comprar casas"[88].
El hecho de que los préstamos hipotecarios hayan permitido el acceso a la vivienda a asalariados va a ser luego motivo de indignación para algunos economistas burgueses. Asocian este hecho a políticas 'populistas', critican al gobierno al tiempo que deslindan la responsabilidad de los bancos, "el gobierno estimuló a los bancos y a otros a prestar a individuos con un crédito muy flojo, sobre todo en el mercado inmobiliario"[89].

Es preciso tener presente que solo los sectores más acomodados de los asalariados acceden a préstamos hipotecarios para la vivienda, son las capas y fracciones que están en condiciones de utilizar una porción de su salario para cancelar cuotas de tipo inmobiliario; esto es así cuando el salario no solo permite la producción y reproducción de la fuerza de trabajo en las condiciones que exige el capital, sino que además permite liberar una porción del mismo para el pago de deuda hipotecaria, esta es una condición ineludible para que un asalariado obtenga un préstamo hipotecario en cualquier circunstancia, más allá de que el crédito permita disponer de una masa de medios de compra cuyo valor no se posee[90].

En medios periodísticos se repite la idea de que se otorgaban préstamos a 'insolventes', lo cual constituye un absurdo que esconde otra finalidad: culpabilizar de la crisis a los trabajadores asalariados, los que solo en un pequeño porcentaje accedieron a su vivienda bajo formas hipotecarias. Salvo una irregularidad o una estafa ningún banco otorga préstamos a quienes sabe insolventes. Más allá de que en esta crisis particular esta diferencia está marcada por un hilo muy fino, y la posibilidad de que el banco que consigue el cliente y firma la hipoteca luego rápidamente la venda a un banco de mayor envergadura facilita la estafa.

El crédito hipotecario para vivienda familiar supone el pago sistemático de las cuotas que fija el banco durante unas tres décadas. A lo largo de ese lapso el deudor, cuyo ingreso consiste en un salario, debe cancelar el principal y los intereses correspondientes, corrientemente se considera que la cuota no debe superar un tercio de su ingreso. Una vez que ha cumplido con todos los pagos, de todo orden, se levanta la hipoteca y el comprador accede a la propiedad plena del inmueble. Cualquier imprevisto que dificulte los pagos pactados, por ej., la pérdida del empleo o el deterioro del salario, altera el cronograma previsto y exige refinanciar la deuda. Si la tasa de interés es variable, y esto es lo más común, los riesgos son aún mayores para quien ha contraído la deuda.

Cuando el pago de las cuotas parte acordadas se vaya relajando y la cesación de pagos se extienda, una masa considerable de medios de pago, (transferencias desde la cuenta sueldo, ingreso por caja, etc.), que recauda el banco mensualmente de manos de los asalariados endeudados comenzarán a alterar la rotación del dinero préstamo.

88 Woods, Alan; *El 11 de septiembre financiero: Lecciones de la crisis bancaria.* In Defence of Marxism 04.10.07. http://www.lahaine.org/index.php?p=24960.
89 Gary Becker, *Clarín*, 13 de Junio de 2010.
90 Otra interpretación sostiene que el acceso al crédito es imprescindible para la reproducción de la fuerza de trabajo, al menos en lo que hace al consumo de bienes durables, ello sería el 'crédito normal', pero además existiría un "crédito que excede el crédito normal a través del cual toma forma la reproducción normal de su fuerza de trabajo". "El crédito, si es que ha de ser pagado algún día, no hace más que poner en manos del obrero, en el presente, la masa de medios de compra necesarios para adquirir los bienes durables cuyo consumo es condición para la reproducción normal de su fuerza de trabajo". Friedenthal, Tomás; *Elementos para la identificación del momento actual del proceso mundial de acumulación de capital.* Ponencia presentada en las Jornadas de Economía Política, La Plata, 2014.

Es oportuno preguntarse ¿De dónde proviene el dinero crédito que llega a manos del obrero? Las respuestas en profundidad exceden lo que estamos tratando aquí, pero a simple vista se ve que solo puede provenir de riqueza social ya producida y se destina al consumo, le permite comprar medios de vida, de lujo, etc., a los que ahora accede. Dispone de un monto determinado suplementario de medios de compra.

Ello remite nuevamente a la cuestión de la relación superproducción/crisis. La superproducción social de medios de vida, etc., queda encubierta bajo la venta a crédito, se consume un valor de uso que aún no concretó su valor de cambio, no realizó su precio. Luego, una de las formas como se manifiesta la crisis, como fase que continúa a la superproducción, es como imposibilidad de pagar deudas. Con la crisis se desvaloriza las mercancías que no habían realizado su valor de cambio (es necesario acordar rebajas en los precios de las mercancías aún no cobradas).

Las condiciones más propicias para el acceso al crédito hipotecario para las fracciones y capas del proletariado son los momentos de prosperidad y superproducción del ciclo periódico industrial. Un momento en el que tiende a prosperar la sobreutilización del mecanismo del crédito por parte de los propietarios de capital dinero.

Por otra parte, se trata de un fenómeno que cobra cada vez mayor relevancia, (aunque el crédito inmobiliario supone condiciones diferentes a las del crédito al consumo para alimentos y otros enseres), en el momento que estamos analizando los asalariados no solo deben cumplir con las cuotas hipotecarias a las que se han comprometido, sino que además el monto de las mismas se incrementa por el alza de las tasas de interés. De allí que otra línea de interpretación de la crisis culpe a la Reserva Federal por la suba de las tasas de interés.

Crece el endeudamiento social y crecen los intereses sobre las deudas, lo que hace que aumente la dependencia de los deudores respecto de los bancos acreedores. Los bancos intermedian de manera creciente las transacciones mercantiles (y lo hacen por medio de diversos mecanismos: tarjetas de crédito, débito, cobranzas, etc.) inciden sobre la compra de medios de consumo individual: alimento, vestido, artefactos para el hogar, automóviles, etc. Todo ello se ve potenciado por el pago de los salarios por intermedio de los bancos, emiten automáticamente tarjetas electrónicas de débito o crédito asociadas al pago de salarios, y obstaculizan el manejo de dinero efectivo. Se crean líneas de créditos cada vez más amplias sobre el salario. Ello redunda en una nueva extensión del sistema del crédito. Luego, en situación de alto endeudamiento, las pequeñas variaciones en la tasa de interés hacen que varíe el monto de las cuotas que mensualmente se deben cubrir, y se potencie la posibilidad de incumplimiento en los pagos.

El acceso al crédito hipotecario por parte de los trabajadores asalariados es un producto de este crecimiento del sistema del crédito y a la vez queda inmerso dentro de un movimiento del sistema del crédito que lo excede completamente.

10.- Sobreabundancia de capital y superespeculación

A fines de 2005 la sobreabundancia de capital en la rama y en las finanzas asociadas a la misma va en aumento. Pero no es privativo de la rama, sino que la abundancia de capital disponible es lo que caracteriza al ciclo general. Ante esta situación la tasa de interés entre privados tiende a bajar, tanto la de corto como de largo plazo. La Fed., en su intento de regular el ciclo, viene manipulando la tasa de interés e impulsando una suba de las mismas. El argumento es que se está recalentando la economía. "La actual campaña de alza de las tasas de la Fed. no ha sido acompañada de una subida en tasas de largo plazo, las que históricamente han tenido un impacto mayor en las hipotecas, ventas inmobiliarias y préstamos a empresas"; la sobreabundancia de capital comienza a resentir la tasa de ganancia, se "cree que la razón por la que las tasas de largo plazo son tan bajas es que 'los retornos alternativos no son muy atractivos'.

Los inversionistas están colocando dinero en los bonos a largo plazo 'porque no han podido dar con algo que les dé más que el 4%"91.

A fines de 2005 la economía de EE.UU. está 'recalentada' (superproducción de capital, superespeculación inmobiliaria y bursátil), la situación es similar en los principales países de Europa, ello coincide con una tendencia a la baja de la tasa de ganancia y de interés, en EE.UU., la Fed. decide incrementar la tasa de interés de corto plazo, el objetivo anunciado es buscar un 'aterrizaje suave'.

11.- Crece el endeudamiento

La prosperidad que se venía dando en la rama de la construcción, que ahora se presenta como superproducción y superespeculación, ocurre en el marco de una masa creciente de capital dinero y dinero crédito disponible, pero ahora ante la situación creada comienza a desmoronarse el mecanismo de producción/crédito y se hace manifiesto el sobreendeudamiento generalizado sobre el que se viene realizando la rotación del capital en la rama.

Todo ello con un veloz desplazamiento de capital y dinero crédito desde las ramificaciones del sistema del crédito a otras transacciones financieras con fines especulativos. Suben los precios del petróleo, de otras materias primas, bonos, acciones, etc. Queda para un futuro trabajo poner en relación esta coyuntura de superespeculación con el precio de los alimentos y la 'crisis del hambre', y las revueltas que la acompañan.

Que el capital circule en el marco de un endeudamiento creciente no es algo privativo de la rama, se trata de un fenómeno generalizado que alcanza a la mayoría de las transacciones mercantiles, desde las compras propias del consumo productivo hasta las del consumo individual, alcanza a capitalistas y a obreros, por supuesto que en proporciones muy diversas, a las transacciones privadas y públicas. "Todo se pagaba con dinero prestado"[92].

¿Cuál es el destino del dinero crédito que se consume en la rama? En parte ingresa al consumo del capital productivo y permite financiar la construcción de nuevos inmuebles; en parte es dinero crédito que sostiene el consumo individual de inmuebles, (alcanza tanto a compradores de inmuebles de la clase capitalista como a ciertas capas acomodadas de obreros); en parte circula como dinero mercancía, como ingreso, y permite incrementar el consumo de medios de vida, suntuarios, turismo, etc. de capitalistas, y en mucho menor medida de los sectores obreros.

También el estado se nutre de esa masa creciente de dinero crédito disponible en la sociedad y lo usa tanto para cubrir sus gastos (déficits fiscales, del sector externo, etc.) como para proyectar nuevos gastos: en obra pública, infraestructura, militares (armamento, invasiones, etc.), asistencia a la población sobrante, y otros.

A lo largo de 2006 se hará evidente que este proceso de crecimiento acelerado de la demanda de inmuebles, estimulado por la sobreoferta de dinero-crédito, estaba impulsando la superproducción en la rama, y no solo en EE.UU.

12.- Desvalorización y alteraciones en la rotación del capital

La desvalorización toma diversas formas con la superproducción y la crisis, por ej., la demora en la venta de los inmuebles afecta a la conservación del producto y por lo tanto al valor del capital que transitoriamente se encuentra bajo la forma de capital mercancías. Comienza un proceso de deterioro, corrosión y anquilosamiento de las mercancías terminadas, y por lo tanto su pérdida de valor mercantil.

91 Señala un 'analista de mercado' citado por *WSJA en La Nación*, 17 de Enero de 2006.
92 Krugman, Paul; *Clarín*, 3 de Noviembre de 2010.

El capital "no deja de ser dinero cuando no funciona como capital dinerario, pero deja de ser mercancía, y en general, valor de uso, *cuando se lo retiene demasiado tiempo en su función de capital mercantil*"[93].

13.- Resultados

El relato ordenado de los hechos nos permite hacer observable el momento de pasaje de la superproducción de capital a la crisis, periodizar y avanzar en la delimitación del territorio de esta crisis, en la rama de la construcción. Nos permite reconocer las características propias del momento que antecede a la crisis, precisar el lugar en dónde se inicia y cómo se manifiesta en un primer momento.
En los meses de octubre y noviembre de 2005 comienzan a coincidir dos hechos relevantes: el freno a la suba de los precios de las viviendas familiares y el hecho de que se desaceleran las ventas. Ello ocurre en ciudades de los estados de Florida y California en EE.UU., esta situación, lejos de revertirse, con el transcurrir de los meses se afianza y profundiza, y en abril de 2006 dará lugar a una ola de quebrantos (un tema que excede el período que abordamos y que será motivo de otro trabajo). Desde los últimos meses de 2006 una situación similar comienza a presentarse en otras ciudades de los EE.UU.

La fase de prosperidad y paroxismo de capital en la rama comienza a cerrarse y se presenta una *superproducción y superespeculación particular*. Desde este momento comienzan a crearse las condiciones para la crisis que se avecina.

Además de la baja en los precios y las ventas, en la rama abunda el capital mercantil que no se realiza. Se frena el desembolso de capital para nuevas obras y el capital excedente de la rama comienza a desplazarse hacia otras ramas, la especulación, o permanece como tesoro en los bancos.

Con el freno a la rotación de capital productivo ya no se repone la misma cantidad de valores de uso de los que está compuesto el capital. Tampoco se repone el capital desembolsado junto a la tasa de ganancia habitual, disminuye el capital constante y variable empleado, se frena la demanda de insumos industriales y se expulsa fuerza de trabajo.

Comienza la desvalorización. La superespeculación se potencia en el sistema del crédito relacionado a la rama, un sistema cuya cobertura reposa sobre una masa de inmuebles hipotecados, se dispara una negociación especulativa creciente de hipotecas que están con dificultades de pago.
Se frena la participación de la rama en la reproducción y acumulación del capital social.

Esta *superproducción particular* en la rama de la construcción se suma a la *superproducción* y *crisis particular* automotriz de EE.UU. y Canadá, sin embargo no ocurre lo mismo en el ciclo periódico industrial general, donde a fines de 2005 se mantiene la prosperidad de los negocios, aunque con las crisis particulares señaladas y tasa de ganancia descendente (esto será tema de otra fase de la investigación).

93 Marx, Carlos; *El Capital,* Siglo XXI editores, t. 2, vol. 4, p. 85.

Eje I:

LA DISPUTA POR LA HEGEMONÍA MUNDIAL Y EL ORDEN GEOPOLÍTICO ACTUAL

Mesa C:

EL ROL DE LOS RECURSOS NATURALES EN EL PROCESO DE DESARROLLO LATINOAMERICANO

Estefania DILEO (UBA-UNTREF): DEBATES EN TORNO AL DESEMPEÑO RECIENTE DEL SECTOR AGRARIO ARGENTINO. FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y EL CONCEPTO DE RENTA DE LA TIERRA.

Demian PANIGO (UNM-UNLP-CONICET), Pablo GALLO (UNCA-CONICET) y Pilar MONTEAGUDO (UBA): EL ROL DE LA MINERÍA EN EL PROCESO DE DESARROLLO. PERSPECTIVAS Y ANÁLISIS DE CASOS.

Moderador: **Roxana A. CARELLI**

DEBATES EN TORNO AL DESEMPEÑO Y LAS CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR AGROPECUARIO ARGENTINO. FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y DEFINICIÓN DE LA RENTA DE LA TIERRA

Estefania DILEO (UBA-UNTREF)

CEPI II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: Dada la relevancia para la economía nacional, el desempeño del sector agropecuario argentino ha sido objeto de numerosos estudios. Así, reconocidos autores han analizado las características del sector desde diferentes perspectivas y concepciones teóricas. La oposición de las distintas corrientes se pone más fuertemente de manifiesto en aquellos momentos de la historia en los cuales el sector toma notoriedad por su extraordinario desempeño. Como caso representativo, puede mencionarse la década del 70, la cual, en el contexto de un prolongado período de estancamiento, fue una época de debate entre los distintos enfoques que proponían diversas explicaciones al freno de la producción. Más cercano en el tiempo, el espectacular crecimiento de la producción agrícola de los años 2000, también encuentra distintos motores explicativos en los diferentes autores. [94]

El presente trabajo se propone analizar las concepciones que se ponen en discusión en relación al desempeño y las características del sector agropecuario argentino, tomando esos dos momentos de la historia mencionados en los cuales la producción primaria cobra notoriedad y se exacerba el debate entre los autores de la literatura especializada. El objetivo es doble. Por un lado, ahondar en los fundamentos teóricos de cada uno de ellos, mirando especialmente cómo definen a la renta de la tierra –si es que lo hacen. Por el otro, mostrar la parcialidad de cada uno de los enfoques que sólo miran un aspecto de fenómeno, quedando pendiente la comprensión del rol del sector dentro de la especificidad de la economía nacional.

Introducción

La inserción de Argentina en el comercio internacional como país exportador de productos primarios y manufacturas de origen agropecuario determina la importancia de la producción agrícola y ganadera en el proceso de acumulación nacional. Así, con el interés puesto fundamentalmente en la comprensión de las potencialidades que tiene hoy la producción agropecuaria para impulsar el crecimiento y el desarrollo económico nacional, aparece la necesidad de estudiar el desempeño y las características de este sector de la economía argentina.

Hasta mediados del siglo xx, en líneas generales, el sector agropecuario argentino había protagonizado un próspero desempeño. A partir de ese momento, la producción se estanca durante un prolongado período que fue propicio para el desarrollo de un importante debate entre los economistas agrarios con el objeto de dilucidar las causas del deterioro del sector. Comenzado el nuevo siglo, el desempeño del sector agropecuario vuelve a destacarse, aunque esta vez por el espectacular crecimiento de la producción. Nuevamente, a la hora de explicar este hecho, los distintos autores enfatizan en diferentes aspectos del fenómeno.

De esta forma, puede verse cómo en cada momento en el cual el sector toma notoriedad aparece dificultad para construir consenso para explicar el desempeño y las características del sector. Este hecho tiene su correlato en numerosos debates, entre quienes esgrimen diversos argumentos para la comprensión de la especificidad de la producción agropecuaria argentina. Nuestra hipótesis es que las distintas posturas miran un aspecto del fenómeno, quedando pendiente la comprensión de la especificidad del sector agropecuario nacional en su unidad. Así, cada explicación se sustenta en determinado recorte del fenómeno, el cual conduce a identificar un motor explicativo específico. Lo cual, a su vez, guarda relación con la concepción teórica que representa cada economista agrario. De ahí la importancia de estudiar la literatura especializada para identificar estas cuestiones y poner de manifiesto la necesidad de comprender el rol del sector dentro de la especificidad de la economía argentina.

Antes continuar con el desarrollo, debe mencionarse que el presente trabajo se ubica en un proyecto de investigación más amplio. Por lo tanto, el objetivo señalado es parte de un estudio más extenso acerca de las características del sector agropecuario nacional dentro de la especificidad del ámbito de acumulación nacional.

94 Autor: Estefanía S. Dileo (Lic. en Economía-UBA) Pertenencia institucional: CEPED-IIE-UBA Dirección de mail: dileoestefania@gmail.com

El desarrollo del presente trabajo se divide en tres partes. En la primera de ellas, se presenta el debate que tuvo lugar en el último cuarto del siglo xx, basándonos principalmente en autores que retomaron y sintetizaron aquella discusión. En la segunda, se exponen distintos autores que explican el desempeño reciente de este sector de la economía argentina poniendo el acento en distintos aspectos del fenómeno. En la tercera parte, se dejan de lado las explicaciones concretas sobre el desempeño de la producción agropecuaria local, para realizar algunas observaciones acerca de las concepciones teóricas de los autores presentados y presentar una síntesis sobre los debates existentes en torno a la definición de la renta de la tierra.

El debate en los 70

En la década del 70, el sector agropecuario argentino atravesaba un período de estancamiento que fue vinculado con el bajo grado de intensidad en la utilización del capital, el cual llevó a los especialistas a debatir acerca de las causas del mismo. Hacia finales de la década del 80, Sábato (1987) retoma este debate presentando la nueva interpretación surgida en esos años. La autora comienza señalando que, hasta ese momento, la visión más extendida sostenía el carácter precapitalista de las relaciones sociales en el agro pampeano, basadas en la explotación de campesinos arrendatarios por parte de terratenientes feudales, quienes constituían un obstáculo para el desarrollo de las fuerzas productivas. Esta era la tesis principal de las distintas variantes que concebían a la concentración de la tierra como la causa principal del retraso del sector agrario pampeano. Tomando esta misma hipótesis, señala la autora, en la década del 70, aparece una nueva interpretación del desarrollo agropecuario pampeano que cuestiona la idea de relaciones precapitalistas en el sector, representada por Laclau (1969), Flichman (1971, 1974 y 1979) y Murmis (1974). Según esta corriente, las limitaciones a las que se enfrentaba el proceso de acumulación nacional no derivaban del carácter feudal de la oligarquía terrateniente, sino del monopolio de la tierra y del rol central que tenía la renta diferencial internacional en la economía pampeana. Luego de presentado el contexto, Sábato se dedica a analizar el libro *El capitalismo agrario pampeano, 1880-1930* de Pucciarelli (1986). La autora considera que este libro pone de manifiesto algunos de los interrogantes más importantes que han atravesado el debate al retomar las propuestas centrales de quienes intervinieron con una perspectiva marxista. A su entender, el objetivo de Pucciarelli es continuar con la tarea de liquidar la visión tradicional del marxismo sobre el desarrollo agropecuario pampeano demostrando el carácter capitalista del mismo, a la vez de avanzar en dar cuenta de la complejidad y heterogeneidad de la estructura productiva. Sin embargo, Sábato señala que Pucciarelli no puede dar cuenta de la extensividad (esto es, baja intensidad en el uso del capital asociada al estancamiento de la producción de la época). La conclusión de Sábato es que la alta rentabilidad de la agricultura habría atraído al sector capitalista más fuerte, flexible y dinámico, constituido por los principales estancieros de la región, quienes habrían participado del proceso de expansión de la agricultura de las primeras décadas del siglo xx. Así, para la autora, la pieza central del modelo de acumulación de capital en el agro pampeano era un modelo asentado en una estrategia de maximización de beneficios diversificando riesgos. Incluso su estancamiento posterior se deduce, a su entender, de limitaciones que la estrategia empresaria fue imponiendo al desarrollo productivo.

Más recientemente, Benchimol y Romero (2008) retoman este debate de la década 70 sintetizando las posturas en pugna. Por un lado, los autores mencionan a Ferrer (1963) y a Giberti (1966), quienes explican el desenvolvimiento de la producción agraria nacional a partir del "irracional" comportamiento de los empresarios rurales, y, por el otro, a Flichman (1977), quien sostiene que, debido a la existencia de renta especulativa, los empresarios actúan racionalmente al no realizar mayores inversiones de capital en el agro. Por último, los autores se refieren a Braun (1970) quien, en discusión con Flichman, explica la baja inversión de capital en el agro debido al contexto económico del país, esto es, la alta inflación de las décadas del 50 y 60. Finalmente, la conclusión de los autores es que todos los planteos presentados arriban a contradicciones o problemas irresueltos. A su entender, esto es consecuencia de falta de rigurosidad en la consideración del concepto de renta de la tierra.

La compilación de Anlló, Bisang y Campi (2013) también sintetiza dos posiciones contrapuestas que, en la década del 70, buscaban dar cuenta de la desaceleración del crecimiento de la producción y de las diferencias de productividad con el centro que se verificaban en esos años. Así, por un lado, se presenta la explicación estructuralista según la cual los problemas del sector se derivan de problemas estructurales. Como referentes de esta línea mencionan a Ferrer (1963) y a Flichman (1971). Por otro lado, se presenta la postura de Díaz Alejandro (1975) quien sostiene que el momento por el cual atravesaba el sector se explicaba por la inexistencia de incentivos en el mercado para adopción/generación de tecnología debido a malas políticas económicas aplicadas desde el Estado.

En 2003, Enrique Arceo también reflexiona sobre el desempeño del sector agropecuario a mediados del siglo pasado, cuando, a su entender, Argentina enfrentaba las consecuencias del agotamiento de las condiciones de reproducción del sistema de explotación del suelo dominante en la región pampeana. El autor señala que la extensividad pampeana es consecuencia de la adopción, a partir de reglas de acceso al suelo que favorecieron la gran propiedad y el arrendamiento, de un sistema de explotación del suelo que permite maximizar la renta internacional. Así, a entender del autor, el patrón de acumulación de Argentina inevitablemente se ve afectado por el agotamiento de la superficie susceptible de ser incorporada a la agricultura y por los obstáculos que surgen del sistema de explotación del suelo para su uso más extensivo. Por lo tanto, el limitado monto de inversiones es consecuencia de las relaciones internas e internacionales de producción que definen el patrón de crecimiento y sobre la base de las cuales Argentina operó como apéndice agrario de los países centrales.

Las causas del extraordinario desempeño del sector en el nuevo siglo

Desde mediados de la década del 90, la producción agraria argentina se duplicó con creces, como resultado no sólo del aumento de la superficie sembrada, sino también de los rendimientos. Se redujeron las brechas productivas y en los cultivos pampeanos los rindes argentinos se asemejaron a los registros internacionales. Una de las explicaciones que pueden encontrarse en la literatura especializada es aquella que sostiene que este extraordinario desempeño del sector se debe a que "[e]l agro argentino atraviesa un proceso de cambio de paradigma tecnológico, organizacional y productivo que se inscribe -con muy escaso rezago temporal- en el marco de la denominada revolución biológica en curso a nivel global" (Anlló, Bisang y Campi, 2013; 8). Esta explicación se enmarca en la teoría evolucionista, la cual "considera a las propiedades dinámicas que poseen los sistemas económicos y su desarrollo evolutivo, guiado por procesos de aprendizaje, la interacción con el entorno y la influencia del pasado" (Anlló, Bisang y Campi, 2013; 26). Desde esta perspectiva, los ciclos económicos se entienden a partir de la sucesión de paradigmas tecnológicos. El cambio de un paradigma por otro se inicia cuando un conjunto de renovados empresarios se arriesga a implementar nuevas tecnologías, logrando así captar rentas, es por esto que, desde esta concepción, el Estado cumple un rol secundario. En relación al desempeño del sector desde mediados de los 90, estos autores explican que lo que se produjo fue la consolidación de un nuevo paradigma, cuyos primeros indicios comenzaron a producirse en los años 70. A su entender, el agotamiento del sistema previo indujo a diversas respuestas que fueron sentando las bases de las tecnologías que luego serían básicas en el nuevo modelo (mayor mecanización, híbridos-especialmente tractores-, primeros avances en siembra directa, uso más intensivo de biocidas y fertilizantes).

No obstante, fue en los 90 que el incipiente dinamismo de los mercados internacionales, más las reformas en la economía local -con su correspondiente reflejo en los precios relativos- producen las condiciones para que se lleve a cabo un abrupto proceso de capitalización caracterizado por modernización tecnológica, concentración productiva y creciente endeudamiento. Luego, continúan los autores, con la salida de la convertibilidad, finalmente se da la consolidación del nuevo modelo productivo y tecnológico que mejora notablemente la rentabilidad del sector. Así, la conclusión de estos autores es que finalmente, luego de varias décadas, el agro argentino vuelve a evidenciar un dinamismo similar al que lo caracterizó a principios del siglo xx. A diferencia de lo ocurrido a mediados del siglo pasado, cuando el sector tardó más de dos décadas en adoptar imperfectamente el modelo de la revolución verde, los

autores resaltan que hoy el agro argentino se encuentra a la vanguardia de la revolución biotecnológica. Así como a comienzos del siglo pasado, a comienzos del presente siglo, la producción agraria argentina se encuentra en niveles récords, utilizando las mejores técnicas disponibles. Los autores señalan un conjunto de cambios tecnológicos y organizacionales que explican este desempeño reciente del sector: revolución biológica, cadenas globales de valor y nuevos fundamentals de la demanda.

En palabras de los autores: "el agro local reaccionó tempranamente adoptando y adaptando rápidamente los nuevos modelos tecnológicos y productivos y reinsertándose posteriormente en las cadenas globales de valor; a diferencia de la tardía adopción de los adelantos que constituyeron la revolución verde, Argentina se pliega a la revolución biotecnológica en sus albores (incluso participando en algunos desarrollos de punta). En el marco de un sendero evolutivo de largo plazo y a partir de una serie de precondiciones existentes, desde inicios de los años noventa, el agro implementa un cambio schumpeteriano que altera su funcionamiento previo. El concepto central desarrollado a lo largo del libro es que estamos en presencia de un cambio de paradigma productivo que ha modificado radicalmente a la actividad [...] Participar en los comienzos de una revolución técnica conlleva la posibilidad de captar rentas sustantivas en el mercado internacional" (Anlló, Bisang y Campi, 2013; 339). Por último, cabe mencionar que también el contexto, no obstante, juega un rol importante para los autores. Recién entrados los años 70, comienzan a tener lugar las primeras precondiciones para los futuros cambios. Sin embargo, fue a partir de los 90 que se produce la consolidación del cambio debido a la conjunción de varios factores: el desmantelamiento de una serie de regulaciones económicas locales, la recuperación de los precios internacionales, la consolidación de nuevos cultivos (soja). Así, en esa época se produjo un proceso de crecimiento con endeudamiento apelando al cambio tecnológico. En la segunda mitad de los 90, la conjunción del endeudamiento del sector con las condiciones internacionales desfavorables y los problemas de la convertibilidad, inducen a la incorporación masiva de técnicas y tecnologías ahorradoras de costos y de un nuevo modelo organizacional (agricultura bajo contrato). Con el fin de la convertibilidad, se produce la pesificación asimétrica (se licúan los pasivos del sector), una mejora de la rentabilidad y la posibilidad de autofinanciamiento del sector. La acumulación de capacidades tecnológicas de los 90, las reducciones en los pasivos, las mejoras en los precios internacionales y luego de los precios relativos internos condujeron a los nuevos récords productivos. Todo esto, claro, acompañado –y posibilitado- con un aumento de la demanda internacional. Luego, en la segunda mitad de la primera década del siglo xxi, los precios internacionales explotan, lo cual constituye un nuevo impulso para el crecimiento de la producción, aumento de la frontera y profundización del modelo tecnológico.

Pierri y Abramovsky (2011) también hacen hincapié en la adopción (y consolidación) del nuevo paquete tecnológico para explicar el "boom" de la soja y los récords de producción de las últimas décadas, lo cual, señalan, fue posibilitado por la creciente demanda de los países del Oriente y el cambio en la política económica -la devaluación que implicó que se licuaran los pasivos de un sector fuertemente endeudado- que mejoraron la rentabilidad. Años antes, no obstante, Pierri (2007) advertía que la literatura suele sobrevalorar la importancia de la innovación tecnológica y el esfuerzo privado, minimizando el rol del Estado y el contexto mundial -en cuanto a las posibilidades de que la producción encuentre demanda internacional. En ese artículo, el autor busca destacar, por un lado, la influencia de las iniciativas estatales para mejorar la producción y la exportación de soja y, por el otro, el contexto internacional en el cual la producción -y la demanda- de soja "explotó". Su observación principal es que las explicaciones sobre el desempeño argentino no deben centrarse exclusivamente en aspectos locales.

También resaltando la importancia de entender el fenómeno a nivel mundial, Anino y Mercatante (2009) sostienen que los aumentos de rendimientos de las últimas décadas se debieron a procesos globales de avances tecnológicos y ampliación de la frontera agropecuaria en todo el mundo. No obstante, los autores reconocen que Argentina se pudo haber beneficiado relativamente más que otros países de las mejoras que permitieron aumentar los rendimientos en el agro. A su entender, lo que diferencia el proceso argentino, y explica el aumento de la renta, es la escala masiva con la cual se aplicaron las nuevas tecnologías que simplificaron el proceso productivo. En nuestro país, desde los años 70 se inicia un

proceso de agriculturización que fue aumentando los rendimientos por hectárea y la rentabilidad de los cultivos. La introducción de la semilla transgénica posibilitó el desarrollo de procesos productivos más sencillos y estandarizados que descansan mucho más en la maquinaria y menos en el gasto de fuerza de trabajo. La reducción del trabajo necesario redunda en un aumento de la productividad (mismos rines con menos trabajo), lo cual genera más renta y ganancias extraordinarias. No obstante, los autores advierten que si bien Argentina introdujo maquinaria, nuestro país se encuentra lejos del nivel mundial en lo referido a impulsar el desarrollo de medios de producción, de técnicas de organización del trabajo y de insumos mejorados. Por el contrario, Argentina, dadas las condiciones excepcionales, señalan los autores, encuentra limitada la necesidad de impulsar mejoras, siendo que el desarrollo local se circunscribe a adaptar los avances que se dan a nivel internacional. Asimismo, en cuanto a la tecnificación de labores, se mantiene una importante diferencia con los países desarrollados. La conclusión es entonces que el aumento de los rindes y el corrimiento de la frontera que se produjo en Argentina fueron parte de un proceso global orquestado por las semilleras multinacionales, los proveedores de agroquímicos y las exportadoras de granos. Así, la modernización del agro argentino se dio a la vez que se profundizaba su carácter subordinado. A entender de los autores, el proceso que se reflejó en el aumento de la producción agravó la inserción dependiente de Argentina, como apéndice agrario del capital imperialista.

Frente a estas posiciones, pueden mencionarse otros ejemplos. Por un lado, Rodríguez y Arceo (2006) rescatan el hecho de que a partir de la devaluación se produce un sinceramiento de la estructura de precios relativos que implicó una reducción de los costos en dólares para el sector, multiplicando la rentabilidad. Por otro lado, Fernández (2010) señala que una nueva forma de producción, liderada por los pools de siembra, explica el desempeño del sector en los últimos años. A su entender, el crecimiento de la producción es consecuencia del ahorro de capital que se deriva del hecho de que la producción se realice a mayor escala, con la correspondiente homogeneización de la tecnología; pues, señala Fernández, el proceso liderado por los pools de siembra permite la liberación de capital que puede utilizarse de otras maneras (como por ejemplo, ofrecerse como renta para el alquiler de más tierras para ampliar la escala), aunque no implica que se produzca con mayores rindes por hectárea.

Fundamentos teóricos y definición de la renta de la tierra

En este apartado, señalaremos brevemente una primera consideración que puede hacerse sobre las distintas concepciones presentadas. Por un lado, pueden agruparse aquellas que no encuentran en el sector agropecuario ninguna especificidad y, por el otro, aquellas que pretenden dar cuenta de ella, principalmente, a partir de la definición de la renta de la tierra.

Para la ciencia económica ortodoxa, el sector agropecuario no presenta ninguna especificidad frente a los demás sectores de la economía Así, para la economía neoclásica la tierra es un factor más de producción –así como el trabajo y el capital- que recibe su retribución en función de su contribución marginal al producto. En línea con esto, están lejos de comprender qué es la renta, cuál es su origen y cómo se determina. Este es el caso tanto de la compilación realizada por Anlló, Bisang y Campi (2013) como del trabajo de Díaz Alejandro (1975).

Frente a esta concepción, hay otro conjunto de autores que comparten la idea que la definición de la renta de la tierra es fundamental para comprender el sector agropecuario argentino. Tan es así que este constituye otro importante eje de debate en el que también aparecen diferentes posturas. Caligaris (2014) sintetiza dos debates que se dieron en torno a la explicación marxiana de la renta de la tierra y las implicancias de cada una de las posturas para la comprensión del caso argentino. Esto es, para cada uno de los debates, Caligaris plantea dos posturas opuestas señalando a los autores del ámbito local que se encolumnan en cada una de ellas, mostrando las consecuencias que éstas tienen para explicar a Argentina –en general- y el sector agrario –en particular. Nos basaremos en el artículo de este autor para presentar esta cuestión.

El primer debate que considera Caligaris es acerca del origen del plusvalor: por un lado, menciona a los autores que entienden que todo el plusvalor apropiado bajo la forma de renta de la tierra es producido por los trabajadores de la propia rama; por el otro, a los autores que sostienen que al menos una parte del plusvalor apropiado bajo la forma de renta de la tierra es producido por el conjunto de la clase obrera. En el primer grupo incluye a Salvatore (1997), Azcuy Ameghino (2004) y Astarita (2010), y en el segundo a Flichman (1977), Arceo E. (2003), Iñigo Carrera (2007) y Anino y Mercatante (2009). Respecto a este debate, el autor señala que, si se pretende explicar la unidad mundial de la acumulación de capital y las características particulares de los distintos ámbitos nacionales, sostener que la renta de la tierra es plusvalor producido afuera de la producción agraria implica sostener que hacia los países productores de mercancías agrarias fluye plusvalor producido en los países productores de mercancías industriales. Así, el autor relaciona tanto la omisión a los debates sobre el origen del plusvalor que constituye la renta de la tierra como el rechazo que genera la posición que encuentra dicho origen fuera de la producción agraria, con el hecho que ésta contradice las apariencias que presentan países como Argentina (crisis recurrentes, baja productividad, bajos salarios, etc.). No obstante, Caligaris concluye que adoptar la primera posición implica renunciar a la explicación marxiana del valor.

El segundo debate que considera Caligaris es acerca de las discrepancias en torno a la renta diferencial de tipo II: en primer lugar, presenta la interpretación según la cual las plusganancias que constituyen la renta diferencial de tipo II surgen de las inversiones sucesivas de capital que se aplican sobre una misma parcela de tierra, hasta el punto que la última inversión arroja la tasa de ganancia normal; en segundo lugar, introduce la interpretación que desafía a la clásica, fundamentalmente, al presentarla como una ganancia "temporaria". Esta segunda postura es la identificada con Filchman (1977) y es la que se convierte en ortodoxia y se asume como la única interpretación existente. Como seguidores de esta línea, menciona a Kabat (1999), Arceo N. y Rodríguez (2006), Balsa (2006), Sartelli (2008), Anino y Mercatante (2009), Astarita (2010) y Fernández (2010). En la vereda opuesta, señala a Plasencia (1999), Arceo E. (2003) e Iñigo Carrera (2007). Como conclusión, Caligaris plantea que la postura ortodoxa conduce a entender la alta/baja intensidad en la inversión de capital en el agro, en función de capacidad/incapacidad de la clase terrateniente para retener las plusganancias potenciales. También en este punto, Caligaris señala que esta interpretación se aleja de los desarrollos marxianos.

Reflexiones finales

Como señalamos oportunamente, es recurrente, cuando el sector cobra notoriedad, encontrar posiciones en discusión entre los economistas agropecuarios. A lo largo del trabajo, intentamos mostrar este hecho ejemplificando con dos momentos particulares: el debate de los 70 y las explicaciones sobre el desempeño reciente del sector. Como primera aproximación a una investigación más extensa acerca de las características del sector agropecuario nacional dentro de la especificidad del ámbito de acumulación nacional, buscamos en el presente trabajo presentar esta problemática, la cual guarda relación con dos cuestiones, en un punto, inseparables. Por un lado, como señalamos en el último apartado, las distintas visiones sobre el desempeño del agro argentino, se desprenden de distintas concepciones teóricas más generales. Estas incluyen tanto aquellas referidas a las categorías más elementales de la ciencia económica, como aquellas relativas a la especificidad –en los casos en los que se sostiene que existe- del sector agropecuario (en particular, qué se entiende por renta de la tierra). Por otro lado, encontramos que los distintos enfoques describen el fenómeno que se pretende explicar resaltando diferentes aspectos del mismo. Así, mientras que para algunos las cuestiones estructurales (como las formas de acceso al suelo o el grado de concentración de la tierra) juegan el principal rol, para otros lo hacen el paradigma tecnológico, la política económica o el contexto internacional.

Para finalizar, reflexionaremos brevemente sobre esta forma de abordaje compartida por la mayoría de los casos. Para esto, tomaremos el texto de Denari (1991), "Economía y epistemología", artículo en el cual analiza la forma de conocer de la ciencia económica actual. El objetivo del autor es mostrar cómo cualquier afirmación en este campo implica una forma particular de conocimiento.

Denari comienza señalando que los economistas reconocen la endeblez de las teorías económicas sin resultarles problemática, debido a que la conclusión imperante es que, dada la indemostrabilidad de las afirmaciones sobre los fenómenos económicos, no hay posibilidad de conocer. No obstante, más allá de esta conclusión, la ciencia económica conoce y lo hace de un modo determinado. A continuación, el autor presenta una versión simple de la forma usual en que conocen los economistas. En palabras del autor: los científicos, frente al problema que quieren entender, "[s]eleccionan aquellos elementos de la realidad que, en principio, les parecen relevantes para la existencia de la situación que quieren explicarse. Cada uno de los fenómenos elegidos –a los efectos de identificar su comportamiento- es conceptualizado de tal manera que se lo pueda comparar; generalmente expresado en una medida determinada. Recién entonces están en condiciones de buscar correlaciones entre esos fenómenos. Si no se presentan se buscan otros, o se reconceptualizan los ya considerados para medir atributos distintos de esos fenómenos. Así hasta que encuentran alguna asociación significativa entre ellos, mostrando una cierta regularidad. Ha llegado el momento de elaborar hipótesis sobre el tipo de relaciones existentes entre esos fenómenos [...] Un conjunto de conjeturas iniciales puede convertirse, mediante su inserción articulada dentro de una estructura deductiva más o menos coherente y completa, en una teoría científica y ésta será sistemáticamente contrastada con nuevas observaciones sobre la realidad de la que trata. Hasta que ésta la impugna, y se reitera la secuencia" (Denari, 1991; 6).

Luego, Denari plantea unas series de interrogantes con el objetivo de mostrar los límites de esta forma de encarar el proceso de conocimiento de un fenómeno económico. Por ejemplo, para explicar el fenómeno A, ¿cuántos fenómenos asociados a él (B, C, D, etc.) existen?, ¿hasta cuándo buscar?, ¿puede siempre pensarse que queda alguno fuera de consideración? Estas cuestiones se desprenden del hecho de que no surgen del propio fenómeno qué relación tiene con los otros. Por el contrario, dado que "ese vínculo le es adjudicado a manera de conjetura, el problema es irresoluble. Porque aunque la asociación se repita, los fenómenos seguirán sin decir qué relación hay entre ellos" (Denari, 1991; 8).

Así, de lo que se trata la ciencia moderna en general, y la ciencia económica en particular, es de buscar repeticiones en el comportamiento de los fenómenos. Siendo esta la forma general del conocimiento, las denominadas ciencias sociales, dentro de las cuales se incluye la economía, se topan especialmente con los límites inherentes a ella. Al tener que hablar de la vida social, las disciplinas englobadas bajo ese nombre, se enfrentan al fenómeno como tal. Para ellas, la pregunta es: "¿cómo entender esa realidad que enfrentamos, que siendo ella misma, y sin dejar de serlo, deviene otra distinta; es decir, que tiene en sí misma su determinación? Para la forma actual del conocimiento científico esa realidad como tal es inaprensible. El principio de identidad implica que su determinación le viene impuesta exteriormente; por lo tanto, de los hechos sólo puede registrar la magnitud y periodicidad con que se presentan" (Denari, 1991; 12).

La conclusión del autor es entonces que la forma de conocer en general choca constantemente con sus propios límites debido a que, al mismo tiempo que actúa como si nada tuviera más contenido que su propia forma, busca comprenderlas. No sabe por qué el fenómeno A ocurre "y sólo le queda conjeturar sobre su comportamiento, buscando otros fenómenos a los que aparezca asociado, elaborando "hipótesis" de sus relaciones y armando una "teoría" de lo que se quiere conocer, válida provisoriamente hasta que el comportamiento de los fenómenos no respondan a la conjetura. En economía, con esta forma del conocimiento científico los resultados están a la vista: blooper tras blooper" (Denari, 1991; 12).

El texto de Denari (1991) realiza un significativo aporte para comprender la parcialidad de las explicaciones sobre los fenómenos económicos en general, y las correspondientes al sector agropecuario argentino en particular. No obstante, queda pendiente para futuros trabajos, y como parte de la investigación más extensa a la que se hizo mención oportunamente, profundizar en los múltiples puntos que se abren a partir de las cuestiones planteadas. No sólo en relación a las limitaciones de los distintos enfoques que se derivan de su manera de abordar los fenómenos económicos, sino también en relación a las distintas concepciones en sí mismas. De hecho, este trabajo no presenta los desarrollos de Iñigo

Carrera (1999a,1999b, 2007 y 2013), quien consideramos realiza una explicación que logra dar cuenta del sector agropecuario argentino dentro la especificidad de la economía nacional, sin alejarse de la explicación marxiana del valor y logrando dar cuenta de la unidad mundial del proceso de acumulación capitalista.

Bibliografía

- Abramovsky M. y Pierri J.: *Consideraciones sobre la inserción internacional del complejo sojero: ¿una economía de enclave "sui generis" del siglo XXI?,* Realidad económica nro 259, Bs As, 2011.
- Anino P. y Mercatante E.: *Renta agraria y desarrollo capitalista en Argentina*, en Lucha de clases, revista marxista de teoría y política, Bs As, 2009.
- Anlló G., Bisang R. y Campi M. (coordinadores): *Claves para repensar el agro argentino*, Eudeba, Bs As, 2013.
- Arceo E.: *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*, UNQ, Bernal, 2003.
- Arceo N. y Rodríguez J.: *Renta agraria y ganancias extraordinarias en Argentina.* Realidad económica, Bs As, 2006.
- Astarita R., *Economía política de la dependencia y el subdesarrollo. Tipo de cambio y renta agraria en Argentina*, UNQ, Bernal, 2010.
- Astarita R.: *Renta agraria, ganancia de capital y tipo de cambio*, IPS, Bs As, 2009.
- Azcuy Ameghino E.: *Trincheras en la historia: historiografía, marxismo y debates*, Imago Mundi, Bs As, 2004.
- Balsa J.: *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonarense. 1937-1988*, UNQ, Bernal, 2006.
- Benchimol P. y Romero V.: *Teorías sobre el desarrollo agrario argentino. Una reseña crítica*, XIV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Bs As, 2008.
- Braun O.: *La renta absoluta y el uso eficiente de la tierra en la Argentina*, Desarrollo económico nro 54, Bs As, 1974.
- Braun O.: *Comentario*, Desarrollo económico nro 39/40, Bs As, 1970/1.
- Caligaris G.: *Dos debates en torno a la renta de la tierra y sus implicancias para el análisis de capital en la Argentina,* Razón y revolución nro 27, 59-79, Bs As, 2014.
- Denari L.: *Economía y epistemología. Los desaciertos del conocimiento científico*, Realidad económica nro 103, Instituto Argentino para el desarrollo económico, Bs As, 1991.
- Díaz Alejandro C.: *Ensayos sobre la historia económica argentina*, Amorrortu, Bs As, 1975.
- Farina J.: *El concepto de renta: un análisis de su versión clásica y marxista*, III Reunión de economía mundial, Alicante, Bs As, 2006.
- Fernández D.: *Reflexiones sobre el crecimiento agrícola pampeano a la luz del concepto de renta diferencial de segundo tipo*, Documentos del CIEA, Bs As, 2010.
- Ferrer A.: *La economía argentina*, Fondo de cultura económica, Bs As, 1963.
- Flichman G.: *Notas sobre el desarrollo agropecuario en la región pampeana argentina (o porqué Pergamino no es Iowa)*, Estudios CEDES vol 1 nro 4/5, Bs As, 1978/9.
- Flichman G.: *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*, Siglo XXI, Bs As, 1977.
- Flichman G.: *Nuevamente en torno al problema de la eficiencia en el uso de la tierra y la caracterización de los grandes terratenientes,* Desarrollo económico nro 54 vol 14, Bs As, 1974.
- Flichman G.: *Polémica con Oscar Braun*, Desarrollo económico nro 39-40 y 74, Bs As, 1974.
- Flichman G.; *Modelo sobre la asignación de recursos en el sector agropecuario.* Desarrollo económico vol 10 nro 39-40, 375-393, Bs As, 1970/1.
- Giberti H: *Uso racional de los factores directos de la producción*, Desarrollo económico vol 6 nro 91, Bs As, 1966.
- Giberti H.: *El desarrollo agropecuario*, Desarrollo económico vol 2 nro 1, Bs As, 1962.
- Iñigo Carrera J.: *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia.* Imago Mundi, Bs As, 2013.

- Iñigo Carrera J.: *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Imago Mundi, Bs As, 2007.
- Iñigo Carrera J.: *La acumulación de capital en Argentina*, CICP, Bs As, 1999a.
- Iñigo Carrera J.: *La apropiación de la renta de la tierra pampeana y su efecto sobre la acumulación del capital agrario*, Primeras jornadas interdisciplinarias de estudios agrarios y agroindustriales FCE-UBA, Bs As, 1999b.
- Kabat M.; *La renta diferencial y el desarrollo del sector chacarero*, Razón y revolución nro 5, Bs As, 1999.
- Laclau E.: *Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno*, en Marcos Zapiola (comp) *El régimen oligárquico*, Amorrortu, Bs As, 1975; en Revista latinoamericana de sociología, vol 5 nro 2, Bs As, 1969.
- Marx K.: *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política. Grundrisse 1857~1858*, Siglo XXI, 2011.
- Marx K.: *El capital. Crítica de la economía política*, Siglo XXI, Bs As, 2002.
- Murmis M.: *Tipos de capitalismo y estructura de clases*, La rosa blindada, Bs As, 1974.
- Pierri J.: *El sector externo y la producción de soja en Argentina 1960-200,*. Documentos de trabajo del CIEA nro 2, Bs As, 2007.
- Plasencia A.: *Renta agraria más allá de la etapa agroexportadora. Un modelo para su identificación y cálculo*, I Jornadas interdisciplinarias de estudios agrarios y agroindustriales PIEA, Bs As, 1999.
- Pucciarelli A.: *El capitalismo agrario argentino 1880-1930*, Hyspamérica, Bs As, 1986.
- Sábato H.: *La cuestión agraria pampeana: un debate inconcluso*, Desarrollo económico nro 106, Bs As, 1987.
- Salvatore S.: *La renta diferencial internacional: una teoría inconsistente*, PIEA IIHES, Bs As, 1997.
- Sartelli E. (Dir): *Patrones en la ruta*, Razón y Revolución, Bs As, 2008.

EL ROL DE LA MINERÍA EN EL PROCESO DE DESARROLLO. PERSPECTIVAS Y ANÁLISIS DE CASOS.

Demian PANIGO (UNM-UNLP-CONICET)
Pablo GALLO (UNCA-CONICET)
Pilar MONTEAGUDO (UBA)

CEPI
II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016
"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: El rol que ocupan los recursos naturales, en particular la minería, en el proceso de desarrollo, ha dado lugar a un extenso y controversial debate en el ámbito de las teorías del desarrollo y del crecimiento económico. Por otra parte, las variadas experiencias atravesadas por los países mineros contradicen la teoría conocida como "maldición de los recursos naturales". En otros términos, ciertos países ponen en evidencia que un proceso de desarrollo en el cual la minería forme parte es posible. No obstante, esta posibilidad depende directamente de las políticas adoptadas en torno al sector minero, dentro de las cuales la adopción de un marco normativo adecuado se vuelve sumamente relevante. Dentro de esta perspectiva, el presente trabajo tiene por propósito discutir la validez de la "maldición de los recursos naturales" para el sector minero, poniendo en evidencia el conjunto de políticas adoptadas en el contexto de las diversas experiencias. Mediante este análisis, la presente investigación busca aportar herramientas que sirvan como punto de partida en el diseño de futuras políticas mineras.[95]

Introducción

El arduo debate en torno al concepto de desarrollo económico, sus fines y medios, popularizado después de la Segunda Guerra Mundial, ha resultado en el surgimiento y consolidación de diversas teorías destinadas a abordar la compleja problemática del desarrollo y las posibles alternativas de política económica requeridas para suplir los desafíos y necesidades experimentadas por los países en desarrollo a lo largo de las últimos decenios.

En lo particular, el rol que ocupan los recursos naturales en el proceso de desarrollo ha dado lugar a un extenso y controversial debate en el ámbito de las teorías del desarrollo y del crecimiento económico, cuyo florecimiento se remonta a las posturas adoptadas por los primeros autores desarrollistas en la década de 1950 y 1960, aunque presenta una notoria aceleración y profundización a partir de los dos últimos decenios del siglo pasado. En efecto, el frustrante desempeño económico que comenzaba a registrarse en los países con abundante dotación de recursos naturales hacia entrados los 70, motivó el surgimiento de una nueva literatura destinada a brindar explicaciones a esta aparente -y paradójica- correlación, y a contribuir a su solución (Weinthal & Luong, 2006). No obstante, dicha correlación empírica, bautizada en la literatura como "maldición de los recursos naturales", ha sido ampliamente criticada, abriendo paso a un caluroso y persistente debate (Rosser, 2006; Polterovich, Popov & Tonis, 2010).

A su vez, dentro del conjunto de los recursos naturales, el análisis de las implicancias que la actividad minera ha tenido sobre el conjunto amplio de países que han hecho uso de sus recursos, se ha vuelto de los más relevantes, al igual que especialmente controversial. En particular, desde fines del siglo pasado hacia esta aparte ha ido tomando paulatinamente una mayor importancia, principalmente en el seno de los países en vías de desarrollo. En efecto, hacia fines de los 80 y principios de los 90 del siglo pasado, los países mineros de América Latina, África y en menor medida Asia Pacífico, comenzaron a experimentar el ingreso de inversión extranjera directa en el sector de la minería en volúmenes nunca antes registrados. Los patrones de inversión minera se modificaron, recibiendo los mayores gastos en exploración y explotación las regiones señaladas en detrimento de los destinos tradicionales, i.e., EE.UU., Australia y Canadá (Schaffartzik et al., 2016, Maponga y Maxwell, 2001).

Sin embargo, este proceso no aconteció de forma imprevista ni casual. En efecto, la conjunción de varios factores, entre ellos, la profunda caída de los precios de los principales minerales hacia la década de los ochenta y los altos niveles de endeudamiento, sumado a las falencias en la adopción de tecnologías y falta de infraestructura, pero principalmente, la presión ejercida por los países desarrollados -ante la necesidad de extraer recursos a bajo costo y frente a las dificultades para realizar nuevas exploraciones en sus propios territorios- a través de los principales organismos multilaterales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (que aprovechaban el endeudamiento de los países), en connivencia con los objetivos establecidos por los gobiernos de corte neoliberal instalados en la mayor parte de los países subdesarrollados, dieron lugar a profundas reformas en el marco normativo del sector que

95 Códigos JEL: L72, O10, O2.

terminaron por atraer estos cuantiosos volúmenes de inversión extranjera directa (Otto, 1998; Campbell, 2003, 2008). Para los años 80, pero fundamentalmente, durante todo el transcurso de la última década del siglo pasado, alrededor de 90 países en desarrollo introdujeron modificaciones (de diverso tenor y con impactos asimétricos) y nuevos esquemas normativos en el sector minero con el propósito de atraer capital transnacional, considerado, en muchos casos, como el único método efectivo de recuperación de la actividad (Otto, 1997).

Dentro de este escenario, sin embargo, algunos países constituyeron las excepciones. En algunos casos, la inversión extranjera directa se incorporó en el marco de una profunda intervención del sector público y esquemas legales sumamente estrictos (como el caso de China), mientras que en otros, el capital transnacional fue integrado al capital nacional preservando estructuras de propiedad mixtas y controladas (como Botsuana y Sudáfrica), al tiempo que otros países, si bien recibieron flujos extraordinarios de inversión foránea, lograron preservar sus empresas públicas de la gran minería como mecanismo de control sobre buena parte de los recursos del sector (Chile). Por otra parte, casos tradicionales ampliamente estudiados como los de Canadá, Australia y EE.UU., también sirven de ejemplo para argumentar que no siempre la minería y el desarrollo caminan en sentido contrario. En cualquier caso, el marco normativo de la actividad (en especial en lo que refiere a los derechos de propiedad, los esquemas de concesión y la normativa fiscal), dentro de los múltiples factores incidentes, pareciera ser el elemento central para entender los impactos que la actividad minera ha tenido en los diversos países a lo largo del tiempo.

A fin de abordar del modo más acabado posible el vínculo entre los recursos naturales y el desarrollo, y discutir la validez de la "maldición de los recursos naturales" para el caso de la minería, el presente trabajo analiza tanto los diversos enfoques propuestos en la literatura al respecto de dicha relación (con particular énfasis en los recursos minerales), entre los que pueden distinguirse la tendencia de los términos de intercambio; la perspectiva de las economías de enclave; el papel de la deuda y la volatilidad de los precios, el síndrome de la Enfermedad Holandesa, el proceso de learning by doing, el rol y calidad de las instituciones, los aspectos normativos[96], la dinámica de la formación de capital humano, los (des)incentivos a la inversión y el rent-seeking, como así también describe los principales elementos (focalizando tanto en las cuestiones normativas como en otro tipo de políticas que se consideren hayan impactado significativamente) que sirvieron para configurar la experiencias (tanto las positivas como negativas) atravesadas por los principales países mineros a nivel mundial.

De acuerdo con lo descripto, la Sección I del presente trabajo se detendrá en analizar exhaustivamente los diversos enfoques teóricos propuestos en la literatura sobre el vínculo entre recursos naturales y desarrollo (enfatizando en los recursos minerales), mientras que en la Sección II se analizarán las experiencias de Canadá, Australia, EE.UU., China, los países del África Sub-Sahariana (Sudáfrica, Botsuana, Zambia, Guinea, Tanzania y Malí) y de la región sudamericana (Bolivia, Chile y Perú), haciendo foco en los aspectos normativos, así como en otras políticas que resulten relevantes. En la Sección III se presentan las conclusiones.

I.-El rol de los recursos naturales en el desarrollo económico: un arduo debate

El rol que ocupan los recursos naturales en el proceso de desarrollo ha dado lugar a un extenso y controversial debate en el ámbito de las teorías del desarrollo y del crecimiento económico, cuyo florecimiento se remonta a las posturas adoptadas por los primeros autores desarrollistas en la década de los cincuenta y sesenta, aunque presenta una notoria aceleración y profundización a partir de los dos últimos decenios del siglo pasado. En efecto, el frustrante desempeño económico que comenzaba a registrarse en los países con abundante dotación de recursos naturales hacia entrados los 70, motivó el surgimiento de una nueva literatura destinada a brindar nuevas explicación a esta aparente- y paradójica- correlación y a contribuir a su solución (Weinthal & Luong, 2006). No obstante, dicha correlación empírica, bautizada en la

96 Este determinante es abordado detalladamente en la Sección II mediante el análisis de casos.

literatura como "maldición de los recursos naturales", ha sido ampliamente criticada, abriendo paso a un caluroso y persistente debate (Rosser, 2006; Polterovich, Popov & Tonis, 2010).

En relación con estas implicancias, es propósito de la presente sección abordar los principales aportes que nutren las posturas contrapuestas respecto a la maldición o bendición de los recursos naturales para el desarrollo, con particular énfasis en los recursos minerales. Dentro de este marco, el debate alcanzará los diferentes enfoques analíticos propuestos en la literatura, entre los que fundamentalmente se encuentran la tendencia de los términos de intercambio; la perspectiva de las economías de enclave; el papel de la deuda, la volatilidad de los precios primarios, el síndrome de la Enfermedad Holandesa, el proceso de *learning by doing*, , el rol y calidad de las instituciones, los aspectos normativos, la dinámica de la formación de capital humano, los (des)incentivos a la inversión y el rent-seeking.[97]

En atención a la problemática expuesta, y tal como fue señalado en el primer acápite, las primeras contribuciones en torno al rol de los recursos naturales en el proceso de desarrollo pueden distinguirse en las obras de los primeros autores del desarrollo económico. Si bien es posible distinguir en el trabajo preliminar de Rostow (1961) una contribución positiva de los recursos naturales al proceso de desarrollo por su participación activa en la transición hacia la etapa de despegue industrial, lo cierto es que uno de los aportes más reconocidos en torno a este debate corresponde a las críticas examinadas por los estudios pioneros de Prebisch (1949) y Singer (1950).

La denominada Tesis Prebisch-Singer argumentaba -contrariamente a lo sostenido por sus predecesores- que los precios de los productos primarios, tanto agrícolas como minerales, presentaban una tendencia al deterioro en relación a los bienes industriales, lo que contribuía a que los países con una fuerte dependencia de recursos naturales - cuya inserción en el comercio internacional estaba emplazada en la visión neoclásica vigente formulada por Heckscher- Ohlin (XXX)- estuvieran en permanente desventaja respecto a las naciones exportadoras industriales. Inicialmente, la relación de precios en favor de los centros se presentaba como resultado de las discrepancias en los mercados laborales existentes en ambos polos del esquema, lo que resultaba en la pérdida por parte de la periferia de una buena parte del fruto de su progreso técnico. En efecto, la tendencia al crecimiento de precios industriales en detrimento de los primarios era consecuencia de los ingresos de los empresarios y obreros de los centros cada vez más superiores al aumento de su productividad (Prebisch, 1949).

No obstante, ambos autores también consideraban que la baja elasticidad ingreso de la demanda de los bienes primarios en contraposición a los industriales, sumados posteriormente al reemplazo de los dichos productos por sintéticos en los centros deterioraba aún más la situación. Con el correr del tiempo, la tesis fue mutando en sus argumentos, alcanzando el último aporte de Singer (1981), el cual sugería que los mayores ingresos de los centros provenían de la protección generada en el sector industrial a consecuencia de las innovaciones de carácter shumpeterianos aplicadas.
Como los países subdesarrollados estaban llamados a producir y exportar bajo la premisa de las ventajas comparativas, la abundancia de recursos naturales más que una bendición se transformaba en un condicionamiento al desarrollo, en tanto desviaba el foco de atención del propósito de la industrialización. En otros términos, la Tesis Prebisch-Singer pretendió contraatacar la postura difundida y aceptada por buena parte de la academia respecto a la factibilidad de convergencia de los países subdesarrollados, con una estructura productiva sesgada hacia los recursos naturales, hacia los estadios del desarrollo alcanzados por los países centrales, con sesgo hacia la producción manufacturera (Singer, 1998).

Desde luego, la tesis del deterioro secular de los términos de intercambio ha propiciado el posterior advenimiento de numerosos estudios dedicados a testear su grado de veracidad empírico y analítico, entre los que se distinguen los aportes de Spraos (1980), Moran (1983), Behrman (1987), Diakosavvas y Scandizzo (1991), Cuddington (1992), Lutz (1994) Dawe (1996), Fosu (1996), Davis y Tilton (2005) y Svedberg and Tilton (2006). Dentro de este cúmulo de trabajos, la postura adoptada por Tilton (2002)

97 La incidencia de los aspectos normativos del sector minero son contemplados en la Sección II.

ahonda sobre la parcialidad adoptada por este enfoque, en tanto no considera ni el efecto compensatorio de la reducción de los costos de producción ni el impacto de la calidad de los productos.

Retomando otra de las perspectivas de discusión mencionadas, las actividades vinculadas a los recursos naturales, especialmente las relacionadas con la extracción de minerales, pueden presentarse como obstáculos al desarrollo en tanto que, por su propia naturaleza, pertenecen a las denominadas "economías de enclave"(Szablowski, 2002). Desde esta perspectiva, Hirschman (1958, 1981) abordó con preocupación la dinámica de repatriación de beneficios ejercida por las corporaciones multinacionales -dedicadas a la explotación-, observando que dicha naturaleza de enclave (de la producción en el sector primario) condicionaba severamente la generación de enlaces hacia atrás y hacia adelante entre estas actividades y el resto de la economía, restringiendo así las posibilidades de desarrollo[98].

Más específicamente, los tres tipos de enlace generados (Hirschman, 1958) a partir de las actividades primarias, i.e, el fiscal (las rentas que el gobierno recibe en concepto de impuestos y regalías por la actividad minera), el de consumo (la demanda interna generada a partir de los ingresos percibidos por los sectores primarios) y el de producción (el más relevante para el desarrollo porque estimula la diversificación de la economía, i.e., los eslabonamientos hacia adelante- procesamiento de los productos- y hacia atrás- producción de insumos requeridos-), no terminan por estimular la acumulación de capital, ya sea porque se encuentran limitados debido a la escasa a nula reinversión de los beneficios obtenidos de la explotación (de producción), porque terminan destinándose al consumo importado (consumo) o bien porque depende de la voluntad de los gobiernos nacionales de establecer gravámenes adecuados (enlace fiscal).

Por su parte, Singer (1950, 1975) remarcó que, además de las características ya mencionadas, dichas actividades producidas a expensas del resto de la economía conducían a la escasa generación de empleo por su propia naturaleza de capital intensivas[99]. Contrariamente a la producción de manufacturas de origen industrial, los sectores primarios no propiciaban el progreso tecnológico debido al escaso proceso de aprendizaje (o *learning by doing*) incorporado en este tipo de actividades, lo que limitaba notoriamente la generación de economías de escala claves en el proceso de desarrollo.

Por otra parte, la generación de enlaces hacia atrás y hacia adelante y el proceso de aprendizaje se ven seriamente limitados en actividades de capital intensivo como la minería, por encontrarse asociadas a procesos de extracción que suelen ser extensos y que requieren de inversiones en infraestructura y equipamiento desarrolladas específicamente en función del espacio físico y región donde se localizan, además de involucrar costos de transporte por demás elevados (Masten y Crocker, 1985).

Por supuesto que esta perspectiva fue retomada y discutida por diversos autores, entre los cuales el trabajo Morris, Kaplinsky y Kaplan (2011) se destaca por su valor agregado a la noción de enlaces hacia atrás y hacia adelante en el marco de las Cadenas Globales de Valor. Los enlaces horizontales surgen de la mano del desarrollo de capacidades en el ámbito de la producción de insumos (enlace hacia atrás), que luego son aprovechadas y aplicadas por los proveedores en otros sectores de la economía.

Sin embargo, y frente a las enfáticas críticas que diversos autores han realizado a la utilización de los recursos naturales, argumentando las dificultades acarreadas a la naturaleza de enclave asociadas a cierto tipo de actividades primarias, variados estudios han surgido con propósito de contradecir la veracidad de tales conclusiones. Dentro de esta línea argumental, investigaciones como las de Clements y Greig (1994) y Ahammad y Clements (1999) han demostrado que tanto los salarios como los beneficios generados por las actividades vinculadas a la explotación de ciertos recursos naturales- como es el caso de

98 A propósito de ello, Davis y Tilton (2005) señalan: *"Mining is often an enclave activity. Needed supplies are imported, and little value added is carried out domestically, as ores and concentrates are exported for processing abroad."*(pp. 236)

99 Baldwin (1963) sugirió que, en el caso de la actividad minera, el acotado empleo generado podía deberse a que las habilidades requeridas se encontraban al alcance de una porción reducida de la población; no obstante, la producción agrícola siquiera llegaba a permitir la incorporación de nuevas aptitudes.Ver también el trabajo de Seers (1964).

la minería- proporcionan un efecto multiplicador en el país sede, al tiempo que también son capaces de generar significativos enlaces hacia atrás y hacia adelante (De Ferranti et al., 2002).

Como puede observarse, una de las principales preocupaciones que han tenido los investigadores y hacedores de política económica se ha centrado fundamentalmente en encontrar los mecanismos apropiados para generar los enlaces entre las actividades primarias y el resto de la economía. En el mismo sentido, el estudio realizado por Pérez, Marín y Navas-Alemán (2010, 2014) sugiere que los países en vías de desarrollo, en especial los latinoamericanos, se encuentran en el momento propicio para la gestación de redes basadas en recursos naturales. La hipótesis defendida por Singer (1950) ha perdido aplicabilidad bajo el marco de las Nuevas Tecnologías de la Información y las Cadenas Globales de Valor híper-segmentadas, las cuales permiten a los recursos naturales adoptar un carácter tecnológicamente dinámico y, de este modo, estrechar enlaces hacia atrás, hacia adelante y horizontales - en contraposición a los otras posturas ya señaladas-. Los recursos naturales pueden convertirse en una fuente de desarrollo, siempre que los países logren comprender la complejidad y el desafío que presenta el nuevo esquema de inserción internacional.

Tal como fue mencionado al principio de la presente sección, el frustrante desempeño de los países de los países con abundancia de recursos naturales registrado a partir de la década de los setenta, motivó el surgimiento de una abundante literatura enfocada en aportar nuevas explicaciones a esta aparente y, ya tratada, paradoja. Dentro de este conjunto de ideas, el atraso industrial sufrido por los Países Bajos luego del descubrimiento de un conjunto de yacimientos hidrocarburíferos en el Mar del Norte entre finales de la década de los cincuenta y principios de los 70[100], sentó las bases para la configuración de una nueva hipótesis sobre el vínculo entre recursos naturales y desarrollo bautizada como "Enfermedad Holandesa"[101] (Gylfason, 2002).

Esta nueva tesis apareció inicialmente reflejada en estudios como los de Corden y Neary (1982), Neary (1985), Corden (1981, 1984), Enders y Herberg (1983), Van Winberjen (1980), Edwards y Aoki (1983), Haberger (1983), Gelb (1988), Bruno (1982), entre otros. Dentro de este abanico, el modelo formulado por Corden (1981) constituyó una de las primeras aproximaciones formales al estudio de este fenómeno.

Mediante el desarrollo de un esquema simple de economía abierta (y pequeña) caracterizado por la presencia de un sector de bienes transables y otro de bienes no-transables, Corden (1981) logró ilustrar el suceso que dio en denominar *"tradable squeeze"*, más conocido como "Enfermedad Holandesa". En efecto, la irrupción de un auge exportador primario como resultado del descubrimiento de recursos naturales (como el caso Holandés[102])- *boom* de una actividad económica- supone la entrada masiva de divisas, lo que desemboca en una fuerte apreciación real de la moneda local[103]. Como resultado, se espera el desplazamiento de recursos desde el sector transable tradicional (industria) -por la pérdida de competitividad- hacia el sector de los bienes transables asociados con recursos naturales (por la mayor rentabilidad) y el de los no-transables (por la mayor demanda). Esta evolución dispar de los sectores productivos desemboca en un fuerte proceso de desindustrialización de la economía, lo que perjudica notablemente sus perspectivas futuras de desarrollo. Los estudios complementarios de Corden y Neary (1982) y Corden (1984)[104] permitieron comprender más acabadamente esta pérdida de competitividad por parte del sector industrial, mediante la descripción del "efecto desplazamiento de recursos" (cambios en la oferta) y del "efecto gasto" (cambios operados en la demanda), contribución que luego fue replicada por numerosos autores.

100 Véase Ellman (1981) para una mejor contextualización.
101 El término "Enfermedad Holandesa" apareció por primera vez en un artículo publicado por The Economist en 1977.
102 También pueden destacarse el descubrimiento de minerales en Australia y de petróleo en el Reino Unido (Forsyth & Kay 1980,1981).
103 La expectativa de apreciación futura estimula el mayor ingreso de flujos de capital, reforzando la apreciación monetaria (Corden, 1981).
104 Véase el estudio reciente de Corden (2012).

No obstante, esta tesis no solamente fue empleada para ilustrar la falta de competitividad y el aumento del desempleo en el sector manufacturero como resultado del descubrimiento de recursos naturales, sino también como evidencia del proceso de desindustrialización generado en los países en desarrollo a consecuencia del incremento en los precios de sus productos primarios, tal como refieren Bruno y Sachs (1982) (véase Wheeler (1984) para el análisis de los países del África sub-Sahariana y el estudio general de Lewis (1989) sobre los países exportadores primarios).

Como puede apreciarse en la literatura, numerosas investigaciones se han dedicado a ampliar aún más los alcances de este fenómeno. Dentro de este marco, Chatterji y Price (2008) estudiaron los efectos de la enfermedad holandesa sobre el desempleo en el corto y en largo plazo, mientras que Bruno y Sachs (1982) extendieron el modelo tradicional para evaluar la dinámica de los flujos internacionales de capital y la optimización intertemporal. Por su parte, los estudios de Van Winjbergen (1984), Krugman (1987), Matsuyama (1992) y Gylfason et al. (1999) contribuyeron al análisis mediante la incorporación del concepto de *learning-by-doing* ("aprender haciendo", en adelante LBD).

Dentro de esta última línea argumental, la limitación al crecimiento es ocasionada por el desplazamiento - resultado de un boom en el sector de los recursos naturales- de los factores de producción del único sector capaz de generar este tipo de externalidad positiva (nótese lo señalado por Singer (1950)). En otros términos, a los efectos ya conocidos del boom, se suma la idea de que la contracción en el tamaño del sector transable tradicional, al limitar el proceso de aprendizaje (LBD) que posibilita la reducción de los costos conforme aumenta la producción, inhibe los aumentos de productividad, y con ello el crecimiento económico futuro. Al respecto de los estudios previamente citados sobre el vínculo entre LBD y enfermedad holandesa, cabe destacarse la contribución seminal de Van Winjbergen (1984), quien ilustró la relación positiva entre el crecimiento de la productividad y el LBD en el sector transable tradicional (en el marco de un boom en el sector primario) mediante el desarrollo de un esquema de dos períodos, en el cual el efecto LBD - solo posible en este sector- aparece modelado bajo el supuesto de que la productividad del segundo depende directamente del producto del primer período.

En sintonía con este modelo de productividad endógena, Krugman (1987), a través de un modelo de especialización internacional que incorpora elementos de la firma como la curva de aprendizaje (*learning curve*), analiza los efectos del fenómeno de la enfermedad holandesa (considerado aquí un "proxy" de una transferencia de ingresos desde el exterior) sobre el sector industrial. En efecto, el LBD, fenómeno netamente de carácter industrial, posibilita el surgimiento de economías de escala dinámica, a través de las cuales una mayor acumulación de experiencia pasada conduce a mejoras de la productividad corriente. Dentro de este marco, sólo si el efecto del boom es lo suficientemente grande y duradero (no temporal), la desindustrialización se vuelve un resultado inminente.

Por último, caben destacarse las contribuciones de Gylfason et al. (1999), quienes argumentaron que la volatilidad del tipo de cambio propia del fenómeno holandés constituía, junto con el LBD, un canal más de reducción de productividad y de inversión en el sector de bienes transables, y de Matsuyama (1992), que mediante la formalización de un modelo de dos sectores, uno manufacturero y otro agrícola, exhibió la necesidad de una política gubernamental deliberada de diversificación económica a favor de la industria, con el fin de estimular la productividad.

Sin embargo, para Torvik (2001), el argumento sostenido respecto a que el LBD responde a un fenómeno estrictamente de carácter industrial no es del todo acertado. Mediante un modelo que considera la existencia de LBD tanto en el sector de bienes transables como en el de no transables, así como también efectos secundarios entre ambos, demostró que el sentido de los movimientos en la producción y la productividad en ambos sectores dependían estrictamente de las condiciones estructurales de la economía. Asumiendo este nuevo supuesto, la apreciación real inicial producida a consecuencia de un boom en el sector de los recursos naturales puede verse morigerada por una depreciación real como resultado de la presencia de externalidades positivas y efectos derrame en el sector no transables.

Ampliando este mismo razonamiento, recientes investigaciones como las de Wright y Czelusta (2003) consideran que las experiencias vividas a partir de la década de 1990 por los países con abundancia de recursos naturales, en especial de minerales, requieren la necesidad de adoptar una visión del proceso distinta a la defendida por la literatura de los 80 y principios de los 90. En este sentido, el proceso de aprendizaje debe hacerse expansible también al sector primario, situación que modifica radicalmente la visión pesimista respecto al vínculo entre recursos naturales y desarrollo. En el mismo sentido, la visión de Davis y Tilton (2005) convalida y refuerza esta postura.

Así como pueden apreciarse controversias en el plano analítico, algo semejante ocurre en la literatura destinada a probar empíricamente la relación entre la abundancia de recursos naturales y el síndrome holandés. En este sentido, algunos de los estudios más influyentes y ampliamente difundidos han sido los de Sachs y Warner (1995, 1997, 2001), quienes revelaron la presencia de una significativa correlación negativa entre la dotación de recursos naturales y el crecimiento, mediada, entre otros factores[105], por los efectos asociados al mal holandés. Más específicamente, los autores señalaron que las economías con un porcentaje elevado de exportaciones primarias sobre PBI exhibían, contrariamente a aquellas que presentaban una mayor proporción de exportaciones industriales, una notoria tendencia a la caída de sus tasas de crecimiento a lo largo del período 1971-1989[106] (Sachs & Warner, 1995). Complementariamente, a fin de demostrar la presencia de esta "enfermedad", Sachs y Warner (1997, 2001[107]) convalidaron estos resultados en el marco de un modelo como el de Matsuyama (1992).

Junto a estos estudios, otras publicaciones más recientes como las de Harding y Venables (2010) e Ismail (2010) han contribuido a afianzar la postura respecto a la maldición de los recursos naturales. Dentro de este conjunto, cabe destacarse a Ismail (2010), quien valiéndose de una muestra de 90 países exportadores primarios, certificó los alcances negativos de un shock permanente en el sector petrolero sobre la producción manufacturera, efectos que se veían amplificados en economías con mayor apertura de la cuenta capital.

Sin embargo, no todos las investigaciones realizadas respecto de la injerencia de los recursos naturales sobre el desarrollo coinciden con las opiniones anteriormente expuestas. Considerando algunos de los principales estudios que adoptan una postura positiva respecto a este vínculo, N Van Long (2011), tomando como referencia los países exportadores de petróleo, demuestra que un boom en la exportación de minerales ocasiona, contrariamente a los argumentos sostenidos por la literatura de enfermedad holandesa, una expansión de todas las industrias, un incremento en la rentabilidad del sector transable tradicional y una caída de los precios relativos de los bienes no transables.

Algo semejante ocurre con la postura defendida por Stijins (2001). En lo que a ello respecta, el autor demostró que si la abundancia de recursos naturales era medida en términos de producción y reservas y no de exportaciones, tal efecto negativo tendía a desaparecer[108]. Incluso, para el caso de los recursos vinculados a la extracción, podía apreciarse un impacto positivo sobre ciertos indicadores vinculados al desarrollo.

Como deja entrever la visión de Stjins (2001), la discusión en torno a la medida más adecuada a la hora de analizar el vínculo entre recursos naturales y desarrollo no resulta un aspecto para nada menor. En efecto, el conjunto de estudios que han detectado un impacto positivo de los recursos naturales se han

105 Algunos de estos factores son el rent-seeking, corrupción, desincentivos a la actividad empresarial, bajos niveles de innovación y la baja calidad gubernamental. Por su parte, el trabajo de Gyfalson (2001) sumó el desincentivo privado a la acumulación de capital humano, mientras que Bravo-Ortega y Gregorio (2007) la menor inversión en educación. Estos dos últimos estudios no están aislados del enfoque de Enfermedad Holandesa.

106 Este resultado se obtuvo luego del control de ciertas variables que podrían explicar el crecimiento tales como, el ingreso per cápita inicial, política comercial, eficiencia gubernamental, y tasas de inversión.

107 Sachs & Warner (2001) utilizan, para una muestra de 87 países, las exportaciones primarias en relación al Producto Bruto Nacional.

108 Para el caso de los minerales tendía a desaparecer, no así para el caso de la tierra.

apoyado en medidas alternativas, tal como puede apreciarse en Maloney (2002), quien se ha valido del nivel de exportaciones de recursos naturales por trabajador, en Brunnschweiler and Bulte (2008), autor que utilizó el stock de recursos naturales, y en Davis (1995), quien tomó en consideración la proporción de exportaciones (de minerales) sobre exportaciones totales de mercancías.

En esta misma sintonía, desde la visión de Ding y Field (2005), la distinción entre dependencia de recursos naturales y dotación de recursos naturales cambia sin lugar la visión del proceso. Mediante la estimación de dos modelos, estos autores exhibieron que mientras la dependencia convalidaba la tesis de maldición de los recursos, la dotación poseía un impacto positivo sobre el crecimiento, contrariamente a lo sostenido por la tesis de la "maldición". En efecto, la utilización del porcentaje de exportaciones primarias sobre producto pierde validez en cuanto representa en realidad una medida de dependencia de la economía del sector primario, pero no de abundancia de recursos.

Empero, y a pesar del notable espacio que ha ocupado el enfoque de Enfermedad Holandesa en el debate en torno al rol de los recursos naturales en el desarrollo, buena parte de la literatura más moderna pareciera no coincidir con la línea de investigación precedente. En efecto, numerosos estudios más contemporáneos señalan que la esencia del vínculo entre los recursos naturales y el desarrollo (fundamentalmente de aquellos ligados a actividades intensivas de explotación y extracción, como el caso de los minerales), debe buscarse, en realidad, en la calidad institucional (véase Isham et al., 2003; Leite & Weidmann, 1999; Bulte et al., 2005). Tomando en consideración la investigación de Sala i-Martin y Subramanian (2003), la evidencia empírica, apoyada en una muestra considerable de países en desarrollo durante el período 1970-1998, sugiere la presencia de una correlación negativa entre recursos naturales (recursos geográficamente concentrados) y crecimiento mediada por la baja calidad institucional y no por la pérdida de competitividad industrial, tal como alude el enfoque de la Enfermedad Holandesa.

No obstante, la mayor presencia de recursos naturales no es un indicativo *per se* de un mal desempeño económico. Esta perspectiva sugiere que, interviniendo sobre el vínculo pernicioso establecido entre las instituciones y los recursos naturales en los países en desarrollo, en especial en lo referido al tipo de políticas públicas promovidas y la rigurosidad de la normativa regulatoria, la maldición de los recursos puede convertirse incluso en una bendición.

De acuerdo a lo sostenido por esta parte de la literatura, un gran número de países en desarrollo con abundante dotación de recursos naturales[109] padecen de un sistema institucional que permite, y en algunos casos promueve, una actitud por parte del empresariado de permanente búsqueda de renta (*rent-seeking*)[110], comportamiento que inhibe la promoción de políticas industriales que estimulan el desarrollo (véase Wick y Bulte, 2006; Torvik, 2002, Baland and Francois, 2000; Sandbu, 2006). Tal como puede apreciarse en el modelo presentado por Mehlum et al. (2006), cuando la calidad institucional es débil buena parte del empresariado termina adoptando un comportamiento de búsqueda de rentas en vez de destinar sus esfuerzos a la inversión en actividades productivas, en tanto que la rentabilidad relativa de este último tipo de actividades depende directamente de la fortaleza institucional[111] (véase los estudios empíricos de Gelb, 1988 y Auty, 1994 sobre la débil formación de capital físico entre 1971-1983 en economías con abundante sector minero). En otros casos, incluso, los grupos de elite que concentran estas rentas logran condicionar al poder político (o bien lo alcanzan), el cual acciona a través de las instituciones en favor de la prolongación de esta lógica rentista[112] (Robinson et al., 2006 analiza el papel que cumplen las instituciones públicas en esta dinámica), como indica Gyfalson (2001)

109 La baja calidad institucional se encuentra asociada generalmente a minerales (véase Boschini et al., 2007)

110 El enfoque del *rent-seeking* puede verse en el modelo de Torvik (2002). En efecto, una dotación abundante de recursos naturales incrementa el número de empresarios que adoptan un comportamiento a favor de la búsqueda de rentas y en contra de las actividades productivas. No obstante, si bien puede considerarse un enfoque asilado, algunos autores lo consideran dentro del marco del sistema institucional.

111 Refiere a las instituciones que regulan las condiciones de producción en el sector privado.

112 Esperan obtener beneficios del gasto público financiado a través de estas rentas, lo que desincentiva sus planes de ahorro e inversión (Alichi y Arezki, 2009).

Tal es la magnitud de la injerencia de estos grupos económicos que, en ciertas ocasiones, los gobiernos, lejos de endurecer la disciplina fiscal y alentar la reinversión de las rentas obtenidas en el sector industrial, terminan por aliviar la recaudación impositiva y el marco normativo, perpetuando aún más los incentivos a la mera búsqueda de rentas (Gupta y Swenson, 2003). En efecto, la evidencia empírica aportada por Bulte et al. (2005) convalida estos argumentos, indicando la presencia de instituciones sociales menos productivas en economías con abundantes recursos minerales, sumado a una distribución muy inequitativa del ingreso resultado de la concentración de caudalosas rentas en manos una pequeña porción de la sociedad.

Contribuyendo con este enfoque, Stiglitz (2005) sugiere que el problema institucional más importante radica en la falta de transparencia, lo que desemboca en los inconvenientes asociados al "Principal y Agente". Desde esta visión, el autor señala que el conjunto de reglas que gobiernan la extracción de los recursos naturales, por carecer de transparencia, amplifican los problemas de agencia (presentes tanto en el ámbito público como privado), lo que condiciona notoriamente los beneficios sociales derivados de este tipo de actividades.

Retomando varios aspectos tratados en los párrafos anteriores, los trabajos seminales de Auty y Gelb (2001) y Auty (2001) contribuyen ampliando los alcances de este enfoque a la esfera del Estado. Desde una visión más general, son los Estados fraccionarios y predatorios presentes en los países con abundancia de recursos naturales (en donde hay una pelea permanente por las rentas) los que distribuyen las rentas de manera indirecta y a través de métodos poco transparentes (véase Papyrakis & Gerlagh, 2007 y Leite & Weidmann, 2002 sobre la corrupción y los recursos naturales), generando distorsiones que terminan por colapsar las expectativas de desarrollo. Tal como fue señalado, la repartición de estas rentas en grupos sociales concentrados, termina por desplazar el eje de las políticas de inversión requeridas para el desarrollo.

No obstante, ciertos estudios refutan el argumento que respalda un vínculo negativo entre los recursos naturales concentrados geográficamente y la calidad institucional. En este sentido, Alexeev y Conrad (2009), al igual que Brunnschweiler (2008), consideran que el efecto negativo de ciertos recursos sobre las instituciones desaparece[113] al ajustar la medición utilizada en trabajos como los de Sala i-Martin y Subramanian (2003).

Otros tantos como Humphereys et al. (2007), sin ánimo de desconocer los perjuicios que genera un sistema institucional débil, sugieren la necesidad de aplicar políticas que controlen el accionar de los actores tanto privados como públicos que intervienen en el proceso de explotación de los recursos, de modo tal de evitar que las actividades primarias se desvíen o incluso perjudiquen los propósito del desarrollo. De cualquier modo, y más allá de los matices particulares que pueda adoptar este debate, el análisis precedente deja entrever el impacto que las decisiones de política económica en materia de recursos naturales poseen a la hora de determinar el rol de estos últimos en el proceso de desarrollo. Tan relevante se vuelve este aspecto, que diversos autores asimilan las experiencias exitosas de países con abundancia de recursos naturales - entre los que se encuentran las principales economías industriales- a la decisión de establecer marcos normativos estrictos e instituciones dedicas a apuntalar el sector industrial mediante el re-direccionamiento de las rentas de origen primario (Acemoglu et al. 2003; Iimi, 2007).

Ligado al rol de las políticas públicas, diversas investigaciones también han puntualizado en los inconvenientes que la volatilidad de los precios primarios ocasiona sobre los planes de desarrollo. Desde los aportes de Nurkse (1958), este aspecto de inestabilidad de los mercados asociados a productos primarios ha sido un tema de preocupación. Estudios recientes como los del Ploeg y Poelhekk (2007) han presentado evidencia sugiriendo que el impacto positivo de los recursos naturales suele verse mitigado por el efecto indirecto negativo causado por la volatilidad.

113 Desde otra perspectiva puede verse el estudio de Bleaney and Halland (2009).

Asociado a estos efectos negativos de la volatilidad, Manzano y Rigobon (2001) alertaron sobre la peligrosidad de utilizar los mayores ingresos provenientes de un aumento en el precio de los productos primarios como respaldo para ciertas medidas de política económica, como e.g., la toma de deuda. En efecto, un descenso de los precios imprevisto torna impagable los intereses contraídos, y obliga a descomprimir la balanza de pagos mediante medidas muy regresivas como la devaluación, lo cual condiciona severamente las posibilidades de crecimiento y desarrollo venideras.

No obstante, con la aplicación de medidas adecuadas la volatilidad no solo puede dejar de ser un problema sino incluso puede convertirse en una buena aliada del desarrollo. Con controles adecuados de la cuenta capital (Ploeg y Poelhekk, 2007) y la creación de fondos de estabilización (Stiglitz, 2005) no solo se pueden mitigar los impactos negativos de la volatilidad de precios y otro tipo de shocks sobre los flujos de ingresos sino también controlar y guiar la correcta asignación de las rentas.

II.- La contribución de la minería al desarrollo: análisis de casos

Tal como se desprenderse de la sección anterior, no puede afirmarse que los recursos naturales, particularmente los minerales, contribuyan negativamente al proceso de desarrollo. Por el contrario, su injerencia puede incluso volverse positiva en tanto las políticas aplicadas al sector resulten las adecuadas en el marco de un proceso más amplio de desarrollo.En el caso de los minerales extractivos, fundamentalmente, los aspectos normativos se convierten en un actor clave, estableciendo los límites necesarios a fin de evitar la denominada "maldición de los recursos".

Dentro de este marco, es propósito de la presente sección delinear las políticas mineras más sobresalientes adoptadas por los principales países con abundancia de recursos minerales, y evaluar la contribución del sector al desarrollo nacional (observando el nivel de desarrollo de los enlaces fiscal y productivo y la contribución a la reducción de la pobreza).Dentro de dicho contexto, se hará especial mención a los aspectos legales, determinante que no fue abordado en la sección precedente (a fin de realizar un análisis más pormenorizado, resulta conveniente abordar esta dimensión en la presente sección).

Canadá, Australia y Estados Unidos a fines del siglo XIX: la minería como motor de la industria y base científico-tecnológica

Dentro del grupo de países mineros cuyas experiencias han sido sin lugar a dudas de las más exitosas, pueden distinguirse los casos de Canadá y Australia. Como retrata Muchnik (2003), previamente al descubrimiento de los primeros yacimientos minerales a principios del siglo XIX, estos territorios extensos y de enormes riquezas bajo dominación del imperio británico, apenas se dedicaban a algunas precarias actividades primarias y comerciales, como al comercio de pieles, pesca y provisión de maderas para la industria naval británica, en el caso de Canadá, así como a la cría de ovejas y caza de ballenas y focas, en el caso de Australia. Como relata el autor, y puede apreciarse en el siguiente fragmento, fue definitivamente el descubrimiento de minerales, junto con el conjunto de medidas adoptas, lo que permitió a ambos países emprender y consolidarse en el camino del desarrollo.

En Canadá, *"La noticia del descubrimiento de pepitas de oro produjo un cambio sustancial en la vida del país. En 1858 se desató sobre el Río Fraser y toda la costa superior del Océano Pacífico- donde se creó la Columbia Británica- la fiebre del metal precioso. Las autoridades inglesas establecieron entonces un fuerte marco legal de minería y de control de policía sobre la explotación. Ya desde mediados del siglo XIX el progreso canadiense se basaba en la fuerte intervención del Estado en la economía"*. Muchnik (2003, pp. 40)

Como indica Cranstone (2002), la fiebre del oro de Cariboo constituyó el otro gran hito de la minería canadiense, que abriría paso a los grandes eventos del desarrollo nacional. Ambos sucesos no fueron eventos aislados sino más bien formaron parte de un programa integral, mancomunado en única dirección. La atracción de inmigración para trabajar en las tareas más arduas de la minería y construcción,

fundamentalmente china, conjuntamente con la extensión de caminos para conectar las zonas mineras con el puerto, y la inclusión de la minería como parte de un proceso denominado "Política Nacional", con un fuerte corte proteccionista impulsado por los empresarios locales, configuraron el destino del país.

Canadá comenzó a dar sus primeros fuertes pasos bajo la lógica de un "crecimiento económico balanceado", donde no solo se requería de la exportación de productos primarios (minerales y madera, principalmente) sino también se buscaba el impulso y protección del mercado interno - lo que les permitiría un importante ahorro de divisas-, buscando de este modo una estructura diversificada. El eje triunfante, Ontario-Montreal, que había logrado su desarrollo gracias a la consolidación de la industria metalurgia y manufacturera, basadas fundamentalmente en el procesamiento de las materias primas, donde los minerales ocupaban un rol central, no solo logró primar sobre el sector agricultor que pedía por la eliminación de las barreras arancelarias sino que terminó movilizando con éxito a las clases obreras en favor de las políticas proteccionistas (Muchnik, 2003). Como indican De Ferranti et al. (2002), Canadá es el país modelo de la denominada "staple theory" (ver Watkins, 1963), en donde la exportación de bienes primarios impulsó el desarrollo por un extensísimo período de tiempo principalmente por los vínculos de demanda y oferta generados en el sector minero.

Gracias a la implementación de estas políticas, Canadá pudo acrecentar su potencial de exploración, desarrollo y procesamiento de minerales, que dio lugar a un sector minero tecnológicamente muy sofisticado y diversificado[114], fundamentalmente luego de la Segunda Guerra Mundial (Power, 2002). En efecto, y como señala Cranstone (2002), las actividades de exploración siempre fueron un aspecto importante de la industria minera, en sus primeros pasos llevadas a cabo por grupos de pequeñas y jóvenes empresas canadienses, cuyos financiamiento lo obtenían mediante la venta de acciones de las compañías al público. En términos generales, el balance que ha dejado la actividad minera ha sido positivo en la dimensión socio-económica, así como también en su contribución a la diversificación productiva tanto a nivel nacional como local.

Australia es uno de los principales países productores y exportadores mundiales de una gran variedad de minerales, entre los que principalmente se destacan la alúmina, el mineral de hierro y el plomo (Topp, 2008). Al igual que en el caso canadiense, el descubrimiento de oro en las regiones de Victoria y Nuevas Gales del Sur para mediados del siglo XIX abrió paso al principio de un profundo proceso de desarrollo (Muchnik, 2003). Del mismo modo que lo señalan De Ferranti et al.(2002), *"Although wool is Australia's most famous staple, extraordinary and continuing success in mining, and the derivative industries of both, made Australia one of the richest economies in the world by the early 20th century. The discoveries of new deposits and the generation and export of mining-related knowledge- in mineral detection, environmentally sound mining practices, and processing, all based on massive educational and research infrastructure-put it near the top of the list again "*. De Ferranti et al. (2002, pp. 6)

Al igual que en el caso canadiense, el proceso australiano también estuvo caracterizado por los reclamos permanentes del sector industrial por las barreras arancelarias a la importación que permitieran proteger y fomentar la industria nacional en el mercado local (Steffen, 1983). Por otra parte, y como refiere McLean (2004), uno de los aspectos que pudo haber favorecido el desarrollo australiano se encuentra ligado con la predisposición característica del empresariado local a la asunción de riesgos y, especialmente, a la inversión de innovación. Además, otro de los rasgos más sobresalientes de la política minera australiana se distingue en el desarrollo temprano - mitad del s.XIX.- de un sistema tecnológico independiente y viable, cristalizado en la creación de múltiples instituciones académicas dedicadas al estudio geológico y la enseñanza de las técnicas mineras (Inkster, 1990). Como refiere Maloney (2002), en este contexto es donde surgió una de las empresas mineras y conglomerados industriales más importantes de Australia (hoy una de las principales multinacionales mineras, junto con Río Tinto

114 Luego de 1945 se expandió fuertemente la producción de Uranio, cobalto, magnesio, molibdeno, cobre, zinc, plomo, níquel. En buena parte, dicha expansión fue posible gracias a la inversión en mejoras técnicas de exploración, que se vieron reflejadas, e.g., en la invención del escintilómetro y de equipos de exploración por aire para mediados del siglo pasado.

y Xstrata), la Broken Hill Propietary Company (BHP), denominada por aquel entonces como "la cuna de la industrialización australiana"[115].

No obstante, y más allá de que durante las primeras décadas del pasado siglo las expectativas sobre nuevos descubrimiento y mejoramiento de técnicas decayeron asociadas a factores como la falta de impulso por parte de Gran Bretaña del sistema educativo y de innovación[116] (Wright y Czelusta, 2003), para la década de 1960, el estímulo principalmente de parte del sector público hacia la exploración y construcción de nuevas terminales permitió nuevos descubrimientos que volvieron a impulsar su potencia minero, tal como refiere Power (2002).

En efecto, el caso australiano representa un ejemplo de expansión de la base mineral conjuntamente con crecimiento y desarrollo tecnológico. Su intensidad en conocimiento geológico y su experiencia minera constituyen una parte invaluable del patrimonio Australia – enriquecido gracias al sistema educativo (véase Duncan y Fogarty, 1984)[117]- , que no solamente le permitió transformar los minerales para la generación de manufacturas de alto valor agregado, como la producción de metales y productos derivados de acero, automóviles, diversos equipos industriales, productos químicos, hasta incluso desarrollar la industria naval (Wright y Czelusta, 2003), sino también se vio reflejada, e.g., en los crecientes ingresos provenientes del aumento de patentes, resultados de la inversión creciente en I+D, principalmente desde la década de 1980. Este aspecto, como indica Stoeckel (1999), permitió, e.g., que Australia ser consolide como líder mundial en el segmento del software minero.

Otro de los países que supo aprovechar las posibilidades de desarrollo que otorgan los recursos minerales ha sido Estados Unidos, uno de los casos exitosos más estudiados en la literatura (Davis & Tilton, 2002). Al respecto, del estudio de Cain y Peterson (1986) se desprende que el período en el cual el país se convirtió en primera potencia industrial, superando a Gran Bretaña entre fines del siglo XIX y principios del pasado, también se afirmaba como líder mundial en producción mineral. Tomando esto en consideración, la investigación de Wright y Czelusta (2003) sobre las principales políticas mineras de los Estados Unidos, afirma que dicha supremacía no se debió principalmente al entorno natural favorable, sino más bien a la deliberada política de inversiones públicas destinada a utilizar la minería como palanca del desarrollo industrial. Dentro de este marco, el posicionamiento del sector minero como líder de la industria del conocimiento norteamericano, que permitió añadir valor agregado en cada proceso sobre la base de un pujante y avanzado sistema científico-tecnológico, fue sin dudas uno de los aspectos más destacados de este proceso integral de desarrollo.

Tal fue la magnitud de esta política, que como señalan Davis & Wright (1997), fue posible el éxito industrial basado en la minería a pesar de contar con un marco legal donde el sistema de propiedad e incentivos en ocasiones resultaba laxo, con transferencias de espacios de explotación minera a manos del sector privado acordadas por fuera de la ley federal. En este sentido, los dos aspectos cruciales resultaron ser, por un lado, la inversión temprana en infraestructura para desarrollar el conocimiento en el ámbito público fundamentalmente, como e.g., el caso del Servicio Geológico establecido en 1879 y, por el otro, el fuerte impulso a la educación en materia de minería, minerales y metalurgia, que terminó por convertir a los Estados Unidos en el líder mundial en formación de ingenieros mineros y metalúrgicos para fines del s.XIX. Como ejemplo de estas políticas, el caso de las compañías de cobre de Michigan resulta un caso muy ilustrativo. Al respecto, los autores señalan que la combinación de inversión y tecnología (que dieron base a una revolución metalúrgica), junto con un esquema pionero de gran empresa integrada comercialmente, dieron lugar al fenomenal boom en la producción de cobre

115 También se creó en 1893 el Instituto Australiano de Minería y Metalurgia.

116 En lo que a esto respecta, Maloney (2002) señala que para 1886, Australia tuvo que recurrir a ingenieros y metalúrgicos de los EE.UU. No obstante, este hecho terminó siendo positivo, en tanto le permitió absorber buena parte de las innovaciones generadas en su país vecino.

117 De acuerdo a Orihuela Paredes y Paredes González (2014), Australia es uno de los países ejemplo en la cooperación a nivel firmas, gobierno e instituciones académicas. Posee múltiples Centro de investigación dedicados a la minería, además de múltiples Escuelas de Ingeniería de Minas.

a fines del s.XIX que fue parte fundamental del desarrollo industrial norteamericano (impulsado, e.g., por los avances en 1870 y 1880 en perforación y voladura, procesos electrolíticos, véase Maloney, 2002).

Por su parte, ejemplo de la política educativa, lo revela el estudio detallado de Ochs (1992) sobre la Escuela de Minas de Colorado, la primera universidad pública de investigación norteamericana destinada a la ingeniería y ciencia aplicada. Al respecto, la investigación señala que la llegada de inmigrantes británicos experimentados a fines del s.XIX a las fronteras mineras norteamericanas permitió cambiar las técnicas de producción (gracias a técnicas de entrenamiento basadas en la experiencia), pasando de métodos más bien simples (e.g., Ejes de balancín) a otros más capital-intensivos. Estas comunidades comenzaron a desarrollar instituciones tecnológicas-educativas, que sumado a la incorporación de herramientas vinculadas a la electricidad y energía que sustituyeron el trabajo humano, dieron lugar a la primera revolución industrial minera (fines s. XIX- principios s. XX). Por otra parte, y como señala el autor, *"During the first wave of industrialization (1880s/1890s to 1930s), college-educated mining engineers gradually took over control of production, automated tools were introduced, and business organization began to change. Finally, after World War II, mining engineers became established, automated mining systems became more common, and a more complex corporate system-Chandler's managerial capitalism--emerged. Each stage represents increasing technological sophistication (new mining methods, new devices, more complex interaction among parts of the system) and a growing work force."* Ochs (1992, pp. 282)

Tal como puede desprenderse de las consideraciones realizadas, el Estado norteamericano ejerció un papel fundamental no solo en la formación de la mano de obra calificada requerida, sino también en el establecimiento de las condiciones apropiadas para atraer la atención de futuros jóvenes profesionales hacia el sector, e.g., mediante una política deliberada y sistemática de "primer trabajo" en instituciones públicas de investigación en el siglo XIX y en el siglo XX de empleo en los gobiernos federales, locales y nacional.

Estos tres casos, como refiere Power (2002), comparten en buena medida la ejecución de políticas de índole similar, en particular, lo que refiere a las políticas educativas, de ciencia y tecnología, de capital humano, de expansión de infraestructura y fundamentalmente de protección de sus mercados internos, mediante el establecimiento de diversas barreras al comercio. En este marco, la construcción de una gran industria minera como base para dar sustento a este conjunto de medidas. Sin embargo, y como ya fue adelantado, el desenvolvimiento del sector minero se encuentra directamente relacionado por el marco normativo establecido. En virtud de ello, el estudio pormenorizado de Vildósola Fuenzalida (2000), permite dar cuenta de las características particulares del dominio minero y el sistema concesional en cada uno de estos países.

Antes que todo, es conveniente anotar que, debido a que los tres países fueron colonizados por el Imperio Británico, el desarrollo del derecho minero en todos los casos encuentra un fuerte vínculo con lo establecido en Inglaterra para aquel período. En lo que refiere a EE.UU., luego de su independencia hacia 1788 hasta el descubrimiento de oro en California en 1848, una gran cantidad de minerales pasaron a manos privadas, lo cual se plasmó en el dictamen de diversas actas mineras (entre 1829-1847). No obstante, en cuanto a las tierras con potencial minero, el dominio público territorial del país aumentó notoriamente luego de un período de adquisiciones y cesiones. Dentro de este marco, el arrendamiento por parte de los sucesivos gobiernos de las tierras con yacimientos mineros (Mining Lease) se había vuelto una práctica sostenida (es importante remarcar el principio fundamental que rige sobre los derechos mineros ("ad coelum et ad inferos"), el cual determina que quien posee el suelo posee cuanto haya en el subsuelo, aplicable a todo tipo de tierras (privadas, federales) y sin importar su condición de adquisición). Luego del descubrimiento de Oro en California (1848), sin embargo, se generó un descontrol sobre la organización de la propiedad tanto de las tierras privadas como federales, dando lugar a que para mediados del siglo XIX se constituyeran una gran cantidad de estatutos mineros locales (motivado por la euforia de la conquista de tierras en búsqueda de metales preciosos). En este escenario, la organización se visualizaba caótica y los mineros locales no querían perder los derechos

que en consideraban habían adquirido, sin embargo, el gobierno federal requería inexorablemente recuperar los ingresos provenientes de la minería, en especial en lo que refería a la venta de tierras y minas. Frente a esto, la Ley de Minas de 1866 y luego la Ley de Minas de 1872 delimitaron cuidadosamente los derechos y obligaciones de los individuos propietarios de las tierras, sosteniendo el "ad coelum et ad inferos". En concordancia con lo que señala Wright y Czelusta, (2003) el sistema legal permitía propiedad privada de los minerales. Sin embargo, la sed de posesión de tierras con potencial minero (por el principio "first in time, first in right") pudo haber sido una de las causantes del estímulo del empresariado local, así como del gobierno federal, al desarrollo de nuevas técnicas de exploración, situación que fue concomitante con el interés de los diferentes actores sociales en materia de ciencia e innovación tecnológica minera. En épocas posteriores, y considerando este sistema de propiedad, y la libertad de privados de vender, alquilar, transferir y subdividir los derechos mineros, se impusieron severas restricciones a la entrada de Inversión Extranjera Directa.

Continuando con el estudio de Vildósola Fuenzalida (2000), la Constitución Política de 1867 de Canadá fue la primera norma que estableció los principios sobre el aprovechamiento de los recursos naturales. En efecto, tanto los derechos mineros como el cobro de impuestos y regalías, las diversas reglas dispuestas para controlar la seguridad y operatividad de las minas correspondían exclusivamente a la provincia en donde yacían los recursos minerales (es una nación con sistema federal de gobierno). La posibilidad de disponer de los recursos minerales y de todo lo que de ellos derive le permitió, e.g., a la Provincia de Ontario (denominada el Corazón industrial de Canadá), valerse de la minería (niquel, plata, plomo, zinc y en para 1950, el uranio) para impulsar su potencial industrial. Por otra parte, luego de la sanción de la British Norteamerican Act en 1982, tanto el gobierno federal como las provincias pasaron a disponer del 95% de los territorios mineros de Canadá (Crown Public Land). Por otra parte, el gobierno federal y las provincias ya no entregaron más tierras a privados sino que concedían únicamente derechos mineros. Frente a esto, el sistema de licencias dispuso de plazos máximos de hasta 5 años para la exploración y de 20 a 50 años para la explotación. Además, comenzaron a exigirse inversiones mínimas, sumado a los ya mencionados pagos de regalías e impuestos conforme cada provincia. Por otra parte, y fundamental, las legislaciones provinciales presentaban principios comunes en cuanto a las actividades mineras.

Respecto al caso Australiano, con su constitución legal e institucional bajo el nombre de Federación de Australia en 1901, se establecieron las primeras normas respecto a la riqueza mineral, adoptándose (al igual que en el caso canadiense) el sistema de derecho minero inglés y pasando los territorios a ser propiedad-dominio de la Corona. En efecto, todos los minerales en la superficie o en el subsuelo eran propiedad exclusiva de la Corona Británica. No obstante, hacia fines de 1880 parte de esas tierras comenzaron a ser cedidas a privados. Luego de las diversas modificatorias al sistema legal minero post constitución de la Federación, cada Estado comenzó a disponer del derecho a conceder derechos mineros, efectuándose ello bajo los mismos principios que en el caso de EE.UU. y Canadá, es decir, bajo el sistema de arriendo. En cuanto a las obligaciones que debían pagar quienes adquiriesen los derechos sobre la actividad minera, resultaba similar a los otros dos países, i.e, debían afrontar el pago de rentas y regalías, y cumplir con numerosas exigencias legales adicionales.

De los centros industriales tradicionales a las economías emergentes: reformas en la legislación minera y atracción de inversión extranjera directa

Sin embargo, a partir de los años 90 del siglo pasado, los gastos en inversión comenzaron a mostrar una marcada dirección hacia los países en desarrollo, modificando los patrones de inversión presentes en la década de 1970 y 1980, donde el 60 a 80 por ciento de la inversión minera se concentraban en los países tradicionalmente catalogados como "seguros", i.e., Australia, EE.UU. y Canadá, principalmente (Véase Maponga y Maxwell, 2001). Hacia los 90, no solamente en exploración sino también en explotación, puede observarse que el mayor crecimiento de inversiones- asociado desde 1950-2010 fundamentalmente a minerales como el hierro, aluminio y cobre (extracción)- se registró en las econo-

mías emergentes, principalmente de Latinoamérica, África y Asia Pacífico (Schaffartzik et al., 2016).[118] Dentro de este marco, Otto (1998) marca algunas especificidades que resultan de importancia a la hora de evaluar la composición y procedencia de estos flujos. Para la década de los 90, Australia, por ejemplo, más que duplicó sus gastos en exploración, generados fundamentalmente por las empresas de capital australiano. Si se observa hacia donde fueron direccionados esos gastos, y tomando a las 13 empresas de exploración más grandes de Australia, se nota un marcado aumento del porcentaje que de dichos presupuestos se destinó a las actividades de exploración fuera de las fronteras nacionales. Un caso similar resulta el sostenido crecimiento en la participación de las compañías mineras de exploración canadienses en Latinoamérica. Como indican Gordon y Weber (2008), hacia 2004 el 35% del mercado de exploración de la región estaba en manos de siete compañías canadienses (la proporción más amplia en relación con sus competidores), ubicadas en el ranking de los 20 principales inversores en exploración minera de Latinoamérica entre 1989 y 2001 (dos de los países que recibieron la mayor parte de estas inversiones fueron Chile y Colombia)[119].Dentro de los factores que permitieron dinamizar este boom, los mercados de valores en Canadá, Australia y EE.UU e Inglaterra[120], contribuyeron fuertemente al financiamiento. Como ejemplo, para 2013, había aproximadamente 1000 empresas mineras canadienses cotizando en la bolsa de aquel país (más que en cualquier otro) (Campbell, 2008), muchas de las cuales en conjunto conformaron la fuente de inversión minera más importante de África.

En efecto, y como fue retratado, el grueso de la inversión extranjera directa fue dirigido hacia las economías emergentes. Pero este proceso, enmarcado dentro del esquema de liberalización propuesto por el Consenso de Washington e impulsado fuertemente por los organismos de crédito internacional, como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, que terminó por impactar fuertemente en las economías en desarrollo, no ocurrió de forma casual. En efecto, fue buscado y promovido no solo por los países desarrollados (en búsqueda de rentabilidad y recursos) sino también por los propios gobiernos de los países emergentes. Con diferentes matices y grados de impacto, desde 1985, alrededor de 90 países introdujeron modificaciones (de diverso tenor) y nuevas esquemas legislativos en el sector con el propósito de atraer inversión extranjera directa (Otto, 1997), los cuales serán abordados a continuación a fin de magnificar la injerencia que el marco normativo (especialmente en lo que refiere a esquema tributario y derechos de propiedad y régimen de concesiones) tiene sobre el rol de la minería en el proceso de desarrollo.

Considerando este nuevo escenario, cabe destacar la experiencia de China, una de las principales economías a nivel mundial, cuya riqueza mineral le ha servido en buena parte como palanca en su espectacular proceso de industrialización acelerado. Como señalan Lei, Cui & Pan (2012)[121],durante toda la etapa de industrialización y modernización china, el sector minero chino no solamente proveyó las materias primas necesarias para las industrias transformadoras vinculadas (tanto para el mercado interno como externo), sino también contribuyó a la formación de inversión fija, el desarrollo del potencial tecnológico - incentivado por la necesidad de nuevas técnicas para ahorro energético y reducción de emisiones tóxicas-, la creación de empleo - mediante la absorción de trabajadores rurales-, enriqueció

118 Una descripción mas detalla señala que países como Brasil, Rusia y Ucrania se han posicionado tanto como exportadores de minerales primarios como secundarios -gracias al desarrollo de las industrias procesadoras de minerales - mientras que China ha pasado de ser exportador minero a un importador de materias primas minerales básicas, aunque continuando con el procesamiento y transformación de las mismas en productos secundarios para exportación. Desde una posición más desventajosa, economías como la India, Indonesia y buena parte de los países mineros latinoamericanos y africanos (a exceptuar por Sudáfrica) siguen conservando su estatus de exportadores netos de minerales, relegando así las tareas de mayor valor agregado fuera de sus fronteras (para más detalle véase Schaffartzik et al., 2016)

119 Respecto a los acuerdos establecidos por Canadá: "*Besides its free trade agreements with the USA and Mexico, Canada has agreements with Chile, Costa Rica and Israel. Canada has also been the most aggressive proponent of the Free Trade Area of the Americas (FTAA), and haspursued subregional deals with Mercosur and the Andean countries. Canada has also signed Foreign Investment Protection Agreements (FIPAs) with nearly two dozen countries since 1994, most of which are in the South and eight of which are in Latin America.*"(Gordon y Webber, 2008, pp.65).

120 El autor señala que las compañías multinacionales procedentes de dichos países tenían serias dificultades en, e.g., en el acceso a nuevas tierras para explotación, por el conflicto con las poblaciones nativas.

121 Puede verse también el estudio de Wu (2006) sobre los efectos positivos del desarrollo del sector minero en la región china del Tibet.

las arcas fiscales (los impuestos a la minería, el lavado de carbón y las actividades de procesamiento de minerales metálicos ferrosos y no ferrosos proveen actualmente más del 60% al fisco nacional) y permitió el crecimiento del producto y el ingreso per cápita.

Pero este proceso de industrialización acelerada de magnitudes para entonces desconocidas, no fue sino el fruto, entre múltiples aspectos, de una serie de medidas de política económica y legislativa (fundamentalmente) adoptadas en torno a uno de los sectores económicos estratégicos, i.e., el minero. Como señalan Zhang et al. (2008), entre 1979-1984, el gobierno comenzó por desregularizar lentamente el sistema de precios de los minerales, empezando por liberar los controles sobre el segmento de precios al consumidor, entendiendo que los precios bajos ya comenzaban a dificultar el suministro de energía. Así, para 1984, tanto las SOEs (empresas de propiedad estatal) como las Township and Village Enterprises (TVE) tenían permitido vender a dicho segmento a precios de mercado. Para 1985 el gobierno chino decidió implementar un sistema de precios de doble vía (a fin de morigerar el pase de una economía planificada a una de mercado), mediante el cual controlaba el precio hasta ciertas cuotas de producción pero liberaba el excedente para ser colocado a precios de mercado. Dado que esto permitió una lenta convergencia entre los precios planificados y de mercado, el precio del carbón fue liberalizado en 1993. Lo interesante es que la porción de la producción, que abarcaba el 30% del total, que se destinaba a generación de energía en el segmento industrial, se mantuvo bajo un estricto sistema de control de precios. Frente a esto, se puede observar como las prioridades económicas del gobierno chino durante el período de reformas se impusieron ante las ganancias de las empresas mineras del carbón, entre las que dominaban las SOEs (Wright, 2006).

La relevancia de este esquema de precios debe ser entendido en el marco del paquete de reformas de mercado aplicadas a partir del 70 en el marco de un proceso intenso de desarrollo, que impulsaron el crecimiento exponencial de la demanda de recursos naturales, llevando a la necesidad de buscar diversos mecanismos para estimular la industrialización. Entre ellos, la minería cumplió un papel prioritario. Sin embargo, y a pesar de la importancia que las SOEs cumplieron y cumplen en el modelo chino, su exclusividad (únicas productoras) en el sector minero vigente hacia los 70 se volvía incompatible en este nuevo esquema, lo que motivó un paquete de reformas especiales aplicada sobre el sector minero, tendientes a dinamizar la oferta existente.

A partir de mediados de la década de 1980, China tuvo por primera vez en su historia un marco legislativo tendiente a regular la exploración y los derechos de propiedad mineral (y su transferencia). En función de la creciente demanda de minerales como resultado del rápido proceso de desarrollo a partir de los 70, la explotación mineral comenzó a aumentar a pasos agigantados, lo que se vio reflejado en el mayor rol que empezaron a ocupar las TVE (Shen y Andrews-Speed, 2001). Como refieren Shen, Dai y Gunson (2009), la dificultad para continuar la administración del sector minero bajo las viejas reglas, dio lugar a que en marzo de 1986 fuera promulgada una ley que resultaría una de las piedras angulares del proceso chino, la Ley de Recursos Minerales (ampliada y revisada en 1996). En el marco de esta ley, tanto la demanda como fundamentalmente la oferta de minerales pudo expandirse rápidamente gracias a la emergencia de diversas estructuras de propiedad (tanto públicas como privadas, permitiendo incluso de origen transnacional), reguladas estrictamente por este nuevo marco normativo. Dentro de los principales cambios con el régimen anterior, pueden destacarse: i) todos los tipos de exploración mineral y actividades mineras quedaban enmarcadas bajo esta nueva ley; ii) que el Consejo Nacional era el único propietario de todos los recursos minerales; iii) que el Estado tomaba la plena administración de los recursos, incluso de la información geológica; iv) se establecía un sistema impositivo y de tasas a fin de asegurar los beneficios del estado conjuntamente con el de quienes tuvieran los derechos de explotación y mineros; v) un sistema estricto sobre transferencia en exploración y derechos mineros con compensación; vi) un sistema de supervisión que delimitara las responsabilidades legales de cada parte.

Sin embargo, si bien este marco normativo y su reforma formalizaba los derechos de las TVE y minería de pequeña escala y artesanal (ASM), e.g., permitiéndoles a los gobiernos locales poner a subasta los

derechos sobre el desarrollo de los recursos minerales al sector privado, incluso multinacionales, además de explorar y explotar, las grandes empresas nacionales continuaron teniendo el control de las grandes reservas minerales. Como indican Cai y Tresman (2005) y Zhang (2006), la descentralización fiscal de fines de los 80 y principios de la siguiente década estimuló precisamente que muchos gobiernos locales buscaran mayores ingresos fiscales mediante la atracción de inversión privada hacia los recursos naturales, razón por la cual buena parte de la minería pequeña fue privatizada para 1994. Sin embargo, este proceso de privatización no involucró a los grandes reservorios, que siguieron en manos del gobierno central. Como señalan Zhang et al. (2008), *"Under the new regulations, SOEs still enjoyed preferential treatment in developing large mineral reserves. Collective enterprises and private investors were able to explore and develop small-scale reserves left over by the state sector"* Zhang et al. (2008, pp. 16).

Incluso las exigencias presentes en el marco normativo chino, específicamente en lo que concierne a la estructura impositiva, resultan todavía más estrictas que aquellas referidas a países modelo en manejo del sector de la minería como los Estados Unidos. La comparación de las cargas que deben afrontar las empresas en la minería del carbón en ambos países realizada por Fang, Wu y Zeng (2008), da cuenta que, en el caso chino, las compañías mineras deben afrontar cuatro tipo de cargas distintas (y superiores en términos de monto), a saber, i) tasa de compensación por el uso de los recursos naturales[122]; ii) impuestos sobre los recursos; iii) tasa vinculada a las etapas de prospección minera y iv) tasa por la explotación minera (los montos de los puntos iii) y iv) dependen del tamaño del terreno utilizado). En el caso de las empresas en los Estados Unidos, éstas deben pagar en concepto de: i) renta por el uso de la tierra y ii) tasa de compensación, e.g., el 12,5% en el caso de las empresas de minería a cielo abierto y el 8%para las de actividad subterránea, que en ambos casos se tasa sobre la base de la ganancia neta.

Por su parte, puede observarse como este proceso tuvo su impacto positivo en el tejido industrial, al tiempo que por las consecuencias de las reformas, el desarrollo en términos regionales comenzó a mostrar cierta disparidad entra las zonas económicas especiales de la región costera (ciudades altamente industrializadas) y las del interior del país (rurales) (para un análisis pormenorizado véase Fan, Fang y Park, 2010).

Sin embargo, desde principios del nuevo milenio hacia esta parte, y a consecuencia del espectacular crecimiento acontecido desde hacía más de un decenio (impulsado por las múltiples reformas implementadas desde los 80 en el marco de un plan acelerado de desarrollo, entre ellas, las del sector minero), la necesidad de obtener un volumen de recursos naturales superior a su capacidad (principalmente minerales) generó fuertes cambios en la inversión minera no solo en China, sino a nivel global. A fin de satisfacer y sostener el proceso de industrialización, la búsqueda y explotación de recursos minerales china comenzó a fluir principalmente hacia los países del África Sub-Sahariana y de Sudamérica (Zafar, 2007).

Comandado por las grandes empresas estatales chinas (SOEs), la inversión minera china se presentaba en combinación con la realización de otro tipo de proyectos, e.g., en Zambia (cobre) financió proyectos vinculados a la construcción de hospitales para mejorar las condiciones de una gran proporción de población que padece de HIV/AIDS - (por medio de China Non-Ferrous Metal Mining Group's Chambishi copper mine) y de reconstrucción de la provincia de Cooper-belt (Alden, 2007; Carmody, 2009) yen la República de Congo (cobre) otorgaron préstamos para infraestructura, como la construcción de un puente que unía Zambia con aquel país (véase Brautigam, 2009).En el caso de Sudamérica, en países con marcos legales más laxos como Perú, ha establecido contratos para operar en grandes minas como la de Marcona (1992), mientras que en otros como Chile, que cuenta con un sector minero mucho más regulado, la inversión de las SOEs chinas se ha insertado mediante la modalidad de Joint Venture con la compañías de propiedad estatal, una práctica muy habitual más fuera que dentro de su frontera. Como indica Gonzalez-Vicente (2011), la empresa chilena Codelco firmó un acuerdo de cooperación con la Corporación China Minmetals en 2004, conformando en 2006 la empresa compartida Cooper

122 Desde 1994.

Partners Investment Co., dedicada al desarrollo de nuevos sitios mineros en Chile. Esta operación constituyó la primera inversión de capitales chinos en la industria del cobre de este país. En el caso de China, tenía garantizado el acceso a 55.000 toneladas de cobre refinado por 15 años, mientras que Chile se beneficiaba de recibir financiamiento para nuevos proyectos de minería.

No obstante, no todos los países que han recibido afluencia reciente de inversiones en el sector minero han tenido experiencias satisfactorias. En el África Sub-sahariana (a exceptuar por Sudáfrica y Botsuana), la mala administración de las operaciones mineras (en algunos casos más extremos signada por el nepotismo y la violencia) en consonancia con una estructuras impositivas y normativas notoriamente perjudiciales a los intereses nacionales, han sido algunas de los principales obstáculos que impidieron las posibilidades de desarrollo de la región (Bebbington et al. 2008,Rosser, 2006; Sturmer, 2010). Mientras naciones como China expandieron su sector minero fundamentalmente en base a la propiedad estatal (SOEs), el grueso de los países africanos ricos en minerales (salvo Sudáfrica, y casos de propiedad mixta como Botsuana) fueron capturados por el sector privado, muchos de los cuales no percibieron ningún impacto positivo en términos de desarrollo (Otto, 1998).

El continente africano es dueño de una riqueza mineral invaluable. Contiene aproximadamente el 30% de las reservas minerales mundiales, y algunos advierten, otro tanto porcentaje aún sin descubrir. Luego de un largo proceso de colonización, saqueo y experiencias de nacionalización condicionadas en general por altos niveles de endeudamiento, en el transcurso de los últimos 25 años, alrededor de 30 naciones africanas (de las 90 a nivel global) modificaron sus legislaciones con el fin de convertirse en territorios "amigables" a la inversión extranjera directa (Besada y Martin, 2013). Para ello, en vez de reforzar las normativas como en el caso chino, disminuyeron el tenor de las regulaciones, desatendieron las políticas sociales y laborales, y aplicaron una serie de reformas que involucraron - con consecuencias sumamente negativas- desde la privatización de empresas mineras de origen estatal pasando por la disminución hasta exención de cargas impositivas sobre las actividades mineras y la menor regulación sobre la repatriación de fondos (Campbell, 2003). Como resultado, África paso de registrar el 4% de los gastos totales en exploración a nivel mundial en 1991, a casi el 18% para 1998 (Dansereau, 2005).

El continente africano estuvo marcado desde los inicios de la era colonial (s.XIX) por el saqueo a manos de los europeos de sus riquezas minerales que milenariamente habían constituido la base de su subsistencia (Ababa, 2011). Como resultado de la pobreza y desigualdad generado por décadas de extracción indiscriminada, buena parte de los gobiernos africanos consolidados post-independencia se volcaron hacia la nacionalización de sus sectores mineros, con esperanzas de volver a tomar el control sobre la riqueza generada y distribuirlo hacia sus poblaciones. En este sentido, como señalan Besada y Martin (2013), para 1989 el 41,5% de la producción mineral del continente estaba bajo control estatal, mientras que el 40,5% pertenecía a Joint Ventures de carácter estatal-privados. Sin embargo, para los años 80s, el sector minero africano había entrado en una situación crítica y los países se encontraban fuertemente endeudados. Dentro de este marco, y argumentando que la falta de definiciones claras sobre los derechos de propiedad y el exceso de presión tributaria constituían los principales elementos desalentadores de la inversión extranjera, es que buena parte de la comunidad académica y en especial instituciones como el Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (véase World Bank, 1992[123]), comenzaron a presionar por un cambio de rumbo. Como relata la Unión Africana en el informe "Minerals and Africa´s Development"(2011), *"Many African countries in the early 1980s were severely indebted, leading the World Bank to become increasingly involved in designing reforms that were introduced into Africa´s mining industry. In 1992, after the impact of the early to mid-1980s´ glut of base metals that reduced prices and hence state revenues, the World Bank set out in its Strategy for African Mining(...). According to the study, the future development of the mining industry would "largely depende on attracting new high risk capital from foreign mining companies"."* Ababa(2011, pp. 15).

123 El informe "Strategy for African Mining" contempló todas las recomendaciones de políticas sugeridas por el Banco Mundial en el marco de las reformas neoliberales acontecidas a nivel global.

En términos generales, el caso de la minería del oro en África constituye un ejemplo representativo del impacto que ha tenido la inversión extranjera directa, en especial luego que las compañías mineras negociaran todo tipo de exenciones fiscales y percibieran los beneficios del relajamiento de los marcos normativos, que en ningún caso se justificaba si se comparaba con las ganancias percibidas (Curtis et.al, 2009). En efecto, en buena parte de los países africanos más pobres, la ausencia de un equipamiento adecuado para conocer su verdadero potencial minero, generaba una suerte de información asimétrica en beneficio de las grandes compañías exploradas extranjeras, que luego eran las mismas involucradas en la negociación de los derechos de propiedad y exenciones sobre la explotación (Sturmer, 2010).

Como señalan Gajigo, Mutambatsere y Ndiaye (2012), de los principales países productores de oro del continente, i.e., Sudáfrica, Ghana, Mali, Tanzania y Guinea, solo el primero ha logrado preservar el control sobre el sector (mediante AngloGold, compañía sudafricana que tiene aproximadamente el 70% de la producción de oro de África). Por el resto, las minas de oro son en su mayoría de propiedad de empresas multinacionales de capital extranjero, i.e., Barrick Gold, NewMont, Gold Fields, Goldcorp, Kinross, entre las más importantes.

Más específicamente, dentro del conjunto de países afectados por las reformas introducidas, ciertas experiencias constituyen los casos más extremos de desregulación del sector. Uno de esos casos es el de Tanzania, uno de los países con mayor variedad de recursos minerales (además de los minerales más valiosos, i.e., rubíes, esmeraldas, amatistas y diamantes, entro otros) y el tercer productor de oro del África Sub-sahariana, y paradójicamente, uno de los más pobres del mundo. Como señala Campbell (2003), en 1998 fue aplicado el nuevo código, con una batería de reformas de las más extremas a fin de convertirse en un ambiente "amigable", a saber: i) habilitación para propiedad extranjera del 100%, ii) aprobación de garantías contra la nacionalización y expropiación, iii) repatriación de beneficios y capital sin restricción alguna. Asimismo, cambios normativos de similar tenor también fueron ejecutados en otros países, y al igual que en los casos de Malí y Guinea, la tasa de regalías también fue rebajada (colocándola alrededor del 3%), al igual que fueron eliminados los derechos de importación sobre toda la variedad de instrumentos requeridos para desarrollar la actividad minera.

Otro de los ejemplos que resulta interesante destacar es el de Zambia, país productor esencialmente de cobre (aproximadamente el 80% de sus exportaciones). Al igual que en los casos anteriores, el sector minero fue privatizado al tiempo que se concedieron todo tipo de exenciones impositivas. Sin embargo, con anterioridad a estos eventos, Zambia vivió un proceso de nacionalización de sus recursos naturales luego de casi 100 años de control de compañías extranjeras, en particular, British South African Company, Rhodesian Selection Trust – propiedad de American Metal Climax Inc.- y la Corporación Anglo Americana de Sudáfrica (1880-1970) (Meller & Simpasa, 2011). Luego de la independencia en 1964, el gobierno decidió encarar un proceso de nacionalización, comenzando con la tenencia del 51% de la participación en las minas de cobre y luego alcanzando para 1979 el 60%, constituyendo además el primer conglomerado minero de propiedad exclusivamente estatal (el 60,3% pertenecía al gobierno nacional mientras que el 39,7% a otra empresa con mayoría pública, Zambia Cooper Investments Limited), Zambia Consolidated Copper Mines (ZCCM). Durante este proceso, Zambia logró posicionarse como uno de los principales productores y exportadores de cobre a nivel global, alcanzando alrededor del 12% para los 70 (Bostock y Harvey, 1972). Como expresan Meller y Simpasa (2011), las consecuencias fueron sumamente positivas, impulsando fuertemente a regiones como la Provincia de Cooperbelt, al norte de Zambia, *"The Copperbelt province emerged as a prosperous region with a well educated, well-paid urbanized labor force wich also enjoyed highly generous welfare support from mining companies. It was a network of towns with a cluster of heavy industry supporting the needs of the mines and represented the economic heartland of the country"* Meller & Simpasa (2011, pp. 47).

Pero como señalan los autores, para entrada la década de 1990, y a raíz de una conjunción de irregularidades en el manejo de los recursos, además del fuerte nivel de endeudamiento, la inversión en el sector minero predominante era de tan solo un tercio respecto a la de 1975 y para 1995, en consonancia con

la serie de reformas aplicadas para atraer la inversión extranjera, se sucedió la privatización de ZCCM. La injerencia de estas reformas fue de tal magnitud que, a fin de entregar de manera más acelerada los recursos estatales, la venta de la empresa se hizo fraccionándola en paquete separados clasificados de la A a la J, en donde a los bloques que resultaban menos atractivos a los ojos inversores se les adicionaba una serie de "activos" adicionales con el fin de mejorar su precio (Kaunda, 2002). Dentro de este mismo marco, el análisis de Meller & Simpasa (2011) detalla que, conjuntamente con la pérdida de la mayoría accionaria en las empresas mineras, en el sector del cobre se aplicaron una serie de reformas conforme los propósitos generales de la década, entre ellas: i) los impuestos corporativos se situaron alrededor del 25%, 10 puntos porcentuales por debajo de los establecidos en los demás sectores (minoritarios), ii) la tasa de regalías alcanzó un máximo del 3% (en relación al 2-5% hasta el 10% en ciertas economías en desarrollo) y, en el caso de las nuevas empresas mineras, de tan solo el 0,6%; iii) al igual que en los casos presentados con anterioridad, se eximió a las firmas de pagar derechos a la importación, iv) los dividendos no estaban alcanzados por impuestos, v) 100% de deducción de los gastos de capital para las nuevas empresas mineras propietarias.

Sin embargo, y en función de las severas consecuencias de la reglamentación establecida en el Acta de Minas y Minerales de 1995 detallada con anterioridad, el gobierno de Zambia decidió en 2008 encarar una serie de modificaciones a fin de comenzar a recuperar los ingresos fiscales, principalmente del sector del cobre, que llegaron a alcanzar tan solo el 1% entre 2004-2007 (Afari-Gyan, 2009). En este sentido, incrementó la tasa a los ingresos corporativos al 30% y la tasa de regalías del 0,6% al 3% para nuevas firmas, entre las principales.

Visto desde la perspectiva del aporte que, en los casos africanos estudiados, la minería realizó al desarrollo nacional, en ninguno de los casos resultó positivo. Más bien, en estos países extremadamente dependientes de los ingresos derivados de la explotación de los recursos minerales, las decisiones en contra de los intereses nacionales en el ámbito normativo del sector minero, incluso resultaron en un profundo deterioro de la condición de vida de la mayor parte de sus poblaciones, tal como retrata Dansereau (2005), *"Increased foreign direct investment in Africa's extractive sector has not contributed to poverty reduction (...). In fact, it has made [this condition] worse, including contributing to further social conflicts resulting from the denial of extractive sector wealth, destruction of sources of livelihood, dislocation and displacement."* Dansereau (2005, pp. 52).
A diferencia de lo acontecido en los países ya estudiados del África Sub-Sahariana, un número considerable de investigaciones pareciera coincidir en que los casos de Sudáfrica[124] y Botsuana resultan excepciones a la regla (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002; Ayree, 2000; Iimi, 2007). En efecto, los dos casos comparten un denominador común, i.e., el establecimiento de una sociedad entre capital nacional y privado.

Antes de su independencia en 1966, Botsuana era uno de los países más pobres del mundo, carente de infraestructura y extremadamente dependiente del sector agrícola (Harvet & Lewis, 1990). Sin embargo, como señala Simphambe (2007), el descubrimiento de diamantes a principios de los 70, no solo transformó al país en el principal exportador mundial de diamantes sino que además permitió que, para 1985/86, el PBI en términos reales se multiplicara en tres veces. Por otra parte, también le permitió retener una buena parte de los recursos generales en las arcas públicas, lo que fue fundamental para mejorar el nivel de vida de su población, e.g., Botsuana logró alcanzar uno de los niveles educativos más elevados de la región. En efecto, la generación de recursos fiscales a través de la minería se convirtió en el punto central en la política minera del país, siendo que los enlaces productivos no lograron desarrollarse (Iimi, 2007).

Según la literatura (Ture, 2007), Botsuana es considerado un país modelo en el manejo de los ingresos del sector extractivo. En este contexto, el gobierno logró atraer los recursos mediante el manejo exitoso de un esquema de propiedad basado en grandes Joint-Ventures entre capital privado y público. Al

124 Si bien no fue el país que más flujos de inversión extranjera recibió, constituye un caso que merece la atención.

tiempo que otros países de la región nacionalizaban el sector, la industria minera del país se conformaba de dos grandes empresas conjuntas, i.e., Debswana (en 1969 se constituyó bajo este esquema con la compañía sudafricana De Beers) y Bamangwato Concessions Limited (en 1956 con capital canadiense). Como indica Ture (2007), el gobierno le exige a los capitales extranjeros participación en el capital así como representación en el directorio, aunque la cuestión operativa queda relegada a la contraparte privada. Si bien en el caso de Bamangwato el gobierno solo posee el 15%, en Debswana, la firma más importante del país, tiene el 50% de la participación, lo que le permite formar parte de la toma de decisiones. Por otra parte, el gobierno también tiene reservado legalmente el derecho a adquirir participación de hasta un 15% en cada nuevo proyecto minero. En cuanto a la cuestión fiscal, la tasa de impuesto a la renta generada es progresiva, variando del 25 al 50%, en función del ratio de ganancias de la compañía.

Sudáfrica, por su parte, constituye dentro de los casos analizados uno muy particular, ya que la minería no solamente delimitó la estructura productiva sino también la estructura social. Como describe Wilson (2001) en un estudio muy pormenorizado respecto al impacto de la minería en la conformación de la sociedad sudafricana, a partir del descubrimiento de diamantes en 1866 en Kimberley y el de depósitos de oro en la región de Witwatersrand a manos de los británicos, y hasta la finalización del apartheid en 1992, la minería en Sudáfrica era símbolo de producción y al mismo tiempo de pobreza, segregación racial y desempleo. Las condiciones laborales deplorables a las que estaban expuestos los trabajadores negros (para 1980 la minería tenía alrededor de 550.000 trabajadores empleados), sumado a un marco normativo endeble impedían el usufructo de los recursos mineros a favor de la población. Hasta 1990, de hecho, las principales empresas que dominaban el sector estaban en manos extranjeras (Antin, 2013).

Para 1998, luego de algunos años de revisión de la normativa minera, se publica el denominado "White Paper of Minerals and Mining Policy", que dio lugar al MPRDA en 2002 (Mineral and Petroleum Resources Development Act). Como indica Ture (2007), a partir de allí el país se convirtió en un modelo a seguir para el resto de los países africanos (véase Campbell 2008 sobre las reformas impulsadas en los últimos años por varios países de la región sub-sahariana) en términos de legislación del sector minero. Los derechos mineros correspondían ahora únicamente al estado, y ya no a empresas o individuos, al tiempo que, se permitía la inversión extranjera directa pero bajo propiedad estatal. Las empresas que para ese entonces eran estatales (Eskom, Transnet y Denel) lo seguirían siendo, pero el sector privado extranjero tenía la posibilidad de financiar y operar una parte de esa estructura pública solo bajo un esquema de Joint-Venture, que además incluyeras las denominadas BEE (Black Empowerment Enterprises) (Danserau, 2005, Mail y Guardian, 2004). Por otra parte, y como señalan Walker y Jourdan (2003), se diseñó una política industrial apoyada en una "Estrategia de Producción Integrada", tendiente a fortalecer los enlaces productivos mediante la promoción de las empresas de la minería agua abajo (las dedicadas al tratamiento de minerales). Como consecuencia de estas políticas, hoy en día Sudáfrica pertenece al selecto grupo, junto con Brasil, Rusia y Ucrania, de países exportadores netos tanto de minerales primarios como secundarios (Schaffartzik et al., 2016). En efecto, la nueva legislación minera que obligaba a la mayor participación del sector público en los ingresos derivados de los recursos minerales, condujo a que efectivamente el Estado sudafricano pudiera incrementar notoriamente sus ingresos fiscales mediante el aumento de la presión tributaria y un nueva régimen de regalías (Cawood y Oshokoya, 2013).

Como fue señalado con anterioridad, la otra región que vio fuertemente incrementada la inversión en el sector minero fue Latinoamérica, en especial, Brasil, México, Colombia, Argentina, Chile, Perú, Bolivia (Schaffartzik et al., 2016). Dentro de este conjunto de países, los últimos tres resultan casos sumamente interesantes de estudiar, en tanto que tuvieron importantes reformas en sus códigos de minería y leyes complementarias, pero con impactos muy diversos. Estos tres países, al igual que varios de los analizados previamente, vivieron procesos de nacionalización para los años sesenta y setenta, para luego acoplarse a la nueva ola de privatizaciones, aunque como se verá, con rasgos marcadamente diferentes.

En efecto, el Estado dejó de ejercer un rol activo como participante y empresario (como en Bolivia y Perú), para pasar a ser un simple "regulador" (Bastida, Irarrázabal y Labó, 2005).

Al respecto de la experiencia vivida por Perú, Damonte (2014) advierte que el modelo neoliberal de fines del siglo pasado, y sin cambios sustanciales en esta nueva era (Gudynas, 2009), no ha podido modificar sustancialmente las desigualdades económicas, incluso tampoco ha corregido las diferencias que presentan las regiones del interior, en especial las afectadas a la gran minería[125]. En lo particular, en el caso peruano pueden distinguirse varias etapas en cuanto al marco legal del sector minero, que resulta fundamentalmente para comprender los impactos de dicho sector en la economía nacional. En este sentido, el estudio realizado por Glave y Kuramoto (2007) ofrece una buena aproximación. Como señalan, ya desde temprano con la puesta en marcha del Código de Minería de 1950, el sector minero peruano se volcaba hacia la búsqueda de inversión extranjera de gran magnitud, situación que se vio reflejada en el inicio de operaciones de la gran mina de Toquepala en 1960 a cargo de la minera multinacional Southern Perú Cooper Corporation (de capital norteamericano), considerada por aquel entonces una de las más importantes a nivel global. No obstante, más allá de este proyecto, la inversión extranjera se consideraba no había cumplido las expectativas, y para 1973 (con gobierno militar), se decidió la expropiación y nacionalización de las operaciones mineras y petroleras (que para ese entonces estaban en manos privadas), a exceptuar de las que estaban bajo la gestión de Southern Perú (véase el Decreto Ley 17792 de 1969).Cabe destacar que previo a la nacionalización, el sector estaba dominado por la gran minería de capital extranjero, que además abarcaba a la corporación Cerro de Pasco (hoy CentroMin) y a Marcona Mining (hoy Hierro Perú) y al sector de pequeña mediana escala (bajo dominio de EE.UU, Japón y Francia) (véase Kruijt & Vellinga, 1977). Así, los proyectos de gran minería de Tintaya y Cerro Verde (1976), como la construcción de las refinerías de Ilo (1976) y Cajamarquilla (1980) pasaron a la órbita pública (caducaron más de 4000 concesiones), bajo el control de Minero Perú, quien además tenía la administración de la comercialización de minerales. Por otra parte, el empresario nacional que comenzó a dominar la mediana minería con fuerza desde la nacionalización, ejercía un impacto positivo sobre la estructura del sector, *"Durante esa misma época, los grupos empresariales nacionales que conducían la pequeña y mediana minería consolidaron su posición. Entre 1967 y 1979, los activos fijos netos de depreciación de la mediana minería crecieron 274%, y su financiación provino principalmente de utilidades retenidas"* Glave & Kuramoto (2007, pp. 137)

Al igual que en el caso de Zambia, aunque en este caso con la pujante minería mediana, la nacionalización mostraba signos de fortaleza. Sin embargo, la fuerte caída del precio del cobre (principal recurso de la gran minería- Southern Perú), derrumbó al sector, provocando el cierre de minas, y dando lugar al espacio necesario para las reformas de los años subsiguientes.Ya con la Ley General de Minería de 1981 (que volvía a traer inversión extranjera) y, fundamentalmente, con la Ley de Promoción de Inversiones en el Sector Minero de noviembre de 1991 -decreto legislativo 708-, todo ello consolidado en la Ley General de Minería de 1992, el control público sobre el sector desapareció por completo. Como indica Morales (1994), ya con el Decreto Legislativo 109 (contemplado en la reforma del 81), el monopolio de la comercialización de minerales se había eliminado, aunque igual seguían conservándose aspectos como la obligación de las empresas mineras a vender, en primera instancia, a las refinerías nacionales. Pero ya con los cambios de la década siguiente, se contemplaron cambios muy bruscos y se entregaron fuertes garantías a favor del capital transnacional. Además de la privatización del derecho a la explotación de los yacimientos existentes como del derechos de explotación de los nuevos, se contempló, e.g., libertad de remisión de utilidades y libre disponibilidad de moneda extranjera; libre comercialización interna y externa; estabilidad fiscal (Fujimori firmó un acuerdo por el cual el estado renunciaba a modificar la presión tributaria sin previa aprobación de las firmas); además de algunos incentivos fiscales (e.g., sólo se pagaba impuesto a la renta del 30% ya que no había pago de regalías;

125 Según el autor, el canon minero existente en Perú (Ley del Canon 27.506 de julio de 2001), que equivalente al 50% de los fondos recaudados por el Estado en concepto de impuesto a la renta de tercera categoría de las empresas mineras, es distribuido regionalmente - en particular hacia las zonas mineras- no ha presentado demasiada evidencia de contribuir positivamente al desarrollo (véase también Arellano-Yanguas, 2011). En efecto, la recaudación del canon empieza una vez que la empresa recupera su inversión inicial (véase Glave & Kuramoto, 2007)

recién se estableció bajo Ley 28.258 del 2004, aunque al aplicarse sobre el valor de ventas y por escalas, y no sobre lo producido, termina beneficiando a las empresas mineras (Glave & Kuramoto, 2007)[126]) y medidas de flexibilización laboral como la eliminación de la seguridad laboral y la implementación de sistemas laborales empresariales más flexibles y tercerizados (Damonte, 2008, 2014).

Como evidencia de la magnitud del proceso de privatización, Campodónico Sánchez (1999) relata que, para principios de la década de 1990, la gran minería peruana estaba compuesta -como ya fue mencionado- por una única empresa privada, Southern Perú -cuya última gran inversión había sido en 1976 con la apertura de la mina Cuajone- y otras dos compañías que habían sido estatizadas a mediados de los 70, Marcona Mining y Cerro de Pasco Corporation, siendo esta última pieza fundamental ya que le otorgaba al estado el monopolio de la refinación del cobre. Sin embargo, y a pesar de los intentos de salvar la propiedad pública ante la inminente crisis de rentabilidad (señalan Glave y Kuramoto (2007) que a fines de los 80 se creó el Fondo de Consolidación Minera con 120 millones de USD y el Banco Minero otorgó líneas de crédito muy favorables por 40 millones de dólares), para 1999 la gran minería (que no solo comprendía las operaciones mineras sino también rutas, puertos, plantas eléctricas, ferrocarriles, entre otros), que concentraba el 75% de los activos del sector minero, pertenecía íntegramente a capital extranjero, i.e., además de Southern Cooper, Centromin-Perú (complejo polimetálico metalúrgico perteneciente de Doe Run, EE.UU., 1997), Cerro Verde privatizado en 1993 por Cyprus Amax (EE.UU), Tintaya, privatizada en 1994 por BHP (Australia), Hierro Perú, privatizada en 1992 por Shougang Corporation de China, Yanacocha, de Newmont Mining (EE.UU) y Pierina (Barrick gold, EE.UU).

Como era de esperar, las reformas aplicadas no tuvieron ningún resultado positivo, ni en términos de diversificación económica ni en términos de mejoramiento de los indicadores de bienestar. Más bien, trajeron una serie de consecuencias muy perjudiciales para la población peruana, como se presenta *"Beginning in the early 1990s, government health, education, and social service programs were radically reduced or eliminated in line with the `shock therapy' directives. Consequently, unemployment increased dramatically and consumer prices skyrocketed. For example, in the early 1990s prices for gasoline rose by 3000%; electricity by 5300%; and water and telephone services by 1300% as government subsidies were eliminated and the currency rapidly devalued. Overall, despite some advances in economic growth and increasingly positive assessments of macroeconomic growth rates in the country, poverty rates have either declined very little."* Bury (2004, pp. 223-224)

Para el caso de Bolivia también pueden observarse patrones similares, principalmente en lo que respecta a la intensidad del fenómeno privatista. Desde principios del siglo pasado la minería estañífera de capital extranjero (empresa William Harvey) dominaba el centro de la escena (Mitre, 1993). Ante los signos de agotamiento y frente a las desigualdades, en 1952 comenzó un fuerte proceso de nacionalización (la tres empresas más grandes), que dio lugar a la creación de la Corporación Minera Boliviana (COMIBOL), controlante del 75% de la industria minera nacional además de constituirse como la fuente primordial de ingreso nacional (Devisscher, 2008). Como además señalan Morales y Evia (1995), a este proceso formó parte de uno más amplio que incluía la diversificación productiva (encadenamientos) y una fuerte presión tributaria directa sobre el sector minero, cuya consecuencia fue el crecimiento de un sector pujante de minería mediana. Sin embargo, la crisis del estaño de 1985, sumado a la falta de inversión y el agotamiento de los yacimientos de COMIBOL (los estudios de prospección se habían quedado en la etapa de exploración), generaron la peor crisis minera que se tenga registro en el país. En este escenario, la privatización de los recursos naturales resultó sin precedentes (Aillón, 2007).

En el período de 1982 a 1985, Bolivia entró en un proceso de fuerte ajuste, cristalizado en el Decreto Supremo 21.060, en el cual el sector minero no quedó ajeno. La denominada "Nueva Minería" quedó plasmada fundamentalmente en los fuertes cambios legales de los decretos de 1985 sobre levantamiento

126 La Ley 28.258 del 2004 establece la regalía minera pagada sobre el valor del concentrado, marcando un rango del 0% (pequeños productores y mineros artesanales están exentos) al 3% (valor que pagan solo las empresas que tienen exceso de USD 120 millones anuales (véase artículos 9 y 32, sobre rangos y usos de la regalía minera).

de áreas de reserva fiscal y en la ley 1243 del año 1991, denominada Ley de Actualización del Código de Minería, reemplazante del Código de Minería Ley 1.777 del año 1997. Como indican Morales y Evia (1995), hasta el período anterior a las modificaciones (1985), el 80% de las áreas que contenían riqueza mineral estaban reservadas para la explotación por parte de COMIBOL (lo que se denomina de reserva fiscal), en las diferentes modalidades (por sí misma, arrendamiento o contratos de operación). Sin embargo, con el artículo 53 del decreto de 1985 se estableció el levantamiento de todas las áreas (excepto las pocas especificadas) de reserva fiscal, permitiendo de este modo que la explotación pudiese ser efectuada por empresas privadas de capital extranjero. Por otra parte, y con respecto a la tributación, se estableció un sistema de impuestos sobre utilidades (artículo 38 ley 843 de 1986).

Para entrados los 2000 las situación del sector minero boliviano era crítica. Dentro de este marco, en el año 2014 se promulgó la nueva Ley de Minería, tendiente a recuperar el control del estado sobre los recursos minerales. Como principales cambios, estableció que solamente el estado boliviano tiene la administración de las concesiones, de modo que COMIBOL es el único actor habilitado para cerrar acuerdos con privados en cuanto a la explotación de yacimientos. De este modo, se eliminó el sistema de concesiones libres vigente, modificándolo a uno de contrato minero y licencias. Asimismo, la Ley 535-2014 establece, en contraposición a lo vigente en 1997, que resultan prioritario para el desarrollo de la actividad minera tanto la industrialización minero metalúrgica así como la investigación, formación y desarrollo tecnológico basada en recursos minerales (art.6), permitiendo así que, por lo establecido en el artículo 9, las entidades bancarias estatales concedan créditos en condiciones más favorables a las vigentes para las actividades relacionadas con la transformación industrial de minerales y metales explotados de COMIBOL. Por otra parte, el estado también se reserva (art.26) la explotación de minerales estratégicos fundamentales para el desarrollo como el Litio y el Potasio (solamente pueden explotarlos empresas mineras públicas). Asimismo, fueron adoptadas otras medidas derivadas de las rentas de la explotación mineral, que conjuntamente a estas modificaciones tuvieron efectos positivos sobre la redistribución del ingreso, tales como, la puesta en marcha en 2006 del programa social Bono Bolivia Digna y el Bono Juancito Pinto (Hinojosa, 2011).

Frente a las frustrantes experiencias atravesadas hacia fines del siglo pasado tanto por Bolivia como por Perú, puede contraponerse el ejemplo de Chile. Para 1880, el sector minero chileno del cobre superaba al de los Estados Unidos, no solo en volumen de producción sino incluso en sofisticación tecnológica. Sin embargo, la volatilidad en los precios minerales tuvo un efecto diferenciado en ambos países. Como señala Wright y Czelusta (2003), mientras que las grandes empresas mineras de Estados Unidos enfrentaron la crisis encarando nuevos proyectos e invirtiendo en la creación de infraestructura propia (como la creación de Guggenheim en México e incluso en Chile, con Anaconda), los chilenos, por el contrario, desalentaron la inversión en nuevos descubrimientos y la adopción tecnológica, lo que los condujo no solamente a perder la posición dominante para principios del siglo pasado sino también a quedar relegado en el liderazgo de la innovación. De hecho, como señala Meller (1991), recién para entrada la década de1950 Chile comenzó a impulsar la formación de profesionales técnicos en el área de la minería (como indica Maloney, 2002, recién en 1955 fue creado el Departamento del Cobre como ente encargado de regular las operaciones del cobre para entonces a manos norteamericanas). Como retrata Maloney (2002), para 1920, Australia superaba en alrededor de cinco veces el número de graduados en ciencias duras vinculadas al sector que Chile. De hecho, el mayor número de técnicos que trabajan en la minería local provenían tanto de EE.UU. como de Francia. En efecto, y desde la visión de buena parte de la literatura (véase Arellano, 2012), esa brecha tecnológica y de conocimiento es uno de los causales principales que nuevas e importantes explotaciones de gran minería como las de Chuquicamata (1904) y El Teniente (1911) fueran realizadas mediante capitales y tecnologías norteamericanas. Más adelante en el tiempo, Collier y Sater (1996) también atribuyeron el descubrimiento hacia 1980 del reservorio chileno -La Escondida-, por parte de la empresa australiana BHP, a las persistentes dificultades en la adopción de nuevas tecnologías.

No obstante, si bien la brecha tecnológica pudo haberse constituido como causal fundamental del avance del capital, en especial norteamericano, hacia fines del siglo XIX y hasta mediados del siglo pasado, lo cierto es que hacia fines de 1980, Chile no estuvo ajeno a las políticas de corte privatista y liberal aplicadas en los sectores mineros de las economías emergentes. Al igual que en todos los casos analizados, la etapa de nacionalización constituyó la antesala de las reformas. Hacia 1976, y mediante el Decreto Ley 1350, fue creada formalmente Codelco, el primer y mayor conglomerado de empresas de propiedad pública de la gran minería del cobre existente en Chile y a nivel global, conformado por las entonces nacionalizadas minas de Chuqimacata, Exotica, El Salvador, Andina y El Teniente. Sin embargo, y a pesar de que para aquel entonces casi la totalidad de la actividad minera era llevada a cabo por Codelco, desde 1974, señala Lagos (1997), con la sanción del Decreto Ley 600 -bajo gobierno militar- que incentivaba fuertemente la entrada de inversión extranjera mediante el establecimiento de principios tales como la no discriminación de tratamiento entre capitales foráneos y locales, la disminución de la injerencia del estado sobre el destino de las inversiones mineras, la eliminación del riesgo de expropiación, la repatriación de ganancias sin límites luego del año, la exención al pago del IVA a las importaciones de equipos, entre otros, comenzó a discutirse los destinos de esta gran empresa. Sin embargo, y a pesar de los defensores de la privatización como parte de un plan integral mayor, la sanción de la Ley 1167 fue definitoria para que terminara por triunfar el frente estatistas, además de por la presión ejercida por importantes sectores del gobierno militar. No obstante, y si bien hasta 1988 la inversión de Codelco superó la extranjera, para entrados los 90 la situación comenzó a revertirse, con un considerable aumento de la inversión extranjera focalizada en la exploración y descubrimiento de nuevos depósitos, como el ya citado de La Escondida. (Meller y Simpasa, 2011 indican que entre 1988 y 2002 la inversión extranjera en cobre fue aproximadamente de 1 billón de dólares anual, mientras que la de CODELCO de menos de la mitad).

Por otra parte, la sanción de la Ley de Minería de 1982 (véase Vivanco, 1986), a lo ya definido en el Decreto Ley 600, también agregó el concepto de concesión plena (ver art.22) y hasta permitió la eventual creación de cuentas off-shore para mantener las ganancias en el exterior. En cuestión tributaria, se estableció el pago del impuesto a los ingresos de todas las compañías chilenas del 15% (en 1999, para 2004 ascendió al 17%), y para el caso puntual de las empresas foráneas, el pago adicional de un gravamen a la remisión de utilidades así como la obligación de pagar el 35% sobre los ingresos, donde un 15% corresponde a la compañía y el otro 20% se grava sobre los accionistas.

Como señala Campodónico Sánchez (2008), la captación por parte del estado de buena parte de los recursos generados en la actividad minera, se debió fundamentalmente a la conservación de Codelco y, desde el 2003, por la fuertísima recuperación de la inversión estatal[127] (véase Meller y Simpasa, 2011). En efecto, no solamente la empresa transfiere un cuantioso monto en concepto de ingresos no tributarios, tales como dividendos y lo establecido en la Ley Reservada para las FF.AA. (retenciones del 10% a las exportaciones), sino además que lidera la tributación en concepto de impuesto a la renta, superando ampliamente a lo generado por las empresas privadas (entre 2005 y 2014 Codelco duplicó los recursos entregados al Estado por tonelada de cobre fino producido en comparación a sus pares privadas, véase Mautz, 2016). Por otra parte, desde el año 2005, el estado aumentó la presión tributaria, sancionando la Ley de Regalías.

Si bien Chile ha generado una política deliberada de atracción de inversión extranjera, el modo de administración el grado de involucramiento del sector público en la actividad minera difirió notablemente de los casos de Bolivia (al menos hasta 2006) y Perú. De hecho, y como señala Mautz (2016), el consenso (tanto social como en la esfera política) respecto a la necesidad de contar con empresas públicas en el sector minero ha sido generalizado y sostenido. Reflejo de esto lo constituye la amplia adhesión a la sanción de la Ley 20.790 en el año 2014, que permitía la capitalización de Codelco hasta un monto de 4 millones de dólares en un período de 4 años. Y, como precisa el autor y fue ya marcado

127 En el sector del cobre, en 1999 la inversión pública era el 27% de la privada, mientras que para 2009, representaba el 85% y el 47% de la inversión minera total en Chile.

con anterioridad, el rol que cumple este gran conglomerado no solo importa en términos de recursos fiscales sino además porque aporta más en términos comparativos a la minería privada en concepto de enlaces productivos hacia atrás y hacia adelante. En otros términos, se precisa que, para el 2016, 5 de las 7 fundiciones a nivel nacional son de propiedad estatal, lo que implica que la mayor parte del cobre que es utilizado en la producción industrial está en manos del Estado. Además, desde 1942, la legislación chilena obliga a todas las empresas que producen cobre -hoy forma parte 11 compañías oferentes- (mediante la Ley de Reserva del Cobre") a reservar la porción que de este mineral requiera la industria manufacturera para su procesamiento.

Como puede observarse, lo referido a las exenciones e incentivos fiscales, y el modo de administración de las concesiones no difirió tanto entre los tres casos hacia los años de la gran privatización (a diferencia que Bolivia es el único país que ha cambiado recientemente su código minero desde los 2000), no obstante Chile tuvo la particularidad que logró retener a la principal empresa productora de cobre del país, que entre otras cosas ha utilizado el Fondo de Estabilidad Económico y Social, y el Fondo para la Beca Chilena Bicentenaria para el desarrollo del Capital Humano tendiente a la formación de especialistas en áreas vinculadas a la ciencia y la tecnología, entre ellos, de técnicos en materia minera.

III.- Conclusión

Tal como puede apreciarse del análisis realizado, la actividad minera no constituye, en todos los casos, una maldición. Por el contrario, países mineros de los más industrializados han diseñado planes de desarrollo amplios en donde los recursos minerales han ocupado sin lugar a dudas un rol central. No obstante, buena parte de los países mineros localizados en Latinoamérica y África Sub-Sahariana no han corrido el mismo destino. En este sentido, es posible extraer de los casos estudiados ciertos patrones comunes a fin de diferenciar los impactos diferenciales de las diversas políticas aplicadas en el conjunto de los países mineros.

Más allá de los diferentes matices, queda claro que la adopción de un marco normativo favorable al interés nacional y consistente con una política de desarrollo resulta clave. Por otra parte, las evidencias demuestran que la falta de involucramiento del estado en la actividad minera en ningún caso otorga buenos resultados. En efecto, ya sea mediante la propiedad estatal de las principales empresas o en esquemas de mixtos de tipo Joint Venture (sin perder participación mayoritaria), el Estado debe estar en permanente estado de control e involucramiento. Por otra parte, las experiencias atravesadas por buena parte de los países subdesarrollados han demostrado que la reducción de la presión tributaria conjuntamente con la privatización, como modo de intentar captar inversión extranjera directa, no han resultado en ningún beneficio para los países receptores.

En efecto, los gobiernos no deben perder el control sobre los ingresos que genera la minería, al tiempo que deben poner en marcha paulatinamente políticas que tiendan a la diversificación productiva. En efecto, deben apoyarse en la minería (ya sea en el enlace fiscal como productivo, o ambos) como parte de un proyecto de desarrollo más amplio.

IV.- Referencias bibliográficas

- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2002). An african success story: Botswana.
- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J., & Thaicharoen, Y. (2003). Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth. Journal of monetary economics, 50(1), 49-123.
- Afari-Gyan, N. A. (2009). The Global Economic Crisis, Funding Public Services in Africa, and Concessions in the Mining Sector: The Case of Zambia. Broken Promises: A G-20 Summit Report by Global Trade Alert, London, CEPR and Global Trade Alert. Available at: http://www. global-tradealert. org/sites/default/files/afari-gyan. pdf.

- Ahammad, H., & Clements, K. W (1999). What does minerals growth mean to Western Australia?. Resources Policy, 25(1), 1-14.
- Aillón, L. O. (2006). Hacia una caracterización del gobierno de Evo Morales. OSAL (Observatorio Social de América Latina)(Buenos Aires), (19).
- Alden, C. (2007). China in Africa: Partner, competitor or hegemon?. London, New York and Cape Town: Zed and David Philip.
- Alexeev, M., & Conrad, R. (2009). The elusive curse of oil. The Review of Economics and Statistics, 91(3), 586-598.
- Alichi, A., & Arezki, R. (2012). An alternative explanation for the resource curse: the income effect channel. Applied Economics, 44(22), 2881-2894.
- American Resource Abundance, Industrial and Corporate Change6: 203-245.
- And the Natural Resource Curse, CEPR DP6513, October.
- Antin, D. (2013). The South African Mining Sector: An Industry at a Crossroads. Economic Report South Africa.
- Arellano, J. P. (2012). El Cobre como palanca de desarrollo para Chile. Centro de Estudios Públicos, 127(1).
- Aryee, B.N.A., 2000. Ghana as a gold producer — the prospects. African Mining Conference/ INDABA 2000, Cape Town, South Africa. International Investment Conferences, Inc.
- Auty, R. M. (1994). Industrial policy reform in six large newly industrializing countries: The resource curse thesis. World development, 22(1), 11-26.
- Auty, R. M. (2001). Resource abundance and economic development. Oxford University Press.
- Auty, R. M., & Gelb, A. H. (2001). Political economy of resource-abundant states. Resource abundance and economic development, 126-44.
- Baland, J. M., & Francois, P. (2000). Rent-seeking and resource booms. Journal of Development Economics, 61(2), 527-542.
- Baldwin, R. E. (1963). Export technology and development from a subsistence level. The Economic Journal, 73(289), 80-92.
- Bastida, E., Irarrázabal, R., & Labó, R. (2005). Mining investment and policy developments: Argentina, Chile and Peru. Centre for Energy, Petroleum and Mineral Law & Policy Internet Journal, 16.
- Bebbington, A., Hinojosa, L., Bebbington, D. H., Burneo, M. L., & Warnaars, X. (2008). Contention and ambiguity: Mining and the possibilities of development. Development and Change, 39(6), 887-914.
- Behrman, J. R. (1987). Commodity price instability and economic goal attainment in developing countries. World Development, 15(5), 559-573.
- Besada, H., & Martin, P. (2013). Mining Codes in Africa: Challenges and Canada's Position. Canada Among Nations, 2103, 153-67.
- Bostock, M., & Harvey, C. (1972). Economic Independence and Zambian Copper. New York.
- Brautigam, D. (2009). The dragon's gift: the real story of China in Africa. Oxford University Press.
- Bravo-Ortega, C., & De Gregorio, J. (2007). The relative richness of the poor? Natural resources, human capital, and economic growth. Lederman and Maloney, 71-103.
- Brunnschweiler, C. N. (2008). Cursing the blessings? Natural resource abundance, institutions, and economic growth. World development, 36(3), 399-419.
- Brunnschweiler, C. N., & Bulte, E. H. (2008). The resource curse revisited and revised: A tale of paradoxes and red herrings. Journal of environmental economics and management, 55(3), 248-264.
- Bruno, M., & Sachs, J. (1982). Energy and resource allocation: a dynamic model of the "Dutch Disease". The Review of Economic Studies, 49(5), 845-859.
- Bulte, E. H., Damania, R., & Deacon, R. T. (2005). Resource intensity, institutions, and development. World development, 33(7), 1029-1044.
- Cai, Hongbin, Tresman, Daniel, 2005. Does competition for capital discipline governments? Decentralization, globalization, and public policy. American Economic Review 95 (3), 817–830.
- Campbell, B. (2003). African mining codes questioned. Mining Journal, 14, 106-109.

- Campbell, B. (2003). Factoring in governance is not enough. Mining codes in Africa, policy reform and corporate responsibility. Minerals & Energy-Raw Materials Report, 18(3), 2-13.
- Campbell, B. (2008). Regulation & legitimacy in the mining industry in Africa: where does Canada stand?. Review of African Political Economy, 35(117), 367-385.
- Campbell, B. (2008). Regulation & legitimacy in the mining industry in Africa: where does Canada stand?. Review of African Political Economy, 35(117), 367-385.
- Campodónico Sánchez, H. (2008). Renta petrolera y minera en países seleccionados de América Latina.
- Canada. Natural Resources Canada. (2002). A history of mining and mineral exploration in Canada and outlook for the future. Natural Resources Canada.
- Carmody, P., & Taylor, I. (2009). Flexigemony and Force in China's Geo-economic Strategy in Africa: Sudan and Zambia Compared. Institute for International Integration Studies Discussion Paper, 27, 1-21.
- Cawood, F.T., & Oshokoya, O. P. (2013). Considerations for the resource nationalism debate: a plausible way forward for mining taxation in South Africa. Journal of the Southern African Institute of Mining and Metallurgy, 113(1), 53-59.
- Chatterji, Monojit and Price, Simon (2008) "Unions, Dutch disease and unemployment". OxfordEconomic Papers, 40(2): 302-321.
- Clements, K. W., & Greig Robert, A. (1994). Modeling Large Resource Development Projects in an Open Economy: The Case of Australia's North West Shelf Gas Project. Uni of WA Department of Economics.
- Collier, S., & Sater, W. F. (1996). A History of Chile. Cambridge: Cambridge latin American Studies.
- Contracts: Take-or-Pay Provisions for Natural Gas," American Economic Review 75,
- Corden, W. M. (1981). The exchange rate, monetary policy and North Sea oil: the economic theory of the squeeze on tradeables. Oxford Economic Papers, 33, 23-46.
- Corden, W. M. (1984). Booming sector and Dutch disease economics: survey and consolidation. oxford economic Papers, 36(3), 359-380.
- Corden, W. M. (2012). Dutch disease in Australia: policy options for a three-speed economy. Australian Economic Review, 45(3), 290-304.
- Corden, W. M., & Neary, J. P. (1982). Booming sector and de-industrialisation in a small open economy. The economic journal, 92(368), 825-848.
- Correa Mautz, F. (2016). Encadenamientos productivos desde la minería de Chile.
- Cuddington, J. T. (1992). Long-run trends in 26 primary commodity prices: A disaggregated look at the Prebisch-Singer hypothesis. Journal of Development Economics, 39(2), 207-227.
- Damonte, G. (2008). Industrias extractivas, agricultura y uso de recursos naturales: el caso de la gran minería en el Perú. Perú: el problema agrario en debate. SEPIA XII. Eds. G. Damonte, B. Fulcrand and R. Gómez, 19-77.
- Damonte, G. (2014). El modelo extractivo peruano: discursos, políticas y la reproducción de desigualdades sociales. En Gobel y Ulloa (Ed Ed., Extractivismo minero en Colombia y América Latina.
- Dansereau, S. (2005). Win-win or new imperialism? Public-private partnerships in Africa mining. Review of African Political Economy, 32(103), 47-62.
- David, Paul A., and Gavin Wright (1997). "Increasing Returns and the Genesis of
- Davis, G. A. (1995). Learning to love the Dutch disease: Evidence from the mineral economies. World development, 23(10), 1765-1779.
- Davis, G.A., & Tilton, J. E. (2002). Should developing countries renounce mining? A perspective on the debate. Colorado School of Mines. Available from www. icmm. com.
- Davis, G. A., & Tilton, J. E. (2005, August). The resource curse. In Natural resources forum (Vol. 29, No. 3, pp. 233-242). Blackwell Publishing, Ltd..
- Dawe, D. (1996). A new look at the effects of export instability on investment and growth. World Development, 24(12), 1905-1914.

- De Ferranti, D., Perry, G. E., Lederman, D., & Maloney, W F. (2002). Trade and Job Quality.
- De Ferranti, D., Perry, G., Lederman, D. y Maloney, V. (2002). From Natural Resources to the Knowledge Economy. World Bank Latin American and Caribbean Studies, Washington, DC (1996), Global Economic Prospects and the Developing Countries, Washington, DC.
- Devisscher, T. (2008). Cinco siglos de acumulación de costos socio–ambientales: La actividad minera en Bolivia. PNUD, La Paz.
- Diakosavvas, D., & Scandizzo, P. L. (1991). Trends in the terms of trade of primary commodities, 1900-1982: the controversy and its origins. Economic Development and Cultural Change, 39(2), 231-264.
- Ding, N., & Field, B. C. (2005). Natural resource abundance and economic growths. Land Economics, 81(4), 496-502.
- Duncan, T., & Fogarty, J. (1984). Australia and Argentina: on parallel paths. Melbourne University.
- Edwards, S., & Aoki, M. (1983). Oil export boom and Dutch-disease: A dynamic analysis. Resources and Energy, 5(3), 219-242.
- ELLMAN, M. (1981), "Natural Gas, Restructuring and Re-industrialisation: The Dutch Experience of Industrial Policy", in Barker, T. and Brailovsky, V (eds), Oil or Industry? London: Academic Press. Forsyth, P. J., & Kay, J. A. (1980). The economic implications of North Sea oil revenues. Fiscal Studies, 1(3), 1-28.
- Enders, K., & Herberg, H. (1983). The Dutch disease: causes, consequences, cures and calmatives. Weltwirtschaftliches Archiv, 119(3), 473-497.
- Fan, R., Fang, Y., & Park, S.Y. (2012). Resource abundance and economic growth in China. China Economic Review, 23(3), 704-719.
- Fang, H., Wu, J., & Zeng, C. (2009). Comparative study on efficiency performance of listed coal mining companies in China and the US. Energy Policy, 37(12), 5140-5148.
- Forsyth, P. J., & Kay, J. A. (1981). Oil revenues and manufacturing output. Fiscal Studies, 2(2), 9-17.
- Fosu, A. K., & Gyapong, A. (2011). Terms of trade and growth of resource economies: A tale of two countries. United Nations University, World Institute for Development Economics Research.
- Gajigo, O., Mutambatsere, E., & Mdiaye, G. (2012). Gold mining in Africa: Maximizing economic returns for countries (Vol. 147). Tunis, Tunisia: African Development Bank.
- Gelb, A. H. (1988). Oil windfalls: Blessing or curse?. Oxford University Press.
- Glave, M., & Kuramoto, J. (2007). La minería peruana: lo que sabemos y lo que aún nos falta por saber. Investigación, políticas y desarrollo en el Perú, 135-181.
- Gonzalez-Vicente, R. (2011). China's engagement in South America and Africa's extractive sectors: new perspectives for resource curse theories. The Pacific Review, 24(1), 65-87.
- Gordon, T., & Webber, J. R. (2008). Imperialism and resistance: Canadian mining companies in Latin America. Third World Quarterly, 29(1), 63-87.
- Gudynas, E. (2009). Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Extractivismo, política y sociedad, 187-225.
- Gupta, S., & Swenson, C. W (2003). Rent seeking by agents of the firm. Journal of Law and Economics, 46(1), 253-268.
- Gylfason, T. (2001). Natural resources, education, and economic development. European economic review, 45(4), 847-859.
- Gylfason, T. (2002). Natural resources and economic growth: what is the connection?. In Fostering Sustainable Growth in Ukraine (pp. 48-66). Physica-Verlag HD.
- Gylfason, T., Herbertsson, T. T., & Zoega, G. (1999). A mixed blessing. Macroeconomic dynamics, 3(02), 204-225.
- Harberger, A. C. (1983). Dutch disease—how much sickness, how much boon?. Resources and Energy, 5(1), 1-20.
- Harding, T., & Venables, A. J. (2010). Foreign exchange windfalls, imports and exports. Unpublished. University of Oxford.
- Harvey, C., Lewis, S. R., & Organisation for Economic Co-operation and Development. Development Centre. (1990). Policy choice and development performance in Botswana (p. 2). London: Macmillan.

- Hinojosa, L. (2011). Riqueza mineral y pobreza en los Andes. The European Journal of Development Research, 23(3), 488-504.
- Hirschman, A. O. (1958). The strategy of economic development (No. HD82 H49).
- Hirschman, A. O. (1981). Essays in trespassing. Cambridge Books.
- Humphreys, M., Sachs, J., & Stiglitz, J. E. (Eds.). (2007). Escaping the resource curse (pp. 11-13). New York: Columbia University Press.
- Iimi, A. (2007). Escaping from the Resource Curse: Evidence from Botswana and the Rest of the World. IMF Economic Review, 54(4), 663-699.
- Inkster, I. (1990). Mental capital: transfers of knowledge and technique in eighteenth century Europe. Journal of European Economic History, 19(2), 403.
- International Economics.
- Isham, J., Woolcock, M., Pritchett, L., & Busby, G. (2005). The varieties of resource experience: natural resource export structures and the political economy of economic growth. The World Bank Economic Review, 19(2), 141-174.
- Ismail, K. (2010). The Structural Manifestation of the'Dutch Disease': The Case of Oil Exporting Countries. IMF Working Papers, 1-36.
- July: 25–32.
- Kaunda, F. (2002). Selling the family silver. F. Kaunda.
- Krugman, P. (1987). The narrow moving band, the Dutch disease, and the competitive consequences of Mrs. Thatcher: Notes on trade in the presence of dynamic scale economies. Journal of development Economics, 27(1-2), 41-55.
- Kruijt, D., & Vellinga, M. (1977). The political economy of mining enclaves in Peru. Boletín de Estudios Latinoamericanos y del Caribe, (23), 97-126.
- Lagos, G. (1997). Developing national mining policies in Chile: 1974–1996. Resources Policy, 23(1), 51-69.
- Lei, Y., Cui, N., & Pan, D. (2013). Economic and social effects analysis of mineral development in China and policy implications. Resources Policy, 38(4), 448-457.
- Leite, C. A., & Weidmann, J. (1999). Does mother nature corrupt? Natural resources, corruption, and economic growth. Natural Resources, Corruption, and Economic Growth (June 1999). IMF Working Paper, (99/85).
- Leite, C., & Weidmann, J. (2002). Governance, Corruption, and Economic Performance. Washington, DC: International Monetary Fund, Ch. Does Mother Nature Corrupt-Natural Resources, Corruption, and Economic Growth.
- Lutz, M. (1994). The effects of volatility in the terms of trade on output growth: New evidence. World Development, 22(12), 1959-1975.
- Maloney, W F. (2002). Innovation and growth in resource rich countries (Vol. 148). Banco Central de Chile, Gerencia de Investigación Económica, Departamento Publicaciones.
- Maloney, W F. (2002). Innovation and growth in resource rich countries (Vol. 148). Banco Central de Chile, Gerencia de Investigación Económica, Departamento Publicaciones.
- Maponga, O., & Maxwell, P. (2000). The internationalisation of the Australian mineral industry in the 1990s. Resources Policy, 26(4), 199-210.
- Maponga, O., & Maxwell, P. (2001). The fall and rise of African mining. Minerals and Energy-Raw Materials Report, 16(3), 9-27.
- Masten, Scott E., and Keith J. Crocker. 1985. "Efficient Adaptation in Long-Term
- Matsuyama, K. (1992). Agricultural productivity, comparative advantage, and economic growth. Journal of economic theory, 58(2), 317-334.
- McLean, I. W (2004). Australian economic growth in historical perspective. Economic Record, 80(250), 330-345.
- Mehlum, H., Moene, K., & Torvik, R. (2006). Cursed by resources or institutions?. The World Economy, 29(8), 1117-1131.
- Meller, P., & Simpasa, A. M. (2011). Role of copper in the Chilean & Zambian economies: main economic and policy issues.

- Mitre, A. (1993). Bajo un cielo de estaño: fulgor y ocaso del metal en Bolivia (No. 6). Asociación Nacional de Mineros Medianos.
- Morales, J. A., & Evia, J. L. (1995). Minería y crecimiento económico en Bolivia. Documento de Trabajo, 3(01).
- Moran, C. (1983). Export fluctuations and economic growth: An empirical analysis. Journal of Development Economics, 12(1-2), 195-218.
- Morris, M., Kaplinsky, R., & Kaplan, D. (2011). " One thing leads to anothercommodities"-linkages and industrial development: a conceptual overview.
- Muchnik, D. (2003). Tres países tres destinos, Argentina frente a Australia y Canadá. Argentina: Editorial Norma.
- Neary, J. P. (1985). Real and monetary aspects of the 'Dutch Disease'. In Structural adjustment in developed open economies (pp. 357-391). Palgrave Macmillan UK.
- Nurkse, R. (1958). TRADE FLUCTUATIONS AND BUFFER POLICIES OF LOW-INCOME COUNTRIES. Kyklos, 11(2), 141-154.
- Ochs, K. H. (1992). The rise of American mining engineers: a case study of the Colorado School of Mines. Technology and Culture, 33(2), 278-301.
- Otto, J. M. (1997). A national mineral policy as a regulatory tool. Resources Policy, 23(1), 1-7.
- Otto, J. M. (1998). Global changes in mining laws, agreements and tax systems. Resources policy, 24(2), 79-86.
- Papyrakis, E., & Gerlagh, R. (2007). Resource abundance and economic growth in the United States. European Economic Review, 51(4), 1011-1039.
- Paredes, J. C. O., & Gonzáles, M. P. (2014). Balance de la experiencia internacional aplicable al ordenamiento minero de Colombia: Los casos de Australia, Chile y Perú Documento Final Enero 07, 2014.
- Pérez, C. (2010). Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales. Revista de la CEPAL, (100), 123-146.
- Pérez, C., Marín, A., & Navas-Alemán, L. (2014). 13. The possible dynamic role of natural resource-based networks in Latin American development strategies. National Innovation Systems, Social Inclusion and Development: The Latin American Experience, 380.
- Poelhekke, Steven, and, Frederick van der Ploeg, 2007, Volatility, Financial Development
- Polterovich (2010). Victor and Popov, Vladimir and Tonis, Alexander, Resource Abundance: A Curse or Blessing?. DESA Working Paper No. 93 . Disponible en SSRN: http://ssrn.com/abstract=1814382 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1814382
- Power, T. M. (2002). Digging to development? A historical look at mining and economic development. Boston, Massachusetts: Oxfam America, 43, 38.
- pp. 1083–93
- Prebisch, R., & Cabañas, G. M. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. El trimestre económico, 16(63 (3), 347-431.
- Resources. Mining Research and Development 26, 4–6
- Rosser, A (ed) (2006) Achieving Turnaround in Fragile States, IDS Bulletin, 37 (1), pp i – 78
- Rosser, A. (2006). The political economy of the resource curse: A literature survey. IDS WORKING PAPER 268. UK: The Institute of Development Studies. Disponible en: mobile.opendocs.ids.ac.uk
- Rostow, W W (1961). Las etapas del crecimiento económico. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sachs, J. D., & Warner, A. M. (1997). Sources of slow growth in African economies. Journal of African economies, 6(3), 335-376.
- Sachs, J. D., & Warner, A. M. (2001). The curse of natural resources. European economic review, 45(4), 827-838.
- Sandbu, M. E. (2006). Natural wealth accounts: A proposal for alleviating the natural resource curse. World Development, 34(7), 1153-1170.

- Schaffartzik, A., Mayer, A., Eisenmenger, N., & Krausmann, F. (2016). Global patterns of metal extractivism, 1950–2010: Providing the bones for the industrial society's skeleton. Ecological Economics, 122, 101-110.
- Seers, D. (1964). The stages of economic development of a primary producer in the middle of the twentieth century. Yale University, Economic Growth Center.
- Shen, L., & Andrews-Speed, P. (2001). Economic analysis of reform policies for small coal mines in China. Resources Policy, 27(4), 247-254.
- Shen, L., Dai, T., & Gunson, A. J. (2009). Small-scale mining in China: Assessing recent advances in the policy and regulatory framework. Resources Policy, 34(3), 150-157.
- Singer, H. W. (1975). The distribution of gains from trade and investment-revisited. The Journal of Development Studies, 11(4), 376-382.
- Singer, H. W. (1998). Beyond terms of trade: convergence/divergence and creative/uncreative destruction. Zagreb International Review of Economics and Business, 1(1), 13-25.
- Singer, Hans W. 1950. "US Foreign Investment in Underdeveloped Areas: The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries." American Economic Review (Papers and Proceedings). 40, pp. 473-85.
- Singer, P. (1981). The expanding circle. Oxford: Clarendon Press.
- Spraos, J. (1980). The statistical debate on the net barter terms of trade between primary commodities and manufactures. The Economic Journal, 90(357), 107-128.
- Steffen, J. O. (1983). The Mining Frontiers of California and Australia: A Study in Comparative Political Change and Continuity. The Pacific Historical Review, 428-440.
- Stiglitz, J. E. (2005). Making Natural Resources into a Blessing rather than a Curse. Covering Oil. A Reporter's Guide to Energy and Development.
- Stoeckel, Andrew (1999). Minerals: Our Wealth Down Under. Canberra: Centre for
- Stürmer, M. (2010). Let the good times roll?: Raising tax revenues from the extractive sector in sub-Saharan Africa during the commodity price boom.
- Stürmer, M. (2010). Let the good times roll?: Raising tax revenues from the extractive sector in sub-Saharan Africa during the commodity price boom.
- Subramanian, M. A., & Sala-i-Martin, X. (2003). Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria (No. 3-139). International Monetary Fund.
- Svedberg, P., & Tilton, J. E. (2006). The real, real price of nonrenewable resources: copper 1870–2000. World Development, 34(3), 501-519.
- Szablowski, D. (2002). Mining, displacement and the World Bank: A case analysis of compania minera antamina's operations in Peru. Journal of Business Ethics, 39(3), 247-273.
- Tilton, John E., (2002). Long-term trends in copper prices. Mining Engineering,
- Topp, V (2008). Productivity in the mining industry: measurement and interpretation.
- Torvik, R. (2001). Learning by doing and the Dutch disease. European economic review, 45(2), 285-306.
- Torvik, R. (2002). Natural resources, rent seeking and welfare. Journal of development economics, 67(2), 455-470.
- Union, A. (2011). Minerals and Africa's Development. AU/UNECA, Addis Ababa.
- Van Long, N. (2011). Dynamic games in the economics of natural resources: a survey. Dynamic Games and Applications, 1(1), 115-148.
- Van Wijnbergen, S. (1984). TheDutch Disease': a disease after all?. The Economic Journal, 94(373), 41-55.
- Vergara, M. L. B. (2000). El dominio minero y el sistema concesional en América Latina y el Caribe (Julio Vildósola). Revista chilena de derecho, 27(2), 445-446.
- Vivanco, J. M. (1986). Propiedad y concesión en la ley minera. Desarrollo Minero: Evolución y Desafíos para Chile, CED-Ed. Universitaria, Santiago,(125-154).
- Watkins, M. H. (1963). A staple theory of economic growth. Canadian Journal of Economics and Political Science/Revue canadienne de economiques et science politique, 29(02), 141-158.

- Weinthal, E. & Luong, P. J. (2006). RETHINKING THE RESOURCE CURSE: Ownership Structure, Institutional Capacity, and Domestic Constraints★. Annu. Rev. Polit. Sci., 9, 241-263.
- Wheeler, D. (1984). Sources of stagnation in sub-Saharan Africa. World development, 12(1), 1-23.
- Wick, K., & Bulte, E. H. (2006). Contesting resources–rent seeking, conflict and the natural resource curse. Public Choice, 128(3-4), 457-476.
- Wilson, F. (2001). Minerals and migrants: how the mining industry has shaped South Africa. Daedalus, 130(1), 99-121.
- Wright, G., & Czelusta, J. (2003, November). Mineral resources and economic development. In Conference on Sector Reform in Latin America, Stanford Center for International Development Nov (pp. 13-15). Sachs, J. D., Warner, A., Åslund, A., & Fischer, S. (1995). Economic reform and the process of global integration. Brookings papers on economic activity, 1995(1), 1-118.
- Wright, G., & Czelusta, J. (2003, November). Mineral resources and economic development. In Conference on Sector Reform in Latin America, Stanford Center for International Development Nov (pp. 13-15).
- Wright, T. (2006). The Performance of China's Industrial Enterprises A Coal Industry Perspective. China Information, 20(2), 165-199.
- Wu, Q., 2006. Economic effect analysis on the development of Tibetan mineral
- Zafar, A. (2007). The growing relationship between China and Sub-Saharan Africa: Macroeconomic, trade, investment, and aid links. The World Bank Research Observer, 22(1), 103-130.
- Zhang H, Peng D. Investigations on ecological restoration and minesite land rehabilitation in Shanxi Province of China. In: Lu X, editor. Mine reclamation and ecological restoration for the 21st century. Beijing: China Coal Publishing House; 2000.
- Zhang, X., Xing, L., Fan, S., & Luo, X. (2008). Resource abundance and regional development in China. Economics of Transition, 16(1), 7-29.

Eje I:

LA DISPUTA POR LA HEGEMONÍA MUNDIAL Y EL ORDEN GEOPOLÍTICO ACTUAL

Mesa D:

LAS RELACIONES DE PODER EN EL ORDEN INTERNACIONAL: DEUDA, DESIGUALDAD Y ASPECTOS GEOPOLÍTICOS

Sergio ANCHORENA (UNMDP): ECONOMÍA, GEOPOLÍTICA Y DESIGUALDAD: EL REGRESO AL ESPACIO VITAL.

Mario E. BURKUN (UNM-UBA): PODER, HEGEMONÍA INTERNACIONAL Y REPRESENTATIVIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA.

Alicia CARAMÉS DIZ (UNR-UNJu): LIQUIDEZ INTERNACIONAL.

Moderador: **Mariana I. FERNÁNDEZ MASSI**

ECONOMÍA, GEOPOLÍTICA Y DESIGUALDAD: EL REGRESO AL ESPACIO VITAL

Sergio ANCHORENA (UNMDP)

CEPI II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: El concepto de Espacio Vital fue expresado por primera vez por el geógrafo alemán Friedrich Ratzel (1844-1904), quien es conocido como uno de los fundadores de la Geopolítica, si bien no se ocupó de desarrollar la disciplina, fue el primero, o uno de los primeros, en hacer referencia a las relaciones entre la Geografía y la Política, de hecho su libro de 1897 se llama justamente Geografía Política, y es considerado el origen de la Geografía moderna, con un enfoque totalmente distinto que la mera recopilación de datos cartográfica, al vincular el territorio con las ideas de riqueza, progreso y población..

En este trabajo se relacionan esas cuantificaciones con la idea del espacio vital como motor para la expansión de la influencia sobre cada vez más territorio y población de los centros de poder, y los cambios de las configuraciones de los países y los bloques de manera diacrónica. Se utiliza para ello, además de la metodología antes mencionada, una estimación de las relaciones de desigualdad en el interior de los bloques a través de una curva de Lorenz que relaciona para cada bloque, el aporte poblacional y la contribución al ingreso total del boque, de cada país integrante, y lo mismo para el aporte de población y territorio, en tanto que proxy de los recursos aportados, y la relación entre ambos aportes.

Finalmente, se analizan también las perspectivas geopolíticas a la luz de las nuevas alianzas, tratados comerciales y tendencias políticas de los diferentes bloques, países y regiones en la segunda década del siglo XXI.[128]

1. Introducción

Según la concepción del "Lebensraum", el progreso de un estado-nación estaría ligado al control de espacios geográficos cada vez mayores, expansión que se vincula con el objetivo de lograr un equilibrio entre espacio (en términos de recursos) y población (en términos de necesidades a satisfacer), con lo que, a fines del siglo XIX, esta idea, justifica la ocupación de territorios a fin de garantizar este equilibrio, y funda las bases ideológicas para el expansionismo imperialista europeo, y de muchas de las acciones bélicas y políticas de la primera mitad del siglo XX.

Claro que la expansión hacia nuevos territorios, además de aumentar el territorio, salvo pocas excepciones, aumenta también la población a cuyas necesidades debe responder el estado que se expande, con lo que, en la medida que el objetivo sea mejorar la situación de los habitantes originales del estado, esto lleva necesariamente a la necesidad de "poner a producir" los nuevos territorios y su población y, casi inevitablemente, a una asimetría en lo que respecta al acceso a los bienes y servicios (a través la distribución desigual del ingreso), entre los habitantes del territorio original y de los nuevos territorios anexados.

Este resultado es ampliamente desarrollado por Samir Amín (1974, 1973), y es la base de las teorías centro-periferia que se desarrollan en la teoría Estructuralista Latinoamericana (Cardoso y Faletto,1969; Raúl Prebisch, 1964, Celso Furtado, 1964), y Teotonio dos Santos, 1970, entre otros).Y retoma Harvey en forma de Teoría del desarrollo geográfico desigual (1982).

En un trabajo anterior (Anchorena 2015), se presentan tres formas de cuantificar el tamaño de los países y alianzas entre países sobre la base de sus dimensiones o capitales en lo que refiere a territorio, población y riqueza, que combina los tres atributos en un único índice que permite comparar las configuraciones geopolíticas de manera sincrónica entre países y bloques económicos.

En particular, y por razones vinculadas a la extensión disponible para el desarrollo de estas ideas, este trabajo se centra en el caso de la Unión Europea, dónde la expansión se da a través de la incorporación de nuevos países al bloque/mercado/unión, a través de acuerdos, pero con desigualdades crecientes entre las condiciones de vida de los mismos, expresadas por las desigualdades en el Producto Interno Bruto por habitante, medido a paridad de poder adquisitivo (PPA).

128 Sergio Anchorena, Universidad Nacional de Mar del Plata, pollo_mdp@yahoo.com

Como se dijo, en el trabajo se analiza, sobre la base de indicadores de desigualdad, la situación de cada país y del conjunto del bloque, para cada hito, esto es, la fundación y cada una de las expansiones, y se explora la evolución temporal de cada uno de estos indicadores, para cada nueva configuración del bloque, y para el conjunto inicial de países de la unión.Finalmente, se extraen algunas conclusiones preliminares, a desarrollar más ampliamente cuando este trabajo se extienda a otros bloques como el Mercosur, los BRICS, el NAFTA, la Alianza Pacífico, y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (+3, +6, etc.).

2. Espacio Vital y Colonialismo

Como fue señalado en la introducción la idea del especio vital busca un equilibrio entre territorio y población, que garantice la existencia de un estado, esta idea implícitamente justifica la expansión territorial de un estado, pre existente, que no posea estas características, para lograr ese equilibrio, es decir, que los recursos naturales disponibles, garanticen la sobrevivencia y satisfacción de las necesidades de toda la población.

Esta idea fue una de las que justificó la expansión territorial de Alemania, antes de, como causa, y durante la segunda guerra mundial. Pero encuentra un concepto casi análogo en la "Doctrina del Destino Manifiesto" que, sumada a la "Doctrina Monroe", justifica la expansión territorial de los Estados Unidos de Norteamérica sobre el resto de los países del continente americano (Roncero Martín, 2009), Stephanson, 1995, entre otros), y aún más allá.

Claro que, excepto en los casos en que la expansión territorial se realice sobre espacios deshabitados, o incluya la aniquilación y/o expulsión de la población original de ese territorio anexado, la expansión aumenta al mismo tiempo el territorio, esto es, los recursos disponibles, y la población.

Que esa expansión resulte en un beneficio para la población del país que se expande, es necesario que el aporte del nuevo territorio aporte más en recursos que en población, o bien que la nueva población anexada al territorio ampliado tenga condiciones de vida o bienestar de menor calidad que la población del estado que se expande.

Una de las formas que toma esa expansión es lo que Efraim Davidi (2016), en un análisis de la ocupación de los territorios palestinos por parte del Estado de Israel llama "educación colonial", las características de este tipo de expansión son:

1. ***Ocupación territorial.*** Que se establece de diferentes formas, pero se manifiesta en un acceso del país que se expande sobre los recursos naturales del territorio que se anexa, mientras que el país anexado, por barreras económicas, de fuerza, tecnológicas o legales no puede acceder a usufructuar en condiciones simétricas, a los recursos del país que se expandió.
2. ***Separación del mercado internacional del país anexado con otros países extranjeros.*** Así se favorece el comercio sólo con el estado que se expande, y se dificulta con otros estados. Esto se manifiesta a través de la imposición o la firma de tratados comerciales que conceden beneficios exclusivos a ciertos intercambios al tiempo que obstaculizan el intercambio otros.
3. ***Explotación de los trabajadores.*** A través de la inclusión de nuevos territorios, cuyo nivel de ingreso de los habitantes es inferior al de la metrópolis, se consigue una población que hace las veces de Ejército Industrial de Reserva, que contiene as demandas de mayores ingresos por parte de los trabajadores dela metrópolis, bajo la amenaza de radicar las industrias en el territorio anexado, al tiempo que permite contratar fuerza de trabajo en el territorio anexado a menor costo.
4. ***"Anti-desarrollo" de la industria del territorio anexado***. En la medida que el estado que se expande se encuentra en un mayor nivel de desarrollo industrial, pasa a liderar la inversión productiva, que, si bien puede radicar subsidiarias de empresas en los nuevos territorios, no transfiere tecnología, ni reinvierte más que el mínimo necesario las ganancias que las inversiones generan en el territorio anexado, ya que, además, de acuerdo a lo señalado en 2, los bienes producidos (muchas veces mate-

rias primas) se comercializan fuera de los límites del territorio anexo, sólo hacia el país que domina la relación.

5. ***Falta de soberanía económica de los territorios anexos.*** Ya sea por la fuerza, ya sea por acuerdos políticos, la autoridad política del territorio anexo, pierde soberanía económica, ya sea a partir de las restricciones al comercio, a sea por la pérdida de la soberanía monetaria, con lo que su rango de acción queda limitado, en el mejor de los casos, a las políticas fiscales. Pero esas políticas se orientan a fomentar la inversión de capitales por parte del estado que se expande, reforzando lo descripto arriba.

Esta relación puede evidenciarse a través de las relaciones de desigualdad creciente a través de la incorporación de nuevos territorios/habitantes donde, después de cada anexión la desigualdad se acrecienta, entre los antiguos y los nuevos anexados, pero también se acrecienta a lo largo del tiempo entre los centros y la periferia originales dentro de la expansión.

En 1969, Fernando Enrique Cardoso y Enzo Faletto escribían Dependencia y Desarrollo en América Latina, y explicaban que el subdesarrollo era el producto de un proceso histórico de formación del sistema productivo mundial, que determinaba un vínculo particular entre las economías centrales y las economías periféricas. En esos términos, el espacio vital, sería una forma de tener cautiva a una periferia necesaria para el desarrollo del centro o la metrópolis.

La dependencia, desde el punto de vista económico, implica que la forma en que se responde al problema económico, ¿Qué producir?, ¿Cómo producir?, ¿Dónde Producir?, ¿Para quién producir? Y ¿Qué se va a hacer con el excedente?, se toman sobre la base de intereses que no son los del propio país. Esto es, las decisiones respecto de la asignación de los recursos disponibles, y de la distribución de la renta de la periferia, se toman influidas por centros decisorios externos.

Así, las nociones de "centro" y "periferia" se utilizan para referir a las relaciones de poder y dominación entre los países, desde el punto de vista económico, en el mercado mundial.

Cuando Celso Furtado (1973) denuncia el "mito del desarrollo económico", basado en los informes elaborados para el Club de Roma, modelos de tipo malthusiano que muestran los "los límites al crecimiento" (Meadows et al., 1972), sobre la hipótesis de que el desarrollo consiste en una serie de etapas que llevan inevitablemente al modelo de los países industrializados de la época, siguiendo el patrón los Estados Unidos, cuando todos los países continúen expandiendo su producción y su consumo, la presión sobre los recursos no renovables y el grado de contaminación del medio físico serán tan altos que el sistema tenderá, inevitablemente, a sufrir un colapso.

Furtado muestra que esta conclusión es errónea, no porque el modelo de simulación sea en sí mismo inadecuado, sino porque desconoce la existencia de las relaciones centro-periferia, que determinan que el proceso de industrialización, producción y consumo de los países de la periferia sigue patrones diferentes a los de las economías centrales.

Mientras que en los países centrales el desarrollo se da sobre la base del progreso técnico en la producción y la creación de mercados masivos en el consumo lo cual permite la creación de economías de escala. En la periferia, en cambio, coexisten minorías dominantes que reproducen los estilos de vida de los países ricos, lo que exige una concentración del ingreso, por lo que los procesos de industrialización tienden a ser esencialmente diferentes que determina que la gran mayoría de la población no accede a los beneficios que representa el aumento de la productividad a través del consumo que se mantiene en los niveles de subsistencia.

Al contrario de las conclusiones cataclísmicas del informe del Club de Roma, Furtado señala que, si bien pueden aparecer problemas locales, la expectativa más realista es pensar en que, en lugar de un

colapso, en el mediano plazo el resultado va a ser una mayor concentración del ingreso y la riqueza en beneficio de los países ricos, a escala planetaria, y, dentro de los países periféricos en beneficio de las economías dominantes.

3. El Caso de la Unión Europea

Si bien la Unión Europea fue establecida con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (TUE), el 1 de noviembre de 1993, su origen, como fue dicho, se remonta a los fines de la segunda guerra mundial.

La Unión Europea se crea con claros objetivos económicos, y tuvo como propósito impulsar la cooperación económica, con la idea de que, a medida que aumentara la interdependencia económica entre los países, disminuirían las posibilidades de conflicto.

La Comunidad Económica Europea (CEE), de 1958, establecía una cooperación económica cada vez más estrecha entre seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. Posteriormente, se creó un gran mercado único que sigue avanzando hacia el logro de todo su potencial.

Claro que ese potencial económico necesitaba de más recursos naturales y de población para consumir y trabajar, sobre todo ante la pérdida de muchas de las colonias europeas en África y Asia, así, comienza una etapa de expansión hasta el año 2013, que se reseña a continuación. No se tendrá en cuenta en este trabajo el efecto del Brexit, dado que esos efectos sólo podrán medirse en el mediano y largo plazo, y esta escisión se produjo en los últimos meses, con lo que resulta difícil de evaluar en sus consecuencias reales, a lo que se suma la particular inclusión de Reino Unido en la Unión Europea, que jamás renunció a su soberanía monetaria.

En su versión de 1995, la Unión Europea se conforma con 15 países, en adelante UE15, por orden alfabético: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

En 2004 se incorporan 10 nuevos miembros de Europa oriental: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa. Dando origen a la UE 25.
Luego, en 2007, se incorporan Rumania y Bulgaria, conformando la UE 27, y, finalmente en 2013 se incorpora Croacia, configurando la UE 28, que permaneció inmutable hasta la reciente salida del Reino Unido.

4. Las medidas de desigualdad

Para analizar las desigualdades entre los países miembros de la unión se propone una versión de la curva de Lorenz y el índice de Gini.

La curva de Lorenz, fue propuesta por Max O. Lorenz en 1905, para representar la distribución del ingreso, y las desigualdades de las rentas entre las personas o familias en una economía.

Para la versión Lorenz-renta que se propone en este trabajo, se clasifican los países por su PIB PPA[129] per cápita, en orden creciente, en la curva se relacionan los países por los porcentajes acumulados de población con porcentajes acumulados de PIB PPA que ese país aporta. En el eje de abscisas se representa la población "ordenada" de forma que los percentiles de renta per cápita más baja quedan a la izquierda y los de renta más alta quedan a la derecha. El eje de ordenadas representa las rentas acumuladas para cada posición de las abscisas.

129 Producto Interno Bruto con Paridad de Poder Adquisitivo.

La curva de Lorenz se compara con la "línea de la perfecta igualdad", recta diagonal del gráfico[130], que representa una situación hipotética en la que la renta per cápita de todos los países fuera idéntica. Cuanto más se aleja la curva de Lorenz de la línea de la perfecta igualdad, más desigual es la distribución de la renta per cápita entre países, cuánto más se acera, más igualitaria.

El área que se encuentra entre la curva de Lorenz y la "línea de la perfecta igualdad", se denomina área de concentración.

El índice (o coeficiente) de Gini, que fue propuesto por Conrado Gini (1884-1965) en 1912, como medida de la igualdad en la distribución de los ingresos en una sociedad y hoy es uno de los índices más utilizados; es un índice de la concentración de la riqueza que resulta de dividir el área de concentración por el área del triángulo bajo la línea diagonal, siendo que esta última área es igual a 1/2, el índice equivale, numéricamente, al doble del área de concentración. Su valor está siempre entre cero y uno. Cuanto más próximo a uno sea el índice Gini, más desigual es la distribución, cuanto más próximo a cero, más igualitaria será la distribución de la renta entre países.

El siguiente indicador de desigualdad que se toma es la relación entre el máximo PIB PPA per cápita (PIB PPA/hab) del país más rico (por habitante) en relación al país más pobre dentro del espacio territorial, en la medida que este aumenta, es un indicador de desigualdad, cuando se toma en forma sincrónica, y de los cambios en la desigualdad entre países, cuando se compara en forma diacrónica.

Por otra parte, se toma, para cada etapa de ampliación el porcentaje del PIB PPA que pertenece a los 5 países más ricos (los "Big Five"), que son siempre los mismos: Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España. Con la particularidad de un cambio en la posición relativa de Italia, que entre 1995 y 2013 retrocede del 2do al 3er puesto de este conjunto.

5. Expansión y Desigualdad

Vale aclarar a esta altura, que entre los objetivos que se perseguirían a través de la integración regional de la UE, se encuentra el de "Convergencia Económica", concepto que hace referencia a la disminución de las diferencias o desigualdades económicas, comúnmente medidas en términos de renta per cápita, así, si esta promesa se cumpliera, la desigualdad debería disminuir a lo largo del tiempo, si, en cambio, la desigualdad aumenta, la hipótesis de la convergencia debería ser abandonada.

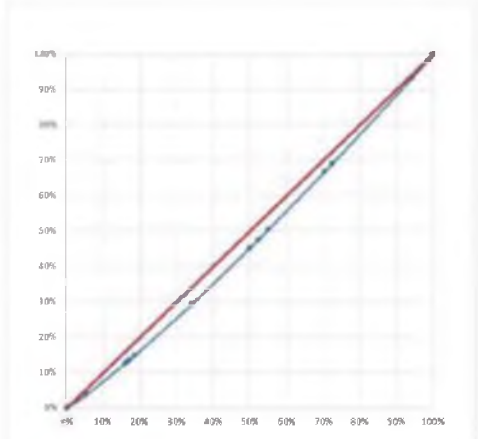
En lo que sigue se presentan los resultados de comparar las sucesivas expansiones de la unión europea, en lo que respecta a producto, población y territorio, calculándose en cada caso los indicadores de desigualdad mencionados, es decir, el aporte que cada país realiza a la población, el PIB y el Territorio, y la relación entre estas dos primeras variables a través de la curva de Lorenz, así como también como el índice de Gini y la relación entre el máximo y el mínimo PIB per cápita después de cada expansión, la concentración de la renta entre los 5 países más ricos, para después interpretar los resultados en términos de los elementos teóricos presentados arriba.

130 Los tramos entre puntos en las curvas que se presentan, son los países en el orden de los cuadros que las preceden.

La UE 15 en 1995

País	Superf (km²)	Poblac. (miles) 1995	PBI PPA /hab. (USD) 1995	PBI PPA (Millones USD) 1995	% Territorio	% Población	% PBI	% acumul. Población	% acumul. PBI
						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Portugal	92090	10066	15755	158587	2,92%	2,69%	1,90%	2,69%	1,90%
Grecia	131957	10458	16097	168338	4,19%	2,79%	2,01%	5,49%	3,91%
España	503783	39765	18451	733714	15,99%	10,63%	8,78%	16,11%	12,70%
Irlanda	70273	3614	19042	68818	2,23%	0,97%	0,82%	17,08%	13,52%
Finlandia	303893	5105	19932	101752	9,64%	1,36%	1,22%	18,44%	14,74%
Reino Unido	242910	58187	20774	1208777	7,71%	15,55%	14,47%	33,99%	29,21%
Francia	543965	59824	22360	1337635	17,26%	15,99%	16,01%	49,98%	45,22%
Suecia	410314	8878	22590	200550	13,02%	2,37%	2,40%	52,36%	47,62%
Bélgica	30528	10156	23575	239429	0,97%	2,71%	2,87%	55,07%	50,48%
Italia	301308	57295	23677	1356581	9,56%	15,31%	16,24%	70,38%	66,72%
Austria	83879	8048	24313	195667	2,66%	2,15%	2,34%	72,53%	69,06%
Alemania	357123	81654	24907	2033788	11,33%	21,82%	24,34%	94,36%	93,41%
Países Bajos	33783	15477	25450	393883	1,07%	4,14%	4,71%	98,49%	98,12%
Dinamarca	43098	5233	26423	138271	1,37%	1,40%	1,66%	99,89%	99,77%
Luxemburgo	2586	410	45922	18828	0,08%	0,11%	0,23%	100,00%	100,00%
Total	3151490	374170		8354618	100,00%	100,00%	100,00%		

Curva de Lorenz

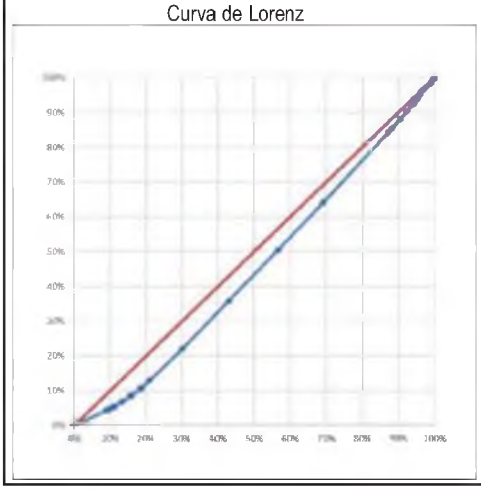


Indicadores de Desigualdad	
Coeficiente de Gini	0,0655
Relación PIB PP/hab máx/mín	2,91
Porcentaje de riqueza que concentran los 5 países más ricos (el 33% más rico)	80%

La UE 25 en 2004

País	Superf (km²)	Pobl ac. (miles) 1995	PBI PPA /hab . (USD) 1995	PBI PPA (Millones USD) 1995	% Territorio	% Población	% PBI	% acumul. Población	% acumul. PBI
						0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Letonia	64562	2283	13476	30765	1,66%	0,50%	0,23%	0,50%	0,23%
Polonia	312685	38701	13987	541326	8,05%	8,43%	4,04%	8,92%	4,27%
Lituania	65300	3473	14114	49021	1,68%	0,76%	0,37%	9,68%	4,63%
Eslovaquia	49036	5431	15940	86573	1,26%	1,18%	0,65%	10,86%	5,28%
Estonia	43432	1329	17870	23746	1,12%	0,29%	0,18%	11,15%	5,46%
Hungría	93029	10043	18598	186781	2,39%	2,19%	1,39%	13,34%	6,85%
República Checa	78867	10224	20590	210512	2,03%	2,23%	1,57%	15,56%	8,42%
Eslovenia	20273	2017	22118	44621	0,52%	0,44%	0,33%	16,00%	8,75%
Portugal	92090	10557	22488	237405	2,37%	2,30%	1,77%	18,30%	10,52%
Malta	315	401	22684	9090	0,01%	0,09%	0,07%	18,39%	10,59%
Chipre	5896	982	25269	24821	0,15%	0,21%	0,19%	18,60%	10,78%
Grecia	131957	10640	26928	286525	3,40%	2,32%	2,14%	20,92%	12,91%
España	503783	41260	29308	1209246	12,97%	8,98%	9,02%	29,90%	21,93%
Reino Unido	242910	59925	31177	1868293	6,25%	13,05%	13,93%	42,94%	35,87%
Francia	543965	62416	31265	1951435	14,00%	13,59%	14,55%	56,53%	50,42%
Italia	301308	58179	31612	1839170	7,76%	12,67%	13,72%	69,20%	64,14%
Alemania	357123	82612	32606	2693625	9,19%	17,98%	20,09%	87,18%	84,23%
Finlandia	303893	5221	32662	170522	7,82%	1,14%	1,27%	88,32%	85,50%
Bélgica	30528	10350	33820	350056	0,79%	2,25%	2,61%	90,57%	88,11%
Suecia	410314	8961	34951	313183	10,56%	1,95%	2,34%	92,52%	90,45%
Austria	83879	8166	35078	286447	2,16%	1,78%	2,14%	94,30%	92,58%
Dinamarca	43098	5424	36519	198076	1,11%	1,18%	1,48%	95,48%	94,06%
Países Bajos	33783	16304	36968	602723	0,87%	3,55%	4,50%	99,03%	98,56%
Irlanda	70273	3999	39982	159879	1,81%	0,87%	1,19%	99,90%	99,75%
Luxemburgo	2586	464	72513	33614	0,07%	0,10%	0,25%	100,00%	100,00%
Total	3884885	459362		13407455	100,00%	100,00%	100,00%		

Curva de Lorenz

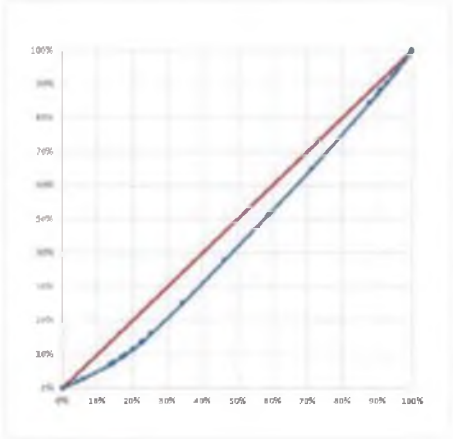


Indicadores de Desigualdad	
Coeficiente de Gini	0,105
Relación PIB PP/hab máx/mín	5,38
Porcentaje de riqueza que concentran los 5 países más ricos (el 20% más rico)	71%

La UE 27 en 2007

País	Superf (km²)	Poblac. (miles) 1995	PBI PPA /hab. (USD) 1995	PBI PPA (Millones USD) 1995	% Territorio	% Población	% PBI	% acumul. Población	% acumul. PBI
						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Rumania	238391	22100	14766	326324	5,63%	4,44%	1,99%	4,44%	1,99%
Bulgaria	111002	7497	14826	111147	2,62%	1,51%	0,68%	5,95%	2,66%
Polonia	312685	38518	18094	696938	7,38%	7,74%	4,25%	13,69%	6,91%
Letonia	64562	2217	20648	45771	1,52%	0,45%	0,28%	14,14%	7,19%
Lituania	65300	3264	21096	68859	1,54%	0,66%	0,42%	14,79%	7,61%
Hungría	93029	10022	22145	221929	2,20%	2,01%	1,35%	16,81%	8,96%
Eslovaquia	49036	5411	22355	120966	1,16%	1,09%	0,74%	17,90%	9,70%
Portugal	92090	10660	25511	271951	2,17%	2,14%	1,66%	20,04%	11,35%
Estonia	43432	1313	25666	33704	1,03%	0,26%	0,21%	20,30%	11,56%
República Checa	78867	10267	26885	276025	1,86%	2,06%	1,68%	22,37%	13,24%
Malta	315	403	27134	10922	0,01%	0,08%	0,07%	22,45%	13,31%
Eslovenia	20273	2012	28459	57271	0,48%	0,40%	0,35%	22,85%	13,66%
Chipre	5896	1050	29046	30498	0,14%	0,21%	0,19%	23,06%	13,84%
Grecia	131957	10714	32061	343499	3,12%	2,15%	2,09%	25,22%	15,93%
España	503783	45017	32895	1480847	11,90%	9,05%	9,02%	34,26%	24,95%
Italia	301308	59547	35249	2098991	7,12%	11,97%	12,79%	46,23%	37,74%
Francia	543965	63794	35574	2269408	12,85%	12,82%	13,82%	59,06%	51,56%
Reino Unido	242910	61034	36266	2213430	5,74%	12,27%	13,48%	71,32%	65,04%
Alemania	357123	82539	38615	3187233	8,43%	16,59%	19,41%	87,91%	84,46%
Bélgica	30528	10554	39197	413687	0,72%	2,12%	2,52%	90,04%	86,98%
Finlandia	303893	5267	39776	209512	7,18%	1,06%	1,28%	91,09%	88,25%
Austria	83879	8397	40757	342223	1,98%	1,69%	2,08%	92,78%	90,34%
Suecia	410314	9147	41624	380723	9,69%	1,84%	2,32%	94,62%	92,66%
Dinamarca	43098	5471	42388	231908	1,02%	1,10%	1,41%	95,72%	94,07%
Países Bajos	33783	16450	43883	721885	0,80%	3,31%	4,40%	99,03%	98,47%
Irlanda	70273	4361	47771	208337	1,66%	0,88%	1,27%	99,90%	99,74%
Luxemburgo	2586	480	89919	43175	0,06%	0,10%	0,26%	100,00%	100,00 %
Total	4234278	497506		16417163	100,00%	100,00%	100,00%		

Curva de Lorenz

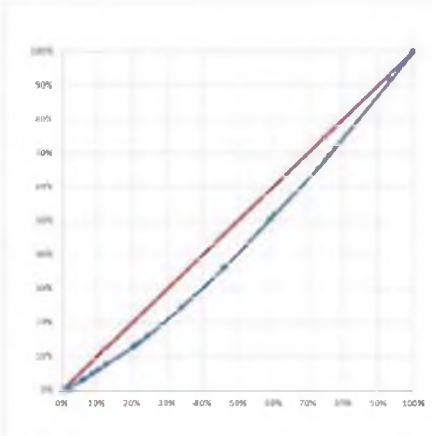


Indicadores de Desigualdad	
Coeficiente de Gini	0,126
Relación PIB PP/hab máx/mín	6,09
Porcentaje de riqueza que concentran los 5 países más ricos (el 33% más rico)	69 %

La UE 28 en 2013

País	Superf. (km²)	Poblac. (miles) 1995	PBI PPA /hab. (USD) 1995	PBI PPA (Millones USD) 1995	% Territorio	% Población	% PBI	% acumul. Población	% acumul. PBI
						0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Bulgaria	111002	7264	17550	127 489	2,59%	1,42%	0,70%	1,42%	0,70%
Rumania	238391	21815	17301	377428	5,56%	4,25%	2,09%	5,67%	2,79%
Croacia	56542	4482	19550	87615	1,32%	0,87%	0,48%	6,54%	3,28%
Letonia	64562	2034	22352	45463	1,50%	0,40%	0,25%	6,94%	3,53%
Chipre	5896	1162	26529	30833	0,14%	0,23%	0,17%	7,16%	3,70%
Grecia	131957	10798	25688	277394	3,08%	2,10%	1,53%	9,27%	5,23%
Hungría	93029	9954	23698	235894	2,17%	1,94%	1,30%	11,21%	6,53%
Portugal	92090	10839	25434	275686	2,15%	2,11%	1,52%	13,32%	8,06%
Polonia	312685	38652	23661	914522	7,29%	7,53%	5,06%	20,85%	13,11%
Lituanla	65300	2955	25937	76637	1,52%	0,58%	0,42%	21,43%	13,54%
Estonia	43432	1286	27349	35167	1,01%	0,25%	0,19%	21,68%	13,73%
Esiovaquia	49036	5438	27151	147658	1,14%	1,06%	0,82%	22,74%	14,55%
República Checa	78867	1072 6	28410	304731	1,84%	2,09%	1,68%	24,83%	16,23%
Eslovenia	20273	1999	29397	58771	0,47%	0,39%	0,32%	25,22%	16,56%
España	503783	48272	31153	1503803	11,74%	9,41%	8,31%	34,63%	24,87%
Italia	301308	61794	34080	2105918	7,02%	12,04%	11,64%	46,67%	36,51%
Malta	315	412	33158	13662	0,01%	0,08%	0,08%	46,75%	36,59%
Francia	543965	66097	38500	2544721	12,68%	12,88%	14,07%	59,63%	50,65%
Finlandia	303893	5426	40501	219760	7,08%	1,06%	1,21%	60,69%	51,87%
Reino Unido	242910	63497	39084	2481688	5,66%	12,37%	13,72%	73,0 6%	65,59%
Bélgica	30528	11112	42159	468487	0,71%	2,17%	2,59%	75,23%	68,18%
Dinamarca	43098	5566	44199	246000	1,00%	1,08%	1,36%	76,31%	69,54%
Austria	83879	8529	45609	389018	1,95%	1,66%	2,15%	77,98%	71,69%
Alemania	357123	81181	44717	3630145	8,32%	15,82 %	20,07%	93,80%	91,75%
Países Bajos	33783	16739	47062	787745	0,79%	3,26%	4,35%	97,06%	96,11%
Suecia	410314	9650	44891	433186	9,56%	1,88%	2,39%	98,94%	98,50%
Irlanda	70273	4897	45144	221082	1,64%	0,95%	1,22%	99,90%	99,72%
Luxemburgo	2586	537	92947	49906	0,06%	0,10%	0,28%	100,00%	100,00%
Total	4290820	51311 4		180904 10	100,00%	100,00%	100,00%		

Curva de Lorenz



Indicadores de Desigualdad	
Coeficiente de Gini	0,134
Relación PIB PP/hab máx/mín	5,30
Porcentaje de riqueza que concentran los 5 países más ricos (el 33% más rico)	68%

A manera de síntesis se presenta la evolución temporal de los indicadores de desigualdad para las sucesivas ampliaciones de la Unión Europea.

Año	1995 UE 15	2004 UE 25	2007 UE 27	2013 UE 28	2015 UE 28
Gini	0,0655	0,105	0,126	0,134	0,132
PIB PPA/hab máx/mín	2,91	5,38	6,09	5,30	5,13
% Riqueza 5 países más ricos	80%	71%	69%	68%	67%

Como se ve, a medida que el territorio aumenta, la desigualdad también lo hace, la aparente mejora en los últimos años se explica más por una disminución de la población en los países pobres, como es el caso de Rumania, cuyos habitantes migran hacia los países ricos en busca de un futuro más próspero, que por una mejora relativa en el producto del país pobre.

La participación en el producto de los 5 países más ricos, si bien tiene tendencia decreciente, ésta se da en un contexto de la incorporación de más países.

Pero la desigualdad también se acrecienta en la UE 15 original, en el siguiente cuadro se presentan los mismos indicadores, pero para el grupo de la UE 15, tomando como referencia los mismos años de ampliación y el último año disponible.

Año	1995 UE 15	2004 UE 15	2007 UE 15	2013 UE 15	2015 UE 15
Gini	0,065	0,041	0,051	0,084	0,087
PIB PPA/hab máx/mín	2,91	3,22	3,52	3,65	3,68
% Riqueza 5 países más ricos	80%	78%	78%	78%	78%

Como se ve, aún entre los 15 países original, si bien en un principio se reduce la desigualdad, a partir de 2004, esta desigualdad e acrecienta, con excepción de la participación en el producto de los 5 países más grandes (en términos de PIB PPA), cuya participación se estabiliza en un 78%.

6. Conclusiones preliminares

A primera vista, la Unión Europea se presenta como una garantía del "Espacio Vital" de los países más grandes de la región, que anexan territorios, no por la conquista, sino por la diplomacia, los acuerdos comerciales, y acaso por la extorsión o cooptación de sus gobernantes, pero cuya relación mantiene una estructura neocolonial entre el centro y la periferia en el interior de la unión.

La mejora en el PBI PPA/hab de los países de la expansión del 2007, Rumania y Bulgaria, resultan más de la caída de la población, que migra hacia los países más ricos, para convertirse en un Ejercito Industrial de Reserva, con consecuencias que, si bien no se desarrollaron en este trabajo, aumentan, la desigualdad en el interior de los países destino, pero no atenúan la desigualdad pre-existente entre países.

Lejos de una convergencia en cuanto a la riqueza por habitante, las diferencias se agudizan entre los integrantes del "bloque", a partir de las nuevas incorporaciones, pero aún entre los países que constituían la configuración inicial.
Cómo afectará la salida del Reino Unido, uno se los "Big Five", al bloque regional, es difícil de predecir, sin embargo, desde el punto de vista del estado saliente, existió desde hace años, y aún antes de la UE 15, la conformación de su propio "Espacio Vital", a través del llamado "Commonwealth", que le permitió mantener su estructura colonial, a través de una adhesión voluntaria.

Si bien no se podría saber cómo les hubiera ido a los (habitantes de) los países si hubieran permanecido fuera de la UE, lo cierto es que el permanecer en ella no conduce a la convergencia hacia la riqueza ni disminuye las desigualdades.

Bibliografía

- Amir, S. (1973). Desarrollo desigual, Nuestro Tiempo, México.
- Amir, S. (1974). Capitalismo periférico y comercio internacional, Ediciones Periferia, Buenos Aires.
- Amir, S. (1974). El desarrollo desigual, ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico, Libros de confrontación, Barcelona.
- Anchorena, S. (2015). "Ciclos económicos, crisis, contagio y los nuevos bloques económicos", en Congreso de Economía Política Internacional 2014. Los cambios en la Economía Mundial. Consecuencias para el Desarrollo Autónomo de la Periferia", Tomo III, PP. 35-56, Editorial UNM.
- Cardoso, F. H. y Faletto, E. (1969): Dependencia y Desarrollo en América Latina, Siglo XXI, México.
- CEPAL (1998): Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL, FCE, Santiago de Chile.
- CIA (2014): "The World Factbook. Country Comparison", disponible en https://www,cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2147rank.html, consultado el 15 de agosto de 2014.
- Davidi, E. (2016): Israel y los territorios palestinos: economía-política de la ocupación (1967-2016), en Actas de las IX Jornadas de Economía Crítica, Córdoba, Sociedad de Economía Crítica.
- Dos Santos, T. (1970). Dependencia y Cambio Social, Cuadernos de Estudios Socio Económicos, Universidad De Chile, Santiago de Chile.
- Fondo Monetario Internacional (2016): PIB PPA en dólares internacionales según la base de datos World Economic Outlook ("Perspectiva de la economía mundial"), edición publicada el 12 de abril de 2016.
- Furtado, C. (1964): Desarrollo y Subdesarrollo, EUDEBA, Buenos Aires.
- Furtado, C. (1987): O mito do Desenvolvimento Econômico, Círculo do Livro, São Paulo, 1976 (hay edición en castellano por siglo XXI editores).
- Lewis, A. (1968). Teoría del desarrollo económico, Fondo de Cultura Económica, México.
- Meadows, D. et al. (1972): Los límites del crecimiento, Fondo de Cultura Económica, México.
- Oficina del Censo de los Estados Unidos (2015): Base Internacional de Datos (United States Census Bureau - International Data Base, IDB), consultada el 20 de octubre de 2015
- Roncero Martín, J. (2009): La expansión territorial de EEUU y la idea del Destino Manifiesto, en La Cruzada del Saber n°5, setiembre 2009.
- Stephanson, A. (1995): Manifest Destiny: American expansion and the Empire of right, Anders Stephanson, Ed. Hill and Wang, New York
- Unión Europea (2016), Información Básica sobre la Unión Europea, disponible en https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es (fecha de consulta 16/09/2016)

PODER, HEGEMONÍA INTERNACIONAL Y REPRESENTATIVIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA

Mario E. BURKUN

CEPI

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: El papel de signo de valor, de reserva de valor, de facilitador de intercambios, de atesoramiento y de equivalente general de los productos, se cristaliza por el mito y la conciencia de poder que representa el dinero.

Como figura simbólica la relación entre la humanidad del capital y su sentido gnoseológico se cristaliza en la forma de moneda.

El ser social refleja su sentido, su esencia aparencial en esa valorización existencial que es orgánica a la génesis en su tiempo y situación histórica especifica. No es un proceso, sino una determinación propia a la conciencia histórica.

El fenómeno de la inflación tiene como estética la modificación de precios para simular una transformación de valor en precio que contempla el uso de dinero ficticio.

En cada metamorfosis dinero-mercancía-dinero, se genera en el ciclo comercial un margen de ganancia dilatado en el tiempo y diferenciado por una incertidumbre en la realización.

El valor que surge del proceso de producción inmediato se presenta al mercado con una percepción de que la moneda no representa el valor, sino que debe facilitar un margen de ganancia mayor, porque se adelanta una desvalorización del beneficio futuro.

La posibilidad de crisis tiene entonces una definición en el paso entre formas de representación de la valorización en Dinero o en Mercancía, pero la crisis sólo se puede ejecutar por una interacción frustrada en el movimiento del valor creado en algunos de los ciclos de la transformación: el ciclo mercantil, el ciclo productivo o el ciclo financiero.
Las condiciones naturales objetivas son resultado de la lucha entre las diversas fracciones individuales de capital en la cristalización del proceso de concentración y centralización del capital.

Estas condiciones se constituyen en situaciones históricas determinadas en momentos inciertos, teñidos de percepciones y comportamientos que se incorporan a los acontecimientos aleatorios y arbitrarios propios de la temporalidad del ciclo económico y político.

El capital se reproduce entonces como resultado de este proceso de transformación, donde la subjetividad de las condiciones sociales se constituyen por la producción, por el consumo y por la moneda.

Para la crisis y la acumulación en la actualidad, tiene que ser elegido un tratamiento prolongado, aplicando herramientas de política económica coherentes, que en lo posible esté acorde a una planificación económica con las condiciones de producción específicas de cada país.[131]

Parte I

La moneda y la identidad capitalista

La génesis del capital.

El ser del capital puede tener un contenido ontológico propio de su existir en tanto historia de las relaciones sociales. En la búsqueda de una definición de dicho ser, que se presenta como resultado no inmanente de la acumulación del trabajo excedente, debemos conocer los componentes de su identidad, su origen y forma de reproducción.

131 Mario Burkun es Dr. en Economía. Universidad de Grenoble. Francia. (1980) Rector Instituto Universitario de Seguridad Maritima. rector@iusm.edu.ar

1) Sobre la forma histórica de la reproducción

Es un proceso con avances y retrocesos. Cíclico, pero inestable y discontinuo; donde lo inmanente es el rumbo permanente de vitalidad y de destrucción, de valorización y de temporalidad en las formas y condiciones de cada producción.Esto introduce el concepto de modo de producción.

Como historiografía nos presenta la reproducción humana en un continuo de diversos estadíos. En tanto memoria representa este proceso, los contenidos de cada modo de producción. Contenidos que desarrollan los vínculos sociales en el proceso de producción inmediato, así como las condiciones de producción al exterior de dicho proceso.

2) Sobre el origen del capital.

En su forma simbólica, el origen está obscurecido por la dificultad de situar la conciencia primitiva del pensar al asumir la necesidad de modificar los objetos naturales en bienes útiles para satisfacer necesidades.

El efecto de transmutación del vínculo entre naturaleza y técnica en el proceso de trabajo, lleva a lo profundo de la subjetividad del trabajo abstracto al trabajo concreto, de lo ontológico a lo gnoseológico, de la forma estética del pensar y reconocer el acontecimiento situado en tiempo y lugar.

Este origen parte, a su vez, de la forma espuria de la explotación del trabajo vivo, del proceso inmediato de creación de valor como trabajo, incorporado al objeto natural o rústico y primitivo.

3) Sobre la identidad del capital.

a) *Las relaciones sociales se identifican en el vínculo entre el individuo y la naturaleza.* En un comienzo es todo naturaleza que se disgrega, se disocia en naturaleza con sentido de conocimiento y pensar, el ser y la naturaleza, como condición objetiva.
El estadío primitivo y rudo de la sociedad smithiana describe la evolución del simbolismo mítico y antropológico hacia una forma de acceso al trabajo humano en tanto lenguaje de comprensión de la creación de técnicas y herramientas, entendimiento entre partícipes del cambio y la modificación de las cosas y objetos en bienes socialmente útiles y necesarios.

b) *Sobre la relación social que se representa bajo la estética del poder.*El cuestionamiento y la reflexión, la observación y la búsqueda de sentido a la vida forman parte del inicio del discurso filosófico en tanto verdad o falsedad. Las fantasías míticas y las manías de las aventuras de poder y dominación se formalizan con el pensar y cuestionar pre - socrático.
Este pensar se estructura como una mitología donde las deidades son bifrontes; el bien y el mal existen en comportamientos erráticos propios de una incierta interpretación, en donde el heroísmo y el amor son una función que coexiste con la guerra, el odio y la muerte. Exilio y lucha por la vida interpretan una escena existencial que afronta la destrucción, la ira y las tinieblas.
El ocultamiento y lo profundo facilitan el misticismo y la pre - conciencia del papel social de la masa. Individuo y masa tienen dificultad para discriminar el pensar propio del de la naturaleza mística de la deidad. La credulidad, en lo incorporado en la naturaleza como exterioridad no reconocible por el pensamiento, acompaña las ideas metafísicas del ser.
Heráclito y Parménides penetran con reflexión la subjetividad metafísica del sujeto místico desde lo natural aprensible.

c) *La filosofía y la democracia de las ideas.* El pensamiento como subjetividad conciente, se estructura con la forma de la democracia de todos los iguales en reconocimiento social como sujetos libres.
La democracia ateniense organiza las ideas políticas y sociales como principios de orden represen-

tativo de pensamientos subjetivos, de situaciones metafísicas sobre el ser natural y el sujeto social, sobre física, política y poesía.
Un pensar y un por pensar que desarrollan la interpretación del futuro e incorporan la noción del tiempo como proceso que acompaña, limita la incertidumbre de lo profundo, la oscuridad de lo desconocido.
La verdad en el reino de las ideas que deja que la belleza exprese el contenido del ser (Platón en El Banquete), donde la verdad no es el desvelamiento que anula el misterio, sino la revelación que le hace justicia. (1)(2)
Poco a poco, la construcción del orden social y la puesta en práctica de las ideas en un discurso social, pone barreras conceptuales a la subjetividad puramente metafísica.
Surge la idea del ser cotidiano situado en lugar y tiempo, que desmitifica lo puramente metafísico; *"El ser de los entes que son ahí con"* resulta concebido como *"ser ante los ojos"*. Así es, como la exhibición del fenómeno positivo del *"ser en el mundo"* inmediatamente cotidiano hace posible ver hasta las raíces el error de la exégesis ontológica de esta estructura del ser. (3)
Aristóteles y Platón proveen los contenidos y fundamentos explicativos para los orígenes de la forma moneda y del proceso de sumisión del individuo al trabajo.
La crematística y la alegoría de la caverna dan contenido al origen de la riqueza y al de la cultura del trabajo; el imaginario de la acumulación bajo los símbolos representativos del poder en la moneda y en el proceso de transformación de la naturaleza por el trabajo y la explotación.

d) *El orden social bajo la cultura místico - religiosa.* En paralelismo con el pensar filosófico, la estructura social introduce un orden formalizado institucionalmente en la creencia mística con el monoteísmo y sus diez mandamientos.
Este pensamiento se basa en el obscurecimiento y el misterio, producto del relato del ocultamiento, del origen del creador del discurso y de la disociación entre figura objeto y ente abstracto.
Son imágenes místicas similares a las deidades mitológicas, pero unificadas en el ejercicio del poder, ya que limitan el deseo y someten la voluntad de la masa a la introspección de la culpa y del castigo.
El orden social se estructura en forma jerárquico piramidal y queda incorporado por la violencia a la conciencia. Conciencia manifiesta por la irracionalidad de una concepción basada en el sentido común y la técnica, pero aceptada por la falencia originaria en la fe en lo desconocido, reconocido y aceptado por el temor y la intriga de lo oculto y lo profundo, del secreto sobre la muerte y lo desconocido.
La creación existencial de un otro único pero innombrable e irreconocible, provee el contenido de un discurso unívoco, de posible interpretación, pero que no puede ser rebatido y que, al mismo tiempo, su aceptación destruye todo objeto concreto o creencia inmaterial que cuestione la existencia de este Uno superior y trascendente.
Las profecías y los milagros quedan como un área gaseosa de la creencia mística que refuerza la creencia en lo desconocido y da lugar al acontecimiento inesperado.
El poder tiene una relación mas distante que el del vínculo entre expresión de masa y conciencia, como el del discurso ateniense. Sin embargo, la forma panteísta del poder que ejerce el culto, se mantuvo en el proceso histórico que llevó a la existencia del capital. (4) (5)
La destrucción del becerro de oro, permitió que la crematística de la riqueza y el misticismo del Uno, convergieran en la construcción de la sumisión social.
El límite a la libertad surge como barrera interiorizada en la conciencia individual dejando la exterioridad del orden social para el desarrollo del vínculo del hombre y la naturaleza en el proceso de trabajo.

e) *Determinismo material y conciencia histórica.* El pasaje históricamente situado de las formas de esclavitud y servilismo a la sumisión del trabajo al capital, prosigue este paralelismo entre respuestas y construcciones de las formas de conciencia del ser y el determinismo de la materialidad de los medios de producción.

La historiografía relata el paso de los acontecimientos hasta situar dicha relación entre ser consciente y naturaleza en el pasaje entre una condición social de servilismo a la de libertad de elección entre propietarios. Entre el que posee la fuerza de trabajo y el que la alquila y usufructúa.
Esta actitud social lleva a la puesta en valor de la relación social en el proceso de transformación del trabajo abstracto a trabajo concreto, al igual que a la satisfacción de una necesidad social.
Para facilitar y permitir esta puesta en valor, se necesita la intermediación simbólica de la representación del valor, en sus diversas funciones, entre las que su fundamento mítico asume la posibilidad de la estética del poder social.

La moneda y la representación de la riqueza social.

El papel de signo de valor, de reserva de valor, de facilitador de intercambios, de atesoramiento y de equivalente general de los productos, se cristaliza por el mito y la conciencia de poder que representa el dinero.

Como figura simbólica la relación entre la humanidad del capital y su sentido gnoseológico se cristaliza en la forma de moneda.

El ser social refleja su sentido, su esencia aparencial en esa valorización existencial que es orgánica a la génesis en su tiempo y situación histórica especifica. No es un proceso, sino una determinación propia a la conciencia histórica.
Es una esencia con significación cotidiana, identificada a partir de la forma valor. Determinada en el proceso de producción inmediato, pero plasmada su existencia física en la valorización de lo concreto en esa figura mística que es el dinero.

El valor que encierra esa mercancía específica que va a satisfacer la doble esencia que presenta el capital como valorización y beneficio, como base material y forma simbólica, resulta del carácter hermafrodita de su creación.

Carácter hermafrodita por ser valor de uso y valor de cambio en la estética de producto-mercancía; de ser trabajo abstracto y trabajo concreto en la estética de la objetivación del quantum de trabajo; por ser trabajo vivo y trabajo pretérito en la estética del proceso de creación de valor.

El resultado del beneficio del capital creado, surge de las dos competencias que determinan la tasa de ganancia, la competencia entre productores directos y la concurrencia entre propietarios de las fracciones individuales de capital.

En este desarrollo anárquico entre la competencia de productores y la evolución del proceso de concentración y de centralización en la concurrencia entre propietarios de capitales, se genera la posibilidad de acumulación del capital.

El capitalista se desplaza entre ramas e industrias buscando una mejor tasa media de ganancia, sin poder resolver la determinación que surge en la reproducción del proceso de producción inmediato, lugar de la génesis estructural del origen del capital.

Conciencia del ser social.

La conciencia de clase del portador de la cultura del trabajo, está a la base de la puesta en valor del capital. Es la condición de producción sin la cual no funciona el pensar y el sentir de la creación de mercancías, en la relación social capitalista.

La metodología del uso del poder se ejerce entre propietarios y explotados.La conciencia social mayoritaria tiene delante, siempre, una barrera en la entrada a las formas de reproducción social con políticas autónomas de la opresión y sumisión.

La praxis que permita el pasaje a un paradigma mas ético y justo no se ha concretado. Sigue siendo dominante la cultura del trabajo de raíz y base en la explotación del hombre por el hombre.

En consecuencia, el paradigma socialista tiene una predeterminación material en el proceso de producción inmediato que es el vínculo de explotación. Dejando desnuda la relación material como opuesta, en contradicción con la conciencia del sujeto y su praxis transformadora.

Esto introduce que la forma más igualitaria o equitativa de la distribución del ingreso puede reducir la política del orden social y el poder en el socialismo a un humanismo mercantil, a una mercancía originada en la reproducción del capital.

El nuevo paradigma a construir tendrá que someter la violencia de la moneda a una modificación de la vigencia de la ley del valor bajo la forma y esencia capitalista hacia otra creación no mercantil.
El determinismo de la materialidad economicista quedará como una transición al socialismo. Será un momento del tiempo que permita la transformación del valor en pasaje hacia una estructura social carente de la explotación.

La moneda como unidad de referencia en la metamorfosis de la mercancía.

La metamorfosis de la mercancía genera la posibilidad de crisis: La transformación de la mercancía, producto en dinero, da posibilidad a la interrupción de este proceso, interrupción que genera barreras a la entrada de la determinación de la ganancia, al mismo tiempo que a la interrupción de la valorización del capital.

En esa metamorfosis de la mercancía en dinero, se ponen en juego los diversos papeles-roles de la moneda. Funciones en donde se unifica el carácter simbólico, al mismo tiempo que la representación del poder.

Dicho panteísmo (de la unidad entre lo real materializado y el tiempo de realización dilatado por el interés y el beneficio ilusorio) surge de la actitud del doble papel subjetivo de la expresión de la conciencia individual como amor y como odio (6), unificación de la creencia del mito de poder y posesión de riqueza con la fe en el orden y la jerarquía en las relaciones sociales.
En definitiva, la moneda aplica un principio espinoziano de unidad entre esencia y contenido, entre ser real y aceptación no racional del valor abstracto que le da significado a la validación social de la moneda.

Este panteísmo puede o no dar figura real a la riqueza del símbolo y el mito. Pero la ocultación y la mentira llevan a la distancia temporal en la cual los valores se trastocan y pueden significar la destrucción de la ilusión y la ruptura de la cadena de transformación.

El tiempo con su aleatoriedad e incertidumbre exigen que la política en el sentido del maquiavelismo en la aplicación de la verdad aristotélica lleve a la destrucción del rival en la concurrencia capitalista.
El proceso de concentración y centralización de capitales se concreta en la absorción y fusión de la crisis o el auge, pero siempre como un resultado de la realización del dinero en mercancía.

A medida que avanza la profundidad de la relación capitalista, más se expresa la violencia de la moneda y más se acentúa el poder de sometimiento de las voluntades individuales a la forma de ejercicio del poder unificador.

La disputa por el Estado, es una disputa por el sometimiento de las fracciones individuales del capital para justificar la tasa media de ganancia, al mismo tiempo que para garantizar la relación social de explotación al interior del sistema de producción inmediato.

En la evolución del capitalismo, las diversas funciones de la moneda y de su representación en riqueza se combinan y permanecen, pero con momentos en los cuales alguna se prioriza más por su papel en el ciclo económico y político.

Durante la primera revolución industrial y hasta el comienzo de la concentración financiera de la sumisión real del trabajo al capital, el período de la llamada fase superior o del imperialismo, desde el siglo XVII al XVIII, la moneda como equivalente general y como signo de valor, son las funciones prioritarias.

En el período de generalización del taylorismo y del fordismo, de la extensión y dominación de la sumisión real del trabajo al capital, del dominio de la productividad sobre la intensidad, el papel significativo es el que proviene del signo de valor y la dilación crediticia (7)

Finalmente, en la última etapa, que es la de la globalización financiera, en especial con la forma de la crisis de valorización el siglo XXI, el papel del dinero como reserva de valor y atesoramiento aparece como prioritario para el reconocimiento de la mercancía.

En ese juego de distancias temporales, que se desarrolla entre el momento de creación del valor y el momento de realización, diríamos entre el proceso de trabajo (la "fabrica") y el proceso de realización con la vigencia del dinero ficticio, la moneda aparece como símbolo místico representativa de una funcionalidad política de poder.

El papel del dinero justifica una forma mitológica que no tiene representatividad concreta sino existe un acuerdo del sistema financiero. La puesta en cuestionamiento de la ley del valor por esta representatividad simbólica produce una permanencia de una jerarquía institucional cuya pirámide funcional pierde posibilidades de control ante los cuestionamientos que se producen por la crisis.

Crisis que se extiende en el tiempo y desnaturaliza los arreglos y acuerdos financieros y políticos. Las orientaciones de los organismos multilaterales de crédito y de las formas políticas para institucionales como el G 8, el G 20, son órdenes implícitas para el funcionamiento de la decisión de inversión en los mercados financieros.

Sin embargo, no pueden resolver la pérdida de representatividad que de forma constante produce el pánico de la masa de inversores o la inducción a la estampida de la especulación que induce la asimetría de la información de las agencias evaluadoras de riesgo ante los circunstanciales e inciertos momentos de subjetividad de la estética de las expresiones sociales. La conciencia social en la crisis pierde identidad y las clases asumen pensamientos pre - socráticos de retorno a misticismos simbólicos ancestrales.

El dinero busca respuestas especulativas sobre lo simbólico con aceptaciones por la fe y no por el valor con respaldo material. La crisis destruye dinero y capital con formas de inflación en ciertas condiciones sociales en donde la matriz subjetiva se exterioriza con pánico a la desocupación y la miseria. Al mismo tiempo, la rigidez de las políticas restrictivas en lo monetario generan deflación y recesión manteniendo la crisis y llevándola a formas estructurales que se cronifican con carácter sistémico.

La subjetividad de este pensamiento del ser en la globalización lleva al por pensar a una búsqueda de identidad en la fragmentación de la conciencia de clase y al autoritarismo en la cristalización del poder en la sociedad. Una "democracia" vacía de representatividad y sin política para la masa, genera un misticismo irracional de aceptación social. Una violencia de la moneda que domina la reproducción del capital y hace aparecer un discurso de dominación política de destrucción irracional.

Podemos sugerir que se expande una forma de crisis anticapitalista, donde la explotación en el proceso de trabajo, se acrecienta por la violencia de la moneda de forma más acentuada que la de la propia relación de creación de valor entre los medios de producción y el trabajo vivo incorporado.Un discurso filosófico que explique la praxis de la lucha de clases en la globalización tiene que ser construido por el pensamiento crítico bajo formas de reflexión y acción que reformulen el paradigma de sociabilidad de la democracia, pero con la libertad de la voluntad creativa de una conciencia emancipada del yugo de la mística del capitalismo financiero.

Parte II

Psicología y Economía

Cuando se manifiesta la metamorfosis de la mercancía se producen diversas mutaciones del trabajo abstracto encerrado en las mismas. El carácter objetivo de la base material expresa la suma del trabajo pretérito y del trabajo vivo. En este proceso de mutación del valor encerrado en el producto-mercancía aparece la dimensión cuantitativa de la valorización en la realización del valor de cambio. Allí surge el pasaje del valor al precio de producción como una transmutación entre no equivalentes, ya que valor y precio se presentan bajo formas de quantums abstractos para el valor y naturales para el precio.

Esta figura no real de la transformación permite formular la premisa de que la valorización no se puede verificar en montos durante la metamorfosis. Una vez finalizado el proceso M-D-M se puede efectivizar el monto, es decir a posteriori del pasaje teórico entre valor y precio. La posibilidad de crisis tiene entonces una definición en el paso entre formas de representación de la valorización en Dinero o en Mercancía, pero la crisis sólo se puede ejecutar por una interacción frustrada en el movimiento del valor creado en algunos de los ciclos de la transformación: el ciclo mercantil, el ciclo productivo o el ciclo financiero.

Las condiciones naturales objetivas son resultado de la lucha entre las diversas fracciones individuales de capital en la cristalización del proceso de concentración y centralización del capital. Estas condiciones se constituyen en situaciones históricas determinadas en momentos inciertos, teñidos de percepciones y comportamientos que se incorporan a los acontecimientos aleatorios y arbitrarios propios de la temporalidad del ciclo económico y político.El capital se reproduce entonces como resultado de este proceso de transformación, donde la subjetividad de las condiciones sociales se constituyen por la producción, por el consumo y por la moneda.En este conjunto de premisas vamos a profundizar comportamientos que hacen a relaciones que pueden dilatar o apresurar el tiempo de valorización del capital.

1) Comportamiento de las fracciones individuales del capital.

Estos comportamientos de las fracciones individuales del capital tienen identidades que reflejan desde el individuo la configuración del ser social. La praxis del sujeto permite que sus acciones aceleren los tiempos para la metamorfosis o los dilaten.El tiempo en el caso del ciclo del dinero tiene que ver con la violencia de la moneda. Con el vínculo entre tasa de interés y tipo de cambio, tanto para la dilación crediticia, como para su opuesto la astringencia monetaria.

Esto ocurre durante el ciclo productivo por la restricción propia a la cadena de producción por interrupciones en el proceso de producción inmediato en la incorporación de trabajo vivo, como por ampliaciones en la cantidad de productos generados por cambios de productividad o en la gestión del aprovisionamiento de los puestos de trabajo.En el ciclo de comercialización la retracción de la metamorfosis surge por la acumulación de stocks sin vender. Mientras que el crédito, el marketing y la publicidad facilitan la realización de la mercancía.

2) ¿Cuándo aparece el quantum de la valorización?

Es recién en el momento en que el ciclo comercial cierra el circuito de la metamorfosis que se puede conocer el quantum potencial, pero el efectivamente obtenido es en el momento de la acumulación. Es allí donde consumo improductivo y consumo productivo ejercen el doble carácter de gasto e inversión.Es el momento que se separan las formas materiales de realización y los deseos subjetivos de los actores sociales. En ese momento la norma de consumo individual expresa las pautas para el gasto y la decisión de inversión las pautas para el ahorro o para la reproducción.

Avanzar en esta temporalidad exige en cada circunstancia o momento histórico situar el momento previo de manifestación explícita o encubierta-oculta del deseo. Deseo consciente en tiempo de revelación racional o deseo inconsciente encubierto en el velo del sueño y del contacto entre lo irracional manifiesto y lo oculto en los pliegos de la memoria. Esta expresión del deseo es ex-ante la ejecución del mandato de consumo o de inversión. Mandato que ejecuta la utilización de la moneda realizando el poder adquisitivo y llevando al acto la demanda potencial o el deseo de ganancia.

En la praxis de realización cada arquetipo socio-cultural sitúa las condiciones sociales de producción de forma nacional o por regiones de integración. Esto conduce al reconocimiento de problemáticas específicas de carácter antropológico cultural, de lenguaje comprensivo, de conformación político institucional y de formación de la identidad de los Estados Nación.

Durante los diversos estadios históricos de la acumulación del capital las condiciones sociales dan el sustento cultural a la conciencia social para que la relación social de producción se exprese superando el determinismo de los condicionantes materiales.

En última instancia, la reacción del sujeto queda atada a este determinismo material que surge del desarrollo histórico de las fuerzas productivas. En la cotidianidad, la conciencia social provee la estética de la norma de consumo y de la decisión de inversión vía la determinación de las condiciones sociales de producción.

Las fracciones individuales de capital son producto del proceso de concentración y centralización del capital en cuanto a su dimensión y magnitud, al mismo tiempo que su comportamiento surge de la anarquía de la producción en condiciones sociales especificas. En la globalización dicha anarquía no solo abarca a los productores directos, sino que contiene al sector servicios.

Se puede inferir que la valorización del capital expande el comportamiento de la producción al conjunto de ramas y firmas industriales e incorpora los servicios como un conjunto de firmas creadoras de valor. En el caso del sistema financiero generador de derivativos, fondos comunes de inversión y endeudamiento securitizados, seguros y otras formas de productos y servicios bancarios, se presenta como la vigencia de formas de valorización cuasi autónomas respecto a las fuentes de valor real. Esta forma de disociación entre producción y servicios creadores de dinero ficticio favorece comportamientos bizarros dentro de la anarquía entre las fracciones individuales en la competencia del mercado.

En este nuevo contexto cada formación social presenta una psicología del consumidor y del inversor que posee memoria e identidad en momentos históricos particulares y que son propias y no asimilables con otras formaciones sociales. La similitud de comportamientos o reacciones ante la tensión de la crisis está relacionado con el contagio frente a sucesos comunes. Las reacciones circunstanciales pierden certidumbre o posibilidades de predeterminación frente a la velocidad de los sucesos.

Sin embargo los rasgos convergentes son parte de la mimetización o sumisión del poder político a las necesidades que plantea el sector servicios mas que a las demandas que provienen de la matriz inter industrial.

3) Crisis y actitud psicológica.

El comportamiento del inversor en momentos de tensión en donde se puede pasar de una pendiente recesiva en el ciclo a una caída abrupta impulsada por un crack bancario financiero no esta predeterminado y no es modelizable con certidumbre durante el actual período de la globalización. La velocidad del derrumbe de la expectativa de beneficio es lo que se ejemplifica en Keynes como el punto de inflexión en el ciclo de la eficacia marginal del capital.

Es el momento del ciclo donde la velocidad de circulación de la moneda se orienta desde el deseo de ganancia hacia el atesoramiento en moneda refugio. La incertidumbre y la frustración lleva a sublimar la motivación en la reproducción del capital hacia bienes reales o ficticios que escapen de la inversión productiva. La especulación financiera orienta la inversión en dinero ficticio como la forma inmediata de justificar el origen libidinoso de la moneda. La violencia de esta forma de valor comienza a reconocerse como ajena a la reproducción vital y se consolida bajo la destrucción irracional del valor existente.

La llegada a la crisis es cuestión del tiempo en que la gestión de la economía resista el impulso de la especulación desenfrenada en el mercado con políticas de protección del sistema productivo. La mala praxis en la política económica acelera el momento de crisis, y puede prolongar dicho momento hasta simular la posibilidad de una permanencia sistémica de dicha crisis. En circunstancia de que los acontecimientos aleatorios afecten la psicología del consumidor individual, las trazas de la memoria desatan las fobias específicas de la especulación del inversor, bajo el ropaje de la búsqueda de un ahorro protegido, de un lugar seguro para el valor presunto que encierra el dinero. (8)

Este valor presunto se siente atacado en la conciencia racional del homo economicus, e incluso la fobia de posibilidad de pérdida del patrimonio asume el comportamiento paranoide de destrucción individual.(9)

Los sueños inconscientes reflejan esta fobia específica al papel de intervención de la política económica errónea que motiva en la crisis un pánico de quiebra del sistema, donde el encierro individual se transforma en comportamiento de multitud en pánico, en corrida bancaria y en el mercado de bonos y acciones. El crack del 29, septiembre del 2008, y en nuestro país los diversos momentos de desvalorización y destrucción que tienen una secuencia histórica decenal. Proceso histórico que en la globalización se acorta, y cuya aparición comienza a depender de vivencias producidas en situaciones aleatorias intrínsecas al mercado o en inducciones que surgen del propio estado en su afán de buscar un margen ficticio de beneficio para el sector productivo, tratando de limitar la violencia y motivando nuevamente el deseo de inversión.

La crisis de pánico como disturbio fóbico específico se puede generalizar como fenómeno social sólo en esos instantes de corrida bancaria o de restricción autoritaria de la circulación del activo líquido. La psicología individual se cristaliza en psicología de masas en el imaginario de la multitud, prolongando sus efectos en traumas individuales difíciles de abordar con tratamientos masivos.(10)

Las secuelas son similares a las de un sismo, o un tsunami, a partir de momentos en donde consumo e inversión se retraen a la espera de otro fenómeno similar en el corto plazo, pero con prolongaciones temporales que dependen del síndrome como reflejo individual permanente de difícil resiliencia.(11)

4) Efectos colaterales a la decisión de inversión.

En el momento actual, mayo 2013, se presentan dos extremos de políticas económicas tendientes a buscar salidas a las formas monetarias que adquiere la crisis financiera. En el caso europeo, el indicador relevante es el riesgo país para la sobre determinación del comportamiento en la decisión de inversión. La diferencia en la zona EURO (€) entre la tasa de retribución del bono alemán y los bonos de cada

país en riesgo de default técnico, o con situaciones de desequilibrio fiscal o presupuestario, son los factores colaterales en la decisión de inversión.

Este análisis tradicional del mercado financiero lleva a aceptar el ajuste ortodoxo orientado por la información asimétrica de las evaluadoras y calificadoras de riesgo. Al igual que los discursos de los gobiernos mas proclives a la restricción monetaria como el alemán o el de Instituciones Multilaterales como el F.M.I., o el Banco Central Europeo. Estos discursos dan prioridad al equilibrio de las variables monetarias frente a los problemas de crecimiento productivo, así como a los de ocupación laboral y consumo. Se busca resolver la crisis acentuando la recesión hasta que se recupere el deseo de inversiones financieras.

Ejemplo de estas políticas son las de Grecia, España, Portugal, España, Chipre, Irlanda, Eslovenia, Estonia, Islandia, Italia. En algunas situaciones los resultados dieron mejoras financieras pero a costa de secuelas muy graves en cuanto a la recesión productiva, y los subsiguientes problemas de empleo y sociales de todo tipo. La discusión entre el gobierno francés y el alemán muestra las aristas contradictorias de este análisis de mercado con intervención de prioridad monetaria. Esta forma de encarar la crisis en el corto plazo trae consecuencias en el ciclo político y en las representaciones democráticas en las instituciones. Caso de Italia, Bélgica, Hungría, Grecia, Portugal.

En el otro extremo aparecen ciertas políticas económicas que, en la búsqueda de la permanencia de ciertos niveles de ocupación laboral, dan prioridad a la desvalorización de la moneda nacional frente a la moneda clave separándose de forma relativa del mercado de especulación financiera internacional. El endeudamiento en bonos no se rige por el riesgo país, dando importancia a los recursos genuinos provenientes del comercio internacional. Estos países dan un papel relevante a los excedentes comerciales y al mercado regulado por proteccionismo orientado por el Estado.
Dentro de estos países podemos identificar a los BRICS, y ciertos emergentes atados relativamente a estas potencias "nuevas". Podemos identificar a Argentina, Venezuela, Turquía, Irán, Indonesia, Corea del Sur, Malasia, Tailandia. En este campo la recesión no afecta por igual a sus componentes por el tratamiento heterodoxo frente a la crisis y las formas de diversidad en la política de restricción financiera. Un caso especial son los BRICS en los que la matriz industrial se ve afectada pero con crecimiento productivo permanente con financiamiento público o inducido desde el Estado.

El núcleo duro de la valorización se debe buscar en las condiciones de producción y en la formación del salario. Esto crea un diferencial en el beneficio proveniente de la creación de valor, que es acompañado por políticas monetarias que buscan orientar la volatilidad de los activos líquidos. Las condiciones políticas y la subjetividad específica a cada formación social conlleva a la existencia de importantes diferencias entre los BRICS y otros emergentes citados. En China, Rusia y Brasil dando prioridad a fondos monetarios de intervención para movilizar la inversión y el consumo. En India, Turquía, Indonesia, Tailandia, Malasia, Corea del Sur, aumentando la explotación en el proceso de producción inmediato y siendo muy agresivos en el comercio internacional.

Es importante situar la particular actitud de Argentina, Venezuela e Irán. En estos países la distancia con el mercado financiero se manifiesta en la no relevancia de los indicadores de riesgo, lo que lleva a diferencias que hacen usuraria la posibilidad de endeudamiento en los circuitos tradicionales del mercado. Al mismo tiempo, el núcleo de ingresos se centra en recursos naturales como el petróleo o la soja, mientras se busca aliar la matriz industrial. El mercado de los tres mantiene una protección efectiva importante para el consumo interno, pero no presentan preocupación por la inflación, debido a que la misma se absorbe en la licuación monetaria entre moneda local y moneda clave.

De esta manera, la emisión de dinero ficticio queda creando un déficit inducido en la desvalorización del salario. El consumo se impulsa por la carencia de posibilidades de inversión externa, pero esto produce comportamientos bizarros en la decisión de inversión provocando la especulación en segmentos

del sistema productivo que cambian a medida que los beneficios esperados se realizan en plazos muy cortos. Llevando, en algunas situaciones, al símbolo monetario en moneda clave a aceptar disociaciones importantes en el mercado financiero que impactan en el nivel de precios con tasas de inflación quasi galopantes.

La psicología de la crisis hace que la política económica use instrumentos que tienen efectos diferentes a los que tienen como objetivo. En cierto momento, suba o baje la tasa de interés, o se obtengan mayores excedentes en recursos genuinos, el mercado igual acentúa la especulación financiera y limita el crecimiento productivo en productos diversificados. Toda oscilación negativa en el precio del petróleo o de la soja produce una vulnerabilidad en el ciclo significativa y limita la posibilidad de superar el punto de inflexión en la depresión.

El análisis del comportamiento psicológico del consumidor se identifica con el del inversor individual. En estos países el ciclo se acorta frente a la crisis (2) y sólo con una política de intervención del Estado muy inteligente y racional frente a situaciones riesgosas en el corto plazo puede sostener el riesgo a la crisis de pánico.

Este riesgo se puede limitar si se mantiene un tipo de cambio anclado por una administración financiera racional que controle medidas provocativas que induzcan corridas bancarias o amenazas de controles extremos al manejo patrimonial de los activos líquidos individuales. Una reacción de multitud puede surgir por acontecimientos aleatorios fuera del control de los entes reguladores del sistema.

Actitudes extemporáneas o rústicas sobre la estética del control de precios o sobre la utilización de tipos de cambio paralelos no reconocidos con certeza en momentos de crisis puede disparar la inflación reptante a formas galopantes o diferenciales de tipos de cambio insostenibles que impulsan a la devaluación y a un tipo de cambio "recontra alto", como se sugería en cierto momento de la historia económica argentina. Esta inducción a la hiperinflación (12) se vive también en Venezuela y en Irán, aunque las diferencias de memoria histórica no producen los impulsos a movimientos de pánico respecto a la posibilidad de una aceleración violenta de la inflación.

Si bien las condiciones actuales de la Argentina no anuncian un movimiento de aceleración violento, el reflejo de la memoria histórica no debe dejar de ser tomado en consideración. Un análisis de la fragmentación productiva y del manejo de la violencia monetaria es determinante en el corto plazo para estas tres economías. La vulnerabilidad del mercado financiero internacional, permite que la volatilidad de los activos líquidos facilite el ingreso de capitales de rápida valorización especulativa por los diferenciales importantes entre la retribución en moneda local y en moneda clave.

Esto conduce a que estas plazas económicas parezcan plataformas de reciclaje de activos líquidos, casi como mercados autónomos de restructuración de activos desvalorizados frente a su valor potencial en términos ajustados en la historia de dichos mercados. Esta atracción de la inversión se limita por las formas estéticas de las transacciones en estos mercados, de baja transparencia para ingresar y superar las barreras nacionales. La violencia de la moneda lleva a situaciones extremas en el ciclo económico, que tienen como primer premisa la disminución del tiempo del transcurrir del ciclo.

La siguiente premisa es la de acrecentar la incertidumbre provocando que el comportamiento se acerque a una actitud de fobia colectiva con manifestaciones de pánico y de terror frente a la destrucción de los activos líquidos y los patrimonios desvalorizados. Con secuelas de deterioro de las condiciones del proceso de producción inmediato, en cuanto a formas de explotación salvaje del trabajo vivo y de sometimiento de la conciencia de clase. La disminución de la acumulación y la fragmentación del capital se acrecientan con la inflación galopante. Esto lleva a modificar el deseo libidinal de reproducción del capital.

En el punto de clímax de la recesión pueden producir una destrucción de activos físicos que acompañe a la destrucción del dinero ficticio. Por ultimo la psicología del consumidor y del inversor individual incorporan una herida reciente en la memoria activa de su praxis social difícil de cicatrizar.(13)

En países en crisis esta herida es difícil de modificar con sutura de corto plazo, y la resiliencia no se logra exclusivamente con un crecimiento del producto bruto en relación al periodo anterior.
Tiene que ser elegido un tratamiento prolongado, aplicando herramientas de política económica coherentes, que en lo posible este acorde a una planificación económica con las condiciones de producción especificas de cada país.

Parte III

La desnaturalización de la relación de producción. Inflación y dinero ficticio.

El fenómeno de la inflación tiene como estética la modificación de precios para simular una transformación de valor en precio que contempla el uso de dinero ficticio. En cada metamorfosis dinero-mercancía-dinero, se genera en el ciclo comercial un margen de ganancia dilatado en el tiempo y diferenciado por una incertidumbre en la realización.

El valor que surge del proceso de producción inmediato se presenta al mercado con una percepción de que la moneda no representa el valor, sino que debe facilitar un margen de ganancia mayor, por que se adelanta una desvalorización del beneficio futuro. En tanto el precio nominal adquiere temporalmente una distancia con el valor creado en el pensar del oferente, lo que provoca una corrección del precio, dejando incierto el beneficio esperado y su base material: el precio de producción.

Esto provoca un cambio de la demanda potencial de bienes, que induce una realización postergada en el tiempo, excepto que la violencia de la moneda incorpore el método inflacionario para justificar la relación biunívoca entre tasa de interés y tipo de cambio. Se modifica el precio nominal de los bienes, tomando en consideración el gasto del consumidor que elige entre tasa de interés y nivel de precios.

Al mismo tiempo, la forma moneda obliga al inversor individual a elegir entre la tasa de interés y el crédito. Esto tergiversa y compromete el comportamiento en función del mayor riesgo o de una actitud conservadora. La decisión de inversión se adelanta al consumo condicionando la expansión del mismo. (14)

Lo que en la inflación reptante aparecía como una creación de liquidez para motivar el consumo se trastoca en su contrario con la inflación galopante. La retracción del consumo y la desnaturalización de la identidad de la moneda provocan una astringencia de moneda real y la búsqueda de una certeza en la inversión. (15)

La mayor emisión en dinero simbólico pierde aceptación universal y se orienta la inversión al refugio en la función atesoramiento. La suba de la tasa de interés intenta anclar los precios al alza. En el límite del paso de una forma de inflación a otra el alza de la tasas de interés en dinero local es mas veloz que las modificaciones de precios, pero el comportamiento del consumo y de la inversión deja de responder y la previsión se refugia en valores socialmente reconocidos. La pérdida de reconocimiento social de la moneda se iguala por la mimetización del trabajo abstracto en trabajo concreto encerrado en una mercancía no validada socialmente. El trabajo nacional pierde representación y valor.

La moneda refugio prima sobre la local, el trabajo vivo pierde poder adquisitivo, al igual que el trabajo pretérito ve disminuido su valor patrimonial. La competencia internacional justifica precios desvalo-

rizados que al principio aumentan las exportaciones. Esto implica un aumento del volumen necesario para poder compensar los diferenciales de precios por tipo de cambio. Pero finalmente, el retraso en los cambios de productividad por carencia de cambio tecnológico en el equipo de capital, disminuye la competitividad internacional, excepto en países donde el salario devaluado pasa a ser insignificante en el costo de producción e impulsa una inversión vía explotación basada en plusvalor absoluto en la equiparación del trabajo abstracto local con el internacional (comportamiento en el largo plazo del yuan de China Comunista con respecto al dólar estadounidense y al Euro).

Cuando la inflación de precios busca disminuir la restricción monetaria, se inyecta moneda en el circuito de comercialización vía emisión. La no equivalencia con el valor creado, bajo la preexistencia del costo de producción anticipado como adelanto a la realización, permite que la inflación llamada reptante por su similitud con el movimiento de una víbora, se transforme en galopante como un corcel.

El momento del pasaje de un tipo al otro es incierto y de una sensibilidad específica en el ciclo. Exige el reconocimiento de que la superación de la astringencia no permite vía la emisión, tener el reconocimiento necesario para lo cual se debe incrementar la emisión con mayores formas derivadas de moneda y restringir el comportamiento de espiral de los precios vs los salarios. Al igual que asumir el pasaje de la tenencia de dinero con contraparte real a dinero ficticio.

Cuando esto ocurre (que puede ser en el caso de una sociedad emergente en la actual globalización de tasas de alrededor de 10 por ciento anual a tasas de hasta 20 por ciento anual) se comienza a sentir el impulso a corrimientos mas frecuentes de precios y de tasas de interés o de tipos de cambio, con incidencias en la política fiscal, en la restricción que surge del chaleco de fuerza del cumplimiento del endeudamiento internacional y de la gestión del gasto público.

A partir del momento en que se supera el 20 por ciento anual de inflación los tiempos de la política económica se aceleran. El efecto de la inflación galopante se declara como una avalancha de nieve en una tormenta. Depende de la memoria social y de los síndromes traumáticos de la conciencia social históricamente predeterminada, que el tiempo se acorte provocando un derrumbe vertiginoso en el funcionamiento del sistema económico. Lo que era funcionalismo pasa a ser gestión caótica y las herramientas de política económica provocan efectos de corto plazo sin respuestas coherentes, finalmente contradictorias y hasta de forma adversa, como un boomerang australiano.

El control y la regulación estatal de los precios en pocos meses genera un desabastecimiento con mercado negro y con precios más desbocados. El control de salarios termina exigiendo cláusulas gatillo de incremento acompañadas de huelgas y trabajo a desgano. La regulación de los márgenes de ganancia empresarial y de los niveles de inversión, llevan a la retracción de la inversión, despidos y finalmente a retiros de participación en el sistema productivo. En consecuencia, la búsqueda de recursos fiscales supletorios de carencias de ingreso por retracción del consumo motiva la efusión, el fraude y finalmente la insubordinación fiscal.

Estos procesos de inflación galopante terminan tergiversando la economía capitalista de crecimiento, aumentan las practicas desleales en el comercio, el lavado de dinero, la desocupación y la destrucción del símbolo monetario. (+)

Las formas institucionales no quedan ajenas a la crisis económica. El desgobierno y la crisis política son parte de estos momentos históricos del ciclo económico. Cuando el movimiento de precios se adelanta a los ajustes de la tasa de interés y el tipo de cambio la regulación vía el control de precios o la administración monetaria no logran poner limite a los cambios abruptos y la temporalidad se acelera. Finalmente el corcel se desboca y la masa entra en pánico, el precio no tiene vigencia y se llega a la hiperinflación donde la destrucción del capital prima en relación a la reproducción. Se pierde el comportamiento de la ley del valor bajo el velo de las transacciones persona a persona, mercancía a mercancía.

El dinero no vale como símbolo de poder y riqueza, se retorna al trueque y a la representación primigenia de la moneda, en oro o en bienes físicos. Las fracciones individuales de capital reclaman la intervención del Estado para limitar la crisis. Se pide orden y autoritarismo ya que la inexistencia de la representación real de sumisión del trabajo al capital produce la pérdida de identidad del bien pero también de la creencia simbólica del sujeto.

Su valor patrimonial desaparece, paralelamente al desconocimiento de su ser existencial. La voluntad romántica de ser en la reproducción capitalista se desvaloriza frente al mundo de intercambio, el Mercado, al igual que frente a su imagen. El espejo de Lacan, muestra el ser sin identidad individual, al igual que sumergido en la reacción del pánico de la masa. El arquetipo de Jung toma vigencia temporal dando el tono específico al punto de inflexión del piso de la crisis. Lo que para Keynes es el derrumbe de la eficacia marginal del capital en el ciclo, cuando se desencadena la depresión, es en el piso de la crisis, el límite de la desvalorización del valor de la moneda y de la posibilidad de que sirva de unidad de valor.

El retorno a una forma simbólica de aceptación universal es un tiempo propio de cada crisis. Desocupación de masas acompaña la destrucción y la no utilización del equipo de capital existente.
La vuelta a la vigencia de una moneda, vía el reconocimiento social de la misma en las condiciones sociales de producción de crisis, exige de un compromiso institucional generalizado y un apoyo masivo de la población.

La guerra y las formas salvajes del capitalismo son propias a la salida de condiciones de hiperinflación. Una nueva moneda con una reducción de empleo y de gasto llevan a continuar la crisis hasta que la política vuelva viable una forma económica capitalista.

Generalmente el ciclo económico sigue al ciclo político, tanto en la inflexión del auge como en la salida de la crisis. La seducción del discurso de poder puede llevar al ciclo depresivo a limitar su vigencia temporal, pero no resuelve la recomposición de la demanda de inversión. Una inducción de consumo e inversión tienen que dar certidumbre a los actores de la relación social para que se vuelva a una moneda reconocida en las condiciones de producción de cada situación particular.

En la globalización es en el sistema financiero donde se expresan los lenguajes de incomprensión y de falta de certidumbre tanto de inversores como consumidores, para asumir una identidad que resuelva el pánico y el comportamiento destructivo. La filosofía de la crisis es la de la creencia en una reproducción cada vez mas autónoma en el tiempo del dinero ficticio. La llamada burbuja de derivativos y fondos de inversión securitizados, finalizan en una quiebra de capitales reales al mismo tiempo que la quiebra y destrucción de identidades del sujeto social.

El retroceso de la conciencia y de la materialidad adquirida en años de acumulación es una secuela de la crisis. La moneda pasa a ser un vehículo de estos arquetipos de reacciones frente a la psicología que produce la inflación. Una búsqueda de una política monetaria, fiscal y social terminan por ser requerida en la praxis de la lucha de clases en la crisis. La interrupción de la metamorfosis de la mercancía, tiene que ser analizada como destrucción del capital en su materialidad y en las condiciones sociales del individuo, con secuelas de síndromes y traumas propios a una situación extrema para el ser social. La última crisis en el período de búsqueda de solución parcial por regiones, es la posterior al 2010. En ella los llamados ajustes no resuelven la vigencia de la disociación entre moneda ficticia y los comportamientos de política económica de búsqueda de ganancias rentistas desproporcionadas. (16)

La inflación galopante está limitada a países que inducen la desvalorización de sus valores nacionales, para concentrar sus capitales propios. Al mismo tiempo que licuan sus deudas en moneda fuerte, generando tipos de cambio que permiten validar emisiones ficticias de moneda. El aislamiento en la reproducción, reduce la posibilidad del Estado de regular una política heterodoxa que limite las consecuencias de la crisis y permita sostener las condiciones estructurales para una reproducción ampliada.

Un retorno vía la inflación a un estado primitivo y rústico de la sociedad, llevan a una conciencia de clase dominada por el tribal istmo y la rusticidad pre Socrática. El pensar racional pasa a ser sustituido por la incertidumbre y el desorden de una política de fragmentación que finaliza en un sometimiento a los poderes del mercado financiero. (17)

El sostén de procesos inflacionarios tergiversa la relación social del capitalismo globalizado e impulsa la pérdida de memoria y de identidad en el ciclo del capital. La búsqueda de un paradigma solidario se limita a un rescate financiero y no a una salida de la crisis sistémica. Un pensamiento crítico (18) se necesita en los países emergentes del mundo sometidos a estos procesos de inflación galopante con riesgo de sufrir hiperinflación.

En aquellos que no están en este riesgo, pero se encuentran en depresiones estructurales de deflación, como Japón, la situación es similar aunque parte por el absurdo del otro extremo del comportamiento de precios. Fue con todas las diferencias histórico-culturales, el caso de la deflación de los últimos años de la convertibilidad en la Argentina (1999-2001) en los que la crisis se desató con los mismos comportamientos que si fueran procesos de tipo inflacionario.

Similar resultado pero en sentido contrario a sido el de los últimos siete años, entre 2008 y la actualidad, donde la política económica alterna entre regulación y liberalización de mercado no pueden superar formas inflacionarias al mismo tiempo que se crea recesión por carencia de inversión y decisión de inversión reprimida por formas institucionales adversas o condiciones de producción de crisis social.

Las respuestas de política económica frente a la emergencia de estas situaciones paradigmáticas en la crisis, son la utilización de herramientas conceptuales que pueden ser adecuadas para un momento situado históricamente, pero que la percepción social no acepta por su memoria histórica.
El Estado requiere una metodología del uso del poder adecuada a la condición social de producción específica para un funcionamiento burocrático eficaz.

Cuando la rusticidad y el primitivismo dominan la gestión, es muy probable que se dilaten temporalmente la aplicación de las políticas, se motive la incoherencia en los efectos buscados y se induzca a la profundización de la crisis.

Los mitos y el develar el ocultamiento y la tergiversación de la verdad, provocan socialmente reacciones de psicología social en donde falla la forclusión de los traumas de la historia y se rebelan formas oscurantistas de autoritarismo y de negación de la estética democrática de las sociedades con conciencia y praxis de autonomía y libertad frente a la sumisión a un orden caótico.

La presencia de una política racional en lo económico, sólo toma realidad con una moneda representativa del esfuerzo social, que implica aceptar la explotación capitalista en el proceso de producción inmediato. Pero esto da viabilidad a la reproducción, si se reconoce la dignidad del trabajador en la relación social, si su salario es representativo de un poder de adquisición de bienes para un consumo de masa socialmente justo, frente al nivel de la sociedad alcanzado en la historia cultural y en la condición social de producción vigentes.

La falta de coherencia entre la política económica y la dirección política pueden acelerar la crisis y destruir logros alcanzados en largos períodos de producción. El caso argentino es representativo de esos ciclos decenales de crecimiento que rápidamente se transforman en depresión y crisis profunda por desconocimiento antropológico cultural de la forma de conciencia y de los niveles de expresión estética de la lucha de clases, en sus dos polos: el de los oprimidos y el de los explotadores.

El reconocimiento de nuestra historia nos puede ayudar a no repetir situaciones y no caer en el narcisismo en el uso del poder, que dificultan una praxis positiva y que impiden develar las causas estructurales de la inflación. (19)

Una actitud vital de verdad en la estética del discurso y en la explicitación de los componentes de inducción de la inversión, de la formación de precios y costos del productor individual, y de las causales de la formación del salario, pueden llevar a que la creación monetaria reduzca la violencia de la moneda y resignifique la identidad y la conciencia social.

(+) Anexo

Volatilidad de activos líquidos y mutaciones en el delito (2008-2015).

Introducción.

Los diseños de estudios de investigación en temas de criminalidad y terrorismo van evolucionando en cuanto a la focalización temática y a las mutaciones de la seguridad humana.Cada vez más se necesita una centralidad que abarque el estudio de casos pero vinculando la realidad a formas y métodos de análisis teóricos que contemplen racionalidad y percepción, objetividad natural con intersubjetividad, trazas de la memoria e identidades psico-culturales.Con estos límites abiertos a la interpretación de los acontecimientos y sucesos desarrollamos el contenido del artículo.

- Mapa de situación y contexto.

Desde la crisis de 2008-2009 la vulnerabilidad se acrecentó en los diversos ámbitos internacionales. Vulnerabilidad de los sistemas bancarios, de las formas de respaldo a los valores financieros frente al riesgo, así como el crecimiento de las motivaciones a la inseguridad en los movimientos de capitales monetarios y de activos físicos.

Las formas crediticias facilitaron la falta de credibilidad en las transacciones. El endeudamiento hipotecario fue el primer movimiento en poner en crisis las formas de securitización y de seguridad de los préstamos, de los seguros y reaseguros y del control de gestión y accountability de los nuevos servicios y productos bancarios. A partir de esa situación paradigmática que fue la destrucción de los valores de las hipotecas y de los derivativos en 2008-2009, se considera que la mutación del sistema financiero internacional pasó a reconocer la destrucción del capital ficticio, como una circunstancia inherente al capital en el largo período.

El riesgo y la incertidumbre pasan a dominar la subjetividad del inversor individual y se acompañan en la decisión de inversión con el tiempo. Incertidumbre y tiempo van juntos dominando las percepciones y las actitudes espontáneas. La crisis engloba el pánico y la inseguridad, provocando reacciones que superan las previsiones racionales y la expresión de los efectos multiplicador y acelerador keynesianos tradicionales. A medida que avanza la búsqueda de salida de la crisis, durante el ciclo económico, el capital se fragmenta en industrial, mercantil y financiero, con una predominancia y dominación mayor del puramente financiero. En este ciclo, fragmentado y diferenciado, los tiempos se reducen y él movimiento se hace ciclotímico, con forma de serrucho. Allí se produce en la política económica aplicada, un revival de la teoría cuantitativa del dinero, sin que las medidas se reiteren y se mantengan en forma permanente, llevando la política económica un sesgo teórico totalmente definido. Las medidas se hacen más pragmáticas y no siempre pueden producir situaciones estables en el ciclo.

La ecuación de identidad de la teoría cuantitativa se aplica como una igualdad hacia la que se tiende temporalmente que se dilata en cumplir en el tiempo. M.V=P.T

Tiene M.V una vigencia mayor ya que el disparador financiero anticipa la respuesta mercantil y del capital real, quedando P.T como subordinada a la primera situación del mercado. Esto de manera independiente de que se respeten las condiciones de la ley del valor y de la competencia.
Por una interpretación sesgada de los precios relativos y la oferta monetaria, en esta prioridad a M.V, el tipo de cambio comanda las operaciones generando un retraso permanente que erige la teoría del dinero pasivo en la interpretación de la igualdad cuantitativa.

La inflación estructural determina este comportamiento que siguiendo a Julio H. G. Olivera termina siendo el ancla que sostiene la astringencia del mercado financiero, durante el ciclo expansivo y acentúa la recesión "deflacionaria".

El carácter estructural de la inflación local obliga a tener políticas diferenciadas de carácter situacionista, tanto en lo regional, federal e incluso local en las formas monetarias y bancarias para evitar las recurrencias en el mercado interno como en el comercio internacional y la relación del sistema financiero con la deuda externa.

Lo efímero y circunstancial elimina la posibilidad de planificar crecimiento y desarrollo, pasándose de momentos de rapidez en la decisión de inversión a momentos de estancamiento y de reversión del ciclo. La destrucción del dinero ficticio de las hipotecas y valores en los Estados Unidos, en España y en muchas de las grandes ciudades redujo la exposición de los activos bancarios pero no fue suficiente para generar estabilidad frente a ataques de pánico o situaciones de stress bancario, quiebras en cadena o desvalorizaciones extremas de los activos.

De hecho se produjo una rotación de derivativos que subsistieron y crecieron, mientras otros se destruyeron y fueron desapareciendo. Esto se acompaño por un mayor control de gestión bancaria, acompañada por reglamentaciones y protocolos para préstamos y créditos de riesgo implementados por Instituciones financieras internacionales y por una nueva funcionalidad en los acuerdos entre naciones.

Sin olvidar el papel cada vez mas preponderante de las evaluadoras de crédito y de endeudamiento internacional como Moodys, Ficht y Standard and Poors. El seguimiento del riesgo para disminuir el pánico, llevo también al F.M.I., al Banco Mundial y al B.C.E. a cumplir funciones más proclives a la auditoria y el control de gestión de perdidas y de situaciones fiscales de riesgo frente al papel de facilitar las inversiones.

La relación biunívoca entre tasa de interés y tipo de cambio volvió a primar en la creación de moneda y en las posibilidades de deflación o de inflación en el ciclo económico de corto plazo. La creación de fondos de estabilización y el incremento de reservas monetarias nacionales se desnaturalizo rápidamente con los movimientos especulativos que aumentaron abruptamente la volatilidad de los activos líquidos.

El mecanismo de uso de mercados off-shore y de paraísos fiscales se incremento como forma de atracción de los capitales que buscan incumplir las normativas operacionales en un mercado regido por prácticas leales y legales.En los últimos 2 años (2013-2015), especialmente a partir de los affaires en diversos bancos internacionales como las Caixas regionales españolas, la Banca en Islandia, los problemas en el endeudamiento en Irlanda, la crisis en Portugal, las dificultades bancarias en Italia, el sostenimiento de ciertos bancos alemanes, los rescates bancarios en la crisis de Grecia, las dificultades que llevaron a fusiones y absorciones en la banca de EE.UU. tanto en los grandes grupos bancarios (los big ten) como en los bancos regionales, y los movimientos en el sistema de derivativos en China y en Japón con su correlato en el sistema bancario de esos países, se fueron legislando medidas de control y formas de gestión.

Las auditorias y los tests de stress bancaria se incrementaron y se desarrollaron los preceptos de Basilea III. Esto es el acento no solo en la forma del delito, búsqueda y seguimiento, sino también en los efectos sobre la capitalización de los bancos y la sustentabilidad y riesgo de default y cadenas de quiebras. Esto lleva a los bancos sobre expuestos en su cartera de activos y endeudamiento a cubrir los tramos (tranches) de capital tangible para el funcionamiento excepcional, pero también para lo cotidiano. El 8% de incremento del capital de las primeras discusiones de Basilea III, pasa a ser una constante para superar el 2017, y no solo el 2020.

El temor a una crisis de capitalización por vaciamiento de los activos líquidos lleva a tratar de limitar el ataque de pánico frente a crisis de corto plazo. Esto acompaña la revisión de las formas y normas contables internacionales y del control de las auditorías internas y externas en los países con condiciones de aleatoriedad en el comportamiento bancario por situaciones políticas o movimientos regionales muy cambiantes por guerras o migraciones de difícil control.

La discusión posterior a la gran crisis motivo la expansión de las reuniones internacionales de discusión y reflexión del grupo de los 20, las de la OCDE, los movimientos regulatorios de los Bancos regionales como el Banco Central Europeo, los bancos de los BRICS, la readecuación en el papel del Banco Mundial, del BIS, del B.I.D., de los bancos asiáticos, y de las estrategias participativas del Fondo Monetario Internacional.

En este contexto de crisis sistémica se producen diferentes etapas que van desde 2008 hasta 2012, periodo donde recupera el sistema bancario por concentración y absorción, pero donde la regulación se acrecienta en los EE.UU.(SEC-Reserva Federal). También en el caso europeo se aplican las normativas de Basilea, especialmente Basilea II en donde se controla la solidez del sistema bancario, junto con los tests de resistencia a dificultades de solventar riesgos.

Esto también acompaña los países que consolidan fondos de estabilización bancaria con incremento de reservas. Lo que no los deja exentos de las abruptas fugas de capitales y de las incertidumbres para controlar la volatilidad. Los BRICS, España, Arabia Saudita, Quatar, son algunos de los que siguieron esta estrategia de buscar acumulación de reservas con fondos de inversión. En este clima se incremento el uso de los delitos económicos en sus diversas modalidades así como mutaron muchas de las formas tradicionales del movimiento de capitales.

Lavado de dinero, evasión y elusión fiscal, fraude marcario, contrabando, falsificación de documentos y valores, dinero ficticio y virtual, utilización de sociedades ficticias y paraísos fiscales son los delitos económicos más tipificados.
Sin embargo las relaciones de los mismos con los otros delitos primarios o derivados como el narcotráfico, la compra y venta de armas, la trata de personas, los movimientos migratorios, el ciberdelito, la piratería, el terrorismo, .., son núcleos del comportamiento del sistema financiero en la crisis actual.

- Evolución de las prioridades en el núcleo duro de la concentración y centralización.

En primer término aparece la necesidad de los bancos de resolver la insolvencia del sistema. Para lo cual los test de resistencia a situaciones críticas, la indisponibilidad de usos de activos para ampliaciones del circulante y el fortalecimiento de reservas fue una estrategia aplicada desde 2008 en adelante. La reducción de los grandes operadores financieros y el paso de actividades de banca integrada a la forma pretérita de banca de segundo piso y de banca minorista empezó a difundirse nuevamente en los grupos centrales concentrados.

El cambio de objetivos en la dimensión del número de cuentas bancarias acompaño la fusión y concentración en grandes relaciones interbancarias. Un núcleo anglosajón con cabeza en Londres. Un núcleo europeo centralizado en Paris y Frankfurt. Un núcleo asiático con cabezales en Singapur, Hong Kong y Shanghai. El grupo de América del Norte con cabezales en Nueva York y Toronto.

Estas formas bancarias siguieron implementando el uso de los off-shore quienes también se especializaron en su comportamiento de formas financieras que expanden la operatoria financiera con una operatoria de plataforma de actividades menos reguladas o de fuera de las legislaciones que cumplen las normas de transparencia y accountability aceptadas en los protocolos de regulación internacional del sistema.

En ese plano debemos remitir a una historia del uso de los mercados off-shore para facilitar la acumulación del capital avanzado al proceso de valorización. Durante el proceso inmediato posterior al 2009 y hasta la actualidad podemos identificar zonas que acompañan los centros de concentración como plataforma off-shore de forma quasi-permanente, lo que facilita el seguimiento de las transacciones atadas en la concreción del delito económico.

Así como en el caso de los buques existe históricamente la bandera de complacencia como Liberia o Panamá, en el caso del off-shore financiero están los paraísos fiscales tradicionales y los que se fueron desarrollando especialmente después de las restricciones del Grupo de los 20, de la OCDE, del GAFI y del grupo Egmont de seguimiento de las transacciones bancarias no reconocidas. Veamos una sintética descripción por áreas de vinculación.

Área anglo sajona.

Se la conoce así tomando como origen el desarrollo del mercado financiero de Londres para transacciones de valores y bancarias originadas en la expansión del "petro-dólar" después de la guerra de 1973 conocida por la Guerra del Ramadán-Iom Kipur. Las inversiones en la sindicación bancaria de préstamos e inversiones teniendo como referencia la tasa LIBOR permitieron el desarrollo de este mercado y dentro del mismo de la banca anglosajona.

El primer ámbito fue Londres y luego sus ampliaciones con off-shore atados como la Isla de Man, para comercio y sociedades, la banca de Escocia e Islandia para operaciones más puramente financieras, y las empresas tecnológicas con operaciones de riesgo financiero bancario en Irlanda. La expansión con mayor diversificación fue hacia las Islas Vírgenes en el Caribe o Islas en el Índico, incorporando off-shore de Medio Oriente asociados, como los países del Golfo.

Área Medio Oriente.

En un primer momento el centro neurálgico pasaba por Beirut, que cambio con la guerra del Líbano de 1982, pasando las operaciones a zonas de contacto con otras áreas como las del Índico, la asiática más oriental con eje en Singapur, o la del Mediterráneo Oriental con eje al comienzo en Chipre y luego en Estambul.

El capital más fuerte siguió girando a través de Londres y se propago a actividades de recursos naturales vía área de Europa neo-colonial, Luxemburgo para las sociedades, y Ámsterdam y Rótterdam para mercancías y joyas, más África del Sur (Ciudad del Cabo).

En Medio Oriente, con diferentes funcionalidades encontramos a Omán, Qatar, Dubai - Emiratos e Irán cumplen papeles en lavado, recepción de rescates de personas y mercancías, así como en pagos de armamento o transacciones petroleras no permitidas. Mientras Afganistán y otros, en especial los de la zona de Urales o países ex Unión Soviética de predominancia musulmana reciclan y generan recursos por droga y armas. (Georgia, Uzbekistan, Tajikistan,…).

Área Europa Continental.

Tiene un primer círculo en los grupos bancarios de Luxemburgo-Bélgica-Francia, que junto a Alemania, Holanda, centralizan capital financiero. Luego se expande al mercado particular de Suiza con el que interactúa en forma constante. Suiza cumple su papel histórico de reserva de valor bancario con secreto de identidad, aunque signifique una tasa de interés baja y en algunos momentos menor que 0, respecto a los mercados tradicionales.

Al mismo tiempo que permite la existencia del lavado de diversos orígenes, como el proveniente de sociedades representativas de los países del Este con plataforma giratoria bancaria en Austria y societaria en Lichstenstein, pero con destino más permanente en Suiza. Por otra parte en la zona de Lucerna y Zurich la prolongación del lavado de Italia, vía San Marino, y también la correspondiente al Vaticano, y a sectores de la mafia del mediterráneo.

También la Europa Continental relaciona a los países nórdicos como una región menor de un bloque con formas financieras que esconden las transacciones por la industria de armamentos, las piedras preciosas y el petróleo del Mar del Norte. Siendo esta región quizás la más controlada por sus sistemas internos, a pesar del fuerte peso financiero del movimiento del capital en Holanda y Dinamarca.

Los centros off-shore tradicionales son Luxemburgo, Mónaco y Andorra y Malta, con funcionalidades diversas que se relacionan con el Medio Oriente, los países del Este Europeo y periferias como Chipre, Gibraltar o Portugal.

Área del Asia.

Se puede visualizar cambios por periodos cortos, pero vamos a focalizar en los años posteriores a la crisis 2008-2009. Japón. Paso de ser el de bancos más grandes a nivel mundial, a un papel intermedio acompañando la expansión económica en deflación quasi-permanente y con penetración internacional financiera y comercial. Junto con Taiwán y Corea del Sur controlan el movimiento financiero muy atado al crédito industrial y comercial. Los lazos históricos del lavado se vinculan con

Hong Kong, Singapur y la costa oeste de EE.UU. Hong Kong y Singapur avanzaron en dos etapas, para Hong Kong la penetración en la economía China y la relación con la expansión bancaria de los bancos Chinos actualmente los más grandes del mundo. Actualmente siguen la forma de acumulación China que paso de la expansión basada en el comercio internacional y en las inversiones externas a la economía doméstica y el consumo local.Singapur asocia a Macao y también a las formas menores del Sudeste Asiático como Vietnam y Malasia.También tiene en el último período una fuerte inserción en Indonesia, así como en Australia y Nueva Zelanda, continente que recicla mucha volatilidad en las pequeñas islas del Pacífico y en el Índico.

América Latina.

Tiene diversos núcleos. En primer término la relación de creación e instalación de sociedades en Panamá y luego los vínculos financieros en el Caribe en su conjunto con diversidades en la zona Holandesa de la de habla inglesa. Esto pasa desde las Caimán y Antillas, hasta Belice y Jamaica, pasando por centros menores. Todas interrelacionan con la banca de EE.UU. como subsidiarias, pero también el capital de Canadá y de España tiene presencia. América Latina tiene el flujo de la volatilidad hacia el Caribe al igual que México. La expansión del último tiempo incorpora el off-shore de Delaware, más controlado por la seguridad de EE.UU. que el Caribe. El Pacífico y el Atlántico Sur fueron girando en función de la volatilidad de México, hacia Colombia, de Colombia hacia Chile (en los 70, 80 y 90) y luego hacia Brasil y Argentina, con una plataforma bancaria en Uruguay.

Este movimiento actualmente tiene más que ver con el blanqueo en activos físicos que con la rotación bancaria financiera pura que privilegia el Caribe. Creció también la relación para movimientos espurios con las ex colonias portuguesas y españolas en África y con la comercialización de armamento y estupefacientes en dichas ex colonias para proseguir luego hacia Europa y volver, en un ida y vuelta.

Angola, Guinea Ecuatorial, Guinea Bissau. Son las más significativas de la salida por el Atlántico Sur para el movimiento de capitales líquidos no controlables por la legislación internacional. África. Es un continente que tiene dos ámbitos diferenciados el Magreb, es el norte de África a predominancia vinculada al Mediterráneo y el sur de Europa y el área Sub-Sahariana desde el centro hasta África del Sur. En el norte de África existen las salidas bancarias con Francia y España de Argelia, Marruecos y Túnez. Mientras con Italia y Malta se destacan Libia, Túnez y en parte Egipto. Los bancos reciclan dinero de armas, petróleo y migraciones clandestinas de personas hacia Europa.

En el área sub-sahariana tenemos el papel de los países de las ex-colonias portuguesas ya comentados. También en cuanto a recursos minerales la presencia de la banca holandesa y belga-luxemburguesa como salida para recursos no registrados legalmente. En la costa del Índico los recursos de la piratería de Somalia y Eritrea pasan por las islas con banca off-shore como Seicheles, Reunión, Isla Mauricio o parten hacia Singapur pasando por Malasia, Burma, o en dirección al Golfo empezando en Omán, Emiratos, Qatar y siguiendo hacia el Euro Mercado especialmente los grupos de Londres o Luxemburgo.

- Formación de equipos de investigación.

-El recurso humano. Los equipos de investigación deben ser interdisciplinarios en lo profesional y en lo operativo. Es necesario personal especializado en detección, recolección y procesamiento de datos. En estadísticas y acopio de situaciones y acontecimientos, así como en el tratamiento de relaciones de primera generación y del seguimiento colateral. También es necesario seguir la trazabilidad de operaciones financieras en distintos circuitos y observar las relaciones bancarias, de bolsas de valores y de instrumentos de garantía y respaldo.

Informáticos o técnicos en computación proclives a crear, proteger o penetrar redes o circuitos como parte de sus habilidades profesionales. Eso implica profesionales en normas contables y de auditoria. Los analistas en evaluación de estudios de crisis y de mapas de situación intra operaciones y de condiciones políticas y sociales son necesarios para los estudios de volatilidad y de inducción de la inversión en activos líquidos o patrimoniales.

Estas competencias pueden ser cubiertas por economistas, administradores, actuarios, o profesionales en ciencias políticas, sociales, psicólogos, culturales y también por aquellos que desde el derecho y las instituciones ven las pautas y normas de la restricción al movimiento de capitales y de los ámbitos de transacciones.

Acorde con el personal necesario se debe realizar la búsqueda de un número necesario para desarrollar grupos menores de 10 integrantes entre responsables (director y co-director de proyecto), tres investigadores senior, tres ayudantes de investigación semi-senior y dos ayudantes de recolección de datos, acopio, procesamiento y construcción de estadísticas.
Los equipos tienen que tener temas acotados y objetivos precisos, aunque en toda circunstancia los objetivos tienen que permitir una variabilidad permanente, sin perder la posibilidad de concreción en tiempo limitado.

Continuidad del equipo hace a la formación, así como a la gestión y desarrollo del proyecto. El liderazgo y la gestión del equipo tienen directa relación con la conducción del Director del Proyecto, más allá del conocimiento y la idoneidad profesional. La duración de los proyectos tiene que no ser menor a 1 año ni superar los 2 años y 6 meses para mantener la vigencia y actualidad de los datos y del mapa de situación del contexto político y social. Al dar por finalizado el proyecto es válido un estudio de la medición de impacto de los resultados.

-La obtención del recurso humano. Se pueden tener investigadores senior que pueden estar formados para presentar y dirigir o co-dirigir el proyecto miembro o no de las fuerzas de seguridad. Tienen que tener una experiencia de por lo menos tres a cinco años de trabajo profesional y con investigaciones realizadas. Los semi-senior tienen que tener un título profesional y estar buscando un título de posgrado, o tesis de finalización de estudios en proyección. Los ayudantes tienen que surgir de los cursos de grado. Pueden todos ellos tener adscripción a una Institución de investigaciones o de docencia, o ambas funciones.

- Estudio de caso.

La primera forma de análisis de relaciones inter- bancarias puede ser la aproximación a los vínculos personales entre miembros de directorios empresariales y bancarios. La representación en los directorios del mismo funcionario bancario o empresario puede ser una forma de desarrollar las cadenas de relación entre empresas y bancos, a la vez que hacer aparecer las conexiones con los círculos regionales establecidos, para luego ver esas relaciones con otras regiones.

Estos vínculos personales, familiares o las reiteraciones entre circuitos permiten una primera aproximación. Los C.V. de estos funcionarios pueden hacer aparecer otras relaciones asociativas, como vínculos de promociones universitarias, participaciones en actividades políticas conjuntas, asociaciones profesionales, religiosas o no gubernamentales nacionales o internacionales, experiencias militares históricas. La segunda forma tiene que ver con el número de transferencias o transformaciones entre vínculo asociativo o societario (creación de empresas o movimiento de activos físicos) y movilidad de activos líquidos transformados de la forma de capital original. Luego el grado de movilidad interbancaria de los activos líquidos o volatilidad de los mismos, así como su transformación en liquidez tangible o activos derivados o securitizados en deudas a riesgo o no protegidas por ningún recaudo bancario bajo normas internacionales. (SEC, Bancos Centrales, pautas OCDE. Banco Mundial, BCE, F.M.I., BIS, Club de Paris, Bancos BRICS,…).

El seguimiento de operaciones financieras entre centros cubiertos por normativas internacionales y centros off-shore, y la fragmentación y vuelta a consolidación de montos significativos, donde se desdibuja el origen de los fondos o de los valores empresariales y de las formas de identificación patrimonial.

El uso o utilización de vínculos que permiten la información interna de las medidas de política económica en situación de crisis, stress bancario, o default de deudas internacionales que pueden facilitar la volatilidad circunstancial y la transformación de activos líquidos en activos físicos.

Otra forma de seguimiento, una vez trabajadas las relaciones inter-personales y corporativas, es la transformación en operaciones legales y reconocidas en países, regiones o bancos internacionales que respetan las pautas del GAFI, del BCE, del FMI y de otros organismos internacionales incluidos los de seguimiento de transacciones comerciales y financieras, como OMC, OCDE, BCE. En paralelo o de manera de identificación de lo reconocido y de lo opaco de cada presentación bancaria esta el seguimiento de la accountability. Allí primero se debe clasificar las informaciones de los estados contables presentados y compararlos históricamente de forma de ir prediciendo el nivel o grado de opacidad.

Las auditorias internas y externas pueden hacer aparecer inconsistencias en las presentaciones. En paralelo a estas auditorias la constatación con la evaluadoras de riesgo por compañías industriales, de servicios o bancarias, o de country risk en consolidado. Esto se puede seguir con las bases informativas para las evaluaciones que emanan de las Instituciones Financieras Internacionales en las presentaciones y proyecciones del cumplimiento del art. IV del F.M.I. o de las del cumplimiento de los planes de refinanciación de deuda o de sostenimiento de políticas económicas recomendados por el B.C.E. o Banco Mundial en los préstamos de apoyo a reformas fiscales o de solución de default nacionales, ej. Grecia.

Finalmente el seguimiento ex-post el lavado, que es lo que delictivamente se define como el retorno al lugar del hecho o del "crimen", que proviene del blanqueo y la transformación en activos de capital. Esto puede significar la entrada a mercados más importantes donde puedan adquirirse activos financieros, industriales o de servicios significativos, que implican una parte del lavado que se exterioriza y se adjunta al patrimonio societario del grupo delictivo o de sus asociados. En el ámbito internacional en los últimos años se destacan en América Latina México, Brasil, Argentina y Colombia.

El sudeste asiático, China, Alemania y EE.UU. Este proceso de transparentar capital, abarca una parte limitada, mientras la mayoría de la liquidez sigue girando en el mercado bancario, en la generación de nuevos productos y servicios. Seguir el dinero electrónico, las operaciones de las nuevas empresas TEC, y del capital de riesgo son salidas al interregno de transformación de los off-shore en valorización del capital dentro del sistema financiero. El aggiornamiento permanente de las formas de control del delito económico tiene que ser parte de un constante proceso de educación y de conciencia cultural en los valores de la responsabilidad y ética ciudadana, y de la seguridad humana.

Notas

- Grupo Egmont. Reúne Unidades de Inteligencia Financiera. Se crea el 9 de junio de 1996 en el Palacio de Egmont en Bélgica. Genera las UIF con adherentes de todo el mundo para información sobre lavado de dinero.
- En 2006 contaba con 101 unidades en el mundo (reunión en Chipre).
- Actualmente recibe también ROS relacionando el financiamiento del terrorismo y el lavado de activos. El Comité se reúne tres veces al año y lo preside el Subdirector de la UIF de EE.UU. FinCEN (Thomas Ott. Associate Director of Enforcement), los coordinadores de los grupos de trabajo y los representantes de los grupos regionales Europa, América y Asia. Promueve el intercambio de información bilateral y los acuerdos globales a través de memorandos de entendimiento.
- GAFI. Grupo de Acción Financiera Internacional. El GAFI se crea por el G8 es previo al Grupo Egmont, sus primeras recomendaciones fueron de 1990 primero para prevenir el lavado de activos proveniente del tráfico de drogas, se las llamo "las 40" recomendaciones.
- En 1996 se las actualizo frente al delito más complejo en sus técnicas y para ampliar a delitos asociados. Luego en el 2001 se amplio a los delitos del terrorismo y de las organizaciones dedicadas al financiamiento del mismo.
- En 2008 se incorporaron a las "40 recomendaciones" la Especial IX en relación con los estándares contra la financiación del terrorismo.
- En 2012 se unificaron el texto de "las 40" con la Especial IX (las 9) en un texto abarcativo del lavado de activos y de la financiación del terrorismo, así como la proliferación de armas de destrucción masiva.
- Se busca que esta unificación de delitos complejos permita un análisis más preciso del riesgo país y entonces tener una asignación de recursos y de gestión más adecuada a la evolución de los grupos delictivos.
- También en la unificación de la autoridad de aplicación en cada nación para permitir coordinar acciones regionales o internacionales. A su vez se avanzó en propuestas de decomiso de los activos identificados como productos de la acción delictiva teniendo beneficiarios en personas jurídicas o fideicomisos. Se fijan pautas y requisitos de información y de cooperación internacional.
- *Banco de Desarrollo del BRICS (julio 2014) con sede en Shanghái. Primer grupo de créditos para energía renovable se emitio en abril 2016 por 811 mill. de u$s.
- Acuerdos de Basilea. Basilea I. El grupo de los 10 (G10) se reunio en Basilea en diciembre 1974 planteo recomendaciones bancarias en función del riesgo para establecer mínimos de capital para operaciones en el sistema financiero. Determino minimos regulatorios en función del tiempo de permanencia del capital y de las posibilidades de riesgo frente a riesgo de quiebras o default en tranches o tiers con parámetros simples de aplicación. Consideraba fondos propios de un 8% de activos de riesgo. Con riesgo de crédito-riesgo de negociación-riesgo de tipo de cambio. Entro en vigor en más de 100 países. No especificaba la calidad del crédito con diferenciaciones de posibilidades de incumplimiento del receptor de la operación.
- Basilea II. Considera la calidad del capital bancario con calculos de riesgo de crédito+riesgo de mercado+riesgo de tipo de cambio+riesgo operacional. El riesgo de crédito se calcula a partir de la probabilidad de default o incumplimiento, de la pérdida por dicho default es decir la gravedad de la operación si se produce el incumplimiento, y de la exposición del endeudamiento frente al riesgo de default. Permite una sujeción a las calificadoras de riesgo crediticio y a los ratings bancarios internos. También se busca visualizar el riesgo proveniente de la transmisión del mismo que provenga de movimientos previos o colaterales del capital. Así como de los efectos de concentración, de mitigación del riesgo inter-bancario o de la probabilidad proyectada a futuro de la capitalización económica. El Acuerdo estableció pautas y normas de transparencia buscando homogeneizar la información bancaria. -Como requerimientos de capital por tipo de riesgo indicando el método de cálculo utilizado. -Aspectos técnicos del cálculo del capital y descripción de la gestión del mismo. Gestión del capital, políticas de cobertura y de mitigación de riesgos, estructura y organización bancaria, objetivos de políticas a término.

- Basilea II ya esta implementado en Unión Europea, Japón, Australia y en 13 países asiáticos. En EE.UU. tiene una implantación no generalizada a todos los bancos, y en Canadá y América Latina se van adaptando a las normas internacionales contables (NICs) que exigen modificaciones legislativas y actualizaciones en la formación técnico-profesional en auditores y contadores.
- La principal crítica es el carácter pro-cíclico del acuerdo respecto a las posibilidades bancarias en épocas de ajuste o de expansión.
- Las operaciones regionales de acuerdos de fondos de estabilización y de fortalecimiento de reservas tienen expansión después de Basilea II.
- Basilea III En diciembre de 2010 se desarrollaron estas propuestas de regulación bancaria promovidas por el Foro de Estabilidad Financiera y el G20, a posteriori de la crisis internacional de 2008-2009. El objeto fue superar la crisis de confianza sobre la solvencia bancaria ante la falta de previsión en el crecimiento de la exposición crediticia con los derivativos y las operaciones de cobertura de riesgos sin sustento de capital real. A la vez que la necesidad de intervención coordinada de las instituciones financieras internacionales y de los rescates con fondos públicos y reservas estatales ante el pánico bancario que genera la volatilidad de los activos líquidos.Busca incrementar el capital de calidad en los bancos mejorando los activos ponderados por tiers o tranches bajo escenarios de estrés con salidas rápidas de capital o entradas no controlables de corto plazo y se ponderan por tasas de fuga.
- Estas ponderaciones se sitúan en una tasa de fondeo bancaria para resistir crisis de un año como pauta de estabilidad. Marca el coeficiente de apalancamiento del capital con medidas de estabilización del capital en proporción al fondeo promedio en un año. Las pautas se adaptan a las formas del sistema bancario y se acompañan por test de estrés bancario normativizando un marco regulatorio homogéneo que tiende a que se disponga como mínimo de un 3% del total de los activos en cada banco.
- Coeficiente de Financiación Estable Neta. Tiene que ver con la búsqueda de una resiliencia mayor en el sector bancario. El NSFR exige mantener un perfil de financiación estable en función de la composición de activos y de actividades colaterales fuera de balance. Trata de que no se erosione la posición de liquidez bancaria y de que se disminuyan las perturbaciones sistémicas que aumentan el riesgo de quiebra, especialmente en las financiaciones mayoristas a corto plazo. Trata de que la solvencia no se afecte, especialmente en sistemas muy interconectados.
- Tienen los bancos que sostener los principios básicos de gestión y de supervisión del riesgo de liquidez (sound principles en 2008 fueron publicados por el Comité de Basilea).
- Se trata de que los bancos tengan activos líquidos de alta calidad (HQLA) para episodios de volatilidad de corto plazo (30 días) para lo cual se desarrollo el coeficiente de cobertura de liquidez (LCR).
- También se trata de tener fuentes estables de mitigación ante riesgos de dificultades de financiación se desarrollan las pautas del NSFR.
- Estos documentos son del 2013 y se convertirán en normas mínimas de cumplimiento el 1/01/2018.
- Coeficiente de Cobertura de Liquidez. Tiene que ver con el objetivo primario de que los bancos no solo tengan niveles prudentes de cobertura de capital, sino que también tengan criterios de gestión del riesgo de liquidez en situaciones de perturbaciones serias de corto plazo. Esto exige estándares de liquidez con activos sanos en cuanto a calidad y riesgo. Se comenzó a desarrollar en documentos del 2010 para luego enmarcarse en documentos de 2013.

Bibliografia

Parte I

- (1) Benjamín Walter, Obras, L. I./Vol. I. Pág. 227. Abada Editores. Madrid, 2006.
- (2) Platón: Obras completas. Pág. 563-597. Ed. Aguilar. Madrid, 1974.
- (3) Heidegger Martín: El ser y el tiempo. Pág. 147. Fondo de Cultura Económica. México. 1951.
- (4) Habermas Jurgen: O discurso filosófico da modernidade. Pág. 38. Ed. Martins Fontes. Sao Paulo. Brasil. 2002. : *"Hegel inspira-se em Rousseau quando formula as tres exigencias para una autentica religión popular "*.
- (5) Hegel G.W. S.: Obras.Vol. I, pág. 18-9. Citado en 3) pág. 38: *"Suas doutrinas tem de se fundar em una razao universal. Imaginacao, coracao e sensibilidade nao podem permanecer vazios. E preciso que ela se estabeleca de modo tal, que todas as necessidades da vida e as acoes publicas do Estado nela se integrem."*
- (6) Spinoza Baruj: Ética. Proposición XLIX. Pág. 231. Ed. Aguilar. Buenos Aires. Argentina. 1957:
  - *"El amor y el odio hacia una cosa que imaginamos libre, -dinero-(del autor)- deben ser mayores, por igual motivo, que los que se experimentan hacia una cosa necesaria"*.

- (7) Coriat Benjamín: L atelier et le cronometre. Pág. 74-86. Christian Bourgois Editeur. París. Francia. 1979.

Parte II

- (8) Westenberg, H.G.M. y den Boer, J.A: Social Anxiety Disorder, Art. "Social Anxiety disorder: the impact on quality of life". Pág. 109. Ed. Syn – thesis Publishers, Amsterdam, 1999.
- (9) Cosaka, Juan Carlos: "Ataque de pánico. Una lectura psicológica" - Tesis de maestría. Universidad de La Matanza, octubre 2006.
- (10) Maladesky, Alfredo: "Proyecto de investigación de factores de riesgo somático y psíquico y desarrollo de un programa de prevención psicosomática" - Tesis de Maestría. Universidad de La Matanza, diciembre 2004.
- (11) D´Alvia, Rodolfo: "Calidad de vida y sus implicancias en la salud" - Tesis de Maestría. Universidad de La Matanza, junio 2005.
- 12) Fergusson, Adam: "Cuando muere el dinero". Pág. 91. Ed. Alianza Universidad. Madrid 1984.
- (13) Albaya, Perla: "La reacción terapéutica negativa al psicoanálisis" - Tesis de maestría. Universidad de La Matanza, abril 2013.

Parte III

- (14) Jonson, Harry G.: Inflación y revolución y contrarrevolución keynesiana y monetarista. Pág. 13-41. Ed. Oikos Tau. Barcelona. 1978.
- (15) Aglietta Michel: Regulación y crisis del capitalismo. Pág. 323-336. Ed. Siglo XXI. México, 1979.
- (16) Salama Pierre: Les Economies Emergentes Latino-Américaines. Pág. 134-135. Ed. Armand Colin. Paris, 2012.
- (17) Badiou Alain: El ser y el acontecimiento. Cáp.VIII. Pág. 431-446. Ed. Bordes- Manantial. Buenos Aires, 1999.
- (18) Adorno W.Th.: Dialéctica Negativa. La jerga de la autenticidad. Obras Tomo 6. Pág. 395-418. Ed. AKAL. Madrid, 2008.
- (19) Ricoeur Paul: La memoria, la historia, el olvido. De la memoria y de la reminiscencia. Cáp. I. Pág. 81-124. Ed. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, 2000.

Anexo

- Burkún, E. Mario y Vitelli, Guillermo *"LA BUSQUEDA DE UN PARADIGMA. GRADOS DE LIBERTAD DE LA POLITICA ECONOMICA, ARGENTINA (2000-2005).* Editorial Prometeo. Buenos Aires. 2005
- Burkún, E. Mario y Krmpotic, Claudia *"El Conflicto Social y Político.*
- *Grados de libertad y sumisión en el escenario local y global".* Editorial Prometeo. Buenos Aires. 2006.
- Burkún, E. Mario y Vitelli. G., *Crisis en la Madurez del Capitalismo. Argentina-EE.UU.* Editorial Prometeo. 2010.
- Burkun, E. Mario: La argentina y el mundo. Crisis y perspectivas. Ed. Prometeo. BuenosAires.2013.
- Hyman, Minsky P., *Stabilizing an unstable economy.* Yale University Press.
- Keynes, J.M., *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero.* Ed. Fondo de cultura económica. México, D.F.1943.
- The Hague Institute for Global Justice and the Stimson Center., The Report of the Commission on Global Security, Justice & Governance. Junio 2015.
- Michael Lewis. The Story of Modern Financial Insanity. Panic. W.W. Norton & Company. New York. 2009.
- Abat Admati & Martin Hellwig. The Bankers New Clothes. Princeton University Press. Princeton. New Jersey. 2013.

LIQUIDEZ INTERNACIONAL

Alicia CARAMÉS DIZ (UNR-UNJu)

CEPI

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: En la búsqueda de aportar a la comprensión del escenario en el cual nuestra búsqueda de un sitio como país independiente, iniciada en 1810, el arte de lo posible, la política, pueda tener mejores frutos para nosotros y las generaciones venideras, decidí tirar del hilo de lo financiero, convencida de que es el ala más enmascarada de lo económico. Aún con estas expectativas previas, algunos de los hallazgos me resultaron sorprendentes La famosa frase de Henry Ford, es hoy todavía tanto más pertinente: *"Está claro que la gente no entiende el sistema monetario y bancario, porque si lo entendiese, creo que habría una revolución mañana por la mañana"*

Hice un bosquejo relacionando una serie de hechos que me resultaron suficientemente comprobados y al margen de teorías conspirativas que son, algunas, muy convincentes, pero insuficientemente probadas. Sólo apunto a aportar un grano de arena al conocimiento de una realidad tan compleja y espero incentivar a que se siga investigando.

La moneda internacional

En un sistema con una moneda aceptada por otros países como divisa, el país emisor ocupa un lugar privilegiado. Con tipos de cambio fijados por cada uno de los otros países, éste no necesita intervenir y no tiene ninguna carga para fijar una balanza de pagos en déficit.

El señoreaje, recursos reales que obtiene un gobierno cuando imprime dinero para gastar en bienes y servicios, no sólo lo aporta su propia economía sino también la internacional.

Con tipos de cambio fijos, un aumento de la oferta monetaria de su moneda situaría la tasa de interés por debajo de la vigente en el extranjero presionando sobre el mercado de cambios y obligando a todos los demás países a también aumentar sus ofertas monetarias para disminuir la tasa de interés y evitar la apreciación de sus monedas.

El país emisor de la moneda internacional tiene la posibilidad de hacer política monetaria en función de su economía con efectos no sólo sobre la misma sino también sobre las del exterior. Los otros bancos centrales se ven privados de la posibilidad de tener política monetaria y deben importar la del país emisor de la divisa internacional.

Ese sistema de tipos de cambio fijos estuvo vigente desde el fin de la Segunda Guerra Mundial (Conferencia de Bretton Woods, 1944) cuando el patrón moneda de reserva dólar sucedió al patrón oro con un compromiso de mantener el precio de U$ 35 la onza de oro. Este sistema monetario y los privilegios que significa para Estados Unidos es el reconocimiento de la supremacía económico militar. La institucionalidad se completó con la creación del Fondo Monetario Internacional.

En 1971, Estados Unidos, en guerra en Vietnam y con balanza comercial muy desfavorable terminó, en forma unilateral con la convertibilidad dólar/oro y estableció un impuesto del 10 % a las importaciones. Estas medidas fueron anunciadas por Nixon en un vibrante discurso en favor de los productores de su país y en contra de los especuladores. En 1973, se rompió totalmente el sistema de Bretton Woods dejando librado el problema del dólar a la comunidad internacional y dando paso a la flotación cambiaria "sucia".

Fue también el gobierno de Nixon que terminó la guerra en Vietnam e inició las relaciones con China, que tanto cambiarían la economía global.

A pesar de este traspié, el dólar se mantuvo como la divisa internacional predominante. En 1999 se perfila el euro y desde 2002 entra en circulación siendo la moneda de los intercambios intracomunitarios y se va situando como alternativa.

Oferta Monetaria

Reserva Federal

La Reserva Federal, creada en 1913, cumple en Estados Unidos las funciones de Banco Central. La Fed es propiedad de los 12 bancos regionales de la Reserva Federal, cuyos accionistas son todos aquellos bancos privados que opten por ser miembros del sistema de la Fed (alrededor del 40% de todos los bancos estadounidenses son bancos miembros y, por tanto, accionistas de la Fed). En el anexo II listamos los principales 15 bancos comerciales con sus activos.

La Reserva Federal es una entidad autónoma que controla la estructura organizativa en la cual participa una agencia gubernamental, conocida como Junta de Gobernadores, que algunos consideran como el aspecto público del sistema y los 12 Bancos de la Reserva, de todo el país, el aspecto privado. Está encargada de custodiar parte de las reservas de los "bancos miembros".

La Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal es una agencia gubernamental independiente, sus decisiones no tienen que ser aprobadas por el Presidente u otra persona del poder ejecutivo o legislativo: son decisiones de carácter unilateral. La Junta de Gobernadores no recibe dinero del Congreso, y su mandato tiene una duración que abarca varias legislaturas, 14 años, no renovables. Una vez que el presidente designa a un miembro de la junta, éste actúa con "independencia", aunque puede ser destituido por el presidente de acuerdo a ciertos procedimientos.

Los que defienden que la Reserva Federal es una entidad eminentemente pública destacan el rol de la Junta de Gobernadores de designación totalmente política. También el importante Comité Federal del Mercado Abierto tiene mayoría de funcionarios de nombramiento estatal (7 sobre un total de 12). Además, las acciones de la Reserva Federal son de tipo "preferido" implicando un solo voto por entidad independientemente de su capital. Finalmente, la Fed está sujeta a regulación del Congreso, que semestralmente revisa sus actividades.

Al margen de esta disquisición, los bancos asociados en la Reserva Federal perciben un interés del 6 % por sus reservas depositadas ella. Por ser un monto estipulado en la Ley de Creación es fijo e inmune a las bajas tasas actuales. Es decir, son por esa vía partícipes en el señoreaje, y también lo son a través del multiplicador bancario en un mundo con cada vez menos barreras.

Hemos listado los 15 principales bancos comerciales en la Reserva Federal, encabezados por el J.P. Morgan, con el detalle de sus activos en el Anexo II. De un vistazo podemos ver su elevada concentración (por ejemplo, fusión del Chase con el Chemical en 1995 y luego con el Morgan y ahora del JP Morgan con el Bank One).

Como opera la Reserva Federal

Existen tres herramientas para llevar a cabo la política monetaria:
Las operaciones de mercado abierto: es la manera en que modifica la cantidad de dinero. Adquiere activos (principalmente bonos del Tesoro y moneda extranjera) en los mercados públicos, entregando a la circulación dinero, de alto poder expansivo. La operación inversa absorbe circulante. Puede operar mediante transacciones permanentes (outright transactions) o contratos de recompra (repurchase agreements) .

El establecimiento de un encaje obligatorio para los bancos del sistema mediante el cual incide en su poder expansivo alterando el multiplicador bancario.

La tasa de descuento: la Reserva Federal otorga créditos sólo a instituciones financieras, determinando una tasa de interés referencial para todo el sistema e incidiendo en los montos solicitados.

Para comprender esto mejor, demos un vistazo al Balance de la "Fed"

ACTIVOS	(en billones de dólares)	PASIVOS	
Reservas en oro	11	Billetes en circulación	1471
Activos en moneda extranjera	21	Acuerdos de recompra	593
Valores del Tesoro	2463	Depósitos del Tesoro	347
Préstamos a Inst.Financieras	195	Reservas bancos de la Fed	1999
Otros activos	1814	Otros pasivos	48
		Capital	46
Total activos*	4504	Total pasivos	4504

Fuente: Federal Reserve Statistical Release October 6, 2016 en www.federalreserve.gov

En el activo, los más importantes son los valores del tesoro. En otros activos, están algunos "tóxicos" (algunos con garantía hipotecaria) adquiridos en el salvataje por la crisis de 2008, el QE Quantitative Easing), expansión monetaria. Las reservas en oro están valoradas a U$S 42 la onza, muy por debajo del valor actual de mercado, pero estancadas en el mismo valor. El oro y los activos en moneda extranjera, son no sólo reserva de valor sino también los que permiten a la Fed intervenir en el mercado de cambios.

Del otro lado, el pasivo más importante son las reservas de sus propios bancos asociados y el dinero que mantiene el público (actualmente, en un nivel históricamente muy bajo). El término pasivo es, en este caso meramente contable porque ya no existe ninguna obligación de la Fed de entregar algo a cambio, ni oro ni moneda extranjera a cambio fijo, debido a los tipos flexibles vigentes desde 1973.
Siendo los dos objetivos básicos de la política macroeconómica en una economía abierta: el equilibrio interno de pleno empleo y estabilidad de precios, y el equilibrio externo, la Reserva Federal reconoce como sus objetivos de largo plazo hoy: tasa de inflación hasta 2 %, mientras que considera "normal" una desocupación en torno al 4,9%.[132]

OTRAS MONEDAS

Recién en 2002 se puso en circulación el euro, moneda oficial de la mayoría de los países de la Comunidad Económica Europea que desacopló gran parte de su intercambio y se fue convirtiendo lentamente en moneda internacional alternativa. Pero aún hoy el dólar es más del 70% de las reservas monetarias oficiales de los distintos países. La estructura del Banco Central Europeo y los participantes tienen similitud con la Reserva Federal.

Otros intentos de sustitución no tuvieron mucha efectividad como el acuerdo Argentina/ Brasil para los intercambios bilaterales. En la OPEP, también se planteó establecer el precio del petróleo en otra moneda, sin resultado. China, ya primer exportador mundial, concedió swaps a varios países. El dólar mantuvo su preeminencia como moneda de intercambio en un mundo que ya no es el que era cuando comenzó esta historia del patrón oro/moneda de reserva.

Hechos económicos sostuvieron la demanda monetaria: el sostenido crecimiento del comercio de bienes y servicios, el explosivo de los movimientos de capital, el incremento generalizado de los montos de las reservas oficiales de los distintos países, la adopción del dólar como moneda oficial por parte de terceros países (en Latinoamérica: Panamá, Ecuador y El Salvador). Hechos producto de la dinámica económica internacional pero también de una política de promoción, a través de los medios y de ciertas instituciones.

132 y * Reserva Federal, Statement on Longer-Run Goals and Monetary Policy Strategy en www.federalreserve.gov

La economia de Estados Unidos

Pero la economía estadounidense, primera indiscutida en el mundo en Bretton Woods, fue transformándose. Sus principales empresas se transnacionalizaron y deslocaron parte de sus operaciones a países de salarios más bajos o con menos regulaciones ambientales . La facilidad para solventar sus déficits de cuenta corriente permitió solventar sus importaciones de Asia. Particularmente, Japón y más tarde China fueron principales contrapartes de los déficits comerciales de Estados Unidos.

Pero en su nueva fisonomía económica es totalmente predominante su industria militar. Sobre ella, había advertido Einsenhower en su discurso de despedida de la presidencia (1961): **"Nos hemos visto obligados a crear una industria armamentista permanente de vastas proporciones**. Sumado a esto, tres millones y medio de hombres y mujeres están directamente empleados en el sector de la defensa. Anualmente **gastamos en seguridad militar por sí sola más que los ingresos netos de todas las corporaciones de los Estados Unidos**.

Ahora bien, **esta conjunción entre un inmenso sector militar y una gran industria de armamentos es nueva en la experiencia americana**. Su influencia, total: económica, política, incluso espiritual, se siente en cada ciudad, en cada Estado, en cada oficina del gobierno federal. Reconocemos la necesidad imperativa de este desarrollo. **Sin embargo, no podemos dejar de comprender sus graves implicaciones. Nuestro trabajo, nuestros recursos y medios de vida están, todos ellos, involucrados. También lo está la estructura misma de nuestra sociedad.**

En los consejos de gobierno, debemos protegernos de la adquisición de influencia injustificada, deseada o no, por parte del complejo militar-industrial. El potencial de un desastroso incremento de poder fuera de lugar existe y persistirá. No debemos dejar que el peso de esta combinación ponga en peligro nuestras libertades o procesos democráticos."

La mayoría de los avances tecnológicos surgen de la investigación y desarrollo militares para revolucionar luego todo. Energía atómica, rayos láser, visión infrarroja, satélites de observación y comunicaciones, internet, drones, etc.

Los conflictos armados se han mantenido a lo largo del tiempo. Ultimamente predominantemente en pos del dominio de las fuentes de combustible. Previsiblemente en el futuro próximo por el control de tierras y agua.

Demanda monetaria

El sostenido incremento del comercio internacional a un promedio anual del 5 % desde 1990; el aumento generalizado de las reservas internacionales de los distintos países constituidas mayoritariamente en dólares, alimentaron la demanda de moneda internacional. En el último quinquenio, China, Alemania y Japón proveyeron los principales superávits de balance de pagos y Estados Unidos, Gran Bretaña y Brasil los principales déficits.[133]

La moneda internacional no sólo se demandó para las transacciones de bienes y servicios "reales", sino también para transacciones de activos entre países, mediante una infinidad de títulos y derivados. Hasta el atesoramiento de moneda extranjera (muy importante en el caso de nuestro país) es una "fuga" de capital. Movimientos de capital de explosivo crecimiento que superan hoy en mucho a los movimientos de mercancías y servicios. "Bajo cualquier criterio de medición, la escala de las transacciones en el mercado internacional de capitales ha crecido más de prisa que el PBI mundial desde principios de los años setenta". [134]

133 http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52
134 Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld y Marc J. Melitz (2012) Economía Internacional, Pearson Madrid. Pág. 607.

El Forex

Para dar una idea de las magnitudes relativas: en 2015 el valor del total de exportaciones mundiales de bienes y servicios sumó 23.592.380 millones de dólares (OMC). A abril de 2016 , la encuesta trienal de Bancos Centrales sobre los mercados de divisas y sus derivados , la más completa sobre el tema (Bank of International Settlements de Basilea) establece en el equivalente a 5,1 billones de dólares estadounidenses el promedio diario de operaciones. (200 %). Es decir los flujos de capital superan en mucho más de veinticinco veces los de mercaderías y servicios, dado que no todas las operaciones pasan por el Forex.

En el Forex, el 88 % de las operaciones involucran dólares estadounidenses (sobre 200% por ser dos las divisas por cada operación), 31 % euros, 22 % yenes, 13 % libras esterlinas, el renmimbi 4 % (según comunicado de prensa del BIS en abril 2016)[135]. Los principales operadores son los bancos (incluidos los centrales), otras instituciones financieras, empresas, fondos de inversión e inversores operando a través de intermediarios (brokers).

Se efectúan operaciones al contado de divisas y a plazo y operaciones con derivados como los futuros y swaps. Las operaciones más importantes son usualmente OTC (Over The Counter, detrás del mostrador, y a medida), de rápido crecimiento en los últimos tiempos.

Es un mercado muy concentrado donde los 10 participantes más activos participan en más del 70% de las operaciones.[136]

Analistas estiman que un 90 % de las operaciones buscan obtener ganancias especulativas de los movimientos de los tipos de cambio, lo que tiene el efecto de profundizar las crisis cambiarias. Los capitales golondrina se mueven en base a diferenciales de tasas de rendimiento ajustadas según las expectativas de evolución cambiaria.

La comparación de los 5 billones de dólares diarios del Forex con los volúmenes negociados en los principales Mercados de Valores del mundo, confirma que no son el principal vehículo de estos movimientos de capital cada vez más disociados de la economía real. Para todo el 2013 los miles de millones de dólares negociados por las 10 principales Bolsas del mundo fueron: en Nueva York. NYSE 13700 y NASDAQ 9585, Tokio 6516, Shenzen 3911, Shanghai 3785, Londres 2315, NYSE Euronext Europe 1722, Deutsche Borse 1385, Korea Exchange 1334 y TMX Group 1333. O sea tanto el comercio mundial como la inversión bursátil son motivaciones marginales en el mercado de cambios.[137]

En concordancia con el crecimiento relativo de los movimientos de capitales entre países vs los de mercaderías, los modelos económicos aplicables a la determinación del tipo de cambio entre monedas han ido dando prioridad explicativa a los diferenciales de tasas de interés (rentas) por sobre los diferenciales de precios de los bienes transables.

Este crecimiento, que señalábamos, de los mercados de capitales globales ha incrementado enormemente la volatilidad potencial de los flujos financieros a través de las fronteras, de consecuencias mayores cuanto menor el tamaño de la economía, sometiéndolas a posibles crisis periódicas, en tanto y en cuanto signifiquen ganancias especulativas. Los países aumentaron sostenidamente sus reservas internacionales oficiales para tener la posibilidad de intervenir en esas situaciones. Este aumento fue sostenido hasta la crisis 2007/2009, y se reanudó poco después.

La mayor parte del incremento fue en China. A finales de 2010, las reservas chinas llegaban al 50 % del producto nacional. Para evitar la apreciación del renmimbi y poder seguir colocando bienes mano

135 www.bis.org/press/p160901a_es.pdf.
136 Citado en un informe de BBC Mundo.
137 www.bis.org/publ/rpfx13fx.pdf

de obra intensivos, China fue comprando dólares y bonos en esa moneda. Dinero especulativo entró anticipándose a la apreciación de la moneda china, profundizando la situación. Todo esto contribuyó a sostener al dólar como principal moneda internacional.

Hoy los grandes tenedores institucionales de bonos del Tesoro, China y Japón, los están colocando en el mercado. China incrementó sus reservas en oro convirtiéndose además en el primer productor mundial; logró ingresar su moneda en la cesta de monedas del Fondo Monetario Internacional y una emisión de bonos en DEG para colocarlos en sus mercados. Se está tratando de hacer una retirada ordenada y consensuada hacia esta moneda internacional.

En una primera etapa, fueron los países europeos y Japón las principales contrapartes de los déficits externos de Estados Unidos. Europa crea su propia moneda en circulación desde 2002 y desacopla en gran medida sus intercambios.

La banca en la sombra y los Paraisos Fiscales

La banca en la sombra actúa como banco pero sin estar sometida a las regulaciones de los organismos de control. Por lo tanto, estas operaciones son generalmente más riesgosas, y las entidades no tienen la posibilidad de recurrir a los prestamistas de última instancia como son la Reserva Federal y los Bancos Centrales. Los grandes bancos comerciales también tienen ramas de inversión que actúan en la sombra.

Esta operatoria tuvo mucho que ver con la crisis de 2008. Ante la reacción provocada, sus operaciones disminuyeron algo pero el crecimiento se reanudó.

La Banca en la sombra equivale a un 82 % del PBI en Estados Unidos, el 147 % en el Reino Unido y al 1190% en la Repùblica de Irlanda (en investigación como paraíso fiscal). Su importancia es mucho mayor en los países desarrollados. En su último informe el FSB (Financial Stability Board) estimó que, de mínima, se manejan unos 36 billones de dólares, la mitad del PBI mundial.[138]

Evidentemente, una de las motivaciones importantes de los movimientos de capitales es escapar a los controles, regulaciones, leyes e imposición de los estados nacionales. Los delitos en origen no son sólo económicos sino de una amplia gama. Los paraísos de la desregulación son los paraísos fiscales.

Según el FMI, una jurisdicción es un paraíso fiscal si alberga: instituciones financieras que mantienen fundamentalmente negocios con no residentes, sistemas financieros con activos y pasivos externos superiores a la intermediación necesaria para sus economías domésticas; mercados con baja o nula imposición, regulación financiera moderada o liviana, y secreto bancario.[139]

Zucman (2013) estima, de mínima, que el 8 % de la riqueza mundial (unos 7,6 billones de dólares) está en paraísos fiscales.[140] Muchos estados no sólo los permiten sino que, en algunos casos, como el del Reino Unido, los promueven, bajo su jurisdicción funciona el mayor conjunto de ellos. El informe "The Price of off-shore revisited" elaborado por la organización Tax Justice Network estima entre 21 y 32 billones de dólares, en 2010, en el "agujero negro" de más de 80 jurisdicciones off-shore.[141]

Esta situación afecta a casi todos los países. Según James S. Henry de la Universidad de Columbia 1,3 billones de dólares de activos rusos estaban off-shore a fines de 2014 y unos 12 billones del total de países emergentes.[142] La casi totalidad de la inversión externa directa china a América Latina y Caribe se

138 Citado en un informe de BBC Mundo del 7/12/2015
139 SEVARES, Julio, El poder en la globalización financiera. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Capital Intelectual, 2014. pp 117-121.
140 ZUCMAN, Gabriel, La riqueza escondida de las Naciones. Ediciones Siglo XXI, 2015.
141 HENRY, James S. citado en SEVARES, Julio, ibídem, pág. 118
142 The Guardian, 09/05/2016. (Asequible en www.taxjustice.net)

triangula en paraísos fiscales y lo mismo sucede con la originada en Latinoamérica y dirigida a China. Es decir, muchas grandes empresas, incluso estatales, eligen esta vía.[143]

Hay centros off-shore en muchos puntos del planeta, incluso en pequeños países de Europa y grandes ciudades de países desarrollados como Delaware, Londres o Tokio y también en países como Uruguay, Israel y ciudades asiáticas. La AFIP lista 88 paraísos fiscales (ver Listado en Anexo I al final del trabajo). Para operar se constituye una IBC (International Business Company). Son empresas que no informan sus propietarios, no tienen activos físicos en los paraísos y operan desde allí con cuentas corresponsales en bancos regulados en otras partes del mundo. En las Islas Vírgenes y Hong Kong están registradas alrededor de 500.000.

Los Panama papers pusieron en evidencia que la firma de servicios legales Mossack Fonseca, el cuarto proveedor mundial de servicios off-shore, con sede principal en Panamá, actúa para unas 300.000 compañías, más de la mitad registrada en paraísos británicos o en el mismísimo Reino Unido. La investigación periodística reveló detalles de 130.000 cuentas bancarias off-shore. Incluso, en algunos casos, proporcionaban servicios de personas a ser incluidas en los directorios.

Algunos bancos han estado utilizando estos servicios en una escala "industrial". El HSBC creó unas 2000 IBC. Los clientes circulaban su dinero por varias IBC encadenadas para que se pierda el rastro (las "mamuschkas"). [144]

Hay un flujo importante de capitales que se "lava" en su viaje y se reinvierte como de empresas originarias de paraísos fiscales donde la propiedad de las mismas se enmascara. En la estadística "Posición pasiva de la inversión directa en empresas residentes" del Banco Central de la República Argentina, en 2012, un grupo de 5 paraísos fiscales (Luxemburgo, Bermudas, Islas Caimán, Antigua y Barbuda e Islas Vírgenes) sumaban el 8,3 % del total. [145]En 2014, cuatro de ellos (excluyendo Antigua y Barbuda) mantenían el 6,5 % superando a Brasil y ubicándose en un cuarto puesto entre los inversores.[146]

Fuga de capitales

*"La **economía argentina es acreedora neta respecto del resto del mundo**, no deudora"*, aclaró el Presidente del Banco Central, Federico Sturzenegger. El sector privado no financiero acumula **activos externos brutos por unos USD 226 mil millones**, por encima de la deuda externa, que alcanzaba los USD 158 mil millones al cierre de 2015.[147]

En lo que va del año, la **fuga de capitales** ya asciende a u$s 9000 millones, el doble que en los primeros ocho meses de 2015. La demanda de dólares este año incluso ya superó a todo lo que se vendió en 2015 para atesoramiento y formación de otros activos externos.[148]

Procesos y perspectivas

La concentracion de la riqueza y el endeudamiento

"Cuando la tasa de rendimiento del capital supera de modo constante la tasa de crecimiento de la producción y del ingreso – lo que sucedía hasta el siglo XIX y amenaza con volverse la norma en el siglo XXI -, el capitalismo produce mecánicamente desigualdades insostenibles, arbitrarias, que cuestionan

143 SEVARES, Julio, ibidem
144 Panama Papers, a special investigation. Mossack Fonseca: inside the firm that helps the super-rich hide their money en The Guardian, Londres, 8/04/2016
145 Sevares, Julio (2014) El poder en la globalización financiera. Buenos Aires, Capital Intelectual
146 www.bcra.gob.ar
147 La fuga de capitales supera a la deuda externa argentina en Infobae, 25/10/2016
148 PEDOTTI, Ana Clara en El Cronista del 16/9/2016.

de modo radical los valores meritocráticos en los que se fundamentan nuestras sociedades democráticas"[149]

El informe Oxfam 2013 calcula que la mitad de la riqueza mundial está en manos del 1% de la población. [150]

¿Cómo se solventó la demanda agregada? Con endeudamiento que llegó a niveles récord. 151 La deuda pública y privada agregadas son un 225 % del PBI mundial.[152]

Aún así el crecimiento es muy bajo. El PBI mundial sólo aumentó un 2,5 % en 2015 todo debido a los países en desarrollo, dado que disminuyó en los desarrollados. [153]

Las exportaciones mundiales de mercancías aumentaron un 2,8% en volumen pero decrecieron un 13% en valor, mientras las de servicios lo hicieron en un 6,4%. [154]

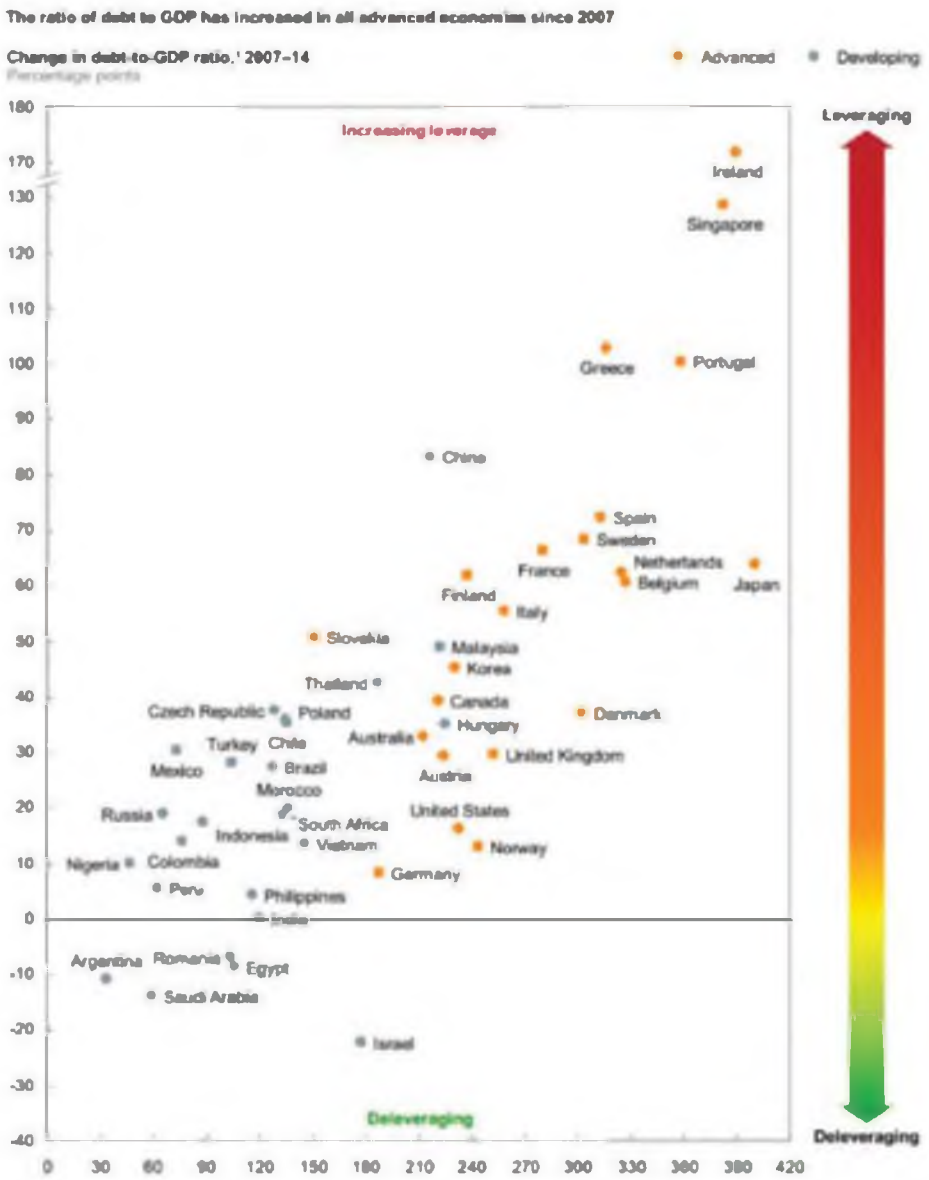
Estos son los 20 países con mayor deuda pública como porcentaje del PIB:

2. Grecia 172.73% del PIB.
3. Italia 133.76% del PIB.
4. Jamaica 132.82% del PIB.
5. Líbano 131.82% del PIB.
6. Eritrea (África) 129.24% del PIB.
7. Portugal 126.35% del PIB.
8. Cabo Verde 121.08% del PIB.
9. Bután (Asia) 115.89% del PIB.
10. Irlanda 107.75% del PIB.
11. Granada (Caribe) 107.11% del PIB
12. Antigua y Barbuda (Caribe) 106.91% del PIB.
13. Bélgica 106.57% del PIB.
14. Chipre 105.67% del PIB.
15. Estados Unidos 105.06% del PIB.
16. Barbados (Caribe) 102.51% del PIB.
17. Gambia (África) 100.01% del PIB.
18. España 99.44% del PIB.
19. Singapur 97.77% del PIB.
20. Francia 97.01% del PIB.[155]

El crédito interno al sector privado llegó al 131,4 % del PBI mundial en 2015. En las principales economías: Japón 194,3 % de su PBI, EEUU 190,4; China 155,3%; el Reino Unido 134,5%. En Latinoamérica los valores son relativamente más bajos: Chile 111,2; Brasil 67,9; México 32,7 y Argentina 14,7. [156]

Como decíamos, es la contracara de la extrema concentración de ingresos que ha permitido mantener la demanda agregada. En el cuadro siguiente vemos la evolución 2007/14 de la deuda en porcentaje al PBI.

149 Piketty, Thomas, El capital en el siglo XXI. C.A. de Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2014. Pág. 15.
150 Huffington Post del 20/01/2014
151 Banco Mundial
152 COY, Víctor, Where the next crisis will come from, en Bloomberg Business Week, October 20, 2016.
153 Banco Mundial
154 Informe anual de la Organización Mundial del Comercio en www.wto.org
155 Revista Forbes, México, 27/07/2015 en base a información del FMI.
156 www.datos.bancomundial.org en base a información del FMI.



Como digresión, el cambio de rumbo político en nuestro país, nuestra vuelta al mundo, significa un rápido endeudamiento, revirtiendo la tendencia mostrada en el cuadro anterior. Nuestra posición deudora externa bruta pasó en los primeros seis meses de 2016 de 152.632 a 188.266 millones de dólares, es decir se incrementó en 35.634, un 23% en el semestre. Nuevo endeudamiento a tasas mucho más altas que cero, que nos coloca al inicio de una nueva espiral de servicios de deuda.[157]

Crisis financiera

Desde la crisis financiera global de 2008 ha surgido una paradoja en los mercados financieros de las economías avanzadas. Políticas monetarias no convencionales han generado un exceso gigantesco de liquidez. Pero una serie de sacudidas recientes sugieren que la liquidez macro ahora está asociada a una severa iliquidez del mercado.

157 http://databank.worldbank.org/data/views/reports/ReportWidgetCustom.aspx?Report_Name=Table-1-SDDS-new&Id=4f2f0c86

Las tasas de interés promovidas por las políticas están cercanas a cero y hasta debajo en la mayoría de las economías avanzadas, y la base monetaria (el dinero creado por los bancos centrales en efectivo y reservas líquidas de los bancos comerciales) ha aumentado -el doble, triple y cuádruple en los Estados Unidos- en relación con el período anterior. Esto mantuvo bajas las tasas de interés a corto y largo plazo (y negativas, como Europa y Japón), redujo la volatilidad de los mercados de bonos e hizo aumentar precios de activos.

Estos episodios han alimentado los temores de que, incluso mercados muy profundos y líquidos -como las acciones estadounidenses y los bonos del gobierno en Estados Unidos y Alemania- tal vez no sean lo suficientemente líquidos. ¿Qué representa, entonces, la combinación de liquidez macro e iliquidez de mercado?

Las relaciones entre circulante y deuda son bajísimas en términos históricos (como podemos deducir, entre otros indicadores, del balance de la Reserva Federal en la página 5).

Esta combinación de liquidez macro y de iliquidez de mercado es una bomba de tiempo. Es el resultado de las políticas para responder a la crisis financiera. La liquidez macro está alimentando períodos de bonanza y burbujas; pero la iliquidez de mercado terminará dando lugar a un descalabro y finalmente a un colapso.[158]

Está claro que las herramientas de política monetaria utilizadas hasta ahora para mantener la estabilidad están ahora al límite. La tasa de interés casi en cero e incluso negativa en algunas colocaciones, por ejemplo en Japón. Ya no hay más allá en ese sentido. La economía mundial está estancada, sobre todo para las economías desarrolladas. En la última sesión semestral del FMI se reconoce una perspectiva de crecimiento lento y frágil. Goldman & Sachs pronostica bajos rendimientos en los mercados para el segundo semestre de 2016.

A pesar de los objetivos explícitos de estabilidad enunciados por la Reserva Federal, el BCE y el FMI, ¿no sería la inflación una forma de salir del atolladero del excesivo endeudamiento? La situación se tensó al máximo y ésta no se produjo, hasta el momento.

En principio, las implosiones, la corrida, el efecto dominó, son indeseables para estos organismos, pero ¿se podrán evitar?

Para solucionar la crisis económica de 2008, la banca central salvó a los bancos. ¿Tendrá el Deutsche Bank, en serios problemas, la misma suerte? Ahora, la escala es mucho mayor, y el FMI y los DEG serían la próxima instancia para diluir las pérdidas en toda la humanidad. ¿Podrán lograrlo ordenadamente o se les irá de las manos? La entrada en vigencia en enero de 2017 de las normas bancarias acordadas en Basilea III, podría desencadenar una ola de bancarrotas.

Globalizacion

Todos estos movimientos de capital fueron rediseñando la matriz productiva mundial y concentrando agudamente su control. Gran parte de los flujos monetarios se destinaron a adquisiciones y fusiones de empresas y compra de sus propias acciones por parte de los grupos controlantes. Los procesos productivos se dislocaron por el mundo. La Organización Mundial del Comercio ha ido dando cuenta del crecimiento del comercio internacional en el rubro "cadenas globales de valor"

El comercio internacional disminuyó en valor 13,8% en 2015 medido en dólares constantes, la mayor caída desde 2008-2009 (crisis Lehman Brothers), mientras que aumentó 2,5% anual en volumen, por debajo del auge de la economía global (3,1%). Esto mismo es lo que ha ocurrido en los últimos 6 años y constituye una pauta no experimentada desde la década del'70.

158 Roubini, Nouriel, La crisis financiera dejó una bomba de tiempo por falta de liquidez, en diario La Nación del 07/06/2015.

La regla de los 15 años previos a 2008 ha sido que el comercio internacional crecía el doble que el PBI mundial, en tanto aumentaba el triple la inversión extranjera directa (IED) de las empresas transnacionales (ETN).

Esta era la ecuación básica de la globalización. Por eso, el comercio internacional –sumando exportaciones e importaciones– era en más de 80% obra del intercambio de las ETN entre sí, cada vez más integradas en un mismo sistema de producción internacional.

Las ETN ascendieron a 88.000 en 2015, y contaron con 600.000 asociadas y afiliadas en todo el mundo. Disponen de 3% de la fuerza de trabajo mundial, pero originan más de 80% del alza global de la productividad. Como sistema integrado, son sólo 15% de la economía internacional.[159]

El carácter de dependientes de nuestras economías no hace solamente a la propiedad legal de los medios de producción (muchos de los cuales de todas maneras están en manos de titulares extranjeros) sino también y especialmente a la imposibilidad de reproducir y ampliar esos medios de producción. En efecto, la tecnología para fabricar y operar esos medios de producción, la producción de bienes de capital y de insumos esenciales, la capacidad financiera, comercial y administrativa para operar las modernas empresas gigantes, están monopolizadas por el capital extranjero que ha desparramado por el mundo procesos que antes tenían mayor cercanía geográfica. Un auto argentino tiene hoy mucho mayor componente importado que hace una década.

Este proceso global ha aumentado el poder de las grandes Empresas Trans Nacionales en detrimento de los gobiernos. Mientras que, durante la Belle Époque, cuando se reunían en la isla de Jekyll para coordinar la creación de la Reserva Federal teníamos personajes de carne y hueso implicados: J.P. Morgan, John Rockfeller, los Rotschild, Goldman y su yerno Sachs, hoy, reina el anonimato. Tras fusiones y adquisiciones, operaciones en la banca en la sombra, sol en las playas de los paraísos, sólo quedan a la vista Co. Inc. Corp. e instituciones tan aparentemente asépticas como WTO, IMF, Fed., ECB, BIS o en español OMC, FMI, Reserva Federal, BCE; BPI.

De hecho existe un entramado ETN-gobiernos. Por ejemplo, ex empleados del grupo Goldman Sachs (con banco comercial listado entre los 15 más importantes de la Reserva Federal) llegaron a cargos tan importantes como Primer Ministro de Italia, Romano Prodi y Mario Monti; presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, Secretario del Tesoro de Estados Unidos, Henry Paulson, todos de importante actuación durante la crisis económica internacional. Del otro lado de la puerta vaivén, incorporó al ex Presidente de la Comisión Europea, José Durao Barroso.

Las normas de la OMC y el FMI son acatadas por casi todos los países y algunos de los que están fuera, están en guerra. Esta superestructura complementada con otros organismos como el BIS o Banco de Pagos Internacionales limita las políticas económicas nacionales y constituye un gobierno mundial en lo económico, sin participación democrática directa.

Los mercados comunes y los tratados económicos internacionales, los existentes y los con que hoy se busca agresivamente tratar de cubrir todo el globo, como el TTIP, Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones, o el TTP, el Transpacífico, privan todavía más a la ciudadanía, a la hora de votar, de opciones en política económica que sean realmente diferentes, dado que no dejan casi ningún margen de decisión a los gobiernos. El Brexit o una figura como Trump quizá expresan la impotencia de los electores, que, ante la ausencia de expresión política, sólo pueden patear el tablero.

159 CASTRO, Jorge, La Caída del Comercio Internacional en iEco, Clarín del 18/09/2016.

La tecnologia

Hay avances tecnológicos que todavía no se han masificado pero pueden revolucionar todo. El satélite de comunicaciones cuántico, el QUESS, lanzado en agosto por China, cuyo *"objetivo es experimentar con la comunicación cuántica -basada en cambios de estado de partículas subatómicas como los fotones- que en la práctica podría tener dos grandes usos: un sistema de transmisión de datos más rápido que los actuales e imposible de interceptar, y la teleportación."*[160] Muchos bienes industriales pueden llegar a producirse in situ del consumidor mediante impresoras 3 D. Necesitaríamos unos mil "Julio Verne" para vislumbrar las infinitas posibilidades.

El momento actual y el futuro

La extrema concentración de la riqueza, la pérdida de importancia relativa de los estados nacionales por su inmersión en uniones económico-políticas o en relación a las ETN, socaba la efectividad de la participación política del grueso de la humanidad.

El formidable avance tecnológico permite hoy remplazar al hombre en nuevas múltiples actividades. El fantasma de una gran parte de la humanidad "sobrante" se hace visible.

La presión creciente sobre los recursos, que ya avizoran incluso sobre el agua, los estrategas de la oligarquía mundial, llama a un replanteo radical de los márgenes de desarrollo posible desde el punto de vista de las grandes mayorías, que, con un redireccionamiento de la tecnología, seguramente es posible.

La concentración de riqueza y poder es todavía mayor y ha crecido en forma ininterrumpida desde los 80. El acaparamiento de tierra y aguas ya está en proceso.

Por ejemplo, y en nuestro caso, no es casual la exagerada peligrosidad atribuida desde hace tiempo a la Triple Frontera en la prensa internacional. Llave de un importante acuífero y frontera de tres países de los cuales Brasil es el 4° exportador de alimentos y Argentina el 11° (OMC, 2014). Significativa también la eliminación por decreto de todas las restricciones que limitaban las adquisiciones de tierras por no-residentes por parte de nuestro actual gobierno, simultánea al Blanqueo impositivo.

La producción de los bienes complejos se ha desparramado por el mundo. ¿Qué sentido tendría hoy plantear la expropiación de los medios de producción en algún país dependiente? Pero ¿qué países quedan que no sean dependientes?

Hay ETN (Empresas TransNacionales) con mayor poder ecónomico que muchos países. Lo dice la revista Forbes: "Google podría comprar una participación mayoritaria en Irlanda según su estimación de valor y Microsoft el 50 % de Singapur, lo que es inmoral".[161]

¿Es una gran ETN de una nacionalidad determinada por haber tenido una localización inicial? Lo más adecuado sería tomar una consideración análoga a la de los "residentes", respecto del Balance de Pagos: el centro de sus actividades político-económicas.

Hay un país continental liderando el crecimiento de la producción mundial y con avance tecnológico importante en los últimos años, China. Alemania liderando la tecnología química y de máquinas herramienta. Hay un país Estados Unidos con el mayor poderío militar y otros con arsenales muy importantes.

160 Noticia de EFE publicada en La Voz de Córdoba el 16/08/2016.
161 Forbes Staff, México, 8/7/2014

En todo momento, hubo conflicto armado en algún punto geográfico. El eje en las últimas décadas fue el dominio del petróleo del planeta. Hoy la OTAN pone su mira y sus tropas en el oriente europeo y Estados Unidos y Rusia están en casi guerra abierta en Siria. La potencial amenaza china, ¿o norcoreana?, moviliza la flota por las costas asiáticas.

Pensamiento estrategico

En una desordenada sucesión he enunciado muchas cuestiones que seguramente impactarán sobre nuestro futuro. Los cambios son muy rápidos y necesitan de todo nuestro aporte intelectual para diseñar estrategias realistas de desarrollo nacional sustentable y para las grandes mayorías, y para nutrir nuestra batalla político cultural para lograrlo.

Bibliografia

- ALLARD, Raúl, La globalización por dentro. Santiago de Chile, Catalonia, 2009.
- BANCO MUNDIAL, Datos en datos.bancomundial.org.
- BLEGER, Leonardo; Heymann, Daniel; KATZ, Sebastián; Ramos, Adrián y Rozenwurcel, Guillermo, Crisis global, una mirada desde el Sur. Buenos Aires, Capital Intelectual, 2009.
- BURACHIK, Gustavo, Claves para seducir al capital, en Página 12, 05/04/2016.
- DORNBUSCH, Rüdiger, Exchange Rates and Inflation, Cambridge, Massachusetts,Massachussets Institute of Technology Press, 6ª edición, 1995.
- ESTAY, Jaime (compilador) La inserción de América Latina en la economía internacional. México, Siglo XXI CLACSO, 2008.
- FEDERAL RESERVE data en federalreserve.gov.
- FORMENTO, Walter; Merino, Gabriel, Crisis financiera global. Buenos Aires, Continente, 2011.
- GABAIX, Xavier; Maggion, Matteo, International Liquidity and Exchange Rates Dynamics. New York, New Yor University, 2013.
- GOLDBERG, Linda S., Is the International Role of the Dollar Changing?, en Federal Reserve Bank of New York Current Issues Volume 16, Nr 1, January 2010.
- GREENSPAN, Alan, La era de las turbulencias,Avellaneda (Buenos Aires), 2008
- IMP Data en www.imf.org
- IRWIN, Neil, Donald Trup is coherent on monetary policy, but not on debt, en The New York Times. 06/05/2016.
- PERALTA RAMOS, Mónica, El Talón de Aquiles del gobierno de Macri en Página 12, 17/05/2016.
- PIKETTY, El capital en el siglo XX. C.A. Buenos Aires, Fondo de Cultura Econòmica, 2014.
- RUIZ, Iván; Jastreblansky, Maia:Alconada Mon, Hugo, Panamá Papers, en La Nación, 15/05/2016.
- SEVARES, Julio, El poder en la globalización financiera. C.A. Buenos Aires, Capital Intelectual, 2014.
- ZUCMAN, Gabriel, The Hidden Health of Nations. Chicago, Chicago University Press, 2015.

Anexo I
Listado completo de Paraísos Fiscales

1. ANGUILA (Territorio no autónomo del Reino Unido.
2. ANTIGUA Y BARBUDA (Estado independiente)
3. ANTILLAS HOLANDESAS (Territorio de Países Bajos)
4. ARUBA (Territorio de Países Bajos)
5. ASCENCION
6. COMUNIDAD DE LAS BAHAMAS (Estado independiente)
7. BARBADOS (Estado independiente)
8. BELICE (Estado independiente)
9. BERMUDAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
10. BRUNEI DARUSSALAM (Estado independiente)
11. CAMPIONE D'ITALIA
12. COLONIA DE GIBRALTAR
13. EL COMMONWEALTH DE DOMINICA (Estado Asociado)
14. EMIRATOS ARABES UNIDOS (Estado independiente)
15. ESTADO DE BAHREIN (Estado independiente)
16. ESTADO ASOCIADO DE GRANADA (Estado independiente)
17. ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO (Estado asociado a los EEUU)
18. ESTADO DE KUWAIT (Estado independiente)
19. ESTADO DE QATAR (Estado independiente)
20. FEDERACION DE SAN CRISTOBAL (Islas Saint Kitts and Nevis: Independientes)
21. GRAN DUCADO DE LUXEMBURGO
22. GROENLANDIA
23. GUAM (Territorio no autónomo de los EEUU)
24. HONK KONG (Territorio de China)
25. ISLAS AZORES
26. ISLAS DEL CANAL (Guernesey, Jersey, Alderney, Isla de Great Stark, Herm, Little Sark, Brechou, Jethou Lihou)
27. ISLAS CAIMAN (Territorio no autónomo del Reino Unido)
28. ISLA CHRISTMAS
29. ISLA DE COCOS O KEELING
30. ISLAS DE COOK (Territorio autónomo asociado a Nueva Zelanda)
31. ISLA DE MAN (Territorio del Reino Unido)
32. ISLA DE NORFOLK
33. ISLAS TURKAS E ISLAS CAICOS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
34. ISLAS PACIFICO
35. ISLAS SALOMON
36. ISLA DE SAN PEDRO Y MIGUELON
37. ISLA QESHM
38. ISLAS VIRGENES BRITANICAS (Territorio no autónomo del Reino Unido)
39. ISLAS VIRGENES DE ESTADOS UNIDOS DE AMERICA
40. KIRIBATI
41. LABUAN
42. MACAO
43. MADEIRA (Territorio de Portugal)
44. MONTSERRAT (Territorio no autónomo del Reino Unido)
45. NEVIS
46. NIUE
47. PATAU
48. PITCAIRN

49. POLINESIA FRANCESA (Territorio de Ultramar de Francia)
50. PRINCIPADO DEL VALLE DE ANDORRA
51. PRINCIPADO DE LIECHTENSTEIN (Estado independiente)
52. PRINCIPADO DE MONACO
53. REGIMEN APLICABLE A LAS SOCIEDADES ANONIMAS FINANCIERAS (regidas por la ley 11.073 del 24 de junio de 1948 de la República Oriental del Uruguay)
54. REINO DE TONGA (Estado independiente)
55. REINO HACHEMITA DE JORDANIA
56. REINO DE SWAZILANDIA (Estado independiente)
57. REPUBLICA DE ALBANIA
58. REPUBLICA DE ANGOLA
59. REPUBLICA DE CABO VERDE (Estado independiente)
60. REPUBLICA DE CHIPRE (Estado independiente)
61. REPUBLICA DE DJIBUTI (Estado independiente)
62. REPUBLICA COOPERATIVA DE GUYANA (Estado independiente)
63. REPUBLICA DE PANAMA (Estado independiente)
64. REPUBLICA DE TRINIDAD Y TOBAGO
65. REPUBLICA DE LIBERIA (Estado independiente)
66. REPUBLICA DE SEYCHELLES (Estado independiente)
67. REPUBLICA DE MAURICIO
68. REPUBLICA TUNECINA
69. REPUBLICA DE MALDIVAS (Estado independiente)
70. REPUBLICA DE LAS ISLAS MARSHALL (Estado independiente)
71. REPUBLICA DE NAURU (Estado independiente)
72. REPUBLICA DEMOCRATICA SOCIALISTA DE SRI LANKA (Estado independiente)
73. REPUBLICA DE VANUATU
74. REPUBLICA DEL YEMEN
75. REPUBLICA DE MALTA (Estado independiente)
76. SANTA ELENA
77. SANTA LUCIA
78. SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS (Estado independiente)
79. SAMOA AMERICANA (Territorio no autónomo de los EEUU)
80. SAMOA OCCIDENTAL
81. SERENISIMA REPUBLICA DE SAN MARINO (Estado independiente)
82. SULTANATO DE OMAN
83. ARCHIPIELAGO DE SVBALBARD
84. TUVALU
85. TRISTAN DA CUNHA
86. TRIESTE (Italia)
87. TOKELAU
88. ZONA LIBRE DE OSTRAVA (ciudad de la antigua Checoeslovaquia)

Fuente: AFIP

Eje 2:

NUEVOS MEGA-ACUERDOS REGIONALES Y ROL CRECIENTE DE ACTORES Y ENTIDADES TRANSNACIONALES: IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA

Mesa E:

DEBATES PARA LA PERIFERIA EN LA ERA DE LOS NUEVOS MEGA-ACUERDOS COMERCIALES DE INVERSIÓN Y SERVICIOS I

Aurelio B. ARNOUX NARVAJA (UNM) y **Pablo E. STROPPARO** (UNM): EL MERCOSUR Y LA ALIANZA DEL PACÍFICO: MODELOS EN LOS QUE RESUENAN DIFERENTES MEMORIAS HISTÓRICAS.

Ramiro L. BERTONI (UNM-UBA-UNQui): LOS MEGA ACUERDOS COMERCIALES: UN NUEVO SALTO EN LA GLOBALIZACIÓN DEL CAPITAL TRANSACCIONAL Y NUEVAS LIMITACIONES A LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO.

Javier DIAZ BAY (UNLu) y **M. de los Angeles BORGOGNONI** (UCCuyo): COOPERACIÓN SUR-SUR EN PRESENTE Y FUTURO. HACIA UNA VISIÓN SISTÉMICA EN UN NUEVO MARCO DE RELACIONAMIENTO.

Luciana GHIOTTO (UNM-FLACSO): TRES ESCENARIOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL DEL GOBIERNO MACRI.

Evelin HEIDEL (Fundación Vía Libre) y **Mariano TREACY** (UNGS): NUEVO ORDEN GLOBAL DEL CAPITALISMO: ¿VOLVER AL MUNDO O CAERSE DEL MAPA?. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, PROPIEDAD INTELECTUAL, DESIGUALDAD Y DERECHOS HUMANOS.

Moderador: **Marcelo A. MONZÓN**

EL MERCOSUR Y LA ALIANZA DEL PACÍFICO: MODELOS EN LOS QUE RESUENAN DIFERENTES MEMORIAS HISTÓRICAS

Aurelio B. ARNOUX NARVAJA (UNM)
Pablo E. STROPPARO (UNM)

CEPI **II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016**

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: El proceso de globalización ha traído aparejado el desarrollo de espacios más amplios que los Estados nacionales, necesarios como lo fueron estos para asegurar el dinamismo económico. Las integraciones regionales son resultado de ello. Algunas se piensan como simples mercados cautivos, otras aspiran a conformar una unidad política. La Unión Europea tiende a eso y el Mercosur también se lo ha planteado iniciando el proceso de constitución del Parlasur a partir del voto directo de los representantes; sus países, además, participan de la Unasur y la Celac que se nuclean por razones territoriales, culturales e históricas. En ese proceso de constitución de un espacio político común se activan representaciones que han permanecido a lo largo de nuestra vida independiente y que han recibido el nombre común de Latinoamericanismo. Con el nuevo siglo los gobiernos de la región acentuaron la dimensión política de la integración afirmándose en la historia compartida y en la voluntad de profundizar los procesos democráticos. Sin embargo, la más reciente conformación de la Alianza del Pacífico mostró vivamente la existencia de otra posición que no atiende a ese imaginario colectivo sino a los aspectos meramente económicos y que busca recrear el Alca a partir de reforzar los vínculos con Estados Unidos. Si bien no se lo señala explícitamente también activa otro imaginario que también nace en el siglo XIX, el Panamericanismo que se inicia con la doctrina Monroe.

En este trabajo, nos proponemos realizar un ejercicio de deconstrucción que nos permita retrotraernos a la matriz ideológica de cada uno de ellos y, a partir de ahí, recuperar la memoria histórica a la cual remiten: por un lado, entonces, el Mercosur ligado al Latinoamericanismo y a la soberanía e independencia regional y, por el otro, la Alianza del Pacífico asociada a la Doctrina Monroe y el Panamericanismo.

Con el propósito de recuperar los procesos de larga y mediana duración, que en la actualidad muchas veces se soslaya, llevaremos adelante el entrecruzamiento de diversas fuentes (tratados, discursos, recortes periodísticos, entre otras) y bibliografía específica sobre el tema que nos permitirá, en última instancia, poner al descubierto actores -tanto colectivos como individuales-, objetivos que persiguen y las intenciones que muchas veces se ocultan detrás de discursos económicos que, frecuentemente, omiten la historia política de América Latina y, por tanto, los antagonismos y conflictos ideológicos presentes en la región desde hace 200 años. [162]

Introducción

El desarrollo del capitalismo tiende a la construcción de espacios geográficos y económicos más amplios que la de los viejos Estados Nacionales. Son las integraciones regionales que se definen como agrupamientos, más o menos formalizados en el plano institucional, de varios Estados que pertenecen a un área geográfica delimitada con objetivos de cooperación económica y/o política a largo plazo (Petitville, 2013). Eso se evidencia en la actualidad en nuestro continente con la creación del MERCOSUR (1991), la Alianza del Pacífico (2011) y la propuesta del ALCA (1994). Con una dimensión más política se crea el UNASUR (2008) y la CELAC (2010). Los aspectos económicos y políticos son propios de estas integraciones pero para algunos la política no es relevante. Lo es sí, para aquellos que quieren lograr cierta estabilidad, implementan estrategias defensivas frente a las potencias económicas y entablar lazos ciudadanos que intervengan en lo que el historiador francés Fernand Braudel (1984) llamaba la "geografía discriminatoria" tanto internamente como en relación con el espacio global.

La voluntad de integración no sólo económica sino política ha llevado a que el MERCOSUR plantee la creación del PARLASUR (2005) que en la actualidad debe integrarse por representantes electos por el voto directo. Para que la participación ciudadana pueda ejercerse más allá de las intancias representativas es necesario un imaginario común, es decir "la concepción colectiva que hace posibles las prácticas comunes y un sentimiento ampliamente compartido de legitimidad" (Taylor, 2006: 37). En este proceso es evidente que muchos actores políticos han activado la memoria del Latinoamericanis-

162 Este trabajo se inscribe en el marco de la discusión de contenidos bibliográficos al interior de la cátedra de Historia del Pensamiento Social y Política. Por lo tanto, se trata de una primera aproximación que tiene como objetivo colaborar en el debate de la historia del pensamiento latinoamericano.

mo, es decir la voluntad de unión del continente que se expresó de diferentes maneras a lo largo de dos siglos de vida independiente. Para realizar las tareas históricas del momento es necesario construir las subjetividades sudamericanas a partir de una nueva "comunidad imaginada" (Anderson, 2000). A esta representación simbólica que surge de las guerras de la independencia hispanoamericana se ha opuesto otra propuesta que viene desde 1826 ("Doctrina Monroe") que es el Panamericanismo, que encuentra en el ALCA su formulación actual.

Con el inicio del nuevo siglo los presidentes de la región activaron la memoria del Latinoamericanismo y fue tal vez Hugo Chávez el que más insistió en ello. Si bien no vamos a realizar la historia del desarrollo del Latinoamericanismo -ni sus distintas formulaciones que se inician en la "Patria Grande" de Artigas- como tampoco del Panamericanismo consideraremos algunos momentos que a nuestro entender son significativos y que muestran la permanencia de algunos aspectos y las variaciones de otros motivadas por los cambios políticos. Asimismo, interrogaremos la presencia de las dos memorias en los proyectos actuales, Mercosur y Alianza del Pacífico.

Reflexiones previas

Partimos de que todo concepto -en este caso Latinoamericanismo y Panamericanismo- no surge en el vacío sino que nace para dar respuestas a problemáticas particulares y su transformación semántica está dada por la dinámica histórica que reformula sus características. Entendido de esta manera, las palabras tienen una historia y en cierta medida, las palabras hacen la historia (Cuche, 2010). Por otra parte –y en correspondencia con esta última cuestión-, cuando el concepto remite a un vínculo de pertenencia colectivo, la variación está dada por la transformación de los actores en las circunstancias en las que lo utilizan. En efecto, la identidad para existir requiere a la vez de un "nosotros" y un "otros", de relaciones sociales divididas por fronteras simbólicas, factor crítico para su existencia, dado que no se puede construir un colectivo si no es a partir de la diferencia (Barth, 1976). Pero tanto el "nosotros" como los "otros", van cambiando a medida que cambian los tiempos y las peculiaridades de los actores o colectivos que lo componen. Aclarado estos puntos, nos embarcaremos en un sucinto análisis genealógico del término y en su evolución semántica que nos permita rescatar la construcción cultural y política.

América Latina y el Latinoamericanismo: hacia la matriz original

Referirnos a temas que han generado tantas interpretaciones es siempre problemático, y más que nada cuando se trata de adscripciones identitarias. El latinoamericanismo[163] evidentemente es uno de ellos. Se lo ha asociado muchas veces a meras proclamas políticas o a simples eslogans publicitarios de partidos "nacionales y populares", sin tener en cuenta su origen y su resignificación. Dada esta hipertrofia del concepto no es de extrañar que no exista un consenso acerca de la génesis del término, a tal punto de que algunos hasta consideran que esta categoría identitaria no surge de un programa político de emancipación continental sino que por el contrario, surgió con una fuerte carga estigmatizadora (Morales Manzur, 2012). Sin embargo, lo cierto es que de distintas maneras atiende a la integración de los países del continente cuyo destino se considera próximo. Desde el comienzo de las guerras de independencia se pensó en un destino compartido sobre todo de aquellos que habían encarado de diversas maneras las revoluciones democráticas, por eso se excluía a Brasil, que si bien se había independizado a principios de la década de 1820 era un imperio esclavista.

Tanto Bernardo de Monteagudo como Simón Bolivar plantearon la conveniencia de un congreso que reuniera a las repúblicas independientes del continente de origen español. El primero afirmaba en el escrito *Sobre la necesidad de una Federación General entre los Estados Hispano-americanos y plan de su organización (1824)* lo siguiente:

163 Al utilizar el sufijo "ismo" se está haciendo referencia a una doctrina, movimiento o escuela que tiene el común denominador de referir a una raiz común: América Latina.

> [debemos tomar] con tiempo una actividad uniforme de resistencia; y si no nos apresuramos a concluir un verdadero pacto, que podemos llamar de familia, que garantice nuestra independencia tanto en masa como en el detalle. Esta obra pertenece a un congreso de plenipotenciarios de cada Estado que arreglen el contingente de tropas y la cantidad de subsidios que deben prestar los confederados en caso necesario. Cuanto más se piensa en las inmensas distancias que nos separan, en la gran demora que sufriría cualquiera combinación que importase el interés común y que exigiese el sufragio simultáneo de los gobiernos del Río de la Plata y de Méjico, de Chile y de Colombia, del Perú y de Guatemala, tanto más se toca la necesidad de un congreso que sea el depositario de toda la fuerza y voluntad de los confederados; y que pueda emplear ambas, sin demora, donde quiera que la independencia esté en peligro.

Bolivar, que convocó al Congreso Anfictiónico de Panamá, celebrado en 1826, señalaba su deseo de construir una gran nación, como se expone en el siguiente fragmento de la *Carta de Jamaica (1815):*

> Yo deseo más que otro alguno ver formar en América la más grande nación del mundo, menos por su extensión y riquezas que por su libertad y gloria. Es una idea grandiosa pretender formar de todo el mundo nuevo una sola nación con un solo vínculo que ligue sus partes entre sí y con el todo. Ya que tiene un origen, una lengua, unas costumbres y una religión, debería por consiguiente tener un solo gobierno que confederase los diferentes Estados que hayan de formarse; mas no es posible porque climas remotos, situaciones diversas, intereses opuestos, caracteres desemejantes, dividen a la América. ¡Qué bello sería que el Istmo de Panamá fuese para nosotros lo que el de Corinto para los griegos! Ojalá que algún día tengamos la fortuna de instalar allí un augusto congreso de los representantes de las repúblicas, reinos e imperios, a tratar de discutir sobre los altos intereses de la paz y de la guerra con las naciones de las otras tres partes del mundo.

En estas primeras aproximaciones por afianzar un fuerte vínculo latinoamericano y la propuesta por constituir un órgano político que integre los Estados Nacionales evidencia como Monteagudo y Bolivar avizoraban el futuro y las posibles amenazas externas.

A mediados del siglo XIX enérgicas continuaron siendo las proclamas de diferentes líderes continentales por trascender fronteras y pensarse por encima de las identidades nacionales. Más allá de las particularidades de cada demanda, lo cierto es que la celeridad por lograr una unificación supranacional estaba dada por el peligro que conllevaba el avance del imperialismo, que se había manifestado en la anexión de Texas y California por los EEUU (1845) y la invasión francesa a México (1862). Asimismo se pensaba en los efectos devastadores que podía generar en el continente la fragmentación, llevando en última instancia a agudizar hostilidades entre países hermanos por cuestiones de límites geográficos. Visto de esta manera, el discurso latinoamericanista emergía con fuerza por factores externos y como respuesta a una posible invasión económica y militar, cuestión que evidentemente ha permanecido latente hasta nuestros días, más allá de los diferentes enemigos –Estados Unidos, Inglaterra, España, etc-. La figura de Juan Bautista Alberdi fue, en este sentido, determinante por su aguda mirada de la realidad y su rechazo a cualquier intervención extranjera, como a su manera la expresada por la "Doctrina Monroe":

> **Entre la anexión colonial de Sudamérica a una nación de Europa, y la anexión no colonial a los Estados Unidos** ¿cuál es la diferencia? **¿Cuál es la preferible para Sud América? Ninguna.** Es decir, ni monroísmo ni Santa alianza (…) Así, **la anexión colonial a Europa es la conservación de la raza y la especie, con la pérdida de la libertad. La anexión a Estados Unidos es la pérdida de la raza y del ser, con la adquisición de la libertad…para otros, bien entendido, no para los nuestros. Entre las dos anexiones, elija el diablo** (…) Si estos tres

> ejemplos –Texas, Nuevo México, California- no bastan a convencer a los sudamericanos que el monroísmo es la conquista, su credulidad no tiene cura, y su desaparición como raza es su destino fatal (…) ¿Qué es entonces la doctrina de Monroe? La doctrina de un egoísmo, que se expresa por su mismo nombre, casualmente: Mon-roer, es decir, mi comida, mi alimento, mi pitanza (…).

Avanzado el siglo XIX, la necesidad de formar una unidad continental era un hecho compartido por gran parte de los líderes regionales (por las características de este trabajo seleccionaremos algunos casos). Si bien existía un consenso generalizado respecto de la urgencia de consolidar este proceso –principalmente para hacer frente a invasiones imperialistas tanto económicas como militares- lo cierto es que había voces encontradas respecto del criterio histórico-cultural que definiera el latinoamericanismo y su alcance político. Lo problemático –y tal vez el gran desafío- estaba dado por la heterogeneidad étnica y cultural del continente que se vio reflejado, a su vez, en las diferentes denominaciones en disputa -Latinoamérica, Iberoamérica, Hispanoamérica, Nuestra América Mestiza, Indoamérica- ya que cada una le asignaba el peso a un determinado factor –lingüístico, social o étnico-. Uno de los más influyentes teóricos y quién abrió el debate en el siglo XIX fue José Martí quien rescatando la figura de Bolívar –*"ahí está en el cielo de América, vigilante y ceñudo, sentado aún en la roca de crear, con el inca al lado y el haz de banderas a los pies (…) ¡Porque Bolívar tiene que hacer en América todavía!"-, propone incorporar como actores políticos para la gesta emancipatoria a todos los colectivos hasta entonces silenciados, quienes en definitiva son los que verdaderamente "conocen" el sufrimiento a los que han estado expuesto a través de siglos de expoliación:*

> Estos hijos de nuestra América, que ha de salvarse con sus indios. ¿En qué patria puede tener un hombre más orgullo que en nuestras repúblicas dolorosas de América, levantadas entre las masas mudas de indios? El gobierno ha de nacer del país. El espíritu del gobierno ha de ser el del país. La forma de gobierno ha de avenirse a la constitución propia del país. El gobierno no es más que el equilibrio de los elementos naturales del país [...] Los hombres naturales han vencido a los letrados artificiales. El mestizo autóctono ha vencido al criollo exótico. No hay batalla entre la civilización y la barbarie, sino entre la falsa erudición y la naturaleza... Las repúblicas han purgado en las tiranías su incapacidad para conocer los elementos verdaderos del país, derivar de ellos la forma de gobierno y gobernar con ellos [...] Conocer es resolver: conocer el país y gobernarlo conforme al conocimiento es el único modo de liberarlo de tiranías.

En este párrafo la cadena de antagonismos -"mestizo autóctono" o "hombres naturales" y "criollo mestizo" o "letrados artificiales"- permite evidenciar que la expresión "barbarie o civilización", dicotomía que ha atravesado la historia del continente, puede ser resignificada positivamente integrando al gobierno a los sectores silenciados. Esta necesidad de incorporar la cuestión indígena a las problemáticas latinoamericanas continúa reafirmándose a principios del siglo XX con Haya de la Torre, quién vuelve a desnudar los objetivos imperialistas y la necesidad de hacer frente con un verdadero programa político:

> La acción económica del imperialismo se proyecta sobre el campo social como el supremo determinador de la vida política de los veinte pueblos en que se divide nuestra gran nación. […] Tenemos, pues, planteado en Indoamérica un problema esencial que siendo básicamente económico es social y es político: la dominación de nuestros pueblos por el imperialismo extranjero y la necesidad de emanciparlos de ese yugo sin comprometer su evolución ni retardar su progreso (Haya de la Torre, 1936: 20).

En la misma línea, un poco más tarde, con un discurso enérgico y alertando de los nuevos tiempos Juan Domingo Perón establece la necesidad de unificarse inmediatamente, única forma de lograr la tan ansiada soberanía económica:

> La unidad comienza por la unión y esta por la unificación de un núcleo básico de aglutinación.
> El futuro mediato e inmediato, en un mundo altamente influenciado por el factor económico, impone la contemplación preferencial de este factor. Ninguna nación o grupo de naciones puede enfrentar la tarea que un tal destino impone sin UNIDAD ECONÓMICA.
> El signo de la Cruz del Sur puede ser la insignia de triunfo de los penates de la América del hemisferio Austral. Ni Argentina, ni Brasil, ni Chile aisladas pueden soñar con la unidad económica indispensable para enfrentar un destino de grandeza. Unidos forman, sin embargo, la más formidable unidad a caballo sobre los dos océanos de la civilización moderna. Así podrían intentar desde aquí la unidad latinoamericana con una base operativa polifásica con inicial impulso indetenible.
> Desde esa base podría construirse hacia el norte la Confederación Sudamericana unificando en esa unión a todos los pueblos de raíz latina. ¿Cómo?, sería lo de menos, si realmente estamos decididos a hacerlo.
> Si esa confederación se espera para el año 2000, qué mejor que adelantarnos, pensando que es preferible esperar en ella a que el tiempo nos esté esperando a nosotros. (Diario *Democracia* 20/12/1951) (el resalte es del original)

Estas diferentes posiciones a las que nos hemos referido sucintamente dan muestra de que el tema de la integración regional ha sido tratado a lo largo de estos últimos dos siglos. Más allá de los diferentes matices y que en la gran mayoría de las ocasiones los discursos se enarbolaban como respuestas a presiones económicas y militares, la variable política era insoslayable.

Mercosur y Unasur: hacia la consolidación de un espacio sudamericano

En estas últimas décadas muchos gobiernos de América del Sur le han asignado en sus proyectos políticos un lugar central al tema de la integración económica y a la necesidad de establecer vínculos transnacionales que permitan reafirmar la unidad continental. Al compás de esta situación diversas organizaciones no gubernamentales y movimientos sociales han acompañado este proceso estableciendo lazos de solidaridad cultural, posibilitados muchos de ellos por las nuevas facilidades de comunicación. Así, en las propuestas presentadas como en las consignas reivindicadas, la necesidad de construir una nación o una unión de naciones latinoamericana(s) se presenta como una tarea impostergable. No obstante, los procesos de desterritorialización y reterritorialización que se vienen acentuando desde mediados del siglo XX sumado a la revolución de los medios masivos de comunicación que ha generado la emergencia de identidades diversas –étnicas, religiosas, etarias, de género, entre otras-, requiere volver a pensar la cuestión en el marco de la integración regional. Numerosos han sido los esfuerzos en estas últimas décadas por construir el proyecto enunciado hace dos siglos. El primer paso ha sido, como señalamos, la integración económica con la creación del MERCOSUR a la que siguieron acentuando el aspecto político UNASUR y la CELAC.

Este proyecto claramente se enfrenta con el que representa la Alianza del Pacífico. Así surge de los discursos de Rafael Correa y Álvaro García Linera. El presidente ecuatoriano ajustándose a los nuevos tiempos y volviendo a reafirmar la dimensión política como factor crítico para conciliar el desarrollo económico y la equidad social señala lo siguiente:

> Debemos ser sociedades con mercado, no sociedades de mercado, donde vidas, personas y la propia sociedad se convierten en una mercancía más. (…).La distribución de la riqueza, y no solo del ingreso, es un problema político extremadamente duro, por el poder de nuestras élites y sus medios de comunicación. (…) No olvidemos que el desarrollo es esencialmente un problema político y que depende de quién manda en una sociedad: las élites o las grandes mayorías, el capital o los seres humanos, el merca-

> do o la sociedad. Hoy enfrentamos tiempos difíciles. (…) Nuestra América vive no una época de cambios, sino un verdadero cambio de época, en el que el poder de las élites que siempre nos dominaron se debilita y se derrumba para dar paso al poder popular. Siempre será mucho más lo que nos una que lo que nos separe. Existe una coincidencia entre todos nosotros en torno a los principios que defendemos: la primacía del derecho internacional, la democracia y la autodeterminación de los pueblos, la defensa de los derechos humanos, la búsqueda del desarrollo humano sostenible. ***(Discurso de Correa en la CELAC, 27/1/2016)***

Por su parte, García Linera, considerando la complejidad de la economía mundial actual, retoma la necesidad de la integración y la solidaridad económica, cultural, política y comercial entre los pueblos latinoamericanos respetando, no obstante, las "estructuras locales y nacionales":

> Y los bolivianos somos los primeros en agradecer la solidaridad de esta Argentina, de Brasil, de Ecuador, de Venezuela, de Cuba, cuando hemos tenido que enfrentar problemas políticos. Y gracias a ellos estamos donde estamos. El Presidente Evo está donde está gracias a la solidaridad política de Presidentes y de los pueblos latinoamericanos. Pero integración económica. Esto es mucho más difícil. Porque cada gobierno está viendo su espacio geográfico, su economía, su mercado, y cuando tenemos que leer los otros mercados, ahí surgen limitaciones. No es una cosa fácil la integración económica. Uno habla, pero cuando tienes que ver la balanza de pagos, inversiones, tecnología, las cosas se ralentizan. Este es el gran tema. Soy un convencido que América Latina solo va a poder convertirse en dueña de su destino en el siglo XXI, si logra constituirse en una especie de Estado continental, plurinacional, que respete las estructuras nacionales de los Estados, pero que la vez con ese respeto de las estructurales locales y nacionales, tenga un segundo piso de instituciones continentales en lo financiero, en lo económico, en lo cultural, en lo político y en lo comercial. ***(Conferencia Alvaro García Linera en la Universidad de Buenos Aires, 31/5/2016).***

Es interesante, además, recordar lo que Aldo Ferrer (1997) señalaba respecto de que las regiones perifericas se le plantea el viejo problema histórico respecto de cómo alcanzar su desarrollo en un mundo global para "no quedar atrapado en el sistema de relaciones, articulado en su beneficio, por lo intereses y potencias dominantes". La respuesta es planteando la integración en todos los dominios económicos (energías, alimentos, industria), en lo financiero a través de un banco y una moneda propios, la implementación de una defensa militar común, la libre circulación de los ciudadanos por los Estados de la región (para trabajo, estudio, salud) como así también la protección de los recursos naturales.

La doctrina Monroe y el Panamericanismo: memoria histórica e ideológica del ALCA

La Doctrina Monroe, formulada en la primera mitad del siglo XIX, constituye, según se entiende en ésta ponencia, la memoria histórica e ideológica que resuena en la actual Alianza del Pacífico y que, de alguna manera, se intentó recrear con el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Bajo éstas ideas, además, se da lugar al comienzo del Panamericanismo. La Doctrina Monroe tiene origen en ideas formuladas previamente por los "padres fundadores" con expresiones tales como "nación elegida" que enmarcan una determinada visión de las relaciones interamericanas. Esta ideología está basada en argumentos étnicos, filosóficos, culturales, económicos y políticos. Implica que habría asimetrías y desigualdades entre el Sur y el Norte de América y, por tanto, plantea una subordinación. En un contexto mundial en el que los países europeos más poderosos se "repartían" el mundo, Estados Unidos veía con recelo que los intereses británicos pudieran imponerse por sobre sus propios intereses. Esta concepción es palpable en la noción de "Destino Manifiesto" que, más allá del misticismo teleológico que contiene, en realidad se refiere a intereses económicos de EE.UU. respecto a la América Latina: "El Destino Manifiesto expresaba un dogma de autoconfianza y ambición supremas. La idea de que la incorporación a Estados Unidos de todas las regiones adyacentes constituía la realización virtualmente inevitable de

una misión asignada a la nación por la providencia misma" (Weinberg, 1968: 16; citado en Oliva Campos, 2000: 238). No resulta casual, así, que en el año 1820 (es decir, luego de muchas declaraciones de la independencia de las naciones del Sur respecto a España), el Secretario de Estado norteamericano Henry Clay, en una intervención en la Cámara de Representantes, llamara a crear un sistema junto a Latinoamérica en que EE.UU. estaría en el centro y a la cabeza del sistema (Oliva Campos, 2000: 239).

La fórmula "América para los americanos" sintetiza la Doctrina Monroe planteada originalmente en el año 1823 por el Presidente James Monroe y por su Secretario de Estado, John Quincy Adams. Refiere a que cualquier intervención de los países europeos en América Latina podría ser vista como un acto de agresión ante el que los EE.UU tenían el derecho y la obligación de intervenir directamente, demostrando, ya desde entonces, la ambición expansionista de EE.UU. Lo cierto es que, más allá de la buena fe que podría haber habido en el planteo de esta doctrina -bastante improbable, por cierto-, en el fondo son intereses económicos concretos los que están en juego: "las colonias españolas del Caribe, en particular Cuba, habían adquirido una primordial importancia comercial para Estados Unidos. En el período de 1821 a 1825, el 31% de las exportaciones de Estados Unidos iban directamente a América Latina, siendo el Caribe receptor del 25 %. A criterio del entonces secretario de Estado John Quincy Adams, Cuba era de transcendental importancia para los intereses políticos y comerciales de Estados Unidos" (Oliva Campos, 2000: 263).

La intermitencia de los intereses norteamericanos sobre América Latina tiene como uno de sus momentos más sintomáticos durante la década de 1860 cuando EE.UU. tiene su propia guerra interna (la guerra de secesión), al final de la cual queda despejado el camino para que esa nación unifique sus intereses imperialistas y expansionistas promoviendo el Panamericanismo hacia fines del siglo y en las décadas siguientes. Ya al finalizar la guerra interna, el Secretario de Estado, Hamilton Fish, no duda en dejar bien en claro la posición que pretende lograr su país sin distinguir históricamente las realidades complejas que conforman América Latina. Fish tiene en cuenta la salida de la guerra, las instituciones de gobierno norteamericanas, el respeto del pueblo de ese país por las normas jurídicas, la magnitud del poder expansivo de sus intereses comerciales, el desarrollo de sus recursos internos y sus riquezas, las elevadas cualidades mentales de su población, y afirma que "los Estados Unidos ocupan una posición prominente en el continente americano, posición que brinda el derecho de la primera voz y que le impone una digna obligación de resolver todos los problemas americanos independientemente del hecho, de si esos problemas afectan a las colonias liberadas o a las que todavía están supeditadas a la dominación europea" (citado en Oliva Campos, 2000: 240).

Todo lo anterior sería la antesala al Panamericanismo, por lo que Oliva Campos lo denomina *período pre-panamericano*, al mismo tiempo que sería el tránsito de EE.UU. como una *potencia hemisférica emergente* al grado de *potencia hegemónica global* (2000: 240). Así, se fue preparando el camino para la Primera Conferencia Panamericana (1889) que, según se sostiene en esta ponencia, junto a la Doctrina Monroe conforman la memoria y la matriz ideológica a la que se retrotrae la actual conformación de la Alianza del Pacífico. En estas elocuentes palabras de José Carlos Mariátegui (1925) se expresa cabalmente lo que implica el Panamericanismo:

> No se manifiesta como un ideal del Continente; se manifiesta, más bien, inequívocamente, como un ideal natural del Imperio yanqui. (Antes de una gran Democracia, como les gusta calificarlos a sus apologistas de estas latitudes, los Estados Unidos constituyen un gran Imperio). (...) El capital yanqui invade la América indo-íbera. Las vías de tráfico comercial pan-americano son las vías de esta expansión. La moneda, la técnica, las máquinas y las mercaderías norteamericanas predominan más cada día en la economía de las naciones del Centro y Sur. Puede muy bien, pues, el Imperio del Norte sonreírse de una teórica independencia de la inteligencia y del espíritu de la América indo-española. (Mariátegui).[164]

164 José Carlos Mariátegui, "El ibero-americanismo y pan-americanismo", Mundial, Lima, viernes 8 de Mayo de 1925. Véase http://www.filosofia.org/hem/192/9250508.htm (sitio visitado el 6/10/2016).

En 1884, el Congreso norteamericano envió una Comisión a América Central y a Sudamérica con el objeto de informar sobre los medios para fomentar las relaciones internacionales y comerciales entre Estados Unidos y América Latina. Según Medina Castro (1966: 652), "el informe de la Comisión Especial propone fundamentalmente tres puntos: un Congreso panamericano, cuya finalidad principal será limitar el comercio americano, en lo posible, a los mares americanos; una moneda de plata común, y un tratado de reciprocidad entre todas las naciones de América y Estados Unidos, liberando de derechos el intercambio de productos nativos transportados en buques de cualquiera de las dos partes" (citado en Oliva Campos, 2000: 266). En estas ideas se ponen al desnudo, décadas después, tanto la noción de Destino Manifiesto del mismo modo que la Doctrina Monroe. Son siempre los intereses de supremacía económica, en confrontación con las otras potencias imperialistas, los que impulsan a EE.UU. a vincularse económicamente con lo que ha dado en llamarse su "patrio trasero". Y ello es lo que queda plasmado en la Primera Conferencia Panamericana (1889) promovida por el Secretario de Estado norteamericano James G. Blaine. Así como Mariátegui fue contundente en lo que respecta al Panamericanismo, no menos contundente fueron las palabras de José Martí, quien escribía para el diario *La Nación* por aquellos días:

> Sólo una respuesta unánime y viril, para la que todavía hay tiempo sin riesgo, puede libertar de una vez a los pueblos españoles de América de la inquietud y perturbación fatales en su hora de desarrollo, en que les tendría sin cesar, con la complicidad posible de las repúblicas venales o débiles, *la política secular y confesa de predominio de un vecino pujante y ambicioso, que no los ha querido fomentar jamás, ni se ha dirigido a ellos sino para impedir su extensión,* como en Panamá o apoderarse de su territorio, como en México, Nicaragua, Santo Domingo, Haití y Cuba, o para cortar por la intimidación sus tratos con el resto del Universo, como en Colombia, o para obligarlos, como ahora, a comprar lo que no puede vender y confederarse para su dominio (Martí; **subrayado nuestro**).[165]

Según Petras y Erisman (1973), el Plan Blaine resultó ambicioso, aunque "Blaine llevó adelante el propósito primordial de la política de Estados Unidos respecto a Latinoamérica para los cincuenta años siguientes, propósito que encontró eco en las palabras del senador Beveridge: "El comercio mundial debe ser y será nuestro (…). Cubriremos el océano con nuestra marina mercante. Construiremos una fuerza naviera a la medida de nuestra grandeza (…). Nuestras instituciones seguirán a nuestra bandera en las alas de nuestro comercio"" (citado en Oliva Campos, 2000: 269).

Nuestro objetivo en éste acápite fue mostrar la raíz histórica y la matriz ideológica que resuena en la actual Alianza del Pacífico en la que Argentina, entre otros países, intenta tener su lugar en detrimento del MERCOSUR.

EL ALCA y la Alianza del Pacífico: proyectos imperiales neo-panamericanistas

En las tres últimas décadas hay un retorno del Panamericanismo, por lo que podría hablarse de un Neo-Panamericanismo. Son décadas en que EE.UU. proyecta imponer nuevamente su poder hegemónico en América Latina toda. Quizá ya no se pueda apelar al "Destino Manifiesto" ni a la "supremacía" norteamericana que conlleva esa noción, sino tan solo a los más descarnados intereses político económicos, ante proyectos nacionales y populares que enfrentaron -con mayor o menor éxito- esos intereses, sobre todo, en los 2000´s, luego de una década neoliberal que dejó graves consecuencias sociales, tales como la pobreza y el desempleo. El fin del mundo ideológicamente bipolar, un supuesto "fin de la historia" que lleva a la democracia a erigirse como única alternativa de estabilidad *necesaria* para "los mercados" y una extrema globalización, son algunos de los procesos que enmarcan estas tres últimas décadas en las que los intereses de 1) las poderosas corporaciones transnacionales, 2) los organismos

165 José Martí, crónica publicada en La Nación, 8 de noviembre de 1889 (citado en Oliva Campos, 2000: 268-269).

internacionales (políticos y de crédito) y 3) los países imperialistas hegemónicos, reconfiguraron los vínculos entre EE.UU. y América Latina.[166]

Nos referiremos a dos intentos de éste nuevo Panamericanismo. En primer lugar, al intento aún fallido de establecer el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), desde los 90 y a mediados de los 2000, intento que se topara, en Mar del Plata hacia noviembre de 2005, con una fuerte negativa por parte de algunos Presidentes latinoamericanos con proyectos de autonomía latinoamericana. En el Borrador de Acuerdo del ALCA del 21 de noviembre de 2003 se establecen los siguientes objetivos: a) la liberalización del comercio para generar crecimiento económico y prosperidad, contribuyendo a la expansión del comercio mundial; b) generar niveles crecientes de comercio de mercancías bienes y servicios, y de inversión, mediante la liberalización de los mercados, a través de reglas claras, estables y previsibles; justas, transparentes, previsibles, coherentes y que no tengan efecto contraproducente en el libre comercio; c) mejorar la competencia y las condiciones de acceso al mercado de los bienes y servicios entre las Partes, incluyendo el área de compras del sector público; d) eliminar obstáculos, restricciones y/o distorsiones innecesarias al libre comercio entre las Partes, incluyendo, prácticas de comercio desleal, medidas para-arancelarias, restricciones injustificadas, subsidios y ayudas internas al comercio de bienes y servicios; e) eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre las Partes; f) propiciar el desarrollo de una infraestructura hemisférica que facilite la circulación de bienes, servicios e inversiones; y g) establecer mecanismos que garanticen un mayor acceso a la tecnología, mediante la cooperación económica y la asistencia técnica.[167]

De modo que el ALCA implica volver a ideas vinculadas a la Doctrina Monroe y al Panamericanismo de EE.UU. de fines del siglo XIX y principios del siglo XX, sin establecer diferencias históricas e ideológicas entre las distintas naciones del Sur. Si esto último no es tenido en cuenta, un acuerdo de éste tipo puede traer como consecuencia que haya muchos perdedores y pocos ganadores, por los caminos recorridos por los distintos países y por las diferencias en diversos aspectos entre cada uno de ellos. La pregunta que cabe hacerse ante un tratado de esta envergadura, que implica una apertura económica indiscriminada que tan solo beneficia al país o a los países más poderosos, es decir, más industrializados (en particular, a los EE.UU.), es qué provecho pueden obtener Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay (MERCOSUR). Si se abren lisa y llanamente las fronteras a bienes y servicios provenientes de EE.UU. -un país que produce y consume gran parte del producto bruto mundial- los países que cuentan con des-ventajas comparativas en la mayoría de los rubros y actividades económicas, no se perjudican tan sólo a nivel económico, sino, y sobre todo, pierden autonomía política al mismo tiempo que sus sociedades se verían ante incrementos sustanciales de las desigualdades ya existentes. Recordando diez años después el NO al ALCA, Jorge Taiana, ex canciller argentino, dice:

> La Cumbre de Mar del Plata marcó un punto de inflexión importantísimo porque el No al ALCA trascendió el "no" a un acuerdo de apertura indiscriminada de las economías latinoamericanas y caribeñas. En esa Cumbre se rechazó un acuerdo cuyo objetivo era liberalizar los flujos de comercio entre los países del hemisferio sin contemplar ni el grado de desarrollo ni las asimetrías existentes entre los 34 países. El No al ALCA fue el "no" a un proyecto de inserción internacional que implicaba la subordinación a la gran potencia hegemónica en materia económica y militar de la región (…). Los líderes, como Néstor, Lula o Chávez, comprendieron y compartieron la necesidad de

166 El caso argentino en los 90´s presenta particularidades. En el contexto marcado por esos procesos comentados arriba, el Consenso de Washington y el FMI fomentaron las reformas estructurales en Argentina al igual que en otros países de la región y del *Tercer Mundo*. Pero la Argentina no solo accedió a realizar esas reformas de graves consecuencias sociales, sino que también construyó un plan de estabilidad económica y cambiaria marcado por la paridad 1=1 del peso argentino con el dólar norteamericano, a lo que se agrega las "relaciones carnales" entre nuestro país y EE.UU.

167 Véase http://www.ftaa-alca.org/FTAADraft03/Index_s.asp (sitio visitado el 6/10/2016). Toda la información concerniente a este fallido acuerdo de libre comercio americano puede consultarse en el sitio, es decir, información acerca del proceso comenzado en 1994 con la "Cumbre de las Américas", de los actores tanto nacionales como internacionales involucrados, etc.

> dejar atrás el modelo neoliberal basado en la apertura indiscriminada, la desregulación, la privatización y el endeudamiento y recuperar un rol activo para el Estado. Coincidían, en definitiva, en la importancia de trabajar por una democracia más participativa, más justa y equitativa, poniendo el acento en la recuperación del trabajo, como factor fundamental para el desarrollo y la estabilidad de nuestros países. Para todo ello, veían imprescindible avanzar en la integración regional (Taiana).[168]

En segundo lugar, desde la asunción del Presidente Mauricio Macri en diciembre de 2015, así como desde la asunción no democrática en 2016 del actual Presidente brasileño, Michel Temer, ambos dirigentes se encuentran negociando la inserción de estos países del MERCOSUR en la Alianza del Pacífico, área de libre comercio que integran Chile, Colombia, México y Perú. Oficialmente creada el 28 de abril de 2011, sus objetivos son:

- Construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales, personas y economía.
- Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo económico y competitividad de las economías de sus integrantes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes.
- Convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial, y proyección al mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico.[169]

El 30 de junio de este año, el Presidente Macri sentenció: "el Mercosur debe finalizarse y salir del descongelamiento para converger en el futuro en un acuerdo de libre comercio". Y agregó: "Queremos ser parte activa en el mundo para ayudar a resolver los problemas globales, dinamizar el Mercosur hacia el siglo XXI y converger hacia la Alianza del Pacífico".[170] Estas palabras se dan en el marco de un plan de ajuste regresivo junto a un Estado Policíaco llevados adelante por el gobierno argentino. La a-historicidad de los dichos del Ingeniero Macri da cuenta de un rasgo que sobresale en gran parte de sus discursos como en los de muchos de los funcionarios de su gobierno: un intento, como otros en la Argentina, de borrar la historia con la singularidad de que éste tipo de alianzas "estratégicas" esconden, en el fondo, intereses políticos y económicos de los Estados más poderosos, de los organismos internacionales y de las empresas transnacionales. Los efectos de estas políticas todavía no los conocemos en toda su magnitud, pero es esperable que la Argentina pierda soberanía y aumente sus desigualdades sociales, como en otros momentos históricos marcados por intentos de cambiar regresivamente la estructura social, luego de gobiernos que intervinieron para mejorar las condiciones de vida de los más desprotegidos. En relación al acercamiento reciente de la Argentina a la Alianza del Pacífico realizado por el actual gobierno, desde nuestro punto de vista, Pérez Esquivel resume acertadamente las posibles consecuencias:

> Los condicionamientos que implican estos tratados conspiran contra toda política soberana de nuestros pueblos, dado que proponen una integración asociada a las transnacionales, que son ampliamente favorecidas con la liberalización de las transacciones comerciales y financieras. Además de otorgarles numerosos beneficios para asegurar mínimos riesgos en la inversión y máximas ganancias para sus casas matrices.
> Las condiciones leoninas de sometimiento y subordinación que imponen estos tratados son a cambio de nada o de muy poco. Para estas políticas neoliberales, el trabajo es una mercancía y por lo tanto un costo a minimizar. Las políticas internas no contemplan desarrollos propios en materia de investigación y desarrollo, bienes de capital, ni

168 Jorge Taiana "A diez años del No al ALCA", Página 12, 4 de noviembre de 2015. http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-285364-2015-11-04.html (sitio visitado el 6/10/2016).

169 La Alianza del Pacífico cuenta con 49 Estados Observadores, algunos de ellos del MERCOSUR: Argentina (desde éste año), Paraguay y Uruguay. Toda la información referida a la Alianza del Pacífico, puede consultarse en https://alianzapacifico.net (sitio visitado el 6/10/2016).

170 Véase http://www.politicargentina.com/notas/201606/15021-macri-en-la-alianza-del-pacifico-el-mercosur-debe-finalizarse-y-salir-del-decongelamiento.html (sitio visitado el 6/10/2016).

favorecen las medianas y pequeñas empresas, ni la agricultura familiar, ni la redistribución de ingresos y los mercados internos (Pérez Esquivel).[171]

No solo corre riesgo la soberanía nacional con las perjudiciales consecuencias socio-económicas que ello conlleva. El mismo Presidente Macri dijo, como se mencionó más arriba, que el MERCOSUR debe finalizarse, por lo que sus dichos y sus acciones -que representan a los intereses de los sectores más concentrados- pueden traer graves consecuencias para la vigencia y la vitalidad del MERCOSUR: o bien su virtual desaparición, o bien cambios profundos que atenten contra las necesidades de las poblaciones de los países miembros, si la Argentina y sus socios estratégicos ingresan en la Alianza del Pacífico y dejan atrás décadas de construcción histórica e ideológica común, más allá de las diferencias.[172]

A modo de síntesis

Asistimos al desarrollo de dos propuestas de integración en gran medida antagónicas. Una el MERCOSUR que se afirma en UNASUR y que busca consolidar una identidad y una ciudadanía sudamericana y que es apoyado por movimientos sociales del continente. Otra es la Alianza del Pacífico que tiende a revitalizar el ALCA, es decir un proyecto encabezado por EEUU y que había sido rechazado por los líderes latinoamericanos en 2005. El primero tiene una fuerte dimensión política, mientras que el segundo se plantea como meramente económico. Sin embargo, como hemos mostrado, ambos proyectos activan con mayor o menor explicitación memorias políticas que atravesaron el continente y que tuvieron distintas formulaciones a lo largo de los dos siglos de vida independiente. Cuál va a ser el destino de nuestros países y de la región en su conjunto no lo podemos prever. Lo que sí pensamos es que la lucha política exigirá otra vez interrogar el Latinoamericanismo y el Panamericanismo.

Bibliografía

- ANDERSON, B. (1993) *Comunidades imaginadas.* Reflexiones sobre el origen yla difusión del nacionalismo; Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- BARTH, F. (1976) *Los grupos étnicos y sus fronteras*; México: Fondo de Cultura Económica.
- BRAUDEL, F. (1984) *Civilización material, economía y capitalismo Siglos XV-XVIII*; Madrid: Alianza.
- CARMAGNANI, M. (2011) *El otro occidente. América Latina desde la invasión europea hasta la globalización*; México: Fondo de Cultura Económica.
- CUCHE, D. (2010) La noción de Cultura en las Ciencias Sociales; Buenos Aires: Nueva Visión.
- FERRER, A. (1997) *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el Mercosur en el sistema internacional*; Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- GARCÍA CANCLINI, N. (1995) *Consumidores y ciudadanos. Conflictos multiculturales de la globalización;* México: Ed. Grijalbo.
- HAYA DE LA TORRE, V. (1936) *El Antimperialismo y el APRA;* 2° edición, Santiago de Chile: Ediciones Ercilla.
- MARIATEGUI, J. C. (1925) "El ibero-americanismo y pan-americanismo"; *Mundial*: Lima, viernes 8 de Mayo.
- MARTI, J (1889) "Crónica"; *La Nación:* Buenos Aires, 8 de noviembre de 1889.
- MEDINA CASTRO, M. (1968) *Estados Unidos y América Latina*; Cuba: Casa de las Américas.

171 Adolfo Pérez Esquivel, "Soberanía o dependencia", Página 12, 8 de julio de 2016. http://www.pagina12.com.ar/diario/contratapa/13-303732-2016-07-08.html (sitio visitado el 6/10/2016).

172 Las relaciones de los dos socios más poderosos del MERCOSUR (Argentina y Brasil), en el marco de un claro giro ideológico hacia la derecha y de cambio estructural regresivo -lo que también implica una deshistorización identitaria que se observa en gran parte de América Latina- hacen pensar en que el MERCOSUR pueda perder el fundamento para el cual ha sido creado, el que no solo estuvo vinculado a una cuestión meramente económica, sino que, también, puso en valor aspectos culturales e históricos. La frivolidad de las relaciones entre los dos presidentes que conquistaron hace muy poco tiempo el poder, significan un crucial cambio de época. Véase http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-310941-2016-10-04.html (sitio visitado el 6/10/2016).

- MILLS, CHARLES WRIGHT (1957) *La elite del poder;* México: Fondo de Cultura Económica.
- OLIVA CAMPOS, CARLOS (2000) "Estados Unidos – América Latina y el Caribe: entre el panamericanismo hegemónico y la integración independiente"; en Crisorio, Beatriz (comp.), *Historia y perspectiva de la integración latinoamericana;* México: Asociación por la Unidad de Nuestra América (Cuba) – Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- PÉREZ ESQUIVEL, ADOLFO (2016) "Soberanía o dependencia"; *Página 12:* Buenos Aires, 8 de julio de 2016.
- PETITVILLE, F. (2013) *Negociations internationales;* Paris: Sciences Po, Les Presses.
- PETRAS, J.Y ERISMAN, M. (1973) "La Doctrina Monroe y la hegemonía de Estados Unidos en América Latina"; *Cuadernos de la realidad nacional:* Universidad de Santiago de Chile, n. 16.
- TAIANA, JORGE (2015) "A diez años del No al ALCA"; *Pagina 12*: Buenos Aires, 4 de noviembre de 2015.
- TAYLOR, CH. (2006) *Imaginarios Sociales Modernos*; Barcelona: Paidós.
- WEINBERG, ALBERT (1968) *Destino Manifiesto;* Argentina: Paidós.

LOS MEGA ACUERDOS COMERCIALES: UN NUEVO SALTO EN LA GLOBALIZACIÓN DEL CAPITAL TRANSACCIONAL Y NUEVAS LIMITACIONES A LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO

Ramiro L. BERTONI (UNM-UBA-UNQui)

CEPI II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: En los últimos años han irrumpido las negociaciones de Mega Acuerdos comerciales en la agenda internacional, en los cuales las grandes potencias son los actores centrales. Según las ideas predominantes, éstos constituyen la Integración del Siglo XXI, que consiste, sintéticamente, en adoptar las regulaciones que faciliten el despliegue de las cadenas globales de valor (CVG) lideradas por las Empresas Transnacionales (ET). En este trabajo, analizaremos por qué estos Mega Acuerdos son el resultado de al menos tres procesos paralelos en la esfera comercial: la ruptura del equilibro entre el sistema multilateral de comercio (GATT-OMC) y las iniciativas de acuerdos preferenciales, el creciente rol de las CVG lideradas por las ET, y la imposibilidad de éstas últimas de lograr sus objetivos en la OMC, representados por los PD frente las coaliciones de bloqueo que han logrado construir ciertos PED. Sin profundizar en estos aspectos, se tomará en cuenta el contexto geopolítico del ascenso de China y la formación del BRICS, como un elemento que incidió en las agendas de las potencias occidentales. Por último, se analizará las consecuencia de la concreción de estos Mega Acuerdos, tanto sobre la relación Estado/ mercado y sociedad civil/ corporaciones en los países participantes, y en especial sobre los PED, señalando como tiende a reducirse el "espacio de políticas". También se evaluará, para el Mercosur, los posibles efectos de no participar en los Mega Acuerdos y/o la presión resultante para ingresar, y cómo afectaría las estrategias de desarrollo llevadas adelante por sus miembros, con distinto éxito, en la última década.

Introducción

En los últimos años han irrumpido las negociaciones de Mega Acuerdos comerciales en la agenda internacional, en los cuales las grandes potencias son los actores centrales. Según las ideas predominantes, éstos constituyen la Integración del Siglo XXI, que consiste, sintéticamente, en adoptar las regulaciones que faciliten el despliegue de las cadenas globales de valor (CVG) lideradas por las Empresas Transnacionales (ET). En este trabajo, analizaremos por qué estos Mega Acuerdos son el resultado de dos procesos paralelos en la esfera comercial:

- el creciente rol de las CVG lideradas por las ET, y como sus intereses comenzaron a moldear el sistema multilateral de la Organización Mundial del Comercio (OMC),
- la ruptura del equilibro entre el sistema multilateral de comercio y las iniciativas de acuerdos preferenciales, con negociaciones asimétricas en Tratados de Libre Comercio (TLC), Norte-Sur,

Así, pese que hubo un predominio de los PD (Países Desarrollados) en la OMC, luego de su constitución y con la reapertura de las negociaciones de la Ronda Doha, los intereses de las ET que ellos representan, no han podido profundizarse, por las coaliciones de bloqueo que han logrado construir ciertos Países en Desarrollo (PED). Por lo tanto, estas ambiciones pasaron a canalizarse en los TLC, básicamente Norte Sur, y los diversos Mega Acuerdos impulsados por EE.UU. y la U.E. son un intento de consolidar lo obtenido en dichas negociaciones y lograr resultados que van más allá de lo estrictamente comercial.

El trabajo se divide en tres partes, la primera pasa revista a los conceptos básicos de CGV, y como su constitución se relaciona con los cambios en las regulaciones en el comercio y a su vez presionan para nuevas modificaciones, desbordando los temas estrictamente relacionados al intercambio de bienes.

La segunda parte, expone los cambios en el marco de las regulaciones relacionadas al comercio internacional, el modo en que un sistema multilateral ya desbalanceado en la OMC agudizó esta característica a través de los Tratados de Libre Comercio (TLC), y si bien su resultado en negociaciones bilaterales tiende a reflejar el interés de los PD y en gran medida de sus ET, a fin de facilitar el despliegue de sus CGV, desde este punto de vista se señala que aún perduran problemas de coherencia, superposición de normas y otros costos de transacción que podrían reducirse.

La última parte, caracteriza a las negociaciones de los Mega Acuerdos, dando idea de la relevancia económica de las principales iniciativas y algunas implicancias sistémicas de que estas se concreten. A modo de ejemplo, se analizarán algunos compromisos firmados en el Acuerdo Trans-Pacífico, que es

el único que ha concluido sus negociaciones, y como modo de aproximarnos a las consecuencias de la concreción de estos Mega Acuerdos, tanto sobre la relación Estado/mercado y ciudadanos/corporaciones en los países participantes, y en especial sobre los PED, señalando como tiende a reducirse el "espacio de políticas".

Cabe señalar que este artículo se focaliza en las consecuencias sistémicas que tendrían la adopción de las regulaciones de los Mega Acuerdos sobre el resto de las negociaciones, por un efecto demostración que se combina con la falta de masa crítica de países que no están dispuestos a adoptar dichas normativas.

Las cadenas globales de valor y su interaciión con als negociaciones comerciales

1. Internacionalización del capital y cadenas globales de valor.

En los 90' asistimos al a la paradoja de la consolidación del régimen multilateral con la creación de la OMC coexistiendo con una proliferación de Acuerdos Regionales que lo debilitan, y determinan un proceso de liberalización a múltiples velocidades. Ya en el siglo XXI, como consecuencia del estancamiento de las negociaciones en la OMC, entre otras razones, los acuerdos bilaterales se multiplicaron y comenzaron a cubrir nuevas áreas regulatorias. Estos cambios contribuyeron a acelerar el despliegue del capital transnacional para producir manufacturas en la periferia y reexportarlas a los países centrales, proceso que toma relevancia en los años 70 y 80', y su modelización data de la década anterior con la teoría del "Ciclo de Producto" de Raymond Vernon (1966). Sin embargo, dicha relocalización no configuraba una red en donde se fragmentaba la producción en diferentes países, sino simplemente aprovechar el diferencial del costo laboral o el de un insumo relevante para elegir dicha localización.

El despliegue de las CGV, parte de reconocer que un firma debe elegir su estrategia productiva, pudiendo encontrar diversas opciones entre integrarse verticalmente o subcontratar procesos, lo cual puede responder a una gran cantidad de factores que han sido largamente discutidos por la literatura de organización industrial, destacándose temas de costos de transacción, posicionamientos estratégicos en el control de insumos críticos, entre otros[173]. En los casos en que se subcontrata actividades dentro del mismo país se ha habla de externalización (*outsourcing*), y presupone que lo hace con empresas independientes, puesto que de lo contrario se trataría de una firma integrada verticalmente, que posee diversas plantas para las distintas etapas o partes de su proceso productivo. Por el contrario, cuando se subcontrata en plantas ubicadas en otros países, se denomina deslocalización (*offshoring*) del proceso productivo, esta operación puede realizarse con proveedores independientes o a empresas del mismo grupo[174]. Las transacciones este último caso da lugar a comercio intra-firma, que no es el caso al que se suele aludir cuando se hace referencia a CGV[175]. Así, las ET organizan sus CGV combinando el incremento de escala productiva en cada proceso de producción (de insumos, piezas o subconjuntos), con las ventajas que ofrece cada localización (bien sean países o zonas francas de procesamiento con regulaciones especiales).

Las CGV –al igual que otros esquemas de producción con subcontratistas- requieren una arquitectura más compleja de aquella que articula a empresas independientes a través de los mercados, donde un agente que realiza la coordinación y planificación combinando esquemas de incentivos y órdenes explícitas (Gereffi, G.; Humphrey, J. and Sturgeon, T. -2005-). Por lo tanto, la CVG se constituye a partir

173 Una primera explicación para comprender los incentivos de una firma para internalizar actividades o acudir al mercado viene dada por los costos de transacción -Coase, R., H-, y por enfoques neo-institucionalistas -Wiliamson, O.-, y de ambos podría derivarse incluso la integración vertical de todas las actividades, aportando estos enfoques elementos centrales a la posterior elaboraciones teóricas sorbe CVG.

174 Pueden constituirse bajo formas muy diferentes, desde empresas totalmente independientes hasta *joint ventures* o diversas formas de control accionario, y el vínculo central puede estar ligado al financiamiento, al diseño, a activos tecnológicos o insumos, o diversas combinaciones entre todos estos.

175 Cabe reconocer que ciertos tramos de las CGV pueden estar integradas por empresas vinculadas accionariamente, por lo cual también pueden existir precios de transferencia, lo cual dificulta establecer cómo a lo largo de los países se va distribuyendo el valor de las actividades que integran la cadena.

de una conducción jerárquica (también denominada *Governance*[176]) no solo para su conformación espacial, sino también para el planeamiento estratégico que permita procesar adecuadamente los cambios en los mercados de los insumos o factores y de los bienes finales que produce. Es sobre esta organización productiva que han tenido creciente difusión proyectos como el "auto global", o que se tiende a afirmar que carece de sentido hablar del origen de un producto, tornándose obsoleto el "hecho en" (*made in*)[177].

Cabe señalar que el dinamismo de las CGV descansa tanto las bases materiales de diversos avances tecnológicos en las manufacturas, -entre otros la posibilidad que brinda la programación de la producción flexible y la automatización de ciertos procesos requiriendo mano de obra menos calificada-, como la creciente desregulación económica a nivel internacional.

El despliegue territorial de las actividades de las CVG sigue generalmente un patrón de centro-periferia, reteniendo el primero aquellas asociadas tanto al inicio como al final de todo el proceso y los otros países las etapas intermedias de manufactura[178]. Así, en un contexto de fuerte competencia, los países centrales retienen en la fase inicial de la cadena la concepción simbólica, el diseño y los nuevos materiales a incorporar, entre otras actividades, y en la etapa final, las estrategias de marketing, financiación y comercialización, con lo cual se apropian del mayor valor en la cadena. Por su parte, en la manufactura -producción y ensamble-, donde les toca competir a los países periféricos, éstos tienden a obtener una menor remuneración o participación del precio final del producto. En qué grado se observe este fenómeno dependerá obviamente de la complejidad -o *up grading*- del proceso involucrado (siendo claramente distinto en la confección de indumentaria o calzado que el mecanizado o ensamble de piezas de precisión).

2. Cadenas globales de valor y las negociaciones comerciales internacionales.

Una recomendación cada vez más difundida, para los PED o periféricos, es que deben articular sus sectores productivos a las CGV, logrando que el mayor número de empresas logren integrarlas, y brindar el marco económico e institucional para un proceso de *up-grading* exitoso hacia eslabones de mayor complejidad. De este modo, los PED podrán simultáneamente mejorar su inserción internacional, reduciendo su proporción de exportación de materias primas, y paralelamente al recibir capacitación, exigencia de estándares internacionales asociados, transferencia de tecnologías, etc., se obtendrían incrementos de productividad que mejorarían el ingreso de sus trabajadores. De algún modo, la mejora de la inserción internacional dejaría de depender de las antiguas estrategias de política comercial e industrial, y se reemplazaría por facilitar y promover del ingreso de las empresas locales a las CGV (Dalle, D., Fossati,V. Federico y Lavopa -2013-).

Ahora bien, si todos los países pasasen a exportar manufacturas (suponiendo incluso que sus materias primas logran un primer procesamiento local), el conflicto distributivo del comercio internacional – que fuera puesto de relieve por los estructuralistas con la tendencia a la caída de los términos de intercambio- se desplazaría al posicionamiento relativo al interior de la CVG, o sea los resultados obtenidos en el *up-grading*[179].

176 Kaplinsky, R. y M. Morris (2014) señala que se asumen tareas similares a las de gobierno: la ejecución, las normas establecidas como reglas y el sistema de solución de conflictos y sanciones. Esto requiere del diseño de un andamiaje tecnológico, económico y legal, obviamente más complejo del necesario para para el funcionamiento de un mercado, a fin de dotar de coherencia y eficiencia al conjunto de los eslabones productivos, dado que el éxito en el bien final dependerá de la competitividad de cada uno de los eslabones de la CGV.

177 Es paradójico que esta idea sea divulgada por la OMC, cuando un tema crucial de todas las negociones se refiere las "reglas de origen" a fin de determinar a qué productos efectivamente se les dará el trato preferencial que acuerdan los socios de un Acuerdo.

178 Algunos PED han logrado constituir ET, y en los casos que estas articulan sus actividades en forma de CGV, es probable que tanto los segmentos de mayor valorización como los de menor estén en estos países.

179 Una primera aproximación a la discusión sobre la distribución de beneficios se ha centrado en los términos de intercambio de los países, y mientras la teoría neoclásica no prestaba preocupación a los mismos en la medida que se establecieran a través de precios de mercado, en contraste, el enfoque estructuralista enfatizó lo determinante del patrón de especialización productiva, constando empíricamente la tendencia a la deterioro de los términos de intercambio para los países de la periferia exportadores de productos primarios.

Las posibilidades de las empresas de escalar en una CGV dependerá de: las decisiones de las ET que las controlen, de los esfuerzos las firmas potencialmente subcontratadas -que estará a su vez relacionado al modo de *Governanza*- y las políticas llevadas a cabo por los países o territorios en donde ellas se localicen. Entonces, las políticas productivas y comerciales de los países periféricos estarán atravesadas por al menos tres vectores: impulsar sus estrategias de desarrollo, con independencia de la inserción en las CVG; y respecto a estas, activar políticas orientadas a facilitar el *up grading* de sus empresas -en fuerte competencias con otras naciones- y por último, satisfacer las necesidades regulatorias de las ET que tienen el comando aquellas CGV en las que considera factible integrar parte de su aparato productivo.

Es en este sentido, que Baldwin (2012), identifica a los Mega Acuerdos como la Integración del Siglo XXI, en donde se busca explícitamente facilitar el despliegue de las CGV, para lo cual también los países deben garantizar coherencia y facilidades en diversos temas relacionados al: comercio de servicios, movilidad de personal jerárquico o técnico especializado, reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual, de la seguridad y garantías para la IED, etc. Para este autor, la discusión en torno al proteccionismo, que fue central en el siglo pasado, en la actualidad carece de sentido, puesto que cualquier traba al comercio hoy se traduce en "destruccionismo", en la medida que imposibilita el desarrollo de las CGV, con lo cual sólo tendría efectos negativos.
Así, las complejas discusiones sobre las intervenciones del Estado en pos de la industrialización, las políticas industriales verticales u horizontales, los niveles y plazos de la protección, etc., ahora podrían reemplazarse por la participación en TLC del tipo Norte-Sur o en Mega Acuerdos, que proveen el "paquete completo" de regulaciones que facilitan la integración del aparato productivo a las CGV, que constituye el camino más adecuado para el desarrollo[180].

Obviamente esta mirada se encuentra en las antípodas del enfoque heterodoxo de autores como Chang, H. J. (2003), quien señala que los PD una vez que han ascendido en la pirámide del desarrollo "patean la escalera", para ello diseñan las disciplinas de los Organismos Internacionales, u otros tipos de Acuerdos, que limitan o prohíben la utilización de muchos de los instrumentos que ellos utilizaron para desarrollarse -altos aranceles y otras trabas a las importaciones, subsidios, copia e ingeniería reversa, etc.-.

Tal como señalamos previamente, las políticas nacionales de muchos países difieren de aquellas que serían las elegidas por el capital trasnacional, es decir totalmente liberalizado en el comercio de bienes y con regulaciones *market fiendly* o *capital friendly* en el resto de las esferas[181]. Por lo tanto, más allá que a nivel multilateral (GATT-OMC) en ciertos temas las ET junto a los principales PD han logrado imponer sus condiciones, los PED aún cuentan con cierto espacio de maniobra, y es allí en donde se libra en gran medida las disputas regulatorias en los Acuerdos Regionales y los Mega Acuerdos, tema que será abordado en la sección siguiente[182].

180 Esta idea contrasta con una simulación realizada para al Argentina sobre los impactos de una liberalización comercial, focalizando en diversas hipótesis en torno a las CGV (Michelena, G. -2015-).
181 Las ET además de maximizar sus ganancias operativas, requieren proteger su capital en términos generales, así para su capital físico o costos hundidos presionan por Tratados Bilaterales de Inversión (TBI), o capítulos específicos dentro de los Acuerdos Regionales, respecto al sus activos intangibles, el reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual, temas que son centrales en las negociaciones de los Mega Acuerdos que se analizarán más adelante. Adicionalmente, en cuanto a su valorización financiera, bregan cláusulas para liberalización en la movilidad de los flujos financieros, limitando los controles que muchos países intentan poner a los mismos a fin de limitar los efectos de su volatilidad.
182 Es de notar que el único logro de la Ronda Doha de la OMC iniciada en 2001se obtuvo recién en el año 2015 y se encuentra estrechamente vinculado al despliegue de las CGV. Este es el Acuerdo de Facilitación del Comercio, que si bien no modifica sustancialmente los actuales niveles de protección arancelaria y otras políticas de subvenciones, se focaliza en remover ciertas trabas reglamentarias o burocráticas de modo de aligerar el movimiento transfronterizo de los bienes.

Las mutaciones del régimen internacional de comercio

1. La proliferación de acuerdos preferenciales y la erosión del multilateralismo.

La negociación de la Ronda Uruguay (1986-1994) en el seno del GATT que dio origen a la OMC en 1995, finalizó con resultados muy desbalanceados en contra de los PED, lo cual fue resultado en gran medida, de que la posición de nuestros países estuvo claramente influenciada por las ideas y las condicionalidades del Consenso de Washington, que entre otras políticas recomendaba la apertura unilateral. En este contexto, a cambio de obtener mejoras en el acceso a los mercados en Textiles y Productos Agrícolas, se hicieron concesiones en varios temas de interés de los PD, tales como: Propiedad Intelectual, Servicios, Medidas relacionadas a las Inversiones y el Comercio, Subvenciones, entre otras. Además de un resultado desbalanceado en cuanto a los costos y beneficios cuantificables en el corto y mediano plazo, a largo plazo se pagaba un costo que en dicho momento fue subestimado: la reducción del "Espacio de Políticas" (*pollicy space*) de los PED[183].

En los temas que iban más allá del comercio de bienes (Propiedad Intelectual, Servicios, Inversiones y Comercio, las posiciones de los PD representaban en gran medida los intereses de sus ET, y en la Ronda Uruguay del GATT (creación de la OMC) si bien lograron introducir estas disciplinas, solo parcialmente alcanzaron sus objetivos.

Por otra parte, en sucesivas Reuniones Ministeriales de la OMC, desde 1997, un grupo importante de PED –aunque en alianzas inestables- formaron "coaliciones de bloqueo" y pusieron un límite a las aspiraciones de los PD de introducir nuevos temas - normas laborales, medio ambiente, políticas de competencia, etc. y profundizar los compromisos en las áreas de servicios y propiedad intelectual[184].

Así, ante la imposibilidad de imponer su agenda a nivel multilateral, la estrategia de los PD se concentró en las asimétricas negociaciones bilaterales de los TLC Norte –Sur. De esta forma, los PD no solo sortean el problema de las coaliciones de bloqueo formadas en la OMC, sino que al mismo tiempo éstas quedan debilitadas en la medida que gran parte de los PED han realizado las concesiones en las negociaciones bilaterales de los TLC. En el caso particular de América Latina, un vez concretado el espacio del NAFTA (TLC entre EE.UU., México y Canadá) e interrumpida la negociación por el ALCA, EE.UU. fomentó la denominada "liberalización competitiva", ofreciendo tratados preferenciales bilaterales a varios países. En la medida que algunos acceden, se generan costos de exclusión para el resto por no poder acceder en las mismas condiciones, y así los sectores exportadores de éstos PED presionarían buscando que sus gobiernos realicen TLC con EE.UU. a fin de no quedar con desventajas. Así, incluso antes del 2005 –que se paralizaron las negociaciones el ALCA- comenzó una especie de dominó que incluyó progresivamente a TLC con Chile, Perú, Centro América y Colombia[185].

Sin embargo, esta proliferación y yuxtaposición de TLC, que individualmente son favorables a los PD y a sus ET, si bien constituyen espacios de libre comercio, al verlos en conjunto, persisten regulaciones fragmentadas en muchos temas, lo cual genera mayores costos de transacción para las empresas, especialmente las ET que serían las principales beneficiarias de un marco regulatorio homogéneo y adecuado para el despliegue de sus CGV. Las dificultades subyacentes para las empresas y los mismos

183 Un análisis exhaustivo de este problema para los países de la región se encuentra en: Cuello, R. (2004), y Gallagher, K. (2007) y Bosch, R. (2009).

184 En este contexto, el ingreso de China en la OMC en el inicio de la Ronda Doha (finales de 2001), presenta al menos dos efectos de sentido contrario. Por una parte, brinda mayor fortaleza a la principal coalición de los PED en dicha organización -el denominado G20- que pone un límite a las aspiraciones de los PD, y por otra parte facilita para sus propias empresas y para la deslocalización productiva de las ET, que el redespliegue manufacturero pueda completar su valorización ingresando con menores restricciones a los mayores mercados del mundo.

185 Incluso en el año 2007 Uruguay insinuó la posibilidad de firmar una especie de TLC bilateral con EE.UU., a lo cual Brasil y Argentina como los mayores socios del Mercosur se opusieron rotundamente, estableciendo así un límite a las posibles flexibilidades al interior del bloque. (Bertoni, Gutti y Bertoni -2012-).

gobiernos de este entramado de TLC en donde cada país adhiere a varios de ellos, han sido enfatizadas por Jagdish Bhagwati, quien acuñó el término de *"Spaguetti Bowl"* remarcando que se ha constituido una especie de maraña de Acuerdos.

Así, casi todas las economías del mundo forman parte de Acuerdos Comerciales Preferenciales y están llevando a cabo negociaciones para suscribir otros nuevos; así desde 2012 aproximadamente 15 acuerdos nuevos son suscriptos cada año. De este modo el comercio preferencial ha ido ganando protagonismo, pero según estudios de la OMC hacia 2011 este es significativamente menor la estimación que se manejaba a finales de los 90', cuando se le atribuía aproximadamente el 50% de las importaciones mundiales.

2. La emergencia de los Mega Acuerdos ¿Racionalización de los TLC o refundación del capitalismo global?

En este escenario, sin avances significativos en las negociaciones de la Ronda Doha de la OMC, y con la retracción del comercio internacional tras la crisis de 2008-09, muchos países están buscando nuevos canales para fomentar el comercio y la cooperación, y en forma similar a la salida del proteccionismo de los años 30', esta se ha dado a partir de negociaciones bilaterales o plurilaterales, aunque la mayor novedad es el lanzamiento de Mega Acuerdos, que involucran a los principales actores de la economía mundial.

Así, en aquellos Mega Acuerdos como el TPP que incluyen un grupo importante de países que ya tenían entre ellos TLC bilaterales o mini-laterales (caso del NAFTA), se plantea que una ventaja es eliminar los costos de transacción y administrativos del *Spaguetti Bowl*, además de profundizar varios de temas incluidos en sus antecesores e introducir otros nuevos. Por otra parte, para aquellos Mega Acuerdos que se negocien entre países o bloques que carecían de TLC (como ser UE con Mercosur o el EE.UU. con la UE), el cambio regulatorio y de liberalización de estas iniciativas es aún mayor, más allá que el resultado final de los compromisos alcanzados sea similar a los del TPP.

Entre los Mega Acuerdos más relevantes cabe destacar a los protagonizados por EE.UU., la UE y China, más allá que solo en el caso del TPP se ha logrado un tratado, y el del gigante asiático por ahora es sólo una iniciativa que no se ha plasmado en negociaciones concretas.

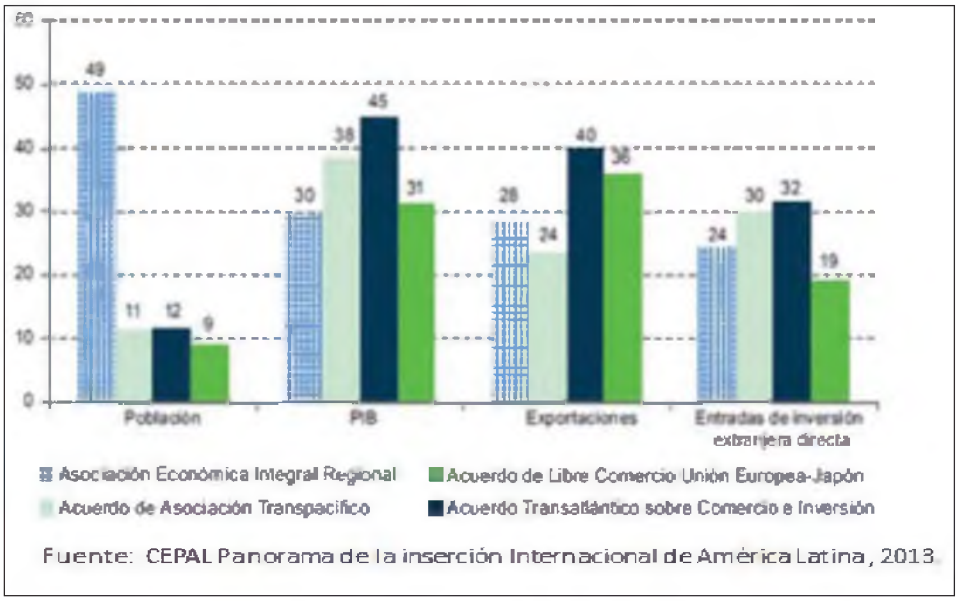
- Acuerdo Transatlántico (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* - TTIP): Estados Unidos y UE
- Otros acuerdos bilaterales de la UE con: Japón; India y Mercosur
- Acuerdo Transpacífico (*Trans-Pacific Partnership* - TPP): Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam;
- Asociación Económica Integral Regional (*Regional Comprehensive Economic Partnership* - RCEP): ASEAN (Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam), Australia, China, República de Corea, Japón, India y Nueva Zelanda.

En todos estos acuerdos los aspectos más significativos giran en torno a las barreras técnicas y no arancelarias, el acceso a los mercados de materias primas, al comercio de servicios, las inversiones, las compras gubernamentales y la protección de la propiedad intelectual y otros aspectos de coherencia regulatoria y nivelación del campo de juego.

Dado que el RCEP (el Mega Acuerdo impulsado por China), es aquel que no ha comenzado negociaciones formales, es importante señalar elementos de geopolítica que dificultan su concreción. Entre otros, es central la tensión entre Japón y China, que si bien su punto más extremo fue en la segunda guerra mundial, se actualizan de otro modo en el siglo XXI con la disputa por territorios insulares y el cambio de liderazgo en la región en favor del gigante continental.

A continuación, se exponen datos comparativos de población y ciertas variables de la relevancia económica de cuatros de los principales Mega Acuerdos.

Gráfico Nº 1. Principales Mega Acuerdos: comparación a partir de datos del año 2012.



Como puede observarse, en términos de población, obviamente la Asociación Económica Integral Regional impulsada por China, concentra casi la mitad de la población mundial, sin embargo al considerar los indicadores específicamente económicos (PBI, comercio e ingreso de inversiones) son el TPP y el TTIP, ambos liderados por los EE.UU., los de mayor dimensión, seguido por el de UE –Japón[186]. Si se consideran los principales acuerdos que involucra a los países de la Tríada de los años 80´, EE.UU., Japón y la U.E., esto es el TTIP, el TPP y UE-Japón, se tendría una especia de OCDE ampliada con libre comercio y una armonización profunda de reglas, que excluiría no solo a China, sino también al resto de los BRICS. En consecuencia, cualquier otra instancia de coordinación de políticas comerciales, incluso la OMC quedaría desplazada, y las negociaciones internacionales se centrarían en la convergencia regulatoria entre estos tres Mega Acuerdos[187], reconstituyendo así el poder de las potencias económicas de finales del siglo pasado, lo que en otras palabras es un intento de reforzar la interacción de economías que expresan un "capitalismo genuino" limitando así ciertas desviaciones en la reconfiguración global provendría de países como Rusia, China e India, en los cuales el Estado disputa la hegemonía del mercado.

Por su parte, para el Mercosur, de concretarse esta especie de OCDE comercial, ocasionaría importantes costos de exclusión al ser discriminado en mercados a donde se exportan manufacturas, y por lo tanto tiende a condicionar las futuras estrategias, tanto del modelo a seguir en lo interno como se sus estrategias de ampliación. A partir de los cambios políticos ocurridos en la región en 2016, principalmente en Argentina y Brasil, el Mercosur tiende a modificar su rumbo desarticulando su proyecto de ampliación con socios regionales como Venezuela, Bolivia y Ecuador, y busca una mayor integración con otros socios. Así, la Argentina se sumó recientemente como observadora a la Alianza del Pacífico (que integra Chile, Colombia, México y Perú), donde ya tenían ese rol Uruguay y Paraguay, como un modo de señalar su acercamiento al modelo de integración con mayor apertura y que en otros aspectos se asimila a la arquitectura de los Mega Acuerdos[188]. Por su parte, se reactivó la negociación del tratado de libre comercio entre el Mercosur y la UE, lo cual constituye al mismo tiempo una señal al mundo

186 Este acuerdo supera al RCEP en PBI y Comercio, pero la relación se invierte al considerar el ingreso de inversiones. Según datos de BID (2013), en las variables económicas el tratado entre UE-India es similar al de UE-Japón.

187 El espectro de países que integran estos tres Mega Acuerdos, es muy similar al del tratado de servicios TISA, que es una iniciativa que responde a las dificultades de avanzar en la OMC en la liberalización de este sector.

188 Es importante destacar que mientras el resto de los Mega Acuerdos analizados en las variables económicas rondan entre el 35% y 45% del valor mundial, la iniciativa latinoamericana no alcanza al 5% en ninguna variable, (BID, 2013) y adicionalmente, la proporción de comercio intra-regional es sustancialmente menor a la correspondiente a los cuatro socios originales del Mercosur que de por sí es baja.

de ir hacia una mayor apertura, y un intento de atenuar costos de exclusión en caso de que comiencen a plasmarse las negociaciones de los Mega Acuerdos mencionados.

Análisis de algunos aspectos del Acuerdo Trans-Pacífico

1. Características generales y motivaciones del TPP

Al analizar la historia del TPP, podríamos decir que hay dos grandes etapas: la de sus inicios en el año 2005, que fue negociado por Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, y se puso en marcha en 2006, y la etapa posterior, en donde este se redefine y profundiza con el ingreso de EE.UU. Cabe señalar que ya desde sus inicios tenía dos particularidades: era el primer TLC tri-continental, y tratarse de cuatro economías pequeñas y abiertas con bajos niveles de protección arancelaria entre sí, por lo tanto las barreras arancelarias no fueron su principal objetivo.

Esta primera etapa se modifica radicalmente cuando Obama en 2009 anuncia que EE.UU. negociará con los países originarios del TPP y que espera sumar nuevos socios "*.... con el objetivo de forjar un acuerdo regional que cuente con una amplia base de miembros y los altos estándares dignos de un acuerdo comercial del siglo 21*".

Esto refleja cabalmente el concepto que se expuso previamente, en el cual Baldwin (2012) aludía a la "Integración del Siglo XXI" como la creación de condiciones que faciliten el despliegue de las CGV. Coincidiendo con el diagnóstico respecto a qué necesidades o intereses cubre el TPP, pero con un fuerte contrapunto valorativo, Stiglitz, J. (*2013)* señala: "*Si los negociadores crearan un verdadero régimen de libre comercio, que pusiera los intereses públicos por delate, donde la opinión de los ciudadanos comunes pesaran tanto como la de los lobbystas corporativos, yo podría ser optimista de que el resultado fortalecería la economía y aumentaría el bienestar social. Sin embargo, la realidad es que tenemos un régimen de comercio que considera primero los intereses corporativos y un proceso de negociación que es antidemocrático y no transparente.*"

Una vez que EE.UU. pasó a liderar la iniciativa, se fueron sumando otros socios y en octubre del 2015 doce países han cerrado las negociaciones: siendo los de mayor relevancia económica EE.UU., Japón y Canadá, como miembros de tamaño intermedio México, Australia, Malasia, Perú, y Vietnam, además de los cuatro socios iniciales Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur[189]. En febrero de 2016 el Acuerdo fue firmado por los doce países, aunque para su entrada en vigor, requiere de la ratificación a nivel nacional, que e algunos casos es parlamentaria, pero siempre el poder ejecutivo tiene la potestad de retirarla. Las elecciones de EE.UU. pondrían a prueba este proceso, dado que uno de sus candidatos, Donald Trump, en su campaña anunciaba que retiraría a su país de este tratado[190].

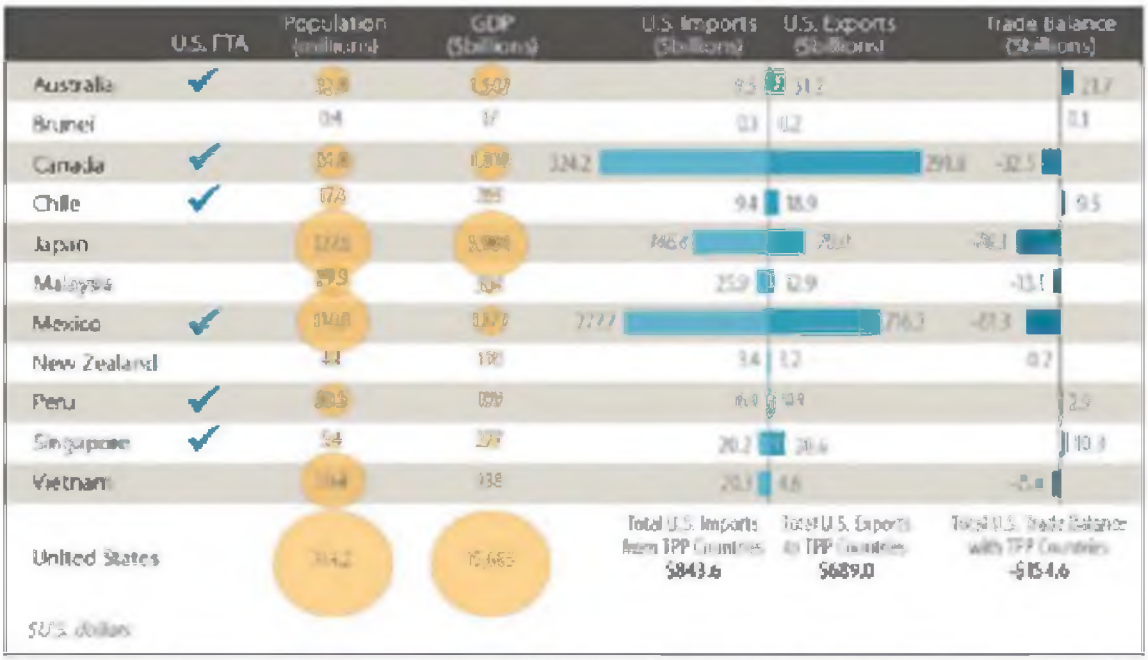
Respecto al apoyo para la ratificación del TPP en otros países, se señala que al ser una negociación conjunta es más balanceada que gran parte de los TLC bilaterales ya existentes, y a su vez incorpora en forma amplia el concepto de "nivelación del campo de juego", que atiende tanto a demandas de la sociedad civil (reglas mínimas en las condiciones laborales y medio ambientales, entre otras.) y de las empresas radicadas en los países que tienen estándares más altos y que por diversos motivos tienen altos costos para relocalizarse o directamente la imposibilidad de hacerlo. Incluso Barak Obama en varios discursos ha hecho referencia a la necesidad de nivelar el campo de juego, y evitar que sea China quien fije las reglas de juego del comercio internacional.

189 Cabe señalar quedos todos estos países son miembros del Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC), con lo cual contaban con cierto ejercicio en negociaciones conjuntas. Por su parte el ASEAN (asociación de Naciones del Sudeste Asiático), tienen una relación de superposición parcial con el TPP, ya que no todos los miembros de este Acuerdo están el TPP, ni todos los del TPP en el ASEAN.

190 Cabe recordar que EE.UU. en años recientes no ha ratificado el Protocolo de Kyoto relacionado al medio ambiente, luego de ser uno de los países firmantes. Específicamente en aspectos de comercio internacional, en 1947 sucedió lo mismo con la Carta de la Habana que sentaba las bases para la Organización Internacional del Comercio y, que luego fue reemplazada por el GATT.

En cuanto a la mirada del TPP desde el punto de vista comercial, es llamativo que con el único país relevante de los doce miembros del TPP con el que EE.UU. no tiene TLC es con Japón -con quien mantiene el mayor déficit comercial entre los miembros- (ver Gráfico N° 2). Esto pone de relieve que el objetivo del acuerdo apunta a los temas regulatorios (o integración profunda), a fin de lograr una coherencia normativa que facilite el despliegue de las CVG, muchas de las cuales son lideradas por empresas de EE.UU.

Gráfico N° 2. Miembros del TPP y principales variables económicas. Relación comercial de EE.UU. con sus miembros y TLC firmados.



Source: Analysis by CRS. FTA data from the United States Trade Representative (USTR). Population and GDP data from IMF, World Economic Outlook, April 2013. Trade data from the U.S. International Trade Commission (ITC).

Note: Does not include trade in services.

Diversos analistas coinciden que la reformulación del TPP por parte de EE.UU. incluye otras dimensiones además de los objetivos comerciales. En el plano geopolítico se relaciona con que EE.UU., gracias a ser la mayor economía tiene la capacidad de generar una alianza económica profunda que avanza sobre la región del Asia Pacifico que es para China su área natural de influencia, y en cierto modo intenta condicionar su estrategia de ampliación regional. Si bien China ha esbozado la idea de un Mega Acuerdo en dicha región, como se señaló previamente persisten tensiones geopolíticas que dificultan el inicio de negociaciones. Los países de esa región que ya forman parte del TPP en principio podrían aspirar a ser parte de ambos Acuerdos (TPP y RCEP), lo cual si bien sería viable en cuanto a los compromisos realizados en el acceso al mercado de bienes, podría ser extremadamente complejo o incluso imposible, en otros aspectos regulatorios, en donde no podrían coexistir normas abiertamente contradictorias.

2. El TPP: el mercado sobre el Estado y la reducción del espacio de política

La negociación del TPP además de ser desbalanceada entre países, por la preeminencia de dos de las mayores y más desarrolladas economías del mundo (EE.UU. y Japón), también implica un desbalance al interior de todos los países en favor de los intereses de las empresas transnacionales respecto a los ciudadanos, como lo señala Stiglitz entre otros.

Así, en primer lugar predominan los intereses de la agenda de PD en cuanto a los temas tratados, y por ejemplo que no se afecten sus subsidios la agricultura o la inclusión de mayores disciplinas en propiedad intelectual, etc. Sin embargo, luego al interior de estas agendas, los intereses de las naciones desarrolladas tienden a representar a las ET con casas matrices en dicho país, y en ciertos temas como derechos de propiedad y patentes, al conflicto entre Estados, se le yuxtapone el del capital concentrado versus los ciudadanos, con independencia de donde estos residan.

El acuerdo del TPP incluye más de veinticinco capítulos[191], cuyas negociaciones fueron reservadas a los funcionarios, lo que motivó en temas sensibles, fuertes reclamos de la sociedad civil de la mayoría de los países miembros. Del conjunto de los capítulos, puede señalarse que algunos profundizan aspectos que están claramente abarcados en la OMC, como ser Propiedad Intelectual, Defensa comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, entre otros; cuyo contenido se denomina OMC-plus. Adicionalmente, existen temas que en el Acuerdo vigente de la OMC no se encuentran negociados: Comercio Electrónico, Reglas de origen, Impuestos a la exportación, Competencia, Empresas del Estado y Asuntos Laborales y Ambientales, y otros en donde sólo hay compromisos plurilaterales, como ser: Telecomunicaciones y Contratación Pública, por lo cual para todos estos temas la obligatoriedad de asumir compromisos constituye una novedad del TPP respecto al orden multilateral, aunque no así respecto a algunos TLC ya firmados entre algunos socios. Por último, se encuentran temas que en los Acuerdos vigentes de la OMC, están cubiertos de un modo parcial, y el TPP introduce fuertes cambios en cuanto al ámbito de la cobertura y la profundidad, como ser: Acceso a Mercados, Textiles, Inversiones, Comercio Transfronterizo de Servicios y Servicios Financieros.

A continuación, se analizará en sentido crítico un tema de cada uno de estos grupos, es decir uno de los OMC-plus, eligiendo Propiedad Intelectual, uno de los temas parcialmente cubiertos por la OMC, como es Inversiones y por último los impuestos a la exportación, tema en el cual no existió compromiso de los miembros originales de la OMC[192].

Propiedad intelectual

El TPP reconoce que se parte de los principios de la OMPI (organización Mundial de la Propiedad Intelectual) y el TRIPS (el acuerdo en la OMC que regula esta materia), pero en ciertos temas existen disciplinas que brindan mayor resguardo a la los derechos de propiedad, extienden estos a otros bienes o amplia el concepto de aquellas innovaciones que son patentables[193].

Un punto crucial es que se avanza en mayor protección de las patentes en medicamentos, incluso bajo ciertas circunstancias el plazo en algunos podría extenderse en 5 o 10 años por sobre los 20 años reconocidos en el TRIPS. En la industria farmacéutica en sentido amplio, incluyendo los agroquímicos, un

191 Comercio de bienes (acceso a mercado y agricultura), Reglas de origen, Textiles, Administración Aduanera y Facilitación de Comercio, Defensa Comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Inversiones, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios Financieros, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Contratación Pública, Competencia, Empresas del Estado y monopolios designados, Propiedad Intelectual, Asuntos Laborales, Medio Ambiente, Cooperación, Competitividad, Desarrollo, Pequeñas y Medianas Empresas, Coherencia regulatoria, Transparencia y Anticorrupción, Administración y Disposiciones Institucionales y Solución de Diferencias.

192 Para los países que participaron en la creación de la OMC en 1995, en este tema la principal obligación es respetar el principio de nación más favorecida, sin embargo cabe señalar que para algunos países que accedieron después, en el proceso de accesión se les exigieron compromisos en cuanto a no utilizar o limitar los derechos de exportación.

193 Reconociendo que existe un dilema entre brindar los incentivos para los inventores y lograr la pronta difusión en la sociedad, deben tomarse muchos recaudos para evaluar cuando se transforma el conocimiento en mercancía. Como señalan varios especialistas: qué hubiese sucedido si los árabes hubieran patentado sus desarrollos del álgebra y no lo hubiesen podido utilizar Galileo o Newton. ¿Cuál hubiese sido el retraso para la humanidad en alcanzar la revolución industrial? Un planteo similar puede plantearse en otras disciplinas y etapas históricas.

punto que es crítico, es el de la protección de los datos de prueba[194]. Así, una vez finalizado el plazo de la patente si su imitación es relativamente sencilla, y los "datos de prueba" no son protegidos y pasan al dominio público, la expiración del plazo antedicho conllevará a una proliferación de oferentes y a una baja de su precio, resultando el inicio del retorno hacia la sociedad de los beneficios de esta innovación. Por el contrario, si se protegen los "datos de prueba", como hace el TPP dando 5 años para los productos farmacéuticos y 10 para los agroquímicos, lo que ocurrirá es que aun cuando sea sencillo copiar el producto, de facto se extenderá el plazo de la patente en un período igual al que se requiera para repetir batería de estudios necesarios para de aprobación, o si es menor el tiempo estipulado de resguardo de los datos de prueba. Incluso no solo se demorará que aparezca competencia en el mercado, sino que en función del costo que estos impliquen, podría haber muy pocas empresas capaces de enfrentar estos gastos, lo cual aumenta las barreras a la entrada durante el período en que se extiende la protección de los "datos de prueba".

Respecto a cómo lo acordado en el TPP afecta la patentabilidad al libre usufructo de la diversidad biológica por parte de la humanidad, existe el riesgo de su parcial privatización, dado que no está prohibido, y sólo se deja potestad a los Estados miembros para que lo limiten[195]. Así, en presencia de fuertes asimetría entre países, muchos de ellos aun teniendo la intención de limitar el patentamiento de productos biológicos, podrían tener la presión de EE.UU. o Japón, respondiendo al interés de sus E.T., para abstenerse de avanzar en dichas reglamentaciones, y de este modo, en extremo, podrían patentarse y privatizarse, tras realizar pequeñas modificaciones, productos que provienen de la naturaleza[196]. De verificarse esta situación, incluso entraría en conflicto con varios de los lineamientos del Protocolo de Nagoya[197], que intenta evitar la apropiación privada de los conocimientos de los pueblos originarios.

Todas estas disciplinas tienden a encarecer la salud y limitar la producción de medicamentos genéricos. Si bien se plantea que se respeta lo acordado en el TRIPS respecto al equilibrio entre salud pública y patentes en caso de necesidades de los Estados, queda abierta la posibilidad para que se instrumenten medidas que dificulten la efectiva aplicación de estas flexibilidades.

194 De modo simplificado, la aprobación de los productos de estas industrias requiere de prolongados y costosos estudios que garanticen que no hay efectos adversos en la salud de las personas que desaconsejen su aprobación. El costo de estos estudios puede ser superior incluso al de la innovación en sí, por lo tanto una vez que vence el plazo de la patente de dicho producto, se vuelve crucial si los "datos de prueba" correspondiente a la aprobación original pueden utilizados por quienes ahora produzcan estos bienes, o por el contrario, deben incurrir en el costo y el tiempo de repetir estos estudios. En la primera opción, vencido el plazo de la patente, quien posea las capacidades tecnológica podrá replicar dicho producto y en la medida que logre demostrar la misma composición, podrá requerir que se le apruebe utilizando los "datos de prueba" ya existentes, y de este modo, de acuerdo a la complejidad tecnológica de copiar el producto, podremos asistir a una desmonopolización más o menos rápida de su fabricación.

195 Respecto al avance del TPP más allá del TRIPS en productos biológicos, esta discusión es presentada en detalle en Third World Network, 2015.

196 La preocupación por estos temas y la búsqueda de un marco de cooperación internacional es previo incluso a la OMC, puesto que en 1992 en la Cumbre de la Tierra (Río 1992) se firmó el Convenio sobre la Diversidad Biológica, que debería ser el marco que limite la privatización de la naturaleza (entró en vigor a finales de 1993).

197 En noviembre de 2010 se firmó el Protocolo de Nagoya sobre Acceso a los Recursos Genéticos y Participación Justa y Equitativa en los Beneficios que se Deriven de su Utilización, y respecto a los lineamientos y objetivos del protocolo de Nagoya, están claramente expuestos en un trabajo Third World Network, 2013.

Impuestos a la exportación.

Respecto a los impuestos a la exportación, denominados generalmente retenciones, en el TPP estos no están permitidos, lo cual garantiza entre los socios -si no existiesen otras barreras no arancelarias- una verdadera situación de libre comercio entre los agentes privados de todos los países. De este modo, los patrones de especialización de los países responderán en gran medida a sus ventajas comparativas estáticas, para lo cual es insuficiente la liberalización total de las importaciones[198].

Más allá de esta aproximación teórica y en términos agregados, las retenciones pueden tener otros objetivos de política, y por lo tanto que un estado pierda la posibilidad de aplicarlas lo condiciona en varios aspectos. A modo de síntesis, presentaremos algunos efectos de la aplicación de retenciones, centrándonos en PED y en productos primarios[199].

En primer lugar, se trata del único impuesto que baja los precios en el mercado local, y esto sucede porque los productores locales venden al mercado interno al mismo precio al que pueden exportar (su costo de oportunidad de abastecer el consumo local es el valor que pueden recibir por ofertarlo al exterior). Así, al aplicar un impuesto sobre las exportaciones, su costo de oportunidad se reduce, y por lo tanto estarían dispuestos a venderlo al mercado local a un precio inferior, que corresponde a sustraerle al precio internacional el valor de la retención[200]. A su vez para los gobiernos y las sociedades del país que impone la retención podemos señalar que existen las siguientes motivaciones:

- Captura de rentas extraordinarias mediante recaudación fiscal, y cuando se aplican derechos de exportación diferenciales, opera como un sustituto de un tipo de cambio múltiple. Estas rentas, entre otras alternativas, pueden ser dirigidas a fomentar el cambio de la estructura productiva.
- Promoción del procesamiento interno de materias primas (cuero para marroquinería y calzado, trigo para harina, chatarra para acero, soja para biodiesel, etc.). De esta forma ésta economía tendría un patrón de especialización menos primarizado en sus exportaciones.
- Para compensar los problemas de acceso a mercados exteriores que ocasional el escalonamiento arancelario en dichos mercados en PD, ejemplo retenciones escalonadas al trigo y la harina para poder ser competitivos en fideos, al cacao para exportar chocolate, al cobre para exportar cables, etc.
- Permite ecualizar las rentabilidades en diverso cultivos, y de este modo ante ciertas situaciones coyunturales o estructurales, evitar el monocultivo y de este modo garantizar cierto grado de seguridad o soberanía alimentaria.
- Ante el incremento abrupto de precios internacionales de alimentos, poder morigerar sus efectos, lo cual además de brindar una contención de problemas sociales, también puede ser una fuente de competitividad al mantener los salarios en dólares a un nivel menor que si no hubiese retenciones.
- Bajo ciertas condiciones, dependiendo de las elasticidades de oferta y demanda, puede mejorar los términos de intercambio y así su apropiación de las ganancias del comercio a costa de los países importadores de este producto.

198 En efecto, en un esquema que solo exija la eliminación de aranceles a las importaciones, los gobiernos con la aplicación de retenciones a las exportaciones, pueden alterar el precio relativo de los bienes, y de este modo alejarse del patrón de especialización que les depararía el adecuarse a las ventajas comparativas. A modo de ejemplo, un país que aplica retenciones a ciertos productos primarios, alterará los precios relativos domésticos en favor de las manufacturas y de este modo su asignación de recursos (aquellos como que sean factibles de utilizar en más de un sector) estarán más orientada a esta última. En consecuencia, exportará menos productos primarios e importará menos manufacturas respecto a una situación de inexistencia de aranceles y retenciones, en otras palabras, ha logrado un nivel de protección, que en término de los autores neoclásicos es una distorsión que empeora el bienestar local y mundial, y en términos de los autores heterodoxos, esta brecha entre los precios relativos domésticos e internacionales es una condición necesaria para el cambio en la estructura productiva y de la inserción internacional. Esto posibilita a pesar de tener un arancel cero para todos los bienes, lograr una mayor protección efectiva para las manufacturas que procesan las materias primas sujetas a retenciones.

199 A modo de referencia, la mayoría de estos efectos se citan en: Piermattini, R. (2003) Thirld World Network (2009), Lucio Castro y Luciana Díaz Frers (2008).

200 Si el sector exportador se encontrase muy concentrado respecto a la demanda interna, podría ocurrir que a pesar de las retenciones, exija a sus compradores locales el precio internacional, puesto que este constituye la alternativa de abastecimiento de estos últimos.

Es claro que estos impactos positivos en el país local deben ser sopesados por ciertos efectos adversos. En primer lugar, a excepción de la existencia de importantes rentas u otras condiciones de explotación de los recursos que lleven a una alta inelasticidad precio de su oferta, la imposición de retenciones llevará a una menor producción del bien de que se trate, probablemente a un mayor consumo interno, y por lo tanto a una menor exportación[201]. Esto último sería claro en la exportación de alimentos que se consumen localmente, pero no así en otros productos primarios, en donde dichas materias primas podrán exportarse con más valor agregado por los sectores que ganaron competitividad al adquirirla a un precio menor al internacional[202].

En síntesis, es claro que para los PED puede ser muy relevante contar con la posibilidad de aplicar retenciones en productos primarios para diversos objetivos de políticas, aunque su decisión obviamente no está exenta de sopesar ciertos efectos adversos, tanto internos como sobre otros países, que también pueden ser PED. Sin embargo, para el conjunto de los PD, es claro que la prohibición de retenciones les permite acceder a las materias primas de los PED, y gracias a que poseen una mayor competitividad sistémica en su procesamiento, condenar a éstos últimos a ser proveedores de productos primarios. De alguna manera, tiende a borrarse la soberanía respecto a la localización los recurso naturales, pasando a ser estos procesados por quien logre transformarlos con mayor eficiencia, con lo cual se tiende a cristalizar la división del trabajo en función de las ventajas comparativas adquiridas a un determinado momento del de la historia.

Inversiones

Si bien en el sentido común y en gran medida en el discurso político está implícito que la IED siempre tiene efectos positivos y es deseable que el país ponga las menores restricciones para atraer a ésta, en la práctica todos los gobiernos tienen leyes que la regulan. Estas regulaciones pueden tener diversos objetivos, que van desde sus impactos macroeconómicos como el giro de utilidades y royalties, aspectos más estructurales como la transferencia de tecnología o requisitos de desempeño, y otras formas de un trato diferencial respecto a la inversión local, pudiendo en el extremo prohibirlas a fin de lograr una reserva de mercado para el capital nacional, por objetivos económicos o estratégicos.

Por su parte, más allá del marco regulatorio general, en general todos los gobiernos tienen el manejo de cierta discrecionalidad en administrar incentivos para atraer IED, y esto son aplicados en función a la magnitud del efecto neto positivo que generaría la llegada de un determinado proyecto. De acuerdo a Chudnovsky, D. (2001), se evalúan efectos en el empleo, en el balance de pagos -tanto en la cuenta comercial cómo en la de rentas de inversión y otros items-, transferencia de tecnologías, desarrollo de proveedores y valor agregado local directo e indirecto, entre otros.

Más allá de la necesidad de regulación de las inversiones desde el punto de vista del Estado, desde el inversor extranjero privado se ha planteado el riesgo de que una vez que ha "hundido" el capital, el gobierno del país receptor podría tener incentivos a cambiar las normas a fin de obtener un beneficio público mayor de dicha inversión. Si bien el cambio de normas podría ser judicializado en la justicia local por la firma extranjera como un cambio ex post de las reglas de juego, desde los PD se señala que dicha instancia en los PED podría decidir en forma arbitraria a favor del gobierno, y por lo tanto ante esta posibilidad, se cancelarían los proyectos cuya rentabilidad no compensen este riesgo.

201 En caso de productos con alta elasticidad de oferta, incluso podría caer la recaudación. Por otra parte, si la producción se realiza con diferente nivel de rentas, existiría un problema de equidad, y muchos autores señalan que se debería utilizar el impuesto las ganancias, pero ante la posibilidad de evasión en ciertos sectores, muchos gobiernos optan por cobrar en frontera a todos, y en ciertos casos realizar devoluciones a productores específicos.

202 Con respecto a la posibilidad de mejora de los términos de intercambio, un tema central en la agenda de los PED, cuando esto se logra con retenciones en el contexto de coyunturas de suba de precios por escasez de alimentos, puede resultar altamente conflictivo en la relaciones con los países importadores, y éticamente discutible por sus impactos sociales, más aún si entre los países importadores se encuentran PED sin capacidad de asistir con subsidios a sus poblaciones vulnerables.

En los años 70', existieron dos tendencias contrapuestas, la denominada carta de Derechos y Obligaciones de las Naciones, impulsada por el entonces presidente de México, que fue conocida como el Nuevo Orden de la Economía Internacional y por la otra, los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI). El primero, intentaba resguardar el derecho de los PED a su soberanía en los recursos naturales y a expropiar en caso justificado las filiales de las ET, entre otros aspectos. Por su parte, con los primeros y esporádicos TBI , un grupo de PED receptores de IED, intentaban dar garantías a la IED a fin de minimizar los riesgos ante el cambio de reglas o la expropiación parcial o total, para lo cual los Estados receptores aceptan una sede judicial extraterritorial para solucionar eventuales controversias.

Desde los años 90' se intensifica la firma de TBI, llagando a cerca 3.000 en el año 2012, siendo la gran mayoría firmados por parte de los PED, y tiende a establecerse al CIADI -vinculado al Banco Mundial- y UNCITRAL como los ámbitos de solución de disputas, que pueden imponer multas o compensaciones y son de acatamiento obligatorio[203]. Al mismo tiempo, se aprueba en el marco de la OMC un Acuerdo que regula parcialmente las políticas de los gobiernos sobre las inversiones, buscando que no erosionen los compromisos en la esfera comercial asumidos en dicha institución. Por último, en el marco de los Acuerdos Regionales de Integración, crecientemente se fue estableciendo un capítulo sobre inversiones –con ciertas coincidencias con los TBI-, en los cuales se reconoce algún ámbito de soluciones de controversias diferente al nacional en el cual los inversores pueden demandar a los Estados. Por su parte, cabe mencionar que en 1998 se intentó firmar un Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), que intentaba de algún modo establecer una especie de TBI jurídicamente recíproco y vinculante para un gran número de naciones, el cual fue rechazado, incluso por la sociedad civil de los PD.

El capítulo de inversiones del TPP funciona de modo similar a los compromisos de los Acuerdos Regionales en la materia, pero por el número de participantes, tiene algunas aristas que recuerdan el fallido AMI, y de allí que este ha sido uno de los puntos que ha movilizado a la sociedad civil europea contra la posibilidad del Acuerdo Trans- Atlántico.

Así, en el TPP se establece la aceptación de los Estados a poder ser demandados por los inversores (como lo hacen los TBI respecto al CIADI), colocándolos en cierta forma en pie de igualdad. A modo de ejemplo de las posibles consecuencias, tenemos la experiencia de la Argentina en el CIADI, que fue demandada por inversores extranjeros en varios casos, y condenada a pagar cuantiosas indemnizaciones. En la mayoría de los casos se trató de inversores extranjeros que participaron el proceso de privatización de servicios públicos durante la convertibilidad de los años 90', y tras la abrupta salida de ese esquema y la pesificación de las tarifas –que en los marcos regulatorios se habían fijado en dólares-, adujeron que habían sufrido una expropiación indirecta, puesto que obtendrían menores ganancias que aquellas esperadas al momento de realizar la inversión[204]. Cabe señalar que a partir de este tipo de experiencias en donde la "expropiación indirecta" puede ser interpretada en forma laxa, posteriormente distintos TBI, incluso en el TPP, se define con cierta precisión qué acciones de los Estados pueden encuadrarse bajo este término, de modo de disminuir los sesgos en favor de las empresas en las instancias arbitrales.

Otro ejemplo paradigmático lo constituye la demanda de Philips Morris contra Australia en 2011 y Uruguay en 2014 porque sus políticas de etiquetado para combatir el tabaquismo habrían mermado las expectativas legítimas de ganancias de este inversor extranjero, y de este modo afectaban sus dere-

203 Estos Tratados, que se denominan formalmente de Promoción y Protección de Inversiones, establecen límites a la posibilidades regulatorias de los Estados, y entre otros puntos definen el principio de Trato Nacional, penalizan la expropiación directa o indirecta sin una justa indemnización, y poseen una la cláusula de la Nación Más Favorecida que permite una especia de actualización de cualquier TBI al más favorable para el inversor entre todos aquellos que el país receptor haya firmado. Yackee, J.W. (2008) y Correa C., Syam N. y Velásquez, G. (2012)..

204 Los argumentos de índole económica acerca del "Estado de Necesidad" (*Argentina's plea of necessity*) tras estallido de la convertibilidad cuando el gobierno que pesificó las tarifas fue desestimado en forma inconsistente por diversos arbitrajes, concluyendo que habían violado las reglas de juego establecidas, y eso debía ser sancionado con una compensación a los inversores extranjeros. Lavopa, Federico (2015).

chos de propiedad (reducían en dichos países el valor de sus marcas)[205]. Este tipo de demandas intenta establecer el interés del inversor como un derecho absoluto aún ante políticas públicas en resguardo de los ciudadanos, incluso alineadas con las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud de la ONU[206]. Uruguay, tras una compleja y costosa defensa ganó la controversia y no fue sancionado, lo cual no obsta que en otros casos similares primen los argumentos del inversor. Al igual que señalamos respecto al problema de la expropiación indirecta, los Estados han ido tomando ciertos recaudos, y pen ciertos BOTS, incluido el TPP, han incluido un capítulo de excepciones por medidas regulatorias, en los cuales intentan salvaguardar cierto espacio de políticas, pero serán las controversias concretas las que indiquen en que medida esto ha resultado efectivo.

Conclusiones

A partir de los temas que se abordaron en este trabajo, es claro como los actuales Mega Acuerdos son el instrumento necesario para los PD y sus principales ET a fin de impulsar políticas estrechamente adecuadas a sus intereses, lo cual solo lo han logrado parcialmente en el ámbito de la OMC, -con pocas probabilidades de avanzar en dicha arena negociadora-, y si bien han tenido más éxito en la negociación de cientos de TLC, la yuxtaposición de éstos brinda una escasa coherencia regulatoria y otros costos de transacción que dificultan el despliegue de sus CGV.

Los Mega Acuerdos impulsados principalmente por EE.UU. y la UE, que incluyen a Japón, más allá de lo estrictamente comercial, tienden a armonizar las reglas del capitalismo en el formato de los países de la OCDE, con lo cual se tiende a limitar la influencia de los BRICS, que en muchos aspectos representan un equilibrio diferente en cuanto a la relación Estado – mercado.

El TPP, al estar liderado por los EE.UU. y haber concluido sus negociaciones, constituye una excelente muestra a fin de indagar en qué medida los compromisos asumidos por los Estados tienden a reflejar el interés de las grandes corporaciones. Analizando a modo de ejemplo algunos puntos de tres capítulos del TPP (propiedad intelectual, derechos de exportación y retenciones), y complementado con la opinión de especialistas como Stiglitz en la visión de conjunto sobre esta iniciativa, se puede concluir que efectivamente existe un fuerte desequilibrio en favor de las ET, a costa tanto de los PED miembros del tratado, como también de la gran mayoría de los del conjunto de los socios.

Por otra parte, las consecuencias sistémicas que tendrían la adopción de las regulaciones de los Mega Acuerdos sobre el resto de las negociaciones bilaterales o multilaterales, vendría de su efecto demostración y del consecuente menor número de países dispuestos a realizar coaliciones o acuerdos que rechacen adoptar dichas normativas. En cuanto al Mercosur, operaría un impacto sistémico por lo menos en dos niveles. El primero de ellos es brindarle a la Alianza del Pacífico una mayor importancia simbólica en la región, por su similitud con la arquitectura del TPP, colocando al Mercosur como el regionalismo fracasado por su mayor nivel de protección y menor predisposición a firmar tratados. El segundo efecto, es que el Mercosur al tener menores posibilidades de acercamiento hacia la región del Asia Pacífico intente acelerar su negociación con U.E, tanto por los costos de exclusión ocasionados por el avance de los Mega Acuerdos, como por demostrar que continúa siendo un bloque dinámico y que también puede concretar negociaciones relevantes. En este escenario, cobra especial relevancia una profunda evaluación de los impactos que conllevaría la concreción de un Acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la UE. Incluso, dado que sus consecuencias perdurarán en el largo plazo, su nego-

205 Un aspecto que exacerba grotesco del caso es que gracias a la cláusula de Nación Más Favorecida, Philips Morris invocó en el caso contra Australia un TBI de este país Hong Kong –caso en que el Tribunal se declaró incompetente-, y el caso contra Uruguay, al tratado que éste tenía con Suiza. Correa C., Syam N. y Velásquez, G. (2012).

206 De acuerdo al Convenio Marco de la OMS para el Control del Tabaco (CMCT OMS), las Partes en el Convenio tienen una obligación específica relacionada con el empaquetado y etiquetado de los productos de tabaco. Correa C., Syam N. y Velásquez, G. (2012).

ciación y/o aprobación debería requerir un amplio debate público con todos los actores involucrados, más allá que antes de su puesta en vigor deba ser ratificado por los parlamentos.

Bibliografía

- Baldwin, Richard (2012). "WTO 2.0: Global governance of supply chain trade". CEPR Policy Insight N° 64, diciembre.
- Bas Vilizzio, M. (2016), "Gracias por no fumar.El caso de la tabacalera Philip Morris contra Uruguay en el Centro de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI)". Julio, http://nuso.org/articulo/gracias-por-no-fumar/
- BID (2013) "Negociaciones de mega acuerdos: ¿Cómo influirán en América Latina?" Carta Mensual INTAL N° 204, agosto.
- Bosch, R. (2009) Las negociaciones comerciales y la reducción del espacio de políticas para el desarrollo industrial Revista del CEI Comercio e integración Número 14 - Abril de 2009 p.117-132.
- Castro, L. y Luciana D. Freís, (2008) "Las retenciones sobre la mesa: del conflicto a una estrategia de desarrollo" CIPPEC.
- CEPAL (2013); "Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2012", Santiago de Chile. Cap. II.
- http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1190/S2013758_es.pdf?sequence=1
- Chudnovsky D., (2001) "Las motivaciones de la Inversión Extranjera Directa". En La transnacionalización de la Economía Argentina Chudnovsky D. y López A. EUDEBA/CENIT, Cap. 1.
- Correa C., Syam N. y Velásquez, G. (2012), "Los tratados comerciales y de inversión: obstáculos para las medidas nacionales de salud pública y de control del tabaco". South Center, Informe sobre Políticas No. 12, noviembre.
- Cuello, F. (2003) "¿Es Posible Preservar los Espacios para Políticas de Desarrollo en la Organización Mundial del Comercio?" FES/CIECA, (Ed.) Desarrollo y Políticas Comerciales en la República Dominicana, Santo Domingo, 2003
- Demián Dalle, Verónica Fossati, Federico Lavopa (2013): "Cadenas globales de valor y políticas de desarrollo: trazando los límites de las visiones liberales de inserción a la economía global", en Revista Argentina de Economía Internacional N° 2, CEI, Diciembre de 2013.
- Gallagher, K. (2007); "Measuring the Cost of Lost Policy Space at the WTO", IRC Americas Program Policy Brief, Marzo.
- Gereffi, G.; Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005), "The Governance of Global Value Chains", Review of International Political Economy, 12:1, February.
- Ha-Joon Chang, (2003) "Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio". Conferencia sobre "Globalisation and the Myth of Free Trade" celebrada en la New School University de Nueva York"
- http://tppabierto.net/post/54920840538/joseph-e-stiglitz-contra-el-tpp
- http://www19.iadb.org/intal/cartamensual/Cartas/HTMLPrintArticulo.aspx?Id=d556f56e-6ac2-4673-bc1e-e922e4e9ea08
- Kaplinsky, R. y M. Morris (2014): "Thinning and thickening: productive sector policies in the era of global value chain", IKD working paper N°74, The Open University, October.
- Lavopa, Federico (2015); "Crisis, Emergency Measures and the Failure of the ISDS System: The Case of Argentina", INVESTMENT POLICY BRIEF N° 2, South Centre. http://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2015/07/IPB2_Crisis-Emergency-Measures-and-the-Failure-of-the-ISDS-System-The-Case-of-Argentina.pdf
- Michelena, G. (2015) "La liberalización comercial en el marco de las Cadenas Globales de Valor". Revista Argentina de Economía Internacional, Número 3, Octubre del 2014. CEI, MREIC.
- Piermartini, Roberta, (2003) "The Role of Export Taxes in the Field of Primary Commodities", OMC.

- Porta, F., Gutti, P. y Bertoni, R. (2012); "Integración económica", coedición Universidad Nacional de Quilmes y Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini, Buenos Aires. Cap. 9 (Versión PDF, Universidad Virtual de Quilmes, pp. 212-246).
- Stiglitz, Joseph (2013), "Declaraciones acerca del TPP".
- Third World Network, (2009) "Benefits of Export Taxes, Preliminary Paper", South Center.
- Third World Network, (2013) "Nagoya Protocol on Access to Genetic Resources and the Fair and Equitable Sharing of Benefits Arising from their Utilization", Penang, Malaysia, 2013
- Yackee, J.W (2008), "Do We Really Need Bits? Toward a Return to Contract in International Investment Law." Asian Journal of WTO & International Health Law and Policy, Vol. 3, No. 1, March.

COOPERACIÓN SUR-SUR EN PRESENTE Y FUTURO. HACIA UNA VISIÓN SISTÉMICA EN UN NUEVO MARCO DE RELACIONAMIENTO.

Javier DIAZ BAY (UNLu)
M. de los Angeles BORGOGNONI (UCCuyo)

CEPI **II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016**

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: Los gobiernos y organismos internacionales son, ante todo, organizaciones. Los últimos años, a raíz del surgimiento de un "Nuevo Orden Internacional", se ha profundizado y multiplicado la cantidad y tipología de las asociaciones de carácter "Sur-Sur", entendiendo por ella al intercambio de flujos económicos, tecnología y conocimiento entre países en desarrollo. La teoría de sistemas, por su parte, nos permite pensar la dinámica interna de las organizaciones y sus intercambios con el medio. De esta manera, podemos interpretar una organización como un sistema y un esquema cooperativo como un complejo de elementos en interacción ordenada sistemática. Cuando hablamos de un sistema organizacional (en este caso, nacional), estamos hablando de una totalidad cuyas propiedades no pueden atribuirse a la suma de las partes componentes sino al tipo de relaciones que se establecen entre ellas, las cuales mantienen al sistema directa o indirectamente unido de modo más o menos estable. Podemos, entonces, interpretar la cooperación sur sur como un sistema de sistemas, esto es, como un gran campo de relaciones. En este trabajo defenderemos la tesis según la cual un sistema gubernamental nacional en contacto con otro a través de un esquema de cooperación sur sur puede introducir modificaciones sustanciales en el otro sistema nacional, en un proceso que rompe con la linealidad entre causa/efecto. Los países cooperantes retro-actúan sobre sí en un ciclo que es en sí mismo autoconstitutivo, autorganizador y auto-productor. El caso Latinoamericano resulta de especial interés en un marco de reposicionamiento global y disrupción en las hegemonías tradicionales. Los casos exitosos de integración regional demuestran una profundización del comercio intra-regional, situación aún muy deficiente en nuestra región. Quizás, un modo de avanzar en este sentido sea la implementación de esquemas de CSS. Para probar en el análisis el beneficio de abordar acciones en el marco de una integración sur-sur se utilizará un modelo enmarcado en la Teoria de los Juegos que intentara demostrar cómo las acciones de unos gobiernos nacionales pueden proporcionar en otros vía Cooperación Sur Sur un buen signaling y generar mayores flujos de inversión y, por tanto, desarrollo, complementando dicha visión teórica con aportes de la teoría organizacional sistémica.[207]

Introducción

Los últimos años, a raíz del surgimiento de un "Nuevo Orden Internacional", se ha profundizado y multiplicado la cantidad y tipología de*intervenciones* de la Cooperación Internacional. En un mundo caracterizado por la globalización y nuevos actores del Sistema Mundial en el cuál se evidencia una *incapacidad en la clásica dicotomía Norte-Sur*para dar cuenta *de la deslocalización de una parte cada vez mayor de la capacidad productiva* y el aumento de las *brechas del desarrollo* (Méndez Gutiérrez del Valle, 2011) han aumentado las asociaciones de carácter "Sur-Sur", entendiendo por aquellas al intercambio de flujos económicos, tecnológicos y de conocimiento entre países en desarrollo.

De algún modo, la insuficiencia en la arquitectura clásica de gobernanza global (sesgada hacia los países vencedores de la 2da. Guerra Mundial) está generando nuevas tensiones desafiando la legitimidad y eficacia de las instituciones multilaterales vigentes. La tarea de la OMC, entre otros organismos internacionales, de limitar el proteccionismo e intensificar la tendencia del capital global hacia la explotación de las ventajas comparativas de cada territorio, implicó una masiva *relocalización* de actividades productivas con su consecuente trasvasamiento de actividades, empresas y empleos hacia nuevos países emergentes. China y el Sudeste Asiático en general (con sus excepciones), grandes ganadores de este procesocoexisten en el mundo actual con un conjunto de países reciente–y relativamente- excluídos que padecen una reducción de sus ingresos per cápita, aumento de la población y ayuda ineficiente de la cooperación internacional (Méndez Gutiérrez del Valle, 2011).

En un contexto en que hay cambios principales en las tendencias en relación a las potencias mundiales del Siglo XXI y la consecusión de un mundo de características "G-0"[208]encontramos una economía

207 Díaz-Bay, Javier (Universidad Nacional de Luján - UNLu) jdiazbay@unlu.edu.ar y Borgognoni, Ma. de los Angeles (Universidad Católica de Cuyo - UCCuyo) angelesdek@gmail.com

208 Con la conceptualización de G0 los autores se refieren a una situación de falta de gobernanza mundial. El mundo se ha convertido, en palabras de algunos expertos, un mundo G0 (por oposición a la del G-7 – el grupo de los siete países más ricos, el G-8: G7 + Rusia – o el G-20).

"desequilibrada": la mayoría de las grandes economías avanzadas están generando grandes déficits comerciales, mientras que la mayorías de las economías emergentes disfrutaron en los últimos años – aunque con un deterioro evidente en los últimos cuatro años- de notables superávits (Guillén & Ontiveros, 2012).

El mundo "emergente" representa en la actualidad, la mitad de actividad económica mundial, con la posesión de dos tercios de las reservas de divisas, el consumo de más de la mitad de la energía mundial y la exportación del 41% del total de bienes y servicios (Guillén & Ontiveros, 2012)pero con una arquitectura dela gobernanza mundial que no refleja esta situación de poder relativo puesto que las actuales instituciones fueron cobijadas en una estructura de centro y periferia posterior a la Segunda Guerra Mundial(Ocampo, 2015).

Dado lo anterior y en este sentido, en el periodo comprendido entre el 2000 y el 2015[209] hubo un avance concreto en el aumento del intercambio de tipo Sur-Sur en el Sistema Mundo entendiendo por aquél al intercambio de flujos económicos, tecnología y conocimiento entre países en desarrollo. Los primeros 15 años del Siglo XXI estuvieron claramente caracterizados por un "*Ascenso del Sur*" en los términos del PNUD(Malik, 2013) y por el activismo de las potencias emergentes. Muchos autores observan, en este periodo, desafíos al orden internacional tradicional en un intento de los países en desarrollo (en especial, los encuadrados en el BRICS) de reconfigurar geopolítica y geoeconómicamente al mundo (Ayllón Pino, 2015).

Estas tendencias, sin embargo, se están viendo atenuadas en la coyuntura actual de desaceleración económica ralentizando el proceso de intensificación del intercambio sur-sur. Es por eso que, en este contexto, y en el abandono de la "*década dorada*" del mundo emergente (Ayllón Pino, 2015) será interesante plantearse si hay algo bueno a priorí – y más alla las circunstancias favorables- en el intercambio sur-sur. Para ello, utilizaremos elementos de la teoría general de sistemas para intentar demostrar cómo las acciones de unos gobiernos nacionales pueden proporcionar en otros vía Cooperación Sur Sur un buen signaling y generar mayores flujos de inversión y, por tanto, desarrollo. Algo que, en el contexto actual no tan favorable resulta no sólo necesario, sino, fundamental.

Cooperación Sur-Sur: Nueva forma de vinculación

En sus diversos documentos sobre enfoques y modalidades de cooperación, el Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo (PNUD) destaca a la Cooperación Sur-Sur (CSS) como un *elemento clave que contribuye a promover las capacidades locales y nacionales para el desarrollo humano y el logro de los objetivos de desarrollo*(Organización de las Naciones Unidas, 2010), incluyendo los Objetivos del Milenio.

Según la Unidad Especial de Cooperación Sur-Sur del PNUD, la Cooperación Técnica entre Países en Desarrollo -CTPD- se refiere a todo aquél "proceso" por el cual "*dos o más países en desarrollo adquieren capacidades individuales o colectivas a través de intercambios cooperativos en conocimiento, cualificación, recursos y know how tecnológico*" (Xalma & Vera, 2008). Por otro lado, la ONU, da particular importancia a las asociaciones Sur-Sur (en sus modalidades de cooperación horizontal bilateral[210], y de cooperación triangular[211]) y a las soluciones que abordan tanto los desafíos fronterizos (cooperación trasfronteriza), como entre los bloquesregionales mundiales.

209 Algunos autores señalan el marco temporal definido por la Declaración de los Objetivos del Milenio y su Cumplimiento Parcial y reestructuración en la Agenda 2030 en Septiembre de 2015 (Ayllón Pino, 2015).

210 Denominamos Cooperación Horizontal a la Movilización e intercambio de recursos humanos, técnicos, financieros y materiales, de experiencias y tecnologías apropiadas entre países con realidades nacionales similares. También se conoce como CooperaciónTécnica entre Países en Desarrollo (CTPD) o Cooperación Sur - Sur. (AGCID, 2016)

211 Denominamos Cooperación Triangular a la cooperación técnica entre dos o más países en desarrollo que es apoyada financieramente por donantes del Norte u Organismos Internacionales.(Galan, Pino, & Calvo, 2011)

De algún modo, podemos considerar que el surgimiento de este tipo de acciones responde fundamentalmente a la consideración (¿aceptación quizás?) por parte de los países en desarrollo de su *locus standi* (América Latina, Africa, Sudeste Asiático: países lejanos de los centros de poder mundial tradicional). En este sentido, varios países han basado su acción diplomática en el ejercicio de un **multilateralismo efectivo** lo cuál implica, según Ayllon Pino, una voluntad explícita de *modificar las relaciones entre los países en desarrollo y la búsqueda de cambiar la geografía del comercio mundial*(Ayllón Pino, 2012). De algún modo, esto representa un importante basamento e hilo conductor para acciones de carácter Sur-Sur. Brasil, por ejemplo, ya lleva abiertas 19 representaciones diplomáticas en África. Para el caso de Brasil, en 2005 y por primera vezen su historia, el conjunto de países en desarrollo superó a EEUU y a la Unión Europea como destino de sus exportaciones(Ayllón Pino, 2012). Claramente este tipo de acciones y resultados tienen como fin último impulsar un sistema internacional multipolar en un contexto en el cuál los países emergentes alcanzaron posiciones relativas de peso en varios indicadores globales. El mundo emergente, como puntualizamos anteriormente, representa el 83% de la población mundial, tenía en 2010 cinco billones de dólares en reserva, consumía el 56% de la energía y exportaba el 41% del total global de bienes y servicios. En un mundo más distribuido, el comercio Sur-Sur aparece como una modalidad interesante de relacionamiento en la cuál no sólo interviene el intercambio de mercaderías sino también, y fundamentalmente, el de conocimientos y capacidades para ayudar a garantizar un ingreso competitivo y sostenible de países menos avanzados(Malik, 2013).

En este sentido, la Cooperación Sur-Sur puede ser vista como una vía para expresar la voluntad de contribuir al desarrollo de países por parte de otros con los cuáles se comparte una identidad, valores, historia o un destino compartido de privaciones o sufrimientos por el colonialismo. Si evaluamos incluso la cooperación Sur Sur desde un punto de vista más egoísta a nivel nacional, podemos señalar, como bien apunta Ayllon Pino para el Caso de Brasil, que la cooperación prestada ofrece una *ventajosa relación coste/beneficio y réditos en forma de influencia entre los países en desarrollo, asegurando una presencia positiva en países socios consolidando un papel destacado en el ámbito regional e internacional*(Ayllón Pino, 2012).

Gobiernos Nacionales, abordaje posible desde una visión sistémica

¿Es posible pensar a los gobiernos nacionales dentro de una teoría sistémica? Las organizaciones son sistemas capaces de autocontrolarse, ya se trate de una empresa, una universidad, un gobierno nacional o un organismo internacional. La teoría de sistemas nos permite pensar la dinámica interna de las organizaciones y sus intercambios con el medio. De esta manera, podemos interpretar una organización como un sistema o un complejo de elementos en interacción ordenada(Levy, 2013). Cuando hablamos de un sistema organizacional, estamos hablando de una totalidad cuyas propiedades no pueden atribuirse a la suma de las partes componentes sino al tipo de relaciones que se establecen entre ellas, las cuales mantienen (mantendrían) al sistema directa o indirectamente unido de modo más o menos estable (Bertoglio & Johansen, 1982).

Así las cosas, esta definición de organización abarca tanto a las empresas como a las organizaciones no gubernamentales (ONGs), los gobiernos (en todos sus estamentos) y los organismos internacionales. Este concepto de organización se inscribe dentro de la teoría general de sistemas, la cual busca identificar sus propiedades distintivas(Bertoglio & Johansen, 1982). La teoría general de sistemas (TGS) aparece en la década de 1950 con los desarrollos fundacionales de Ludwig von Bertalanffy, procurando superar las limitaciones que el análisis cartesiano y el mecanicismo de Newton imponía a los enfoques científicos, tanto en las ciencias naturales como en las sociales(Arnold, 1998).

El principio clave de la TGS es la noción de totalidad orgánica frente al modelo anterior, fundado en la imagen inorgánica del mundo(Levy, 2013). Así, la TGS se propone establecer los isomorfismos entre los modelos que las diferentes disciplinas construyen para estudiar sus objetos específicos. Por esta razón, es que sus logros conceptuales y epistemológicos han sido adoptados por ciencias tan diversas como la

biología y la sociología, al tiempo que ha permitido el desarrollo de un trabajo interdisciplinario(Cathalifaud & Osorio, 1998).

La TGS estudia los sistemas desde dos puntos de vista: (i) el que se concentra en las interrelaciones de sus componentes, y (ii) el que se ocupa de los fenómenos de frontera, esto es, de la dinámica que se establece entre el sistema y su entorno(Cathalifaud & Osorio, 1998; Arnold, 1998). Según mantengan o no intercambio con el medio, los sistemas serán **abiertos o cerrados**. Los sistemas cerrados deben alcanzar un estado de equilibrio, en el cual permanecen constantes en el tiempo y los procesos se detienen. Los sistemas abiertos, por el contrario, pueden alcanzar un estado estable, pero por hallarse en interacción con el medio nunca entran en completo reposo. Mientras que los sistemas cerrados tienden a estados de máxima entropía (desorden), los sistemas abiertos desarrollan procesos antientrópicos que tienden a establecer un orden, un estado de diferenciación y organización creciente.

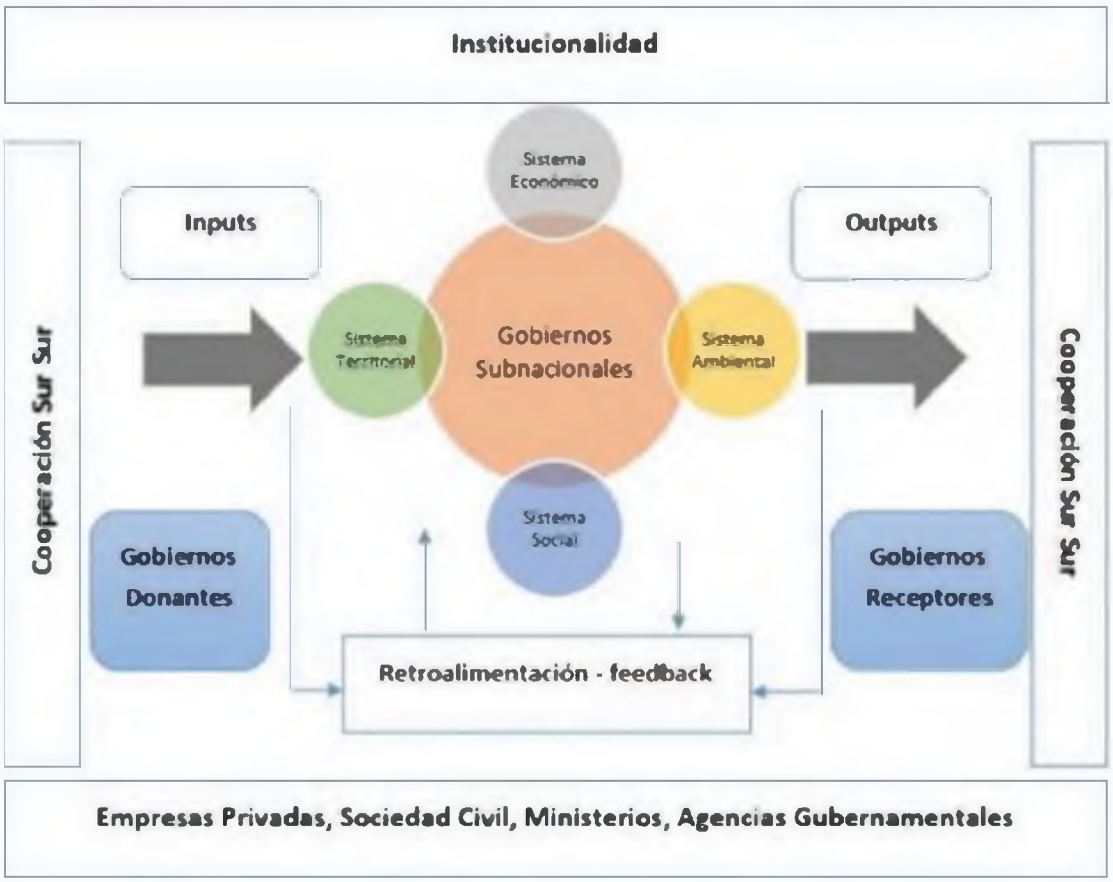
En tanto sistemas abiertos, las organizaciones humanas/sociales reciben energía del entorno (inputs) y la transforman por medio de determinados procesos en productos (outputs) que luego devuelven al entorno. Pero el funcionamiento de los sistemas abiertos no se limita a una mera repetición del circuito "ingresos/procesos/productos", sino que una vez generado el primer output el ciclo se reinicia tomando como input la energía que le ofrece el entorno y las señales acerca de ese entorno tal como ha sido modificado por los outputs generados en la etapa previa(Fernandez Cusin, 2015; Arnold, 1998).

Siguiendo con este tipo de razonamiento y encuadrando los intereses académicos del presente paper en él, un gobierno es un tipo de organización y puede ser evaluado sistémicamente, o sea, como un complejo de elementos que establecen una interacción ordenada. Algunos autores ya habían intentado aproximaciones similares, aún con intereses de investigación diferentes y podemos conceptualizar a los gobiernos como sistemas abiertos(Lara-Rosano, 2016; Griffin, 2016). Es decir, al gobierno como una organización atravezada por procesos de retroalimentación o feedback, que debe regular su comportamiento según su capacidad de respuesta a los cambios en el entorno.

En este punto si introducimos a la Cooperación Sur-Sur, esta misma podría representar un estimulo (shock) externo. Podemos conceptualizar el impacto de la Cooperación Sur Sur como un output (introducido por gobiernos donantes) para generar entornos que provoquen comportamientos deseables en los sistemas, a través de señales (inputs) que serán internalizadas por los gobiernos receptores (feedback), con lo cual se modifican adaptativamente los procesos internos de estos sistemas (tanto en el gobierno donante como en el receptor) alentando un determinado cambio en su entorno (outputs).

Podemos, entonces, interpretar el campo de las relaciones internacionales como un sistema de sistemas, esto es, como un gran campo de relaciones entre subsistemas representados por los gobiernos donantes y receptores, además de organismos internacionales que triangulen y por supuestos otros sub subsistemas al interior de los países involucrados: empresas, sociedad civil, ministerios, agencias gubernamentales, universidades, etc.

Ilustración 1- Estructura Sistémica - Cooperación Sur Sur



Fuente: Elaboración Propia en base a estudios de investigación

Por otro lado, si bien hasta este punto, podemos visualizar al gobierno y a la cooperación sur-sur como un sistema de sistemas, no hemos establecido una pauta del *modo* en que se desarrolla esta relación sistémica. En este sentido, es la **comunicación (lenguaje)** la que articula al sistema (Alonso Brá, 2009). Dado que las organizaciones reciben sus características esenciales del modo en que reciben, procesan y comunican información, con el entorno y con los diversos componentes de su propia estructura, el ADN sería al organismo biológico lo que el lenguaje es a las organizaciones sociales (ya se trate de gobiernos nacionales, subnacionales u organismos internacionales).

La habilidad de procesar el lenguaje y, por tanto, algún tipo de racionalidad dialógica, es, pues, esencial para la supervivencia y el desarrollo de las organizaciones[212]. Ahora bien, la intercomunicación lingüística se compone de palabras, y una palabra es un compuesto de significante (sonido o grafía) y significado (concepto). Pero el uso de las palabras hace que los mismos significantes adquieran diversos significados según los contextos en que se expresan. De allí la necesidad de interpretación, es decir, de ejercitar las capacidades hermenéuticas para comprender las palabras. Por otra parte, en virtud de que aquello que da forma a un macrosistema social, por ejemplo, el de una nación receptora de cooperación, es el tipo de relaciones que se establecen entre sus partes componentes, es posible alterar la forma o las propiedades o las características del todo (de la sociedad) alterando las relaciones entre los sistemas que la componen, de manera que un **cambio introducido en el modo de relacionarse con otros subsistemas, por ejemplo, la introducción de esquemas de cooperación sur sur, genera necesariamente adaptaciones por parte de los demás componentes**. De manera que los cambios

212 Una de las características que le asignamos a la organización es su autopoiesisentendiendo por ella, a la capacidad de las organizaciones de generar los elementos para su propia supervivencia.

en el modo de relacionarse con otro país (o agencia internacional) introduciríanmodificaciones que repercuten en toda la sociedad.

En este trabajo defenderemos la tesis según la cual un esquema de cooperación sur sur puede introducir modificaciones sustanciales en los demás sistemas, reconfigurando la sociedad en su conjunto, tanto del país donante como del receptor, utilizando para ello un modelo enmarcado en la Teoría de los Juegos que intentara demostrar cómo las acciones de los gobiernos donantes en un esquema de cooperación sur sur pueden proporcionar un buen signalling y generar, por ejemplo, mayores flujos de inversión .

Cooperación Sur-Sur, Desarrollo y Signalling, un modelo

La debilidad en el desempeño de un gobierno nacional puede incrementar en gran medida los costos para las empresas y en convertir en no rentables muchas oportunidades, con lo cual se resiente el desarrollo económico(Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, 2004). La importancia de la gobernanza ha sido estudiada desde diferentes perspectivas pero hay consenso en que la mala gobernabilidad entorpece la inversión(Kaufmann & Kraay, 2002). Paralelamente, la credibilidad y previsibilidad de las políticas públicas y la transparencia en la gestión, juegan también su papel en el proceso de mejora del clima de inversión y, por ende, del crecimiento(Subramanian, Trebbi, & Rodrik, 2002; López & Moreno, 2010).

En suma, resultaría imprescindible que los gobiernos nacionales (en especial de los países con niveles de desarrollo insuficientes) generen un ámbito propicio para la recepción y desarrollo de las inversiones ya que tienen en sus manos importantes factores que las modelan y estimulan. En muchos casos, los mismos problemas por los cuales los gobiernos no pueden atraer inversiones -factor clave para el crecimiento- son los motivos que llevan a tomar la decisión de rechazarlas; por ejemplo, los problemas de infraestructura en la provisión de agua y cloacas muchas veces llevan al mismo gobierno a rechazar e impedir el desarrollo de nuevas inversiones inmobiliarias; en otros casos, la existencia de inapropiadas normas de regulación (o ausencia de apropiadas) impiden las nuevas inversiones.

Así mismo, se verifica la existencia de un círculo virtuoso/vicioso del crecimiento porque la potencialidad del desarrollo a través de la inversión se restringe porque se orienta principalmente hacia sistemas territoriales que cuentan con mejor reputación para atraerla, que por lo general son los que ya anteriormente eran más ricos, con lo cual se amplía la brecha existente (Rossetti, 2000 ; (Javier Diaz Bay & Dahl, 2015)).

Al margen de la importancia evidente de la intervención de fondos de cooperación sur sur y triangular en forma directa sobre problemas de infraestructura y debilidades en los recursos técnicos para afrontar determinadas acciones[213], también juega un rol importante la **reputación**, y ésta puede llegar a generar un diferencial en la atracción de inversiones y por tanto potenciar exógenamente el impulso de la CSS como un efecto multiplicador mucho más trascendente que el monto origininal de la intervención.

Para un gobierno nacional en desarrollo obtener una buena reputación no es una tarea fácil, ni tampoco depende exclusivamente de factores propios; sino que, de alguna manera, es necesario que el resto de los actores relevantes así lo perciban y ello no se obtiene sólo por el hecho de ser un gobierno de buenas políticas.

De alguna manera, una buena reputación es sinónimo de garantía y es exactamente eso lo que pretenden los inversionistas para no requerir rentabilidades más altas que las que hubieren requerido en circunstancias donde predomina la confianza. Paralelamente, los indicadores a evaluar en el caso de un territorio en desarrollo son muy numerosos y un relevamiento exhaustivo respecto de sus tipos por parte de un inversor para contar con información acabada y fehaciente sería impracticable. Si desde

213 Por ejemplo cuando Argentina a través de su Fondo para la Cooperación Sur Sur y Triangular (FOAR) transfirió tecnología a Cuba para el tratamiento de efuentes industriales oleosos. (Cancilleria Argentina, 2015)

un gobierno nacional se pretende ser convincente, es necesario encontrar un tipo de señal inequívoca de "buen gobierno" para los potenciales inversores y que emitir este tipo de señal implique un costo (en términos de decisiones y acciones políticas, económicas y tiempo para obtener los resultados de las mismas) que sólo aquellos gobiernos de este tipo lo puedan hacer(Diaz Bay, Garcia & Benitez, 2009).

Afortunadamente, existen instituciones que pueden permitir que los distintos actores económicos se apoyen en ellas para disipar dudas e incertidumbres. Precisamente, la existencia de proyectos de CSS a través de Organismos de Cooperación Internacional puede convertirse en una opinión independiente y creíble respecto del tipo de un gobierno determinado aportando transparencia e información de mejor calidad que avale la búsqueda de inversiones a los gobiernos que lleven adelante políticas adecuadas.

En este punto hay que asumir el supuesto que los organismos multilaterales brindaran su apoyo (al menos para ejecutar acciones de CSS) sólo a los gobiernos que implementen políticas adecuadas para el desarrollo de las inversiones (buenos gobiernos) y que el costo de obtener esta señal esta correlacionado negativamente con las buenas políticas del gobierno, resultándole más fácil (menos costoso) obtener el apoyo de los organismos a aquellos gobiernos que hagan las cosas bien. Este aval debe responder a algunas señales específicas que transmitan que si cuenta con el mismo presenta una probabilidad de (1) de ser un buen gobierno mientras que si un gobierno nacional no cuenta con el aval, existe una probabilidad (q) que sea un buen gobierno.

En este esquema, los buenos gobiernos podrán establecer una estrategia de diferenciarse o separarse del resto pudiendo emitir una señal que en sus jurisdicciones no existen sobrecostos que disminuyen la rentabilidad de los proyectos, mientras que los malos gobiernos no podrán seguir esa misma estrategia al no contar con esa señal brindada por la existencia de esquemas de CSS. A los fines que persigue el análisis, la introducción de este nuevo actor sólo sirve para brindar certidumbre respecto del tipo de gobierno que las empresas enfrentan. En el afán de simplificar el juego en aspectos que no aportan al objeto perseguido, se va a suponer la existencia de un Estado Nacional (G) y el inversor o firma (F) sólo que ahora hay certeza de que el gobierno es del tipo buen gobierno (Gbp), el cual cuenta con el apoyo de un Organismos Internacionales de Cooperacion (a través de CSS) que ha evaluado, certificado y explicitado su buena situación; esta tarea tiene un precio p (con p ≥< 0) que afecta la ecuación del gobierno. Este caso sería un juego donde hay información completa y se refleja en la siguiente representación estratégica:

G \ F		
A*	r + b* + p ; i	r + p ; O
R*	r + p ; O	r + p ; O

El equilibrio posible es en el vector (A★, I). En esta situación el gobierno ha asumido que lo más conveniente es llevar adelante buenas políticas y divulgarlas adecuadamente contando con esquemas de CSS a través de Organismos Internacionales de Cooperación (OIC). Para ello, debe estimar que los beneficios de la inversión adicional (b★ + p - bj) es superior al costo de obtener la ejecución de CSS p más el resultado de aplicar buenas políticas pero valuado en la probabilidad de ser un Gmp [r – rq = r(1-q)]. Nótese que las firmas siempre van a preferir estar frente un G★ ya que maximizan su renta llevando a la práctica todos los proyectos de inversión con rentabilidad esperada positiva.

El aprovechamiento de la señal que implica la existencia y ejecución de programas de CSS a través de los OIC por parte de los Gbp impacta en dos dimensiones. Por un lado, la señalización determina la localización de la inversión, lo cual podía interpretarse como que esa jurisdicción (donde interviene

la CSS) **pasa a ser un polo de atracción para el desarrollo de inversiones**. Por otro lado, la economía se torna más eficiente ya que se realizan todas las inversiones que podrían realizarse, lo que conlleva a un mayor grado de desarrollo. Por tanto, si suponemos que el inversor es neutral respecto de la aversión al riesgo. Desde la perspectiva de un gobierno en particular, la promoción de inversiones debe vincularse con la obtención de proyectos de CSS que impliquen la efectiva implementación de proyectos de mejora del ambiente para el desarrollo de inversiones, entendidos como un conjunto de medidas de política que mejoren la racionalidad en la asignación de recursos del Gobierno orientados a esta finalidad, es decir convertirse efectivamente en un Gbp y luego debería tratar de emitir buenas señales.

Pasado y Perspectivas de la Cooperación Sur-Sur en Latinoamérica, a modo de Conclusión

Una visión sistémica y la conceptualización del gobierno interactuando como un sistema de sistemas en búsqueda del desarrollo, nos permite abordar a la cooperación sur-sur como un instrumento que a través de la mejora del marco relacional sistémico genera señales para, entre otras cosas, la generación de inversiones. Es a través de ese impacto en la inversión como podemos postular a priori una vinculación entre la Cooperación Sur-Sur y el desarrollo más allá del "puntapié" inicial de los fondos estrictamente relacionados a la Cooperación y su incorporación en el país receptor.

Como pudo notarse a través de la modelización propuesta para analizar integralmente los impactos de un esquema de Cooperación Sur Sur, la influencia de ésta no se circunscribe estrictamente al impacto directo de la introducción de flujos dinerarios o técnicos en el territorio a desarrollar, por el contrario, su influencia se expande al considerar el *signalling* que brinda a potenciales inversores sobre las características y el entorno del territorio en cuestión (región en desarrollo, gobiernos con buenas prácticas, intervención de los organismos internacionales con sus metodologías probadas, etc.).

Por otro lado la existencia –reciente por cierto- de esquemas de CSS demuestra no sólo un mayor poder relativo de las economías emergentes, sino por sobre todo, la voluntad de los países del Sur de no procurar reproducir en sus esquemas de relacionamiento a los patrones tradicionales de la cooperación Norte-Sur de *imposición, jerarquización y demás muestras de una relación asimétrica entre donantes y receptores*(Nivia-Ruiz, 2010).

Con el fin de promover estos procesos, tanto a nivel directo de la CSS como de las retroalimentaciones que genera, debemos trabajar con criterios de horizontalidad, consenso, y equidad en los beneficios y los costos. De esta manera, podemos maximizar la complementariedad, con altos beneficios adecuados a las realidades locales, y a las políticas regionales. El Sur, más allá de los ciclos ascendentes y descentes de sus economías, debe (¿debería?) mostrar un liderazgo importante en la cooperación internacional para el desarrollo en amplias temáticas y también procurar la distribución entre sus habitantes de los dividendos de dicha cooperación.

Un sistema gubernamental nacional en contacto con otro a través de un esquema de cooperación sur sur puede introducir modificaciones sustanciales en el otro sistema nacional, en un proceso que rompe con la linealidad entre causa/efecto. Los países cooperantes retro-actúan sobre sí en un ciclo que es en sí mismo autoconstitutivo, autorganizador y auto-productor. Las potencialidades de dicha forma de intercambio resultan por demás auspiciosos, no sólo porque generan una señalización importante, en el caso del donante, de sus capacidades financieras de articular proyectos de envergadura en otro país, y en el caso del receptor, por ser tenido en cuenta su macro sistema para recibir ayuda (acaso…¿quien enviaría ayuda técnica y económica a un gobierno ineficiente?) sino también porque implica someter a sus subsistemas internos a shocks externos positivos, a intercambios con otras idiosincrasias, a enseñar en lo que se tiene ventajas comparativas y a aprender en lo que se desconocía y el otro país ha sabido aprender.

Al margen de las limitaciones planteadaspor las modalizaciones habituales en la teoría económica que, en general, pueden resultar útiles en los niveles micro y macroeconómico pero débiles al ampliar la escala de análisis, es importante destacar las ventajas que la integración sur-sur tendría en niveles más amplios, como el denominado Meso y Meta.Varios autores destacan la importancia de estos esquemas al momento del *redescubrimiento del espacio regional como un espacio de discusión y acción colectiva*(Riggirozzi, 2012)y estos procesos podrían enmarcarse en las expresiones de un *nuevo regionalismo*(Ayllón Pino, 2015) que en el caso de Latinoamérica sería crucial.

Al respecto, y tal como señala el prólogo de un libro cuyo título es precisamente: "Cooperación Sur-Sur: Utopía y Realidad": *La CSS brindaría un formato de relacionamiento más respetuoso con las particularidades nacionales y con las diferentes opciones de inserción internacional, contribuyendo a la construcción de un espacio común propicio a la refundación regional, con mayor autonomía colectiva y un amplio reconocimiento interno y externo* (Ayllón & Surasky, 2010).

Asimismo y forzando (para ampliarlas) las conclusiones del pequeño modelo de teoría de juegos que hemos planteado aquí para abordar la Cooperación Sur-Sur esas señales también podrían hablarnos de *consolidación de liderazgos regionales, establecimiento de lazos estratégicos y alianzas, complementariedad de las economías, afirmación de la soberanía nacional, prestigio, influencia o el deseo de reconocimiento* tal como ya han afirmado algunos autores hablando de la importancia general de esquemas de Cooperación Sur-Sur(Ayllón Pino, 2015).

Como se mencionó al inicio del presente paper, en una década de auge de las economías emergentes, la CSS, en especial en América Latina, ha crecido exponencialmente. De los 506 proyectos y 203 acciones de Cooperación Horizontal Sur-Sur bilateral reportados para el año 2012 por los 18 países de América Latina y el Caribe que participan en la elaboración del Informe de la Cooperación Sur–Sur en Iberoamérica de la SEGIB, se pasó en 2013 a 576 proyectos y 399 acciones(Ayllón Pino, 2015). Como destaca Ayllón del Informe de la Secretaria General Iberoamericana sólo el número de proyectos entre 2010 y 2013 arroja un dato más que interesante: 2.197 con un promedio de 549 proyectos anuales(SEGIB, 2015).

Como vemos, hubo claramente un ciclo expansivo de las intervenciones de tipo Sur-Sur en América Latina. En un contexto actual de ralentización del crecimiento latinoamericano será interesante analizar a futuro, el impacto real de ese "consolidado" de Cooperación en el crecimiento y el desarrollo. Aunque, quizás, debiéramos dejar pasar un poco el tiempo para el análisis en perspectiva. El modelo que presentamos aquí intentaba echar luz sobre la posible dinámica de influencia de la Cooperación Sur-Sur en la Inversión. El modelo es claramente de enfoque microeconómico pero podíamos postular –como se aventuró al inicio de la presente conclusión- algún nivel de influencia en los niveles meso y meta de análisis.

Por supuesto que los niveles de Inversión no están relacionados únicamente con el *signalling* y la capacidad de atracción de inversiones. Otros factores como el ingreso del resto del mundo, la productividad global y a nivel país (con el análisis de la competitividad) y las oportunidades brindadas en un marco de sistema mundo son claves también en la definición de los flujos de inversión sin embargo, y tal como afirmaba Prebish, la ausencia de cooperación latinoamericana impide transformar "*ciertas manifestaciones de dependencia en genuinas relaciones de recíproco interés y de largo alcance*"(Ayllón Pino, 2015). La falta de cooperación sistemática entre países latinoamericanos estaba, según él, en las causas principales de las debilidades estructurales de América Latina. Tal vez, a esta altura de razonamiento, podemos pensar con él que la cooperación sur-sur es un buen instrumento para comenzar a modificar nuestra inserción en el mundo y con ello, nuestras posibilidades a largo plazo.

Bibliografia

- AGCID, G. de C. (2016). Glosario sobre Cooperación Internacional. Retrieved from http://www.agci.cl/index.php/glosario/171-c/268-cooperacion-horizontal
- Alonso Brá, M. (2009). La producción de Niklas Luhmann y la teoría organizacional. *Seleccion de Trabajos de Las XII Jornadas de Epistemología de Las Ciencias Económicas.*
- Arnold, M. (1998). Introducción a los conceptos básicos de la Teoría General de Sistemas. *Cinta de Moebio. Revista de Epistemología de Ciencias Sociales*, (3).
- Ayllón, B., & Surasky, J. (2010). La cooperación Sur-Sur en Latinoamérica: utopía y realidad.
- Ayllón Pino, B. (2012). Contribuciones de Brasil al desarrollo internacional: coaliciones emergentes y cooperación Sur-Sur/Brazil's contributions to international development: emerging coalitions and South-South cooperation. *Revista CIDOB D'afers Internacionals*, 189–204.
- Ayllón Pino, B. (2015). La Cooperación Sur–Sur en América Latina y Caribe. De una época dorada a una fase incierta. *América Latina Y El Caribe Y El Nuevo Sistema Internacional: Miradas Desde El Sur.* Retrieved from http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2016/16037.pdf
- Bertoglio, O. J., & Johansen, O. (1982). *Introducción a la teoría general de sistemas*. Editorial Limusa.
- Cancilleria Argentina. (2015). Cooperación Sur-Sur República Argentina. Catálogo de Proyectos. Retrieved from http://cooperacionarg.gob.ar/userfiles/catalogo-espanol-2_1377715514_0_0.pdf
- Cathalifaud, M. A., & Osorio, F. (1998). *Introducción a los conceptos básicos de la teoría general de sistemas*. Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales.
- Diaz Bay, J., & Dahl, E. (2015). El Rol de los gobiernos sub nacionales en la generación de contextos para el crecimiento: autodependencia y prosperidad. *Revista Del Departamento de Ciencias Sociale*, *2*(4), 17–38.
- Diaz Bay, J., Garcia, P., & Benitez, R. (2009). El rol de los Gobiernos Sub-Nacionales en la generación de contextos propicios para el desarrollo. Signalling, sistemas sociales y hermenéutica. *Selección de Trabajos de Las Iras Jornadas Nac. de Investigación En Organización Y Desarrollo Económico.*
- Fernandez Cusin, M. (2015). Las organizaciones como objeto de estudio. *Módulo 1, Licenciatura En Administración Pública.*
- Galan, M. G., Pino, B. A., & Calvo, M. A. (2011). *Reflexiones prácticas sobre cooperación triangular*. Fundación CIDEAL de Cooperación e Investigación.
- Griffin, D. (2016). Estructura organizacional de un sistema abierto. *La Voz de Houston*. Houston. Retrieved from http://pyme.lavoztx.com/estructura-organizacional-de-un-sistema-abierto-4317.html
- Guillén, M., & Ontiveros, E. (2012). Una nueva época. *Barcelona, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores.*
- Kaufmann, D., & Kraay, A. (2002). Growth without governance. *World Bank Policy Research Working Paper*, (2928).
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2004). Governance matters III: Governance indicators for 1996, 1998, 2000, and 2002. *The World Bank Economic Review*, *18*(2), 253–287.
- Lara-Rosano, F. (2016). Organizaciones Complejas. Retrieved from http://conceptos.sociales.unam.mx/conceptos_final/385trabajo.pdf
- Levy, A. (2013). *ECP Estrategia, Cognición y Poder: Cambio y alineamiento conceptual en sistemas sociotécnicos complejos*. Ediciones Granica.
- Malik, K. (2013). Informe sobre Desarrollo Humano 2013 El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso. *Publicado Por El Programa de Las Naciones Unidas Para El Desarrollo.*
- Méndez Gutiérrez del Valle, R. (2011). El nuevo mapa geopolítico del mundo. *Tirant Lo Blanch, Valencia*, *312*.
- Nivia-Ruiz, F. (2010). La cooperación internacional Sur-Sur en América Latina y el Caribe: una mirada desde sus avances y limitaciones hacia un contexto de crisis mundial. *Revista de Economía Del Caribe*, (5).
- Ocampo, J. A. (2015). Gobernanza global y desarrollo: una comprensión cabal de las instituciones y las prioridades. *Gobernanza Global Y Desarrollo: Nuevos Desafíos Y Prioridades de La Cooperación Internacional. Buenos Aires: Naciones Unidas; Siglo Veintiuno Editores, 2015. P. 13-28.*

- Organización de las Naciones Unidas. (2010). Informe del Comité de Alto Nivel sobre la Cooperación Sur-Sur. Asamblea General Documentos Oficiales Sexagésimo quinto período de sesiones.
- Riggirozzi, P. (2012). Re-territorializando consensos: Hacia un regionalismo post-hegemónico en América Latina. *El Regionalismo "post–liberal" En América Latina Y El Caribe: Nuevos Actores, Nuevos Temas, Nuevos Desafíos*, 129.
- Rossetti, J. P. (2000). *Introducción a la Economía* (18a ed.). Mexico: Oxford University Press.
- SEGIB. (2015). Informe de la Cooperación Sur-Sur en Iberoamérica 2015. Retrieved from http://www.cooperacionsursur.org/images/informes/2015-informe-CSS-esp.pdf
- Subramanian, M. A., Trebbi, M. F., & Rodrik, M. D. (2002). *Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Integration and Geography in Economic Development*. International Monetary Fund.
- Xalma, C., & Vera, J. M. (2008). Iberoamérica y la cooperación Sur-Sur. *Circunstancia*, *17*.

NUEVO ORDEN GLOBAL DEL CAPITALISMO: ¿VOLVER AL MUNDO O CAERSE DEL MAPA? TRATADOS DE LIBRE COMERCIO, PROPIEDAD INTELECTUAL, DESIGUALDAD Y DERECHOS HUMANOS

Evelin HEIDEL (Fundación Vía Libre)
Mariano TREACY (UNGS)

CEPI **II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016**

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: Con el cambio de gobierno en la Argentina y las situaciones particulares por las que están transitando algunos países del MERCOSUR como Brasil y Venezuela se vislumbra un giro en la política exterior en la región. La agenda propuesta incluye la firma de varios tratados de libre comercio (como el TLC Unión Europea – MERCOSUR, el Acuerdo Transpacífico (TPP), el Trade and Investment Framework Agreements (TIFA), que es un TLC entre los Estados Unidos y Argentina) y el Trade in Services Agreement (TISA), que incluye a 23 países), y una modificación de la política de integración (hacia el eje de la Alianza del Pacífico (AP).

El prometido "regreso al mundo" de la Argentina, sin embargo, vendrá de la mano de la pérdida de soberanía, de la consolidación de su condición periférica, de nuevas violaciones de derechos humanos y del ensanchamiento de las brechas sociales y productivas. En este marco, el presente artículo se propone evaluar los impactos de las regulaciones de los "nuevos temas comerciales" (bienes, servicios y propiedad intelectual) sobre los derechos humanos, poniendo énfasis en el nuevo orden global cristalizado en los tratados de libre comercio, los tratados bilaterales de inversión y los mega proyectos regionales.

El objetivo de este artículo consiste en mostrar la relación que existe entre la privatización del conocimiento, las necesidades que asume la acumulación del capital y la reproducción de las relaciones norte/sur en la fase actual del capitalismo. De este modo, presentaremos la hipótesis de que la construcción del marco regulatorio sobre propiedad intelectual y su inclusión en las discusiones sobre los acuerdos comerciales en el marco de los "nuevos temas" responde precisamente a la necesidad que expresa el capital de apropiarse de nuevos mecanismos generadores de renta, que en la fase actual están muy vinculados al conocimiento tecnológico. La suscripción de tratados que incluyan Derechos de Propiedad Intelectual será la muestra de la necesidad de apropiarse de la renta asociada al conocimiento y la tecnología. Este mecanismo, sin embargo, funcionará como un reproductor de las brechas y el desarrollo geográficamente desigual del capitalismo debido a que las condiciones para apropiarse de esta renta son marcadamente desiguales en función de la jerarquía de inserción internacional en las diferentes cadenas globales de valor.

Como agravante de esta situación, los acuerdos comerciales comenzaron a abarcar áreas que tradicionalmente habían sido excluidas, como la biodiversidad, la salud y la educación. En el caso específico de la propiedad intelectual, esto significó privatizar una serie de conocimientos estratégicos para garantizar derechos humanos y convertirlos en un mecanismo de generación de renta. [214] [215]

Introducción

Con el cambio de gobierno en la Argentina y las situaciones particulares por las que están transitando algunos países del MERCOSUR como Brasil y Venezuela se vislumbra un giro en la política exterior en la región. La agenda propuesta incluye la firma de varios tratados de libre comercio (como el TLC Unión Europea – MERCOSUR, el Acuerdo Transpacífico (TPP), el Trade and Investment Framework Agreements (TIFA), que es un TLC entre los Estados Unidos y Argentina) y el Trade in Services Agreement (TISA), que incluye a 23 países), y una modificación de la política de integración (hacia el eje de la Alianza del Pacífico (AP).

El prometido "regreso al mundo" de la Argentina, sin embargo, vendrá de la mano de la pérdida de soberanía, de la consolidación de su condición periférica, de nuevas violaciones de derechos humanos y del ensanchamiento de las brechas sociales y productivas. En este marco, el presente artículo se propone evaluar los impactos de las regulaciones de los "nuevos temas comerciales" (bienes, servicios y propiedad intelectual) sobre los derechos humanos, poniendo énfasis en el nuevo orden global cristalizado en los tratados de libre comercio, los tratados bilaterales de inversión y los mega proyectos regionales.

214 Evelin Heidel es integrante de la Asamblea Argentina Mejor sin TLC. scannopolis@gmail.com

215 Mariano Treacy es Investigador-Docente en la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). Licenciado en Economía (UBA), Magister en Economía Política (FLACSO) y Doctorando en Ciencias Sociales (UBA). Miembro de la Sociedad de Economía Crítica (SEC). mtreacy@ungs.edu.ar

El objetivo de este artículo consiste en mostrar la relación que existe entre la privatización del conocimiento, las necesidades que asume la acumulación del capital y la reproducción de las relaciones norte/sur en la fase actual del capitalismo. De este modo, presentaremos la hipótesis de que la construcción del marco regulatorio sobre propiedad intelectual y su inclusión en las discusiones sobre los acuerdos comerciales en el marco de los "nuevos temas" responde precisamente a la necesidad que expresa el capital de apropiarse de nuevos mecanismos generadores de renta, que en la fase actual están muy vinculados al conocimiento tecnológico. La suscripción de tratados que incluyan Derechos de Propiedad Intelectual será la muestra de la necesidad de apropiarse de la renta asociada al conocimiento y la tecnología. Este mecanismo, sin embargo, funcionará como un reproductor de las brechas y el desarrollo geográficamente desigual del capitalismo debido a que las condiciones para apropiarse de esta renta son marcadamente desiguales en función de la jerarquía de inserción internacional en las diferentes cadenas globales de valor.

Como agravante de esta situación, los acuerdos comerciales comenzaron a abarcar áreas que tradicionalmente habían sido excluidas, como la biodiversidad, la salud y la educación. En el caso específico de la propiedad intelectual, esto significó privatizar una serie de conocimientos estratégicos para garantizar derechos humanos y convertirlos en un mecanismo de generación de renta.

Los pactos internacionales no eran una novedad cuando en 1995 se firmaron los acuerdos que dieron origen a la Organización Mundial de Comercio (OMC). La novedad, en todo caso, radicaba en los sistemas de resolución de controversias Estado-Estado que implementaba la OMC y que se complementaba a su vez con los mecanismos de resolución de disputas Inversor-Estado provistos por los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI). En conjunto, estos acuerdos estructuraron un andamiaje jurídico que afectó severamente la capacidad de los países de tomar decisiones soberanas en una multitud de campos de la política pública.

Lograr esta cesión de soberanía en favor de supraorganismos internacionales y de corporaciones multinacionales no fue, sin embargo, un proceso exento de contradicciones. Por el contrario, los países interesados en que estos acuerdos se firmaran implementaron una serie de mecanismos para forzar a los países a relegar soberanía, que incluyeron desde mecanismos jurídicos de dudosa validez, la implementación de medidas unilaterales de castigo, hasta la extorsión económica y la concesión de mercados como estrategia de ablandamiento.

En la primera parte del trabajo presentaremos las características que adopta el nuevo orden global del capitalismo. En la segunda parte explicaremos cómo esto se encuadra dentro de la tendencia al desarrollo geográficamente desigual. Luego indagaremos el rol de la privatización del conocimiento en la acumulación del capital actual, para finalmente estudiar los aspectos concretos de la regulación sobre los derechos de propiedad intelectual en el caso de la industria farmacéutica. Por último presentaremos una serie de reflexiones finales.

Nuevo orden global del capitalismo y nueva institucionalidad asociada

El desarrollo del capitalismo como sistema de acumulación a escala mundial ha asumido diversas formas a lo largo de los siglos, articulando las necesidades de la acumulación del capital con la organización del espacio económico y político. En la actualidad, la acumulación capitalista asume una forma mundial que en su impulso necesariamente polariza entre los países "atrasados" y los "desarrollados". Esto genera crecientes desigualdades e imposibilita el ascenso de los países "atrasados" bajo las mismas condiciones y en los mismos términos en que lo hicieron los países "desarrollados" en su momento (Amin, 2001; Chang, 2002).

Las necesidades de la acumulación del capital en los países centrales han dado forma al desarrollo del capitalismo a escala mundial y han orientado históricamente el desarrollo del capitalismo en la perife-

ria. El control político directo o indirecto, la concentración del capital, la extranjerización del aparato productivo, la debilidad competitiva de las burguesías locales y los mecanismos de subordinación, en conjunto con el marco regulatorio de protección de las ventajas tecnológicas a través de los derechos de propiedad intelectual, configuran un marco en donde el desarrollo geográficamente desigual del capitalismo está a la orden del día y la reducción de las brechas se torna cada vez más difícil (Harvey, 2007).

La construcción del orden global neoliberal comienza hacia fines de la década del '70, se intensifica en la década del '80 y se profundiza definitivamente en la década del '90. La lógica de poder de los sectores dominantes de los países centrales frente a las aspiraciones de los sectores populares se consolidó mediante políticas de flexibilización del trabajo, apertura económica, privatización de empresas públicas y desregulación de los movimientos de capital.

El capitalismo consolidó la tendencia hacia una mayor movilidad geográfica del capital y hacia un régimen de acumulación flexible, reubicando parte de los procesos productivos en los países subdesarrollados y reorganizando el proceso de producción a través de un sistema de especialización flexible (Arrighi, 1999). Bajo la hegemonía estadounidense, se dieron por finalizados los acuerdos de Bretton Woods que regían el sistema monetario internacional, finalizando unilateralmente el patrón oro-dólar y se consolidó la moneda estadounidense como dinero mundial, regulada por su propio banco central (Eichengreen, 1996).

Los acuerdos comerciales jugaron un rol central para consolidar las políticas de flexibilización, desregulación, privatización y apertura comercial a nivel global. En el marco del GATT (General Agreement on Trade & Tariffs) se propusieron acuerdos que regulaban impuestos sobre bienes donde líneas generales los países tenían la posibilidad de decidir los productos sobre los cuales limitaban la reducción impositiva y aduanera para proteger industrias específicas.

En 1995 se firmaron en Marruecos los acuerdos comerciales que dieron origen a la Organización Mundial de Comercio (OMC), que habían empezado a negociarse más de una década antes en el GATT. Los acuerdos de la OMC introdujeron como novedad áreas que anteriormente no habían sido objeto de discusión en el marco de los acuerdos comerciales: servicios, propiedad intelectual, reglas comerciales, resolución de disputas, textiles y agricultura (Drahos y Braithwaite, 2004).

En ese marco, el Acuerdo sobre Propiedad Intelectual negociado en la OMC, el ADPIC (Aspectos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio), fue uno de los acuerdos más ambiciosos de los que se negociaron y que tradicionalmente había permanecido fuera de las negociaciones comerciales. Cada país era libre de decidir el diseño de las regulaciones de propiedad intelectual, aún cuando existieran foros internacionales (como la OMPI, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) para discutir acuerdos internacionales en esta materia. Mientras que los acuerdos en la OMPI no comportaban ningún carácter vinculante, y por lo tanto la adhesión a ellos no exigía la adopción de los estándares a la legislación local, la OMC introducía la novedad del sistema vinculante, la obligación de cumplir con los pisos mínimos establecidos en los acuerdos, y la implementación de un mecanismo de resolución de controversias con sanciones comerciales.

El traslado de los temas de propiedad intelectual hacia la OMC y el abandono de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) respondió a la presión corporativa de las grandes transnacionales norteamericanas.El trabajo fino para convencer a los países de que entregaran su soberanía en el diseño de una política pública central para el desarrollo y transferencia de conocimiento había comenzado más de dos décadas antes. La IIPA (International Intellectual Property Alliance), un conglomerado de las principales industrias norteamericanas y europeas con cartera de patentes, sentó las bases ideológicas para un cambio discursivo respecto del rol de la propiedad intelectual en la innovación y el comercio que, en conjunto con los representantes de estos países, consolidó una ofensiva violenta contra aquellos otros países que se oponían a negociar un acuerdo sobre propiedad intelectual, como

Brasil e India. En particular, la reforma de la Sección 301 de la Trade Act de los Estados Unidos y el rol de la USTR en imponer sanciones comerciales de manera unilateral jugaron un papel clave para que los países terminaran aceptando la imposición de ADPIC (Drahos y Braithwaite, 2004).

Pero ADPIC no se detendría allí. En la actualidad, se negocian diversos tratados de comercio, como el TPP (Trans Pacific Partnership Act), el TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), o el TLC Mercosur-Unión Europea, que incluyen cláusulas mucho más abusivas en materia de propiedad intelectual, las llamadas cláusulas ADPIC Plus. Las cláusulas ADPIC Plus amplían los monopolios de propiedad intelectual tanto en duración (la protección dura más años) como en extensión (la protección abarca cada vez más campos). Más aún, lo interesante de esta nueva generación de tratados de comercio es el modo en que fueron negociados, por fuera de la OMC. La circunvalación de las instituciones multilaterales nacidas producto del Consenso de Washington, leídas en conjunto con el accionar de los hedge funds y las crisis de deuda de los países dependientes, indican una nueva orientación del imperialismo en el modo de producción capitalista.

Harvey caracteriza al proceso que cristalizó en el marco jurídico de ADPIC (entre otras formas de ofensiva del capital) como un proceso de "acumulación por desposesión", y lo ha vinculado con diferentes formas de lo que él denomina como un "nuevo" imperialismo (Harvey, 2005).

Una breve historización de los derechos de propiedad intelectual

La propiedad intelectual como conjunto abarca producciones intelectuales muy disímiles entre sí, cuya única característica en común es la de ser "bienes intangibles" pasibles de ser apropiados de manera privada. Durante el largo período desde que aparecieron las primeras "letters patents" en el siglo XIV en Europa hasta que se consolidaron las primeras leyes de patentes y derecho de autor en el siglo XVIII, la propiedad intelectual era materia de cada estado y no estaba sujeto a una normativa de carácter internacional y común entre los países.

Pero hacia finales del siglo XIX la situación cambia, y rápidamente lo que antes era una legislación nacional pasa a ser objeto de discusión colectiva entre los nuevos estados modernos en plena formación. Un estado moderno y capitalista exigía darle incentivos a las actividades industriosas, pero sobre todo, exigía que otros estados le reconocieran ese derecho.

De las simples "letter patents" del siglo XIV, la Convención de París de 1883 ya abarcaba toda una serie de campos novedosos. En la Convención de París[216] se fija un régimen aplicable a la "propiedad industrial" donde se establece explícitamente la cobertura de inventos, marcas, diseños industriales y modelos de uso práctico, nombres comerciales y denominaciones de origen o geográficas. Unos años más tarde, en 1886, los países redactan el Convenio de Berna y terminan de configurar el marco jurídico sobre regulaciones de derecho de autor. En este convenio se incluyen producciones del dominio literario, científico y artístico.

Estos fueron los dos tratados de indiscutida primacía durante buena parte del siglo XX, junto con las protecciones sobre obtenciones vegetales que aparecen en la década de 1930 y que se consolidan como tratado internacional hacia la década del '70.

Hasta 1967, estos tratados se discutían, se modificaban y se firmaban de manera separada en sus respectivas uniones, mayormente clubes conformados por países desarrollados que se juntaban periódicamente a elevar los estándares internacionales en materia de propiedad intelectual.

216 De este convenio puede rastrearse el origen de las cláusulas del "Trato Nacional" (un país debe conceder a los ciudadanos de los demás estados contratantes el mismo grado de cobertura que a sus nacionales) y el "Derecho de Prioridad" (si se ha presentado una solicitud regular en algún estado contratante, se tiene prioridad para la asignación de la patente en cualquier otro estado contratante) (Busaniche, 2008).

Pero en la convulsionada década de los '60 y los '70, la situación cambia radicalmente. Los países periféricos comienzan a exigir de manera más persistente cambios en la regulación de propiedad intelectual. Y en 1967 se crea finalmente la OMPI, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, como órgano dependiente de la ONU, la Organización de las Naciones Unidas. A partir de ese momento, la OMPI pasa a administrar todos los tratados vinculados a la temática general de la "propiedad intelectual", incluyendo el Convenio de Berna y el Convenio de París.

La OMPI pasó a ser el foro para discutir asuntos de Propiedad Intelectual. Allí, década de los '70 mediante, los países del Sur comenzaron a llevar una posición más combativa respecto de la propiedad intelectual. Algunos de los "países del sur" (India, Brasil) incluso sostuvieron que el conocimiento tecnológico debía ser patrimonio de la humanidad (Drahos y Braithwaite, 2004).

Esto convulsionó las discusiones en la OMPI y los países industrializados empezaron a pensar que quizás ya no era tan buena idea seguir llevando sus tratados a la OMPI. La OMPI, además, no contaba con un mecanismo que permitiera sancionar a los países cuando incumplían normas de propiedad intelectual, por lo que la firma, ratificación y adhesión a un tratado se terminaba convirtiendo en un mecanismo de un cumplimiento bastante laxo. Las empresas de los países industrializados comenzaron a presionar para que los países buscaran otros foros donde impulsar nuevos acuerdos comerciales multilaterales que tuvieran a la propiedad intelectual como uno de sus elementos fundamentales. Esto se concretó en las sucesivas Rondas de negociación que comenzaron en el GATT (Acuerdo General en Tarifas y Comercio), que encontraron finalmente en la OMC (Organización Mundial del Comercio) su espacio privilegiado (Drahos y Braithwaite, 2004).

Sin embargo, el quiebre de la hegemonía neoliberal hacia el final de los años '90, la batalla de Seattle en la Conferencia Ministerial de la OMC en 1999 y el rechazo sostenido que la OMC provocó en los países, llevaron a su virtual congelamiento. El fracaso del multilateralismo comercial preocupó sobre todo a los Estados Unidos, que buscaron formas de salir de esta parálisis. Estados Unidos entendió que era necesario dejar de negociar en el marco de la Organización Mundial de Comercio y, también, de la OMPI.

Para América Latina, Estados Unidos reactivó la estrategia diseñada en 1987 por la administración Bush padre de crear un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), pero la propuesta no tuvo éxito, debido a la oposición de los países de América Latina a aceptar un pacto semejante.

Poco tiempo después de que el ALCA fuera rechazado, Estados Unidos avanzó en dos frentes. Por un lado, intentó consolidar una estrategia con para negociar y firmar el Anti Counterfeiting Trade Agreement (ACTA), un acuerdo sobre propiedad intelectual que iba mucho más allá de las cláusulas de ADPIC e incluía novedades como la gestión de baja de contenidos en Internet. Este acuerdo fracasó gracias a la oposición del parlamento europeo, especialmente por la mecánica de la negociación: un acuerdo trabajado en secreto, sin escrutinio público y del que sólo se conocieron sus cláusulas a partir de filtraciones en Wikileaks. No casualmente, algunos de los países que se encontraban en las negociaciones del ACTA pasarían a ser invitados de honor en la gran mesa de discusión del TPP.

El segundo frente fue avanzar en la negociación de un acuerdo multilateral con los países cuyas costas son bañadas por el Pacífico, el TPP, el Trans Pacific Partnership.

La economía política de la privatización del conocimiento

Los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) son derechos de propiedad sobre intangibles. Lo que en un comienzo había significado un incentivo a la investigación y al desarrollo de innovaciones científicas se convirtió con el correr de los años en un mecanismo jurídico que protegió de la competencia a

los actores económicos más poderosos[217], permitiéndoles la captura de rentas y la cartelización mediante la extensión del régimen de licencias y secretos industriales y el perfeccionamiento del sistema de patentes[218]. La utilización rentística de los DPI, al contrario de impulsar la competencia y el desarrollo tecnológico ofició como un mecanismo de privatización del conocimiento que contribuyó a la concentración económica y al control monopólico de los mercados[219].

El ADPIC (Acuerdos sobre Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio) fue el acuerdo sobre propiedad intelectual más importante del Siglo XX. ADPIC no solo establece patentes sobre intangibles sino que además estipula estándares mínimos en materia de derechos de autor, marcas, indicaciones geográficas o de manufactura, diseños industriales y diseños de circuitos integrados, globalizando principios sobre propiedad intelectual (Drahos y Braithwaite, 2004).

De esta manera, así como los DPI fueron aprovechados por aquellos actores económicos con mayor poder relativo, su expansión internacional se realizó siguiendo una lógica de desarrollo geográfico desigual, que profundizo las brechas entre aquellas naciones industrializadas y aquellas emergentes. La distribución de los DPI es geográficamente desigual, ya que los Estados Unidos y los países de la Comunidad Europea (y más adelante Japón) dominaron durante la etapa de negociación de los ADPIC y hasta fines del Siglo XX las industrias del software, farmacéutica, química y de entretenimiento, así como también las marcas más renombradas del mundo[220]. Sin ir más lejos, una de las hipótesis más fuertes que presentan Drahos y Braithwaite (2004) es que la relevancia internacional que adquirió la negociación de los DPI se debió en gran parte al intento de preservar las ventajas en estas industrias frente a la creciente competencia de los países emergentes, luego de la crisis de los '70.

El control global del conocimiento se volvió la variable más relevante en la arena internacional. El conocimiento y el cambio tecnológico cumplen un rol protagónico en el proceso de valorización del capital, pero, sin embargo, generan paralelamente nuevas contradicciones derivadas de la creciente complejidad de los procesos de producción resultantes de la división "cognitiva" del trabajo". Con la posmodernización de la producción el centro deja de ser la línea de montaje y pasa a ser la red, que se sostiene sobre formas de cooperación abstracta. La producción se desterrritorializa, se descentraliza, pero el control se centraliza de forma inédita (Miguez, 2013).

La regulación "neoliberal" es portadora de estas necesidades de expansión, desterritorialización y reterritorialización por parte de las Empresas Transnacionales. Mediante la exportación de capital cristalizada en un excedente de capital-dinero que se re-territorializa para poner en movimiento la acumulación del capital, el capital lleva adelante el ajuste espacio-temporal que le permite contrarrestar los efectos de la crisis (Harvey, 2005). La remoción de las trabas para el comercio, la libertad y el otorgamiento de garantías para el movimiento del capital, la relocalización de segmentos de la producción, la

217 Actualmente, las Universidades también forman parte del régimen de patentes que reproduce la privatización del conocimiento. Con la Ley de Enmiendas de Patentes y Marcas (Ley Bayh-Dole de 1981), se permitió a las Universidades y a las pequeñas empresas poseer patentes sobre invenciones que habían desarrollado con fondos federales. Como consecuencia de ello, las Universidades reproducen el esquema de marketing de las empresas donde la I+D está orientada a aquello que puede ser rentable, es decir, orientado hacia mercados solventes. Como efecto de ello, solo 13 de los 1223 nuevos medicamentos comercializados entre 1975 y 1997 se han desarrollado para el tratamiento de enfermedades tropicales (Drahos y Braithwaite, 2004).
218 Gracias al régimen de patentes se formaron cárteles en las industrias del caucho, del nitrógeno, del aluminio, del magnesio y de la luz eléctrica. I.G. Farben utilizó sus patentes sobre el caucho sintético para negociar con la petrolera Standard Oil una repartija de los mercados globales de caucho, dejando los mercados de la otra empresa protegidos. Osram, Philips, Tungsram y la General Electric se dividieron el mercado mundial de lámparas eléctricas utilizando también las patentes (Drahos y Braithwaite, 2004)
219 Como señala Edwin J. Prindle (abogado estadounidense especializado en patentes) "Las patentes son el mejor y el más efectivo medio de controlar la competencia. Ocasionalmente otorgan el control absoluto sobre el mercado, permitiendo a su poseedor la posibilidad de decir el precio sin importar el costo de producción" (citado en Drahos y Braithwaite, 2004: 3).
220 De las 3,5 millones de patentes que existían en 1970 los países en desarrollo poseían solamente el 1%, es decir, alrededor de 35 mil. Además, aquellos países que estaban emprendiendo procesos de desarrollo industrial como Corea del Sur, Singapur, Brasil e India habían encuadrado sus políticas por fuera de un régimen globalizado de propiedad intelectual (Drahos y Braithwaite, 2004).

regulación del movimiento de personas y la creación de "guaridas" fiscales son una expresión de ello (Rua, 2014).

La institucionalidad neoliberal aporta un carácter jurídico a estas necesidades, imponiendo un marco regulatorio internacional de la mano de un régimen disciplinario mediante la creación de tribunales de resolución de controversias con prórroga de jurisdicción[221]. La culminación de la regulación neoliberal y de la estrategia multilateralista será el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994, que describimos más arriba.

La regulación neoliberal permite al capital aprovecharse del cambio tecnológico que posibilitó la reducción de los costos de transporte y comunicación para obtener "ventajas" territoriales (derivadas de las diferencias "nacionales" en los marcos institucionales y jurídicos que regulan las cuestiones ambientales o laborales, por ejemplo) allí donde fuera posible (Holloway y Bonefeld, 1994).

Martínez Peinado (2010) propone la categoría División Global del Trabajo (DGT) como uno de los modos de caracterizar la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT). Según el papel que tenga cada país en las Cadena Global de Valor pertenecerá al centro, la semiperiferia o la periferia. Morales Ruvalcaba (2013) afirma que la semiperiferia participa activamente de las Cadenas Globales de Valor pero sin la capacidad de controlarla ni de apropiarse de la ganancia. En este marco, la semiperiferia puede desarrollar empresas transnacionales propias que sin embargo no logran controlar la CGV ya que se inscriben en los segmentos menos adelantados o con menor capacidad de apropiación de renta.

Aquellos países que se incorporan en los segmentos de diseño, gestación del producto y renta tecnológica (como Alemania, Japón o Estados Unidos) pertenecen al centro. Estos países tienen la posibilidad de capturar plusganancias asociadas a las rentas tecnológicas, rentas de organización y rentas de control territorial[222] (Dabat, Rivera y Sztulwark, 2007). Por lo contrario quienes se concentran en la transformación productiva pueden pertenecer a la semiperiferia o a la periferia en función del lugar de la CGV en el que se inserten. Quienes extraigan los recursos primarios o se concentren en el ensamblaje final (Paraguay, Uruguay,Venezuela), pertenecerán a la periferia y quienes produzcan la transformación productiva podrán ubicarse en la semiperiferia (Argentina, Brasil).

La existencia de diferencias territoriales compensa la tendencia a la homogeneización de las condiciones tecnológicas y productivas en las que se desenvuelve el capital, que al acceder a la gestión territorial de las "particularidades" captura una porción de la "Renta Global" (Dabat, Rivera y Sztulwark, 2007). Las empresas líderes a nivel mundial controlan tanto el acceso al conocimiento técnico como el proceso de producción, las redes de comercialización, logística y las marcas. El acceso a la renta global está, por lo tanto, reducido a un "selecto grupo" conformado por la élite mundial.

Las posibilidades de participar de este "selecto grupo" de empresas que la elite está condicionada por la nueva división internacional de trabajo, que en lugar de la clásica división centro/periferia, promueven una especialización diferenciada en función del acceso a la renta global.

En el Siglo XX, el "Viejo" proteccionismo se basaba en mantener cierto dominio del mercado doméstico imponiendo aranceles que alejaran a potenciales competidores. En la Actualidad, el proteccionismo se orienta a la economía del conocimiento, y lo que se protege es el privilegio monopólico sobre un activo intangible y la capacidad de capturar una renta por dicho monopolio cobrando a los competidores potenciales un canon por el uso de la patente mediante licencias[223] (Drahos y Braithwaite, 2004).

221 La prórroga de jurisdicción implica la cesión de soberanía por parte de un Estado en manos de un tribunal internacional de resolución de controversias (Ghiotto, 2013)

222 En estos países se ha planteado un debate con respecto a si la supremacía tecnológica permite compensar la "desindustrialización" como efecto de la relocalización de partes del proceso productivo.

223 Los Derechos de Propiedad Intelectual permiten a quienes poseen las patentes capturar un ingreso extraordinario cobrando regalías por el uso del producto o el proceso patentado.

Los Estados Unidos cumplen un rol central en el proceso de concentración del conocimiento tecnológico y captura de la renta asociada a él ya que no solo se trata del país con más patentes bajo su dominio sino que además se beneficia de los Tratados de Libre Comercio que les permiten a sus empresas relocalizar su producción hacia otros espacios geográficos con mejores condiciones sin resignar ni poner en riesgo la apropiación de su renta monopólica[224]

Tras la crisis de los '70 y durante la década del '80 la economía norteamericana experimentó una serie de indicadores preocupantes para su élite corporativa ya que su hegemonía se vio comprometida por el ascenso de competidores industriales como Japón y los países del sudeste asiático. El déficit comercial con Japón y la transformación de los Estados Unidos en la economía más deudora del mundo son indicadores elocuentes de este riesgo.

Esta situación fue aprovechada para generar un consenso a través del cual la idea de que la protección de la propiedad intelectual permitiría restablecer los equilibrios comerciales fue ampliamente aceptada. A diferencia de lo que se creía, el déficit se mantuvo mientras que las ganancias de las corporaciones que impulsaron estos acuerdos, formando un "cártel del conocimiento global" se incrementaron considerablemente (Drahos y Braithwaite, 2004).

Las grandes corporaciones poseedoras de patentes que lideraban los sectores farmacéuticos, químicos, del software, de la industria automotriz, eléctrica y cultural, a través de la representación de sus CEOs, se nuclearon en el Comité Asesor en Negociaciones Comerciales (ACTN), que tenía una influencia directa sobre el representante de comercio de los Estados Unidos (USTR). Junto con la ACTN las grandes empresas norteamericanas se vieron representadas en el Comité de Propiedad Intelectual (IPC)[225], que debía generar consenso con las empresas europeas y japonesas para negociar un acuerdo exhaustivo sobre propiedad intelectual en la ronda de negociaciones multilaterales del GATT (aunque legalmente el ámbito internacional para tratar estas cuestiones era la OMPI). De esta manera, empresas líderes en su rama lograron institucionalizar sus presiones mediante un mecanismo de lobby que consiguió hacer de sus necesidades privadas una cuestión "pública", nacional primero e internacional luego (Drahos y Braithwaite, 2004).

La agenda que impulsó la ACTN que luego se cristalizaría en el ADPIC impulsó el establecimiento de derechos de propiedad intelectual que incluirían acuerdos sobre falsificación, estándares mínimos y resolución de controversias, etc. Así, el ACTN generó un consenso en Estados Unidos que se extendió a los países desarrollados de Europa (como Alemania y Gran Bretaña), que al adoptar esta perspectiva apoyaron acuerdos que no solo perjudicarían a los países asiáticos sino también a aquellos países de la periferia europea como Italia, España, Grecia y Portugal. El nuevo consenso impulsó la inclusión de asuntos de Propiedad Intelectual en las negociaciones multilaterales de comercio, cristalizándose en la agenda planteada en la Ronda de Uruguay (1986-1994) donde la máxima fue "sin propiedad intelectual, no hay ronda de negocios".

Las negociaciones podían llegar a darse tanto mediante acuerdos multilaterales y bilaterales como unilaterales, es decir, mediante la amenaza o la imposición de sanciones comerciales. El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) fue un mecanismo que se podría encuadrar dentro de aquellos de negociaciones bilaterales. El SGP permitía a los países firmantes obtener "preferencias" que les permitían

224 La preeminencia de EEUU como fuente de innovación en el siglo XX no fue la Ley de Propiedad Intelectual sino la importancia de sus Universidades. Los tres avances más trascendentales del siglo fueron el fruto de la inversión pública: Internet, Biología Molecular y Energía Nuclear. En todos estos casos EEUU puso el conocimiento como parte del bien común más que en el de la propiedad intelectual. De los 327 fármacos y productos biológicos aprobados por la Food And Drug Administration (FDA) en 1991, sólo cinco fueron clasificados como productos que ofrecían beneficios terapéuticos significativos y los cinco fueron desarrollados con fondos federales (Drahos y Braithwaite, 2004).

225 Entre las empresas que conformaron el IPC se destacan Bristol-Myers, DuPont, FMC Corporation, General Electric, General Motors, Hewlett-Packard, IBM, Johnson & Johnson, Merck, Monsanto, Pfizer, Rockwell international y Warner Communications.

exportar determinados productos al mercado norteamericano libres de impuestos. Argentina, Brasil, Egipto, India, Indonesia, Singapur, Corea del Sur, Filipinas, Taiwán, Hong Kong y Tailandia estaban entre aquellas naciones beneficiadas por el SGP hasta 1984, cuando la *Trade and Tariff Act* introdujo los acuerdos de propiedad intelectual en el programa SGP. Esta "novedad" otorgó a los Estados Unidos una herramienta extorsiva de negociación, ya que excluiría del SGP a aquellas naciones que no cumplieran con los DPI exigidos en los Acuerdos[226]. Con la enmienda de la Sección 301[227], se le dio al presidente norteamericano la potestad de retirar beneficios comerciales o imponer impuestos sobre bienes si el país en cuestión "fallaba en proveer una protección adecuada y efectiva a la propiedad intelectual norteamericana" (Drahos y Braithwaite, 2004: 22). Mediante esta enmienda, se crearon listas "blancas" de países cumplidores y listas "negras" donde los países eran clasificados en "listas de vigilancia", "listas prioritarias de vigilancia" y lista de "país extranjero prioritario", que era aquel cuyas prácticas sobre propiedad intelectual eran penosas o graves y corrían el riesgo de que se les apliquen sanciones comerciales. Como saldo de esta política extorsiva, entre 1985 y 1994 se llevaron adelante 95 acciones respaldadas en la Enmienda de la Sección 301[228] que hubiesen sido ilegales bajo el GATT. Entre ellas se destacan aquellas contra Brasil[229] (1985, 1987 y 1993), Corea (1985), Argentina (1988), Tailandia (1990 y 1991), India (1991), China (1991 y 1994) y Taiwán (1992) (Drahos y Braithwaite, 2004).

Las acciones fundamentadas en las investigaciones 301 se orientaron no casualmente a aquellos países que sin haber suscrito a los tratados que protegían los derechos de propiedad intelectual habían desarrollado sectores potencialmente competitivos de las industrias estratégicas norteamericanas. Corea, por ejemplo, había desarrollado la fabricación de chips semiconductores, Brasil se había mantenido por fuera de la PI en el mercado de medicamentos genéricos quería impulsar en las Naciones Unidas un sistema crítico de las patentes y la India había liderado la resistencia de los países en desarrollo a la imposición de los DPI. De este modo, las patentes se convirtieron en el precio de ingreso al sistema de intercambio global (Drahos y Braithwaite, 2004).

ADPIC entró en vigencia el 1 de enero de 1995. Finalmente, las corporaciones norteamericanas lograron la extensión de las patentes hacia todos los campos y la firma de los acuerdos por parte de los países que habían presentado una resistencia mayor. A los países del sur se le dieron algunos años para cumplir con los ADPIC (cuatro años para países en desarrollo y diez para los países menos desarrollados). Las promesas de reducción de los subsidios de EEUU a sus productos agrícolas a los países del grupo Cairns[230] no fueron cumplidas.

Las razones por las cuales los países claramente perjudicados con el acuerdo decidieron firmarlo son, según Drahos y Braithwaite, radican en que los países importadores no discutieron los detalles técnicos del acuerdo, ni comprendían claramente sus propios intereses. Como atenuante, se vieron amenazadas por el poder de los EEUU mediante sanciones comerciales.

226 México (1987), Tailandia (1989) y la India (1992) fueron perjudicados con estas excusas, perdiendo en promedio 90 millones de dólares cada uno.

227 "(...) dado que la meta del proceso 301 era aguijonear a las naciones en vías de desarrollo para que aceptaran las reglas de propiedad intelectual que les permitiría integrarse a la economía global del conocimiento guiadas por los empresarios de los Estados Unidos era más importante, antes que castigarlos, darles a estos países la sensación de que su conducta en temas de propiedad intelectual estaba siendo constantemente vigilada" (Drahos y Braithwaite, 2004: 25).

228 Según Drahos y Braithwaite (2004) fue Japón el primer país en sentir el rigor de la enmienda ya que en 1984 funcionarios de los EEUU lo presionaron para que retire el apoyo a las leyes especiales de la industria del software y se volcaran a la utilización del copyright.

229 En 1988 se impuso a Brasil un incremento tarifario de 39 millones de dólares sobre productos de papel, drogas no derivadas de benceno y artículos electrónicos de consumo, lo que hizo que Brasil se encontrara en la posición de reconsiderar los acuerdos sobre DPI que se le estaban ofreciendo, que incluía además de el fin de las amenazas bajo el proceso 301 la eliminación de tarifas y la recuperación de mercados (Drahos y Braithwaite, 2004).

230 Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Paraguay, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia, Uruguay.

Los perjuicios para los países emergentes: una breve presentación del caso de la producción de medicamentos

El caso de la industria farmacéutica es un caso testigo porque nos permite observar la desigual distribución de los costos y beneficios de los acuerdos sobre derechos de propiedad intelectual entre los países centrales y los periféricos. Se trata de un sector sensible ya que es una industria clave para garantizar el derecho humano a la salud, internacionalmente reconocido, en donde la introducción de DPI puede provocar, como de hecho lo hizo, que los precios de los medicamentos sean más elevados en naciones más pobres como los de África y América Latina que en las naciones más ricas, como los EEUU y los países de la Unión Europea.

La industria farmacéutica es paradigmática porque el negocio consiste en vender pocas drogas a un precio elevado, al que solo pueden acceder los sectores medios y altos de los países centrales y los sectores medios altos de los países emergentes[231]. El punto de partida del negocio sobre los medicamentos va en contra de la universalización de la atención de calidad en salud y del acceso a las drogas necesarias para garantizarla, que requiere del desarrollo de la industria de genéricos, que compite directamente con los laboratorios.

Las ganancias de los laboratorios se concentran en pocos productos, por lo que la protección de las patentes resulta fundamental para sostener sus ganancias ya que una vez que vuelven al dominio público deben reducir su precio considerablemente (Regueiro Bello, 2008). En términos de lo que aquí nos interesa analizar, la dependencia de los laboratorios de las patentes sobre unos pocos productos lo que produce es una presión financiera que se traduce en lobby empresarial para que se globalicen (para ampliar los mercados y los compradores potenciales) y se extiendan temporalmente (para tener un período mayor de usufructo de la renta). La ADPIC resuelve exactamente esta necesidad ya que les ofrece reconocimiento internacional de patentes de productos y procesos, estándares de protección y leyes de marcas que les permite proteger sus nichos de rentabilidad (Drahos y Braithwaite, 2004).

Los casos de India y Brasil ilustran perfectamente esta situación, ya que no solo son los países donde más se había desarrollado la industria de genéricos sino que presentan los casos testigo del éxito a través del cual el lobby de las principales empresas farmacéuticas llevó en un primer momento a la inclusión de la propiedad intelectual en los acuerdos de comercio[232] y posteriormente al establecimiento de mecanismos extorsivos por parte de los países centrales que llevó a los países emergentes a firmar acuerdos donde fueron claramente perjudicados.

En la India existía una ley de patentes desde mediados del Siglo XIX que fue revisada tras la Independencia en 1947 y principalmente luego de 1970. La reforma de la ley de patentes se orientó según el modelo germánico, que establecía la distinción entre productos y procesos y permitía únicamente el patentamiento de métodos o procesos pero no de los medicamentos, lo que generó incentivos a la mejora de los procesos permitiendo el desarrollo de la industria de genéricos. En Brasil, Argentina, México y las naciones del Pacto Andino los regímenes de licenciamiento obligatorio (la autorización de un gobierno para que haga, utilice o venda una invención patentada sin el consentimiento del titular de la patente) permitieron reducir el precio de las drogas esenciales y limitar el alcance de la patentabilidad

231 Un ejemplo de lo que podría ocurrir con el precio de los fármacos si se lo dejara librado a la competencia (es decir, sin los DPI) es lo que ocurrió con la Penicilina, que pasó de valer 3955 dólares el gramo en 1945 a valer 282 dólares el gramo en 1950 (es decir, se redujo su precio un 93%). Como contracara de esto, el precio de los antibióticos de amplio espectro, protegidos por patentes en EEUU, se mantuvieron constantes entre 1951 y 1961, lo que dejó fuera de su consumo a miles de personas que no pudieron pagarlo.

232 Para ello fue necesario cambiar la opinión internacional sobre la materia y reubicar la tradición "proteccionista" de los DPI en el marco liberal de la garantía del derecho individual a la propiedad privada y a ser remunerado por el trabajo. En las décadas del '70, '80 y '90 las corporaciones estadounidenses acusaron a los países asiáticos de ser "piratas de la propiedad intelectual" pese a que el principio de territorialidad establece que los DPI operan únicamente en el territorio de la soberanía que los creó. Recientemente, pueblos originarios han acusado -sin suerte alguna- a algunas compañías norteamericanas de "biopiratería" por el robo de medicinas y conocimientos tradicionales (Drahos y Braithwaite, 2004).

en el sector farmacéutico y químico. Las consecuencias de estos esquemas fueron la disponibilidad de medicamentos genéricos y a precios accesibles. En el caso de los medicamentos Indios, llegaron a valer un 10% de su precio en Gran Bretaña (Drahos y Braithwaite, 2004).

Reflexiones Finales

En este trabajo intentamos mostrar la relación que existe entre la privatización del conocimiento, las necesidades que asume la acumulación del capital y la reproducción de las relaciones norte/sur en la fase actual del capitalismo.

Para ello, introdujimos una Historización del surgimiento de los derechos de propiedad intelectual y su institucionalización y lo vinculamos con las distintas fases del capitalismo.
En particular, en la fase que se inicia terminada la crisis de los '70, la acumulación del capital ha avanzado en la privatización de esferas que anteriormente habían quedado en las afueras del mercado. Los "nuevos temas comerciales", que hemos presentado en este artículo, son una muestra de estas esferas que anteriormente no habían sido pasibles de ser apropiadas de manera privada.

El nuevo régimen de producción flexible impulsado por las empresas trasnancionales tras la crisis como un mecanismo de recuperación de su tasa de ganancia ha promovido también presiones sobre la regulación internacional para facilitar la relocalización productiva, la desregulación de los movimientos del capital, la flexibilización laboral y la ampliación de los derechos de propiedad intelectual.

Este movimiento, que se da a escala mundial y en forma general, le ha permitido al gran capital capturar una renta tecnológica a la que anteriormente no podía acceder. En conjunto con los TBI y el resto de las regulaciones de la OMC vigentes en los tratados de libre comercio, estos mecanismos institucionales han ampliado las brechas sociales y productivas y han reducido los espacios soberanos de los estados de países periféricos para promover proyectos de desarrollo económico de mediano/largo plazo.

En esta línea, se han profundizado los lazos de dependencia que vinculan estructuralmente a los capitales locales con los capitales transnacionales, y la segmentación productiva derivada de la nueva división internacional del trabajo ha rediseñado el tipo de especialización productiva e inserción internacional de los países periféricos.

La asunción del gobierno de Cambiemos en Argentina, el golpe parlamentario que depositó a Michel Temer en la presidencia de Brasil, la crisis política de Venezuela y el giro en la política exterior de Uruguay y Paraguay hablan de un fuerte giro político en todos los países del MERCOSUR, que tarde o temprano se va a expresar en un cambio en la estrategia de integración regional.

El ingreso a la Alianza del Pacífico y la suscripción de tratados de libre comercio y acuerdos mega regionales forman parte de la agenda. Las políticas de apertura y flexibilización vuelven a formar parte de las discusiones cotidianas. El avance del capital en la mercantilización de todo lo que sea posible es inexorable. Las clases populares tienen nuevamente una tarea histórica que cumplir.

Bibliografía

- Amin, S. (2001): Capitalismo, imperialismo, mundialización, CLACSO, Buenos Aires, 2001.
- Anderson, P. (1996): Balance del neoliberalismo, Editorial El Cielo, Buenos Aires, 1996.
- Arrighi, G. (1999): El largo Siglo XX: Dinero y poder en los orígenes de nuestra época. Akal, Madrid.
- Boyle, James (2003): "El segundo movimiento de cercamiento y la construcción del dominio público", en http://www.law.duke.edu/journals/66LCPBoyle
- Busaniche, B. (2008): "¿Por qué no hablamos de propiedad intelectual?". Buenos Aires: Fundación Vía Libre, 2008.
- Busaniche, B. (2011): "Cláusulas ADPIC Plus en Tratados de Libre Comercio impulsados por la Unión Europea: Análisis comparativo de los TLC UE-Corea, las negociaciones UE-India y las perspectivas en las negociaciones UE-Mercosur". Vialibre.org.ar, Marzo de 2011.
- Bustos, G. y Vázquez del Faro (2016): "El dilema del libre comercio (TPP)", en Panamá Revista.
- Chang, Ha-Joon (2001). Intellectual Property Rights and Economic Development – Historical Lessons and Emerging Issues. Journal of Human Development and Capabilities 2(2):287-309 • June 2001.
- Chang, Ha-Joon (2003). "Patada a la escalera: la verdadera historia del libre comercio". Este trabajo fue presentado en la conferencia "Globalization and the Myth of Free Trade" en el New School for Social Research, 2003.
- Correa, C. (2004): "Tratados Bilaterales de Inversión: ¿Agentes de Nuevas Normas Mundiales para la Protección y los Derechos de Propiedad Intelectual?". Buenos Aires: GRAIN, 2004.
- Dabat, A., Rivera, M., Sztulwark, S. (2007). "Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje", en revista Problemas del Desarrollo, n° 38, UNAM, México.
- Drahos, P. y Braithwaite, J,. (2004): "¿Quién posee la economía del conocimiento? Organización política detrás de los ADPIC". Londres: Corner House Briefing 32, 2004.
- Eichengreen, B. (1996) La globalización del capital: historia del sistema monetario internacional. Bosch, España.
- Gereffi, G. (2001), "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización" en Revista Problemas del Desarrollo, vol. 32, número 125, México, IIEc-UNAM, pp.9-37
- Ghiotto, Luciana (2013): "Los tratados bilaterales de inversión y la protección a las inversiones: un análisis del caso argentino". En publicación: Integrados (?) Debates sobre las relaciones internacionales y la integración regional latinoamericana y europea. Julian Kan y Rodrigo Pascual (comps.). Buenos Aires: Imago Mundi, 2013.
- Guillen, Arturo (2001): "Flujos comerciales en América del Norte en el marco del tratado de libre comercio", UAM, Iztapalapa, 2001.
- Harvey, D. (2005): "El ´nuevo´ imperialismo: Acumulación por desposesión". En Socialist Register 2004 (enero 2005). Buenos Aires: CLACSO, 2005.
- Holloway, J. y Bonefeld, W. (eds.) (1994): ¿Un nuevo estado? Debate sobre la restructuración del estado y el capital, México, Fontamara.
- Kan, J. (2010): "De Cancún a Mar del Plata: Las disputas y alineamientos entre los gobiernos de la región y Estados Unidos en la derrota del ALCA". en Revista Ciclos, Año XX, Vol. XIX, No. 37-38, pp. 77-102.
- Kaplinsky, R. (2005). Globalization, poverty and inequality: between a rock and a hard place. Ed. Polity.
- Martínez Peinado, J. (2010), La estructura teórica Centro/Periferia y el análisis del Sistema Económico Global: ¿obsoleta o necesaria? XII REUNIÓN INTERNACIONAL DE ECONOMÍA MUNDIAL, Santiago de Compostela.
- Miguez, Pablo (2013): "Del General Intellect a las tesis del ´capitalismo cognitivo´: aportes para el estudio del capitalismo del Siglo XXI", en Revista Bajo el volcán, año 13, número 21, septiembre 2013-febrero 2014.
- Minian, I. (2009), "Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción" en Revista Economía, UNAM, Vol.6, n°. 17, pp.46-68.

- Morales Ruvalcaba, D.(2013): "En las entrañas de los BRCIS: Análisis de la naturaleza semiperiférica de Brasil, Rusia, India y China", Austral: Revista Brasileira de Estratégia e Relações Internacionais v.2, n.4, Jul-Dez 2013 | p.147-181.
- Regueiro Bello, M. L. (2008): "Los TLC en la perspectiva de la acumulación estadounidense. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales". CLACSO, 2008. (Págs. 15-23; 64-78).
- Rodríguez Cervantes, S. (2015): "Dialéctica de los pactos de propiedad intelectual en los tratados de libre comercio y de biodiversidad". Costa Rica: Revista Rupturas 5(1), Ene-jun, 2015, pp. 71-96.
- Rua, M.B. (2014): Fuga de Capitales V. Argentina, 2014: Los "facilitadores" y sus modos de acción". CEFID-AR. Documento de Trabajo N° 60 – Agosto de 2014

Eje 2:

NUEVOS MEGA-ACUERDOS REGIONALES Y ROL CRECIENTE DE ACTORES Y ENTIDADES TRANSNACIONALES: IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA

Mesa F:

DEBATES PARA LA PERIFERIA EN LA ERA DE LOS NUEVOS MEGA-ACUERDOS COMERCIALES DE INVERSIÓN Y SERVICIOS II

Josep BURGAYA (UVIC, España): EL ACUERDO TRANSATLÁNTICO DE COMERCIO E INVERSIONES Y LOS TRATADOS DE SEGUNDA GENERACIÓN. ALGUNOS EFECTOS EN LOS PAÍSES CENTRALES Y EN LA PERIFERIA.

Natanael CONTRERAS (UNQui) y **Débora FAGABURU** (UNQui): ¿SALVAVIDAS O PIEDRA?. EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UE Y EL MERCOSUR.

Gabriel MERINO (UNLP-CONICET): EL TPP Y EL TTIP COMO ESTRATEGIA EN LAS LUCHAS HEGEMÓNICAS A NIVEL MUNDIAL. IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA.

Pablo G. PEREIRA (UNM-UBA) y **Tomás LOPEZ MÀTEO** (Estudiante UNM): LA FALACIA DEL LIBRE COMERCIO. UN ANÁLISIS CRÍTICO DE LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL A PROPÓSITO DEL ACUERDO TRANSPACÍFICO.

Moderador: **Nicolás BERTHOLET**

¿SALVAVIDAS O PIEDRA? EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LA UE Y EL MERCOSUR

Natanael CONTRERAS (UNQ)
Débora FAGABURU (UNQ)

CEPI
II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016
"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: El presente informe se propone realizar un primer estudio acerca del estado de situación de las relaciones económica-comerciales entre el Mercosur y la Unión Europea (UE). En este sentido, y a fin de presentar resultados y reflexiones preliminares, se examina la relación entre estos bloques en lo referente al comercio, la política comercial de ambos, las negociaciones en curso y los conflictos existentes. Dada la complejidad de dicha relación, el estudio pretende ser de carácter introductorio y sin ánimo de profundizar las problemáticas planteadas. El objetivo de los autores es lograr una primera aproximación a un análisis crítico acerca del impacto socio-económico que podría tener la liberalización del comercio entre ambos bloques regionales; en este sentido, se espera constribuir con otros aportes complementarios en el futuro.

Introducción

Primero, se realizará un repaso de las políticas económicas y comerciales de la UE teniendo especial atención a aquellas vinculas al sector agrícola. La UE es el mayor bloque comercial mundial, este reúne 500 millones de ciudadanos y cuatro de las siete mayores economías del mundo; también es el mayor exportador mundial de bienes y servicios, y es el mayor mercado de exportación para más de cien países. El comercio es uno de los motores principales de la prosperidad europea; un elemento clave a tener en cuenta es la existencia de un sólido nivel de avance sobre el control y regulación de las importaciones de productos agrícolas: es destacable el nivel que comprende cada herramienta -considerablemente efectivas- que regula el comercio de bienes agropecuarios con el objetivo de proteger los campos europeos. Esta protección se condensa en su Política Agrícola Común abarcando medidas vinculadas a aranceles, contingentes arancelarios, medidas antidumping y medidas compensatorias, barreras sanitarias y fitosanitarias, entre otras. Así, se torna sumamente necesario tener en cuenta el desafío que conforman las políticas de subvención y proteccionismo de la UE para los principales productos de exportación del Mercosur.

Además, se realiza un breve recorrido por el proceso de negociaciones. Desde mediados de la década del 90' que el MERCOSUR y la Unión Europea negocian un área de libre comercio birregional (ALCb), cuyas principal objetivo sería fortalecer y ampliar el diálogo político en temas económicos y comerciales, y fomentar actividades de cooperación. El alcance y los objetivos del acuerdo se definieron en la primera ronda de negociaciones en abril de 2000 y en la Cumbre de Madrid de mayo de 2002. A partir de ese momento, se celebraron diversas rondas de negociación que arrojaron resultados poco prometedores. El 11 de mayo del corriente año, el Mercosur presentó nuevas propuestas a la UE para avanzar en el ALCb pero recibió respuestas desalentadoras: con el apoyo de 13 países de la Comunidad, Francia pidió que se postergue la fecha de inicio del intercambio de ofertas entre los bloques argumentando que la evaluación del impacto sobre el campo europeo de la entrada de productos primarios desde las potencias agrícolas latinoamericanas fue errónea. Por otro lado, como aliado histórico de la región, España aprueba el ALCb y observa con preocupación los reclamos franceses.

Luego se examinaran los flujos comerciales –de bienes- entre ambos bloques. En primer lugar cabe destacar que el intercambio intra-Mercosur responde a la lógica del ciclo económico de los socios que lo integran. En el último tiempo, dada la desaceleración económica en la mayoría de los países de América Latina, incluidos los dos miembros más grandes del bloque (Argentina y Brasil), el comercio intra-bloque sufrió una fuerte disminución; lo cual afectó notablemente los intercambios extra-bloque. Además, la caída de los precios de los principales productos de la canasta exportadora del Mercosur y de la demanda de sus socios relativamente más "pesados", especialmente de China, fueron factores que también contribuyeron en los cambios de la balanza comercial del bloque latinoamericano. Si se consideran los últimos diez años de la relación comercial de ambos bloques, se evidencia un quiebre en la tendencia positiva de la balanza comercial Mercosur-UE: en 2012, cuando el saldo de la balanza europea pasa de -5.720 millones a 2.784 millones de euros según datos oficiales del Banco Mundial. Es decir, ya hace algunos años, que el Mercosur viene "perdiendo" con la UE.

Por último, se presentara un breve estudio sobre el comercio internacional entre nuestro país y la UE. El principal producto de exportación de la Argentina hacía dicho mercado es "tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soja", seguido de "biodisel y sus mezclas, sin aceites de petróleos". Por el lado de las importaciones, se encuentran "combustibles minerales, aceites minerales, y productos de su destilación" y vehículos (cilindrada inferior o igual a 3000cm3). La balanza comercial de la Argentina con la UE viene descendiendo desde 2008 y la tendencia se mantuvo: en el primer trimestre de 2016, la misma arrojó un saldo negativo de 231 millones de dólares según datos oficiales del INDEC.

Por último, entre las conclusiones se mencionará lo mucho que perjudica el proteccionismo agrícola existente en la UE en el proceso de negociaciones del ALCb. Estos mecanismos podrían ser una forma de neo-proteccionismo, basado en el cuidado del medio ambiente y la protección del ser humano, con lo cual se efectivizan medidas que impiden el libre comercio que tanto aboga la UE. La relación económica-comercial UE-Mercosur se podría resumir en asimétrica, intensa, y con un fuerte patrón de comportamiento Norte-Sur.

Política Económica y Comercial de la UE: una breve descripción

La UE es el mayor bloque comercial mundial: reúne 500 millones de ciudadanos y cuatro de las siete mayores economías del mundo; también es el mayor exportador mundial de bienes y servicios, y es el mayor mercado de exportación para más de cien países. El comercio es uno de los motores principales de la prosperidad europea.

Además de una unión aduanera, la UE constituye un mercado interior sin fronteras en el que los productos, los servicios y los factores de producción (trabajadores y capitales) pueden circular libremente. Se ha dotado además de una política comercial común, en cuyo marco la Comisión Europea negocia y defiende los intereses europeos en representación de los 28 Estados Miembros de la Unión, tanto en la Organización Mundial del Comercio como en negociaciones y acuerdos bilaterales.

En el marco de esta política comercial, la UE trabaja estrechamente con los países extra-comunitarios para:

- Asegurar el acceso a los mercados, tanto de bienes como de servicios europeos.
- Brindar a las empresas europeas igualdad en el acceso a mercados de compras públicas.
- Contribuir a la protección de los derechos de propiedad intelectual, reduciendo la falsificación y la piratería de bienes.
- Generar nuevas oportunidades para inversiones de empresas europeas.
- Proteger a las empresas y trabajadores europeos de prácticas que distorsionen la competencia, como las importaciones al mercado de la UE de productos subsidiados u objeto de dumping.

El bloque tiene además toda una serie de políticas comunes de naturaleza económica con una dimensión exterior; pueden citarse la Política Agrícola Común, la Política Marítima y Pesquera Común, la Política de Competencia, la Política de Transportes, la Política de Medio Ambiente y de Cambio Climático, la Política Energética o las Políticas de Salud y de Protección de Consumidores.
Es importante resaltar que existe un sólido nivel de avance sobre el control y regulación de las importaciones de productos agrícolas, en este sentido es destacable el nivel que comprende cada herramienta -considerablemente efectivas- que regula el comercio de bienes agropecuarios con el objetivo de proteger los campos europeos. Esta protección se condensa en su Política Agrícola Común abarcando medidas vinculadas a aranceles, contingentes arancelarios, medidas antidumping y medidas compensatorias, barreras sanitarias y fitosanitarias, normas y reglamentos técnicos y medidas de protección del medioambiente (Carlos D'Elía, 2016).

Para el caso de estudio planteado, se torna sumamente necesario tener en cuenta el desafío que conforman las políticas de subvención y proteccionismo de la UE para los principales productos de exportación del Mercosur.

Las negociaciones

Desde 1995, las relaciones MERCOSUR-UE han sido guiadas por el Acuerdo Marco de Cooperación MERCOSUR-UE suscripto el 15 de diciembre de 1995 (en vigor desde el 10 de julio de 1999). En este escenario, desde principios del nuevo milenio, el MERCOSUR y la Unión Europea negocian un área de libre comercio birregional (ALCb), cuyas principales áreas de acción serían: un diálogo político, temas económicos y comerciales y cooperación. El alcance y los objetivos del acuerdo se definieron en la primera ronda de negociaciones en abril de 2000 y en la Cumbre de Madrid de mayo de 2002.

Cabe destacar que el foro principal de negociaciones es el Comité Birregional de Negociaciones, que junto al Subcomité sobre Cooperación, tres sub-grupos sobre áreas de cooperación específicas y tres grupos técnicos relacionados con temas comerciales, se esfuerzan continuadamente por lograr el cierre del ALCb. En este sentido, se han celebrado más de veinte rondas de negociación y a partir del año 2004 las negociaciones se han realizado mediante reuniones técnicas informales.

En octubre de 2004, durante una reunión ministerial en Lisboa, se reiteró el carácter prioritario de la negociación del Acuerdo de Asociación. En mayo de 2005 en una reunión en Luxemburgo, los Ministros evaluaron los progresos realizados y, cuatro meses después, se reunieron para evaluar una vez más los progresos hacia la conclusión del Acuerdo.

En mayo de 2010, las negociaciones toman un nuevo impulso cuando la Comisión Europea decide reanudar el diálogo comercial con el MERCOSUR. Las discrepancias de fondo se basaban principalmente en el tema del acceso de productos agrícolas (al mercado de la Unión Europea) así como de bienes industriales (al mercado del bloque Mercosur).

Una condición que había puesto la UE para negociar con el MERCOSUR es el perfeccionamiento de los tratamientos aduaneros al interior del bloque, en este sentido, en la cumbre del Mercosur en la Ciudad de San Juan – Argentina (2010), se firmaron las Decisiones clave por parte del máximo órgano del Acuerdo de Asunción vinculadas a la repartición de la renta aduanera y otros temas: "A través de ellas se aprueban los lineamientos para la eliminación del doble cobro del arancel externo común a partir de 2012 para bienes importados desde terceros países que circulen sin transformación, y a partir de 2014 para bienes importados de terceros países cuyo arancel sea 2% ó 4% y que circulen dentro del Mercosur luego que se hayan incorporado a un proceso productivo. La última etapa es para aquellos bienes importados de terceros países que no hayan sido incluidos en las dos etapas anteriores y que circulen dentro del Mercosur luego que se hayan incorporado a un proceso productivo, y la cual tiene como fecha límite el 1° de enero de 2019. Además se sella un acuerdo sobre los lineamientos para repartir la renta aduanera entre los Estados Miembros, amén de haberse podido sortear el obstáculo de las retenciones argentinas a la exportación. A ello se agrega la aprobación del Código Aduanero del Mercosur como punto saliente"[233].

A partir de ese momento, se celebraron diversas rondas pero recién a principios de 2014 (en el marco de la VII Cumbre Brasil-Unión Europea), Brasil afirma que el MERCOSUR y la Unión Europea están cerca de alcanzar un acuerdo comercial. Al año siguiente, se celebró una reunión ministerial en Bruselas, Bélgica (junio de 2015). Por su lado es necesario mencionar que al culminar el año 2015, en la Conferencia de la OMC en Nairobi (13 al el 16 de diciembre de 2015), se estableció la eliminación de las subvenciones a las exportaciones agrícolas, lo cual podría considerarse un factor que facilitaría las negociaciones UE-Mercosur, especialmente desde la perspectiva del segundo bloque.

233 Extracto de "Las negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea: un enfoque desde el Mercosur", por Mauricio López Dardaine en International Centre for Trade and Sustainable Development, 6 de octubre de 2010. Recuperado de http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/las-negociaciones-entre-el-mercosur-y-la-uni%C3%B3n-europea-un-enfoque-desde-el

Actualmente, los franceses lideran el bloqueo europeo al ALCb, la sensibilidad de "la cuestión agrícola" es el ojo del huracán. Con el apoyo de 13 países de la Comunidad, Francia pidió que se postergue la fecha de inicio del intercambio de ofertas entre los bloques prevista para el 11 de mayo en Bruselas. El motivo: la evaluación del impacto sobre el campo europeo de la entrada de productos primarios desde las potencias agrícolas latinoamericanas fue errónea. Por otro lado, como aliado histórico de la región, España aprueba el ALCb y observa con preocupación los reclamos franceses.

La Comisión insiste en que "la agricultura es sólo un aspecto de la relación con el Mercosur y la UE es un gran exportador de maquinarias y farmacéuticos. Las empresas europeas pagan cerca de 4000 millones de euros al año en aranceles a sus exportaciones al bloque"[234].

Algunos argumentos para frenar el intercambio de propuestas (el primero desde 2004) previsto para el corriente mes son: que la evaluación del efecto acumulativo de acuerdos comerciales con otras grandes potencias agricultoras como Estados Unidos ha sido indebidamente realizado; que hay peligro de daño ambiental, ya que las granjas europeas podrían ser reemplazadas por grandes campos latinoamericanos que pueden aumentar la productividad talando bosques; entre otras.

Los bloques intercambiaron las primeras ofertas el 11 de mayo, en un comunicado conjunto, los negociadores se cuidaron de trascender mayores detalles, y volverán a reunirse con rapidez. En junio, durante los días 22 y 23, se reunieron en Montevideo los delegados de ambas partes a fin de dar continuidad a las negociaciones, para lo cual, se definió la fecha para un encuentro del Comité de Negociaciones Birregionales (CNB), en octubre próximo en Bruselas.

Asimismo es necesario mencionar la debilidad institucional y económica de Brasil como uno de los miembros del Mercosur con más peso político y económico en los últimos años. Algunos actores interpretan esta situación como una ocasión para favorecer el ALCb con la UE, pero en tal escenario de vulnerabilidad, esta opción podría ser devastadora para los pueblos de la región (y especialmente para el brasileño[235]). En este sentido, los analistas suelen focalizar la debilidad en las negociaciones las prácticas proteccionistas de los socios mayores del Mercosur, principalmente en lo concerniente a sus parques industriales. Sin embargo, muy pocos se preocupan por el proteccionismo agrícola de la UE como un factor de competencia desigual.

Con respecto al "BREXIT" –tema que no se puede dejar de mencionar-, es decir, a la salida de Reino Unido de la UE, los expertos todavía no se animan a sacar conclusiones sobre el impacto que ello puede tener en el proceso de negociaciones; cómo se va a implementar el BREXIT no se sabe, y de eso dependerán las consecuencias sobre las negociaciones del ALCb. Por otro lado, las próximas elecciones presidenciales en Francia y Alemania podrían retrasar el intercambio de propuestas, ya que en ambos países existen facciones políticas que se oponen y/o generan movimientos contrapuestos al avance en la negociación del ALCb.

Relaciones económicas y comerciales MERCOSUR – UE

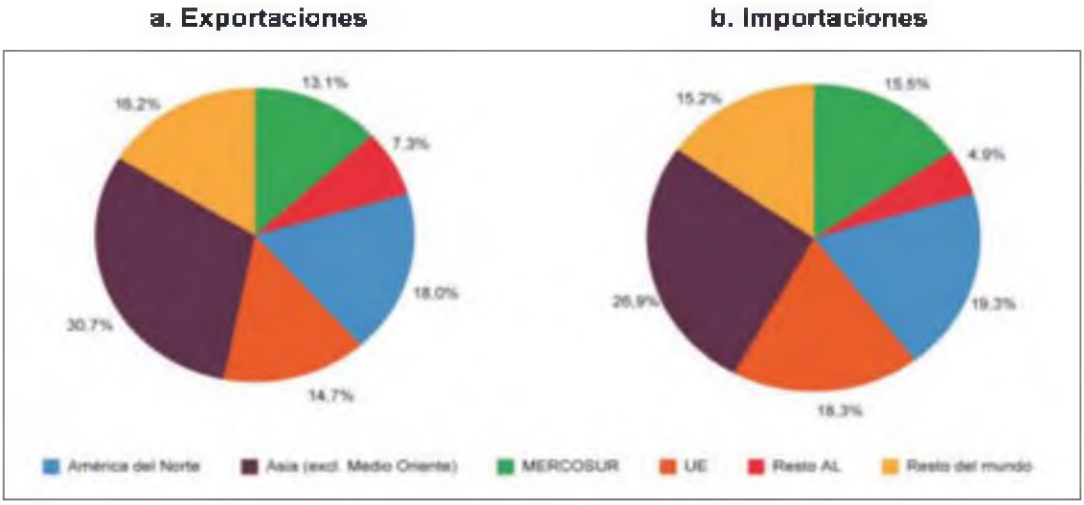
En principio, cabe destacar que la disminución total de las importaciones del Mercosur, generalizada a todos los países y más pronunciada en los socios mayores, que responde al estancamiento y contracción de la actividad de las economías, a las mayores restricciones a las importaciones –particularmente en Argentina- y en menor medida a la reducción de los precios internacionales de las materias primas. Por

234 Extracto de "Francia lidera rebelión contra acuerdo entre UE y Mercosur" por Christian Oliver y Tobias Buck en Cronista.com, 10 de mayo de 2016. Recuperado de http://www.cronista.com/financialtimes/Francia-lidera-rebelion-contra-acuerdo-entre-UE-y-Mercosur-20160510-0043.html

235 Brasil ha tenido una variación real del PBI 2014-2015 estimada en 0,3% según datos del BID. Por otro lado, Paraguay (7,6%) y Bolivia (5,6%) han tenido un desempeño económico favorable.

otro lado, las ventas al exterior también se vieron afectadas, tanto en volumen como en precio[236]; esta desaceleración se debe a la caída de la demanda de los principales socios comerciales, particularmente China y el propio bloque (la recesión en Brasil y el estancamiento de Argentina dieron lugar a una fuerte caída del intercambio intrazona).

Gráfico 1. Composición geográfica del comercio del Mercosur en 2014 (como porcentaje del total)



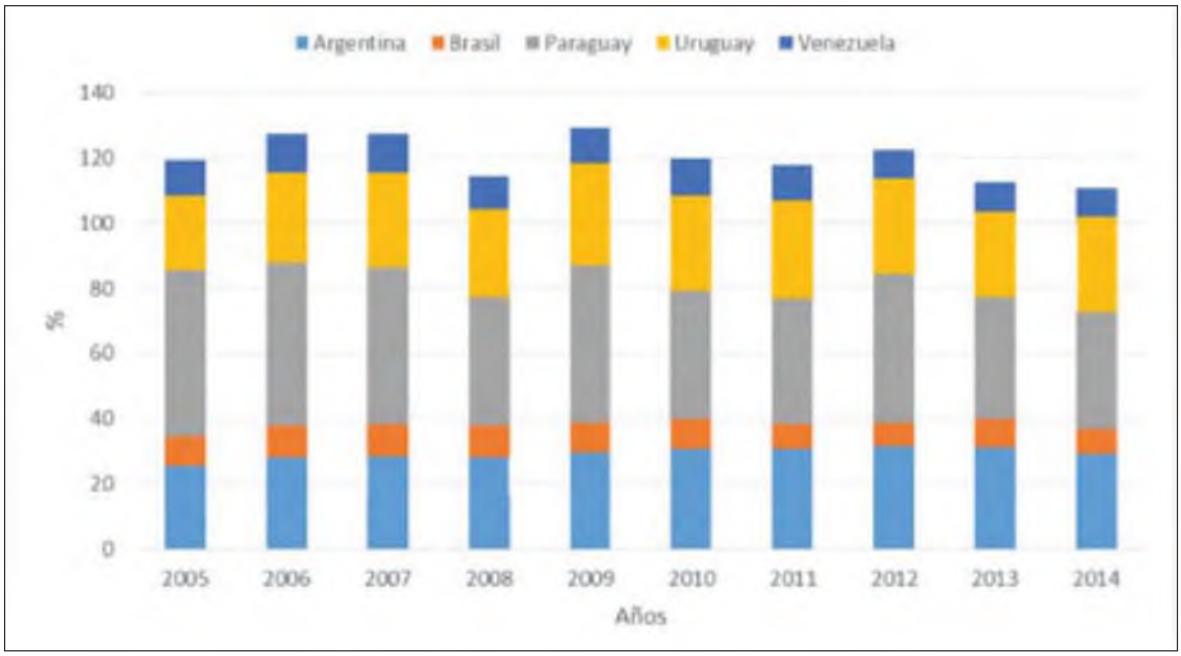
Fuente: Informe Mercosur N° 20 (2014-2015). BID-INTAL. Pág. 36

Los principales socios comerciales del Mercosur han sido los países asiáticos y Estados Unidos (Ver Gráfico 1). Para 2014, la UE representaba el 18,3% del total de las importaciones del bloque mientras que las exportaciones lo hacían en casi 15%. El Mercosur es el principal socio comercial de la UE en América Latina, los flujos comerciales se pueden caracterizar en intenso, asimétrico y con un claro patrón de relaciones Norte-Sur (Luis Miguel Puerto Sanz, S/F).

El comercio UE-Mercosur es **intenso** ya que los flujos de intercambio han ido aumentando o han permanecido en los mismos niveles. En este sentido, las exportaciones europeas de mercaderías al Mercosur en los últimos años han aumentado o se han mantenido relativamente constantes (Ver Gráfico 2).

236 Se produjo una fuerte disminución de los precios de los productos con mayor peso en la cesta exportadora de la región como la soja, el mineral de hierro y el petróleo, entre otros.

Gráfico 2. Mercaderías europeas exportadas hacia economías de los países Mercosur (% del total de mercaderías exportadas). 2005 – 2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

Por otro lado, la desaceleración comercial del bloque latinoamericano en los últimos 5 años repercutió sobre las ventas y compras a la UE, la variación interanual de las exportaciones estimada para 2015 fue de -18,8% mientras que para las importaciones desde el mercado europeo fue de -16,9% (Informe N° 20 del Mercosur. BID-INTAL).

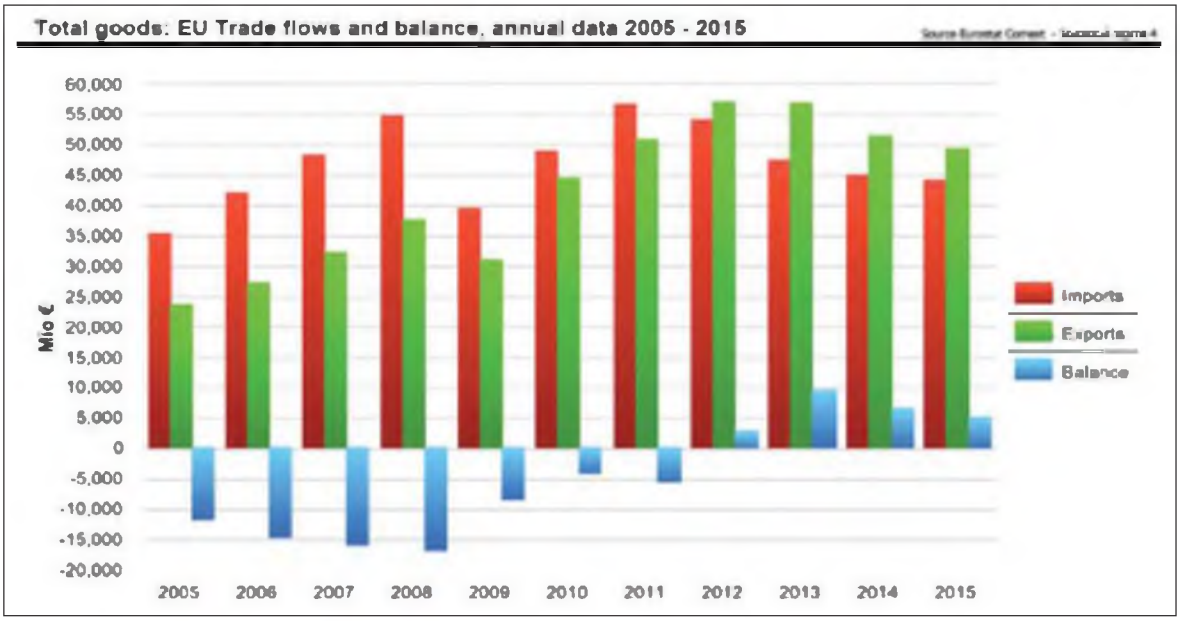
Tabla 1. Mercaderías exportadas hacia las economías de los países Mercosur (% del total de mercaderías exportadas). 2005 – 2014

Mercaderías europeas exportadas hacia las economías de los países Mercosur (% del total de mercaderías exportadas)										
País	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Argentina	25	28	29	28	30	31	31	31	31	29
Brasil	9	10	10	10	9	9	8	7	9	7
Paraguay	51	50	48	39	49	40	38	46	37	36
Uruguay	23	28	29	27	31	29	30	29	26	29
Venezuela	11	12	11	11	11	11	11	9	9	9
MERCOSUR	119	127	127	115	129	120	118	122	113	111
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.										

También es **asimétrico**, ya que el bloque latinoamericano es un socio económico de escasa relevancia para la UE. China, Estados Unidos y Rusia ocupan los primeros puestos en el ranking de socios comerciales para 2015, en lo que refiere a comercio de bienes. A la inversa, la UE es uno de los principales socios comerciales del Mercosur, luego también, de Estados Unidos y China. Si se consideran los últimos diez años de la relación comercial de ambos bloques (Ver Gráfico 3), se evidencia un quiebre en la tendencia negativa de la balanza comercial de la UE en 2012, cuando el saldo pasa de -5.720 millones a 2.784 millones de euros. Este cambio se debió principalmente a una disminución de las importaciones europeas al Mercosur, más que por un aumento de las exportaciones. Para ese año, la tasa de crecimiento para las primeras fue negativa (-4,2%) mientras que para las exportaciones fue positiva (12,1%) pero

menor a la del año anterior (14,2% para 2011). Es decir, si bien la venta de bienes disminuyó, el factor que explica el cambio de signo en el saldo comercial europeo con el Mercosur es el descenso abrupto de las compras internacionales.

Gráfico 3. Flujo comercial y balance. Datos anuales. 2005-2015



Fuente: Delegación de la Unión Europea en la República Argentina. Sección Economía y Comercio. Abril de 2016.

En el 2013 es cuando el saldo europeo alcanza su máximo valor (9.473 millones de euros). El Mercosur ve menguadas sus ventas a la UE en un 12,5% respecto al año anterior pero también desacelera notablemente sus compras. El bloque del Sur responde al proteccionismo con proteccionismo.

Este balance comercial positivo para la UE se explica nuevamente por la minimización de las importaciones más que por un aumento de las exportaciones al Mercosur. Dicho factor toma mayor peso, ya que las ventas no solo no aumentaron, sino que disminuyeron en relación a 2012: la tasa de crecimiento fue de -0,2% para 2013.

El **patrón de relaciones Norte-Sur** del comercio entre ambos bloques se evidencia en el grado de diversificación y en el tipo de producto exportado (con bajo o alto valor agregado).

Las importaciones de la UE desde el Mercosur están poco diversificadas: predominan las ramas de productos agrícolas y de alimentos, bebidas y tabaco. Paralelamente, los bienes que reinan en la canasta exportadora europea son las maquinarias y electrodomésticos, productos de la industria química o derivados y equipo de transporte. En este sentido, "la UE tiene un superávit industrial con el Mercosur, ya que exporta 47.000 millones e importa 23.000 millones de euros. Pero la proporción en agricultura es significativa: Mercosur exporta 21.000 millones de euros en productos agrícolas a la UE e importa sólo 2000 millones"[237].

237 Extracto de "Francia lidera rebelión contra acuerdo entre UE y Mercosur" por Christian Oliver y Tobias Buck en Cronista.com, 10 de mayo de 2016. Recuperado de http://www.cronista.com/financialtimes/Francia-lidera-rebelion-contra-acuerdo-entre-UE-y-Mercosur-20160510-0043.html

Gráfico 4. Flujos comerciales según el Sistema Armonizado. 2011-2015

Trade flows by HS section 2011 - 2015

Source Eurostat Comext - Statistical regime 4

HS Sections	Imports Value Mio €				Exports Value Mio €			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Total	54,123	47,351	44,761	44,189	56,907	56,824	51,195	49,267
I Live animals; animal products	2,609	2,574	2,596	2,727	277	233	252	215
II Vegetable products	8,397	7,830	7,416	7,687	477	563	538	611
III Animal or vegetable fats and oils	272	317	272	308	292	306	280	257
IV Foodstuffs, beverages, tobacco	11,082	10,181	10,218	10,295	1,289	1,259	1,251	1,131
V Mineral products	14,510	10,563	10,604	7,735	3,385	3,510	2,156	1,483
VI Products of the chemical or allied industries	4,088	2,716	1,896	1,958	11,811	11,527	11,350	11,778
VII Plastics, rubber and articles thereof	630	547	480	551	2,534	2,706	2,511	2,318
VIII Raw hides and skins, and saddlery	781	961	949	1,006	72	78	63	58
IX Wood, charcoal and cork and articles thereof	835	565	584	668	89	85	78	77
X Pulp of wood, paper and papertoard	2,422	2,213	2,220	3,030	977	904	765	778
XI Textiles and textile articles	209	198	182	165	611	531	485	482
XII Footwear, hats and other headgear	239	205	206	213	33	39	43	34
XIII Articles of stone, glass and ceramics	117	101	109	121	619	621	561	503
XIV Pearls, precious metals and articles thereof	1,240	968	798	1,053	303	256	251	232
XV Base metals and articles thereof	2,329	1,255	1,737	2,213	3,713	3,543	3,262	2,671
XVI Machinery and appliances	2,096	2,068	1,861	2,009	18,053	17,550	16,015	14,272
XVII Transport equipment	1,542	1,251	1,114	1,451	7,522	8,467	7,431	7,630
XVIII Optical and photographic instruments, etc	154	156	145	156	2,370	2,418	2,290	2,276
XIX Arms and ammunition	30	15	15	19	19	23	16	31
XX Miscellaneous manufactured articles	196	171	166	171	486	458	420	374
XXI Works of art and antiques	11	12	8	13	58	49	36	33
XXII Not classified	529	2,483	1,186	816	1,916	1,700	1,138	1,626
AMA / NAMA Product Groups	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Total	54,123	47,351	44,761	44,189	56,907	56,824	51,195	49,267
Agricultural products (WTO AoA)	22,062	20,523	20,115	20,628	2,328	2,368	2,318	2,230
Fishery products	648	705	674	737	105	95	94	76
Industrial products	31,414	26,123	23,972	22,823	54,474	54,360	48,783	46,962

Fuente: Delegación de la Unión Europea en la República Argentina. Sección Economía y Comercio. Abril de 2016.

Los flujos comerciales son poco diversificados, en términos de canasta exportadora, y a su vez, altamente desiguales. El valor agregado de los productos exportados por la UE es relativamente mayor al de los productos que le exporta el Mercosur. Es decir, existe una transferencia de valor, de "horas/hombre", de beneficios, o como se le quiera llamar, por medio de canales de explotación y dominación internacional. En definitiva es un intercambio desigual.

En conclusión el Mercosur, en condición de bloque regional, se posiciona como uno de los principales socios comerciales de la UE, especialmente en los sectores en los cuales posee ventajas competitivas (carne y etanol).

La Argentina y la UE: una breve introducción

La importancia del sector agroindustrial para la Argentina -con más de 190 mil productores e importantes ventajas comparativas- es vital en su modelo de desarrollo, una de las variables más destacables es su alta capacidad para generar exportaciones (ver Tabla 2) y generar empleos. Cabe destacar que la a utilización de servicios es muy dinámica para este sector.

Tabla 2. Datos de exportaciones de Argentina hacia U.E., desagregado por países, año 2015

Producto	Principales destinos	Part en expo	FOB USD	FOB TOTAL
Harina y"pellets"de la extracción del aceite de soja	Italia, España, Polonia, Reino Unido, Paises Bajos	70%	2.560 mill.	3.600 mill
Minerales de cobre y sus concentrados excluido sulfuros	Alemania, España, Bulgaria	100%	386 mill.	386 mill.
Carne bovina,deshuesada,fresca o refrigerada	Alemania	66%	238 mill.	362 mill.
Camarones, langostinos y demás decápodos congelados	España, Italia	95%	335 mill.	352 mill.
Maníes preparados o conservados en formas ncop.	Paises Bajos	50%	136 mill.	271 mill.
Vehículos p/transp de mercancías peso total c/carga máxima <= 5 tn	Alemania	99%	180 mill.	180 mill
Vinos excluidos espumosos en envases <= a 2 l.	Reino Unido, Paises Bajos	57%	100 mil l.	173 mill.
Salvados,moyuelos y residuos de leguminosas	Paises Bajos, Reino Unido, España, Irlanda	91%	156 mil l	170 mill
Maníes sin tostar ni cocer de otro modo, sin cáscara, quebrantados	Paises Bajos, Reino Unido	82%	125 mil l	152 mill
Limones	Paises Bajos, España, Italia	63%	79 mill	122 mill
Cueros y pieles curtidos de bovino,depilados,secos	Croacia	82%	92 mill	111 mill
Las demás cajas de cambio	Republica Checa, España, Alemania	99%	103 mill	103 mill

Fuente: Elaboración propia base INDEC.

Los principales socios europeos de nuestro país son Alemania, España, Italia, y los Países Bajos entre otros. Los productos que lideran la canasta exportadora son harina y pellets de la extracción del aceite de soja, minerales de cobre y sus concentrados excluidos sulfuros, carne bovina, y cítricos –como los limones-, entre otros; mientras que los productos importados desde la UE provienen de países como Alemania, Dinamarca, Italia, España y Portugal –por solo nombrar algunos- y son básicamente productos relacionados a la industria de los medicamentos, gasoil, aeronaves, y productos de alto valor agregado vinculados a la industria automotriz (ver Tabla 3).

Tabla 3. Datos de importaciones provenientes de U.E. hacia Argentina, desagregado por países, año 2015

Producto	Principal origenes	Part en expo	FOB USD	FOB TOTAL
Motores diesel p/ automotores de cilindrada > 1.5 y <= 2.5	Alemania, Francia	99%	212 mili.	213 mili.
Fracciones de sangre y productos inmunológicos prepar/medicamento	Alemania, Dinamarca, Austria	89%	176 mili.	198 mili
Partes y accesorios de carroceria de veh. Aut. p/transp personas/merc	Alemania, Francia, España	83%	155 mili.	187 mili
Gasoil	Paises Bajos, Alemania	91%	156 mili.	171 mili.
Gas natural licuado	Paises Bajos, Portugal	74%	122 mili.	165 mili.
Partes de turbinas de gas ncop.	Alemania, Hungría	84%	137 mili.	163 mili.
Medicamentos c/compuestos heterocíclicos acond. venta al por menor	Alemania, Italia, España	66%	90 mili.	136 mili.
Partes y accesorios de vehículos automóviles ncop.	Francia, Alemania, Italia	66%	73 mili.	110 mili.
Anticuerpo humano de afinidad específica c/el antígeno transmenbranal	Alemania, Irlanda	98%	90 mili.	92 mili.
Aviones,otras aeronaves,de peso en vacio >15000 kg.excl a turbohélice	Francia	100%	86 mili.	86 mili.
Las demás cajas de cambio	Alemania, Francia	86%	72 mili	84 mili.
Medicamentos c/hormonas polipeptídicas acond.venta por menor	Francia, Dinamarca	76%	63 mili.	83 mili.

Fuente: Elaboración propia base INDEC.

Es importante mencionar que, la Argentina se encuentra debatiendo los documentos de negociación en grupos de trabajos específicos según ejes temáticos –como por ejemplo el de propiedad intelectual-, de los que participan expertos del Ministerio de Agroindustria, Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, el Ministerio de Producción, y el Ministerio de Justicia, entre otros. El último intercambio de documentos de trabajo se realizó a mediados de septiembre, pero los grupos de expertos seguirán trabajando para lograr los textos en su versión final antes del 10 de octubre, fecha de inicio de la Primera Ronda de Negociaciones en Bruselas.

En este sentido es importante que en este proceso de coordinación de estrategias a nivel nacional se tengan en claro las implicancias de ceder o no ante las demandas de la UE por la apertura de ciertos sectores productivos, es decir, la Argentina necesita conocer su margen de maniobra. Para ello, también debe tener en cuenta la postura regional: a negociación intra-Mercosur, por un lado, se encuentra

perturbada por la etapa de fragilidad política-económica que está atravesando Venezuela, y por otro lado, se ve influenciada por los intereses nacionales de cada socio. Las miradas coinciden para algunos productos, pero para tantos otros, los países Mercosur poseen estrategias productivas y comerciales diferentes. En conclusión, se pueden detectar fácilmente tres niveles de negociación: el nacional, regional y el bi-regional.

El análisis comparativo de las exportaciones y las importaciones entre Argentina y la UE muestran una tendencia en el comercio, en donde Argentina es mayormente exportadora de productos primarios con poco valor agregado y contrariamente la UE le exporta a la Argentina mercancías de alto valor agregado. En ese sentido las negociaciones que Argentina debe enfrentar son de una doble dificultad. Por un lado se encuentra frente a un gran potencial mercado comprador de sus bienes primarios, agropecuarios y de materias primas.Y en un segundo escenario se enfrenta a un potencial exportador de bienes manufacturados y de alta tecnología. En el sentido estricto de tener una política interna en donde se intente proteger a la industria local resulta dificultoso para las partes llegar a un acuerdo negociable. La Unión Europea no desea resignar su PAC ni sus niveles de barreras al comercio vigentes.Y la Argentina no debería descuidar su industria interna, que a pesar de ser poco competitiva en relación a la europea, es una fuente de generación del PIB muy relevante.

Comentarios finales: elementos teóricos a tener en cuenta para futuros estudios

Desde la crisis del 30', la totalidad de las actitudes latinoamericanas estuvieron enmarcadas por el posicionamiento frente al dualismo universal (nazi-fascismo / comunismo totalitario) que afectaba el orden de valores básicos de civilización. En los períodos de entre-guerras, el anti-imperialismo fue el único movimiento que logró convertirse en ideología común de todos los sectores activos socialmente en América Latina. En este sentido, "*El Imperialismo, Etapa Superior del Capitalismo"* de Lenin fue la base conceptual marxista de la corriente anti-imperialista cuya principal expresión –según el autor- fue el "reformismo universitario"; la juventud estudiantil tuvo un rol preponderante en la militancia contra la amenaza del imperialismo norteamericano. La teoría anti-imperialista en América Latina quedó consolidada en base a las ideas de "economías de enclave" y en la limitación a la avanzada estadounidense en los territorios del Caribe.

La crisis económica internacional le demostró a los países latinoamericanos que el modelo agroexportador estaba agotado, las condiciones de dependencia y el malestar socio-económico que empezó a sufrir la sociedad resultaron en un serie de experiencias populistas y nacionalistas. La burguesía nacional y la clase obrera se reorganizaron en una nueva estructura de poder que no estaba vinculada a los lazos dependentistas, se impulsó la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y la demanda interna. Las preocupaciones por dicha crisis, y luego, por la guerra ponían en duda la relevancia del debate anti-imperialista (Real de Azúa, 1993).

Las corrientes anti-imperialistas latinoamericanas fueron transversales a diversas áreas -política, militar, técnica, entre otras- y concebían las políticas de ayuda externa[238] como prácticas muy poco aceptables de intervención que implicaban paternalismos humillantes que nada tenían que ver con el objetivo de superar el "sub-desarrollo" del Tercer Mundo (idea por primera vez usada en 1956). A partir de los años 60', el debate entre autenticidad nacional y alineación o desarraigo cultural extranjerista o imperialista se plasmaron en planteos económicos. Los antagonistas pasaban a ser "el mundo en vías de desarrollo / sociedades periféricas" y "las grandes naciones industriales / sociedades centrales", en este sentido, según Real de Azúa (1993), el debate pierde casi todo su sentido ideológico y se tecnifica

El modelo de desarrollo de la mayoría de los países de la región tendrá que ver entonces con romper los lazos de dependencia externa y se basará en un crecimiento económico "hacia adentro", es decir, en

238 Se refiere a la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), a la Cooperación Norte-Sur (CNS), a los préstamos de las organizaciones internacionales de crédito, etcétera.

el fortalecimiento del mercado interno. Esto, sumado a los procesos de urbanización, a la diversificación de los sectores productivos –crece la población dedicada a actividades no agrícolas- y el nacimiento de servicios de salud y educación en forma masiva constituyó las bases del desarrollismo. El pensamiento desarrollista se encontró fuertemente ligado con las ideas elaboradas por los intelectuales de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) como Raúl Prebisch.

Zapata (1990) afirma que los escritos de Prebisch estuvieron influenciados por las ideas de un economista chileno-alemán llamado Ernest Wageman –autor del libro *Estructura y ritmo de la economía mundial* en 1933-; Wageman puede ser considerado como el padre del concepto de "Periferia". El primer documento de análisis de la realidad económica continental dado a conocer por Prebisch y sus colaboradores –entre los que se encontraba Celso Furtado- fue *Estudio económico de América Latina* (editado en 1950 y seguido por informes anuales), este documento contuvo la interpretación acerca de un modelo de desarrollo "hacía adentro" o un modelo de desarrollo "hacia afuera".

Con respecto a la concepción Centro – Periferia, las relaciones se basan en procesos de desigualdad y subordinación ya que la economía periférica es heterogénea y especializada mientras que la economía de los países centrales es homogénea y diversificada. Cabe aclarar que la homogeneidad de la estructura productiva de un país dependería de los niveles de productividad del trabajo, y su diversificación haría referencia a la variedad de productos de exportación. Ahora bien, la desigualdad entre Centro y Periferia también se expresa, según el desarrollismo, en el deterioro de los términos de intercambio, es decir, al pasar los ciclos económicos, la tendencia de los precios de los productos que exporta la Periferia (bienes primarios y commodities) es a la baja mientras que la tendencia de los precios de los productos que exporta el Centro (bienes manufacturados e industriales con mayor valor agregado) es a la suba por lo que se genera un desajuste en la balanza comercial de los países periféricos.

Por su lado, el auge de la corriente de la dependencia (CD) –que se fortaleció a través de 1970 y 1980- se debió en parte al declive de las ideas del desarrollismo cepalino: el proceso de sustitución de importaciones estaba arrojando menores resultados de los esperados. En paralelo, Emmanuel (1972) desarrollaba la teoría del intercambio desigual en *"El intercambio desigual: ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales"* que "a diferencia de Prebisch, planteaba que esto no se debía a que las exportaciones de la periferia estuvieran constituidas por materias primas, sino que correspondía a todos los productos de los países atrasados" (Astarita, apuntes de clase:12).

En este contexto, la CD planteaba que:

"(...) en el sistema capitalista mundial existe una relación jerárquica entre naciones que son formalmente independientes, y que las economías de los países subordinados, o dependientes, están condicionadas y dependen del desarrollo y la expansión de los países a los que están sujetos. Consideraron que ese "condicionamiento" y "dependencia" implicaba una relación de opresión y explotación de los países atrasados por los adelantados, que además explicaba la dialéctica de subdesarrollo en un polo (la amplia mayoría de los países), y desarrollo en el otro (la minoría de países poderosos). Por eso la CD sostuvo que el atraso no podría superarse, como pensaba la CEPAL, mediante algunas medidas correctivas en el comercio internacional, ni incentivando la entrada de capital extranjero; o apostando a un desarrollo capitalista autónomo, articulado por el Estado (Astarita, apuntes de clase:3).

Los autores dependentistas intentan responder a la nueva etapa que vivía la región dando cuenta de las causas antecedentes que imposibilitaron el desarrollo del modelo de la ISI. En consecuencia, los autores plantean que son inexistentes los vínculos entre los diversos sectores industriales dando lugar a una estructura productiva fragmentada. Por otro lado, observan que existe un gran crecimiento del capital financiero y comercial que impide la expansión del mercado interno, lo que conduce a importar bienes de capital desde el exterior. Este proceso presiona sobre la balanza de pagos e imposibilita las inversiones necesarias para dinamizar la estructura económica de la región.

Y entonces las implicancias son…

Las ráfagas de la crisis económica de 2008 siguen azotando a los países europeos, como España, cuyas relaciones con el Mercosur representaban un fuerte lazo entre ambos bloques. Ello expone la necesidad de la UE para buscar nuevas alternativas comerciales y así incentivar el comienzo del alza del ciclo económico. Un ALCb con el Mercosur representaría para la UE una oportunidad para ampliar sus mercados de exportación con la seguridad de poseer mayores niveles de competitividad relativa garantizándole un saldo comercial positivo que podría ser utilizado para reactivar algunas de las economías miembros de la Comunidad.

En principio, un ALCb Mercosur-UE representaría una reducción arancelaria mucho más significativa para los países latinoamericanos que para los países europeos. En sectores claves como los de mayor valor agregado, el arancel promedio del Mercosur es sin dudas extraordinariamente alto para el promedio de la UE. Es decir, en el corto plazo, la "tasa de liberalización comercial" se elevaría de forma exponencial para los miembros del Mercosur. Se podría pensar que este ALCb sería de lo que se denomina "de segunda generación", lo que implicaría que el Mercosur habría logrado integrarse y liberalizar sus economías más rápido con la UE que lo que logró en su propio proceso de formación.
En este contexto, las expectativas en torno a profundizar la integración del Mercosur se tornarían positivas ya que la supuesta rapidez en la consolidación del ALCb con la UE podría significar niveles de coordinación relativamente eficaces cuyos beneficios se trasladarían a las redes de relaciones intra-Mercosur. Frente a este Acuerdo, posiblemente se multipliquen iniciativas similares que llevarían a un nivel de apertura comercial vía acuerdos regionales que le agradaría a la Organización Mundial de Comercio.

Si se tiene en cuenta la diversificación de las estructuras productivas europeas (y el grado tecnológico medio) frente al nivel de diversificación de las mismas en los países del Mercosur actualmente, no caben dudas de que el punto de partida para el aprovechamiento de rendimientos crecientes a escala y de economías de especialización y aglomeración, como de economías dinámicas favorece a la UE. De esta manera, la apertura comercial en el sector manufacturero e industrial sería totalmente letal para las firmas de los países miembros del Mercosur ya que la competencia europea destruiría los incipientes eslabonamientos productivos y sofocaría los esfuerzos regionales por establecer estrategias en base al progreso tecnológico. Entonces, el saldo comercial para este sector sería negativo para dichos socios latinoamericanos transformándolos en importadores netos.

En cuanto a los sectores productores de bienes primarios, alimentos y también para los sectores extractores, si bien son en los que se destaca el nivel de eficiencia productiva del Mercosur, las divisas generadas vía sus exportaciones no llegarían a balancear el saldo negativo del sector industrial especialmente si se considera la dependencia todavía no superada de la región por insumos de capital. El Mercosur sufriría de una cuenta corriente deficitaria con la UE que podría venir a desequilibrar las delicadas balanzas de pago de sus países socios. Si se supone que la UE estaría dispuesta a conceder cuotas de importación, como afirman algunos economistas, para ciertos productos agrícolas y que esas cuotas ofrecidas podrían ser de un volumen inferior al actualmente exportado por el Mercosur, la situación se tornaría todavía más perjudicial para los países latinoamericanos envueltos en dicha apertura comercial. Además, los productores de estos sectores con bajo valor agregado siguen percibiendo beneficios del comercio internacional por los altos precios de estos productos más que por un desarrollo de ventajas genuinas, en consecuencia, si se desaceleran dichos precios, se profundizarían las condiciones negativas para los exportadores de estos bienes.

Ante esta situación, las tasas de crecimiento económico de las economías del Mercosur se verían fuertemente debilitadas conduciéndolas a las puertas de una crisis. Si se eliminan los aranceles para la mayoría de las posiciones arancelarias de los productos industriales, y al mismo tiempo, la UE mantiene su política agrícola proteccionista menoscabando las potencialidades de exportación del Mercosur,

el ALCb sólo profundizaría la especialización productiva de los miembros latinoamericanos sobre las ventajas comparativas estáticas en sectores intensivos en recursos naturales o muy próximos a estos. En teoría, los beneficios esperados de un proceso de integración implican la generación y diversificación de un nuevo perfil exportador, con ventajas potenciales en términos de desarrollo tecnológico, calificación de recursos y elevación de los ingresos reales (Porta, 2008). Estos beneficios podrían ser casi nulos para el Mercosur, los efectos negativos impactarían fuertemente en los niveles de desempleo (por la destrucción del entramado industrial) y en consecuencia, en los niveles de ingreso (por el aumento del desempleo y por los bajos salarios pagados en el sector commodities) llevando a buena parte de la población de la región a la pobreza. Además, el debilitamiento del sector industrial acarrearía problemas en los saldos con otros socios que en consonancia con sus posibles reclamos en el corto plazo por las nuevas preferencias comerciales con la UE -socios como China podrían reclamar acuerdos semejantes que serían imposibles de llevar a cabo, ante las negativas del Mercosur dichos socios tomarían decisiones para cortar o aminorar las relaciones comerciales- conducirían a un deterioro de la balanza de pagos de los países miembros del Mercosur potenciando el inicio de la fase recesiva del ciclo económico.

Para terminar, se pretende que el lector entienda que antes de poder aprovechar las potencialidades de un acuerdo de libre comercio con la UE, el Mercosur debería pulir sus asperezas intra-bloque fomentando mecanismos de coordinación de estrategias y de distribución de costos y beneficios con el fin de lograr a través de políticas conjuntas de diversificación de las estructuras productivas, un nivel de eficiencia tecnológica y de competitividad que les permita, sin resquemores, poder competir con los productores de la UE en condiciones de competencia similares.

Conclusiones

La primera reflexión es que la relación económica-comercial UE-Mercosur es asimétrica y se rige por patrones de comportamiento Norte-Sur. Además, desde una óptica bilateral, se puede considerar intenso; sin embargo, si se tiene en cuenta que China y Estados Unidos representan los principales socios comerciales para ambos bloques, desde una mirada ampliada, los intercambios podrían concebirse débiles.

Entre las conclusiones cabe mencionar lo mucho que perjudica el proteccionismo agrícola existente en la UE en el proceso de negociaciones del ALCb. Estos mecanismos podrían ser una forma de neo-proteccionismo, basado en el cuidado del medio ambiente y la protección del ser humano, con lo cual pueden efectivizar medidas que impidan el libre comercio que tanto aboga la UE. No hay duda de que para la UE la huella de carbono de los productos que importa es algo que día a día ha de cobrar una mayor relevancia.

En definitiva, el comercio no puede lograr ser equitativo si existen dichos mecanismos de protección. Esto se contrasta con las solicitudes desde la UE para Argentina y el bloque Mercosur de abrir y desregularizar el mercado, y especialmente el sector industrial. Tras décadas de llevar a cabo medidas comerciales proteccionistas, la UE –al igual que Estados Unidos- exige la libre circulación de bienes y servicios, esto es lo que Chang denominó "patear la escalera"[239].

Desde esta perspectiva, las relaciones UE-Mercosur estarían lejos de ser fructíferas, al menos en lo netamente comercial, si no existe una equidad en las condiciones de negociación y comercio de mercaderías. Asimismo, todo proceso de negociación genera un sub-proceso de construcción recíproca de confianza, la cual se va consolidando en la medida que el juego se repite. Esta "igualdad negociadora" se torna esencial para comenzar a contrarrestar el comercio desigual. Se podría decir que las negociaciones del ALCb entre la UE y el Mercosur aunque han sido repetitivas, aún no han logrado afirmar dicha confianza; uno de los elementos a tener en cuenta a la hora de pensar este proceso es la orientación de la política exterior de los países que integran ambos bloques. Con el renacer de Gobiernos

239 Para mayor información ver: Chang, H. J. (2011). Pateando la escalera: estrategias de desarrollo económico desde una perspectiva histórica. Fundación México Social Siglo XXI.

neoliberales en la región latinoamericana, como en Brasil y Argentina, la política exterior y la manera de llevar a cabo las iniciativas de integración y cooperación internacional están mutando hacia figuras ya conocidas, que responden a la cultura capitalista y a las influencias del imperialismo contemporáneo. Este nuevo escenario regional que transforma el "¿para qué?" de la cooperación y la integración podría facilitar la consolidación del ALCb UE-Mercosur.

Lo que se busca como objetivo principal de la integración y la cooperación entre países es mejorar el nivel de vida o la calidad de vida de sus habitantes. Entonces, ¿concretar el ALCb entre la UE y el bloque latinoamericano lograría dicho objetivo?

Bibliografía de consulta

- Astarita, R. Apuntes de clase. Cátedra de Sistema Financiero Internacional. UNQ.
- CEPAL (2015). Estudio económico de América Latina y el Caribe. Desafíos para impulsar el ciclo de inversión con miras a reactivar el crecimiento. Santiago de Chile: CEPAL, agosto.
- D'Elía, C. (2016). La política agrícola europea y su impacto en la región. Ideas de Integración n°236. BID-INTAL. Recuperado de: http://www19.iadb.org/intal/conexionintal/2016/05/02/la-politica-agricola-europea-y-su-impacto-en-la-region/?c=236
- Delegación de la Unión Europea en la República Argentina. Estadísticas de comercio. Recuperado de: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113488.pdf
- Delegación de la Unión Europea en la República Argentina. Sección Economía y Comercio. Abril de 2016. Recuperado de http://eeas.europa.eu/delegations/argentina/eu_argentina/trade_relation/index_es.htm
- Porta, F. (2008). "La Integración Sudamericana en Perspectiva. Problemas y dilemas". CEPAL documentos de proyecto. Recuperado de http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/34708/DocW32.pdf
- Puerto Sanz L. M (S/F). Las relaciones comerciales entre la UE y Mercosur. Un análisis tentativo de las posibilidades de acuerdo y desacuerdo. Recuperado de: http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec9/pdf/A07%20-%20Puerto%20Sanz,%20Luis%20Miguel.pdf>
- Rodríguez, O (2001). "Fundamentos del Estructuralismo Latinoamericano". Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Fuente digital: http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/39/2/rodr0201.pdf
- Prebisch, R (1950). "The Economic Development of Latin America and its Principal Problems". New York, United Nations Department of Social Affairs.

EL TPP Y EL TTIP COMO ESTRATEGIA EN LAS LUCHAS HEGEMÓNICAS A NIVEL MUNDIAL. IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA

Gabriel MERINO (UNLP-CONICET)

CEPI

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: El presente trabajo busca establecer la geoestrategia que guía al Acuerdo Transpacífico (conocido como TPP por sus siglas en inglés) y del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (conocido como TTIP) en plena crisis de hegemonía y transición histórica del Orden Mundial. Se analizan, a su vez, las implicancias del TPP y del TTIP en cuanto a la soberanía de los Estados nacionales y algunas características del modelo de acumulación que dichos tratados implican en relación a la geoestrategia analizada. Se observan, también, un conjunto de interrogantes a seguir explorando acerca de las dificultades que encuentra dicha geoestrategia para avanzar y, muy sucintamente, se presentan las implicancias de la misma para los proyectos de integración y desarrollo autónomo en América Latina.

Introducción

El presente trabajo busca establecer los objetivos geoestratégicos del Acuerdo Transpacífico (conocido como TPP por sus siglas en inglés) y del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (conocido como TTIP) en plena crisis de hegemonía y transición histórica del Orden Mundial, observando muy brevemente sus implicancias para América Latina en detrimento del paradigma de regionalismo autónomo. A manera de introducción, se considera fundamental en este trabajo presentar de forma sucinta el pensamiento de Brzezinski, especialmente reflejado en su libro *El gran tablero mundial* (1998), así como también en *Strategic Vision. America and the crisis of global power* (2014). En el pensamiento de Brzezinski, quien fuera consejero de Seguridad Nacional de la presidencia de Carter (1977-1981) y uno de los intelectuales más influyentes de la administración Obama, encontramos muchos de los ejes fundamentales de concepción y acción que guían las propuestas de TPP y TTIP. Estos se reflejan, como veremos, en muchos de los trabajos que se citan en el texto.

En las primeras páginas de *El gran tablero mundial* se apunta al núcleo de la cuestión. Allí se afirma que la política exterior de EE.UU. debe *"emplear su influencia en Eurasia para crear un equilibrio continental estable en el que EE.UU. ejerza las funciones de árbitro político."* (Brzezinski, 1998: 11). Según el autor Eurasia es, pues, *"el tablero en el que la lucha por la primacía global sigue jugándose y esa lucha involucra a la geoestrategia: la gestión estratégica de los intereses geopolíticos."* (Brzezinski, 1998: 11-12)[240]. En el enfrentamiento contra la URSS el conflicto se libró en las periferias de Eurasia. EEUU logró atrincherarse en las costas extremas orientales y occidentales de Eurasia y a partir de allí ganar la disputa con su rival fundamental, bajo una estrategia de contención que es similar a la que ahora considera para China –muy similar a la de Kissinger (2016). Según el autor, la "*primacía global de los EE.UU. depende directamente de por cuánto tiempo y cuán efectivamente pueda mantener su preponderancia en el continente euroasiático."* (Brzezinski, 1998: 39) Eurasia es el mayor continente del planeta y su eje geopolítico y EE.UU. hacia fines de los años noventa, según el autor, controlaba el extremo oriental y el extremo occidental de Eurasia. Pero ya se vislumbraban un conjunto de amenazas en los años por venir que hoy se han convertido, en muchos casos, en realidades:

> *"Si la región sur no queda sujeta a la dominación de un único jugador y si el este no se unifica de una manera que conduzca a la expulsión de los Estados Unidos de sus bases costeras, entonces puede decirse que los Estados Unidos prevalecerán. Pero si el espacio medio (Rusia) rechaza a Occidente, se convierte en una única entidad activa y, o bien se hace con el control del sur o establece una alianza con el principal actor oriental (China), entonces la primacía estadounidense en Eurasia se reducirá considerablemente. Lo mismo ocurriría si los dos principales jugadores orientales (China y Japón) se unieran de alguna manera. Por último, el supuesto de que sus socios europeos expulsaran a los Estados Unidos de su base en la periferia occidental pondría fin, automáticamente, a la participación estadounidense en el juego sobre el tablero euroasiático, por más que ello llevaría también, probablemente, a la eventual subordinación del extremo occidental a un jugador revitalizado que ocuparía el espacio medio* (Rusia)." (Brzezinski, 1998: 43)

240 Aquí se agrega que la geoestrategia es la gestión de los intereses geopolíticos y, también, económico-políticos, lo cual desborda el análisis anclado meramente en la categoría Estado-nación (que incluye a los estados nación continentales), incorporando a los actores económico-políticos transnacionales.

Para establecer dichas consideraciones parte de la hipótesis de que actualmente la geopolítica se ha desplazado desde la dimensión regional a la global, considerando que la preponderancia sobre todo el continente euroasiático es la base central de la primacía global. Y en este sentido, el peligro es que se desarrolle un estado euroasiático que ponga en peligro la hegemonía estadounidense. Dos pasos a seguir observa Brzezinski (1998: 48) ante dicho peligro: identificar dichos estados y formular políticas para desviar, cooptar y controlar a esos estados. El escenario potencialmente más peligroso sería el de una gran coalición entre China, Rusia y quizás Irán, una coalición "antihegemónica" unida por agravios complementarios, que hoy avanza en distintos sentidos y se cristaliza en distintos acuerdos como se analiza en otros trabajos (Merino, 2014, 2016; Narodowski y Merino, 2015).

Según Brzezinski, la tarea más inmediata es asegurarse que ningún estado o ningún grupo de estados obtengan la capacidad de expulsar a Estados Unidos de Eurasia o limitar su papel de árbitro. Y en este sentido, para consolidar la posición de Estados Unidos, se vuelven fundamentales los acuerdos de libre comercio en la periferia occidental y oriental de Eurasia. Según el autor, se debe impulsar un TLC con Japón con el objetivo de crear un espacio económico común con Estados Unidos, apuntalando y consolidando la presencia estadounidense en el Lejano Oriente. Y por otro lado, se debe establecer un acuerdo transatlántico de libre comercio que mitigue una creciente rivalidad económica entre una UE más unida y los Estados Unidos, a la vez que consolide una Europa Atlántica, aliada a los Estados Unidos y el polo anglosajón, y enmarcada dentro de una expansiva OTAN.

Hacia 2014, cuando el autor escribe el libro *Strategic Vision*, dichos acuerdos se vuelven todavía más cruciales ante la debilidad de los Estados Unidos, la crisis de hegemonía global, la crisis capitalista con epicentro en Occidente, el desafío de las potencias emergentes y la lucha por el control del Pacífico. Lo que está en juego, como veremos, es quien/es escribe/n las reglas de juego del siglo XXI. Y la dimensión económica de dicha disputa resulta crucial ya que la geoestrategia del bloque global anglosajón, con liderazgo norteamericano, es inseparable de la lógica del capital transnacional "Occidental"[241] y del capitalismo transnacional del siglo XXI. Es más, como se sostiene en otros trabajos (Merino 2014, 2016) y en línea con lo expuesto por Arrighi (2001) y Harvey (2004 y 2014) entre otros, la actual crisis capitalista –que se expresa en una sobreacumulación del capital y en una sobreproducción que no encuentra realización, y un proceso expansivo de financiarización donde la deuda actúa de respirador artificial de la economía global y en especial de Occidente— sólo se puede "resolver" o fugar hacia adelante en la medida en que se construya el poder político y militar global que garantice la acumulación de capital transnacional y para ello se abran bajo los territorios emergentes de acumulación bajo una nueva institucionalidad global.

Para abordar el problema que hemos presentado en primer lugar se profundiza, de acuerdo a lo mencionado anteriormente, la importancia estratégica que tiene para lo que se identifica como el bloque global angloamericano y el proyecto de capitalismo global (en donde las fracciones y cuadros dominantes de los Estados Unidos aparecen como protagonistas centrales) mantener, expandir e institucionalizar su influencia en Europa, en la región Asia Pacífico y en América Latina para reconstruir su hegemonía global. En segundo lugar, se analizan las implicancias del TPP y del TTIP en cuanto a la

241 Como se desarrolla en Merino (2016), por "Occidente", en este caso, "se entiende un concepto ligado y utilizado en torno a lo geopolítico, que ha tomado mucha relevancia en su uso en el debate público en los últimos tiempos, conforme a la agudización de las contradicciones con poderes emergentes y a la crisis y transición del orden mundial. Refiere fundamentalmente a los actores dominantes de países pertenecientes al núcleo histórico de la OTAN, con un protagonismo central de Estados Unidos y el Reino Unido. Podemos mencionar dos autores en clásicos en que aparece dicho concepto geopolítico de "Occidente", más allá de que se argumente el mismo a partir de un sustrato civilizatorio y cultural: Huntington (1993 y 1996) y Brzezinski (1998, 2005), ambos de enorme influencia intelectual y, particularmente en el segundo caso, también estatal. En general, desde esta perspectiva (que tiene una impronta anglosajona) se delimita a "Occidente" en términos territoriales a Estados Unidos, Europa Occidental, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, y se liga dicho concepto a la economía capitalista de mercado, a la democracia liberal, al respeto del individualismo y a ciertos posicionamientos geopolíticos que deberían ser comunes. En este sentido, constituye a la vez un discurso que opera pretendiendo construir una identidad geoestratégicapara operar en la administración de ciertos intereses geopolíticos. En el presente trabajo las comillas se utilizan para destacar dicha utilización del concepto de "Occidente", pretendiendo escapar a toda noción esencialista y homogeneizante".

soberanía de los Estados nacionales y algunas características del modelo de acumulación que dichos tratados implican. En tercer lugar, se analiza un conjunto de interrogantes a seguir explorando acerca de las dificultades que encuentra dicha geoestrategia para avanzar y muy sucintamente se presentan las implicancias de la misma para los proyectos de integración y desarrollo autónomo en América Latina.

TPP, TTIP y geoestrategia global

El TPP es prioritario en la agenda internacional del gobierno de Estados Unidos, en tanto la influencia en el Pacífico – principal área de acumulación del planeta y escenario del surgimiento de la potencia mundial que cambia el equilibrio de poder global— aparece como un objetivo estratégico para dicho país, sus aliados y las fuerzas fundamentales del capitalismo transnacional. En este sentido, Hillary Clinton afirmó cuando conducía la política exterior de Estados Unidos, que el futuro de la política mundial se decidiría en Asia y en el Pacífico, no en Afganistán o Irak, y Estados Unidos debería estar justo en el centro de la acción (Clinton, 2011). En dicho artículo Hillary Clinton advierte que el pivote estratégico de la política exterior norteamericana debe pasar de Oriente Cercano al Asia Oriental y proyecta la necesidad de generar una alianza similar a la de la OTAN para el Pacífico, que pueda incluir al océano Índico. Los fines estratégicos según Clinton son: sostener el liderazgo de Estados Unidos, asegurar sus intereses y avanzar con sus valores. Este artículo acompaña el giro estratégico occidental-anglosajón que se produce en 2011, en el cual se plantea la necesidad de contener el avance de los poderes emergentes y las amenazas a la gobernanza global y en particular a su liderazgo. En América Latina este giro se corresponde con el impulso de la Alianza Pacífico, que se establece en 2011 y se firma en 2012, lo que a su vez coincide con el inicio de la guerra en Siria y en Libia, ambas en 2011, y con la agudización de las tensiones en la Península de Corea (2010) y en el Mar de China Meridional.

La geoestrategia del TPP puede resumirse en las siguientes frases del presidente de los Estados Unidos, Barack Obama: *"Sin este acuerdo, los competidores que no comparten nuestros valores, como China, decretarán las reglas de la economía mundial". "Cuando más del 95% de nuestros clientes potenciales viven más allá de nuestras fronteras, no podemos dejar que países como China decreten las reglas de la economía mundial."*[242] También observa Obama, en su defensa del TPP, que sin dicho acuerdo China escribirá las reglas para Asia. Por su parte, el Secretario de Defensa de Estados Unidos, Ash Carter, declaró que para los intereses de seguridad de los Estados Unidos en Asia se puede considerar el TPP tan importante como la adición de otro portaaviones en la región, y lo considera fundamental para el re-equilibrio de poder en Asia a favor de los Estados Unidos.[243] Frente a ello, Lu Kang, portavoz del Ministerio de Relaciones Exteriores de China afirmó: *"Nunca hemos sugerido que las reglas del comercio global del siglo XXI las pudiese redactar China o ningún otro país por sí solo."*[244]

Si repasamos el debate sobre el TPP y las opiniones de intelectuales ligados a importantes "think tank" podremos observar de forma más específica la estrecha interrelación entre el plano económico y el geoestratégico que supone el TPP. De acuerdo a Green y Goodman (2015), el acuerdo reforzará las reglas del siglo XXI en el Asia-Pacífico, la región más dinámica del mundo, y en la que el comercio siempre ha definido el orden y el poder. Como se ve, aquí se señala al plano económico como elemento central de la construcción de poder y particularmente del llamado "soft power" (poder bando), el cual históricamente ha servido a China para constituirse durante siglos en la principal potencia económica mundial (por lo menos hasta principios de siglo XIX) en tanto centro imperial de un dominio extendido en Asia a través del el comercio, la producción y el desarrollo tecnológico (a lo que debería sumarse la relativamente eficiente burocracia imperial como mecanismo de centralización y la enorme influencia cultural en la región). En este sentido, Green y Goodman (2015) destacan que como la economía de la región se ha desplazado desde los Estados Unidos o Japón a China, el modelo sino-céntrico se

242 Discurso semanal a la Nación, AFP, 10 de octubre de 2015.
243 Secretary of Defense Ashton Carter, "Remarks on the Next Phase of the U.S. Rebalance to the Asia-Pacific," speech, U.S. Department of Defense, April 6, 2015. En línea: http://www.defense.gov/News/Speeches/Speech-View/Article/606660 (consultado el 1/8/2016).
244 Xinhua, 5 de febrero de 2016.

ha convertido en irresistible para Beijing. El TPP, entonces, tendría un importante impacto geopolítico en cuanto a la distribución del poder en Asia, en tanto Estados Unidos siempre ha tenido un interés en sostener un equilibrio favorable dentro de Asia. Y para ello, existe un interés de Estados Unidos según los autores en "proteger" a estados como Filipinas, Vietnam o Taiwán de la gran dependencia de la economía china para que no pierdan su diplomacia independiente y su influencia política. A su vez, Green y Goodman reclaman por avanzar con Korea del Sur, Filipinas, Indonesia y Tailandia, al tiempo que consideran que es fundamental para los intereses estratégicos de Estados Unidos que Taiwán (reclamado por China) se una al TPP, y que Japón y Australia ayuden en dicho proceso. Para finalizar, el artículo de Green y Goodman resaltan al TPP como una herramienta geoestratégica central, en tanto:

> "El orden global de la posguerra construido por los Estados Unidos y sus aliados enfrenta ahora los mayores desafíos desde el fin de la Guerra Fría. El agresivo nacionalismo chino en el este y en el sur del mar de china, el aventurerismo de Rusia, la emergencia del Estado Islámico (…) ponen a prueba la fuerza de voluntad y los recursos de cualquier gobierno de los Estados Unidos."

En un artículo de la influyente revista Foreing Policy, titulado "¿Qué significará el TPP para China?" (Naughton et al., 2015), se encuentran el punto de vista de cuatro analistas ligados a importantes "Think tanks", que opinan alrededor de las afirmaciones de uno de ellos, Barry Naughton, quien desarrolla tres argumentos centrales:

1) el TPP muestra que los Estados Unidos y Japón ejercen el liderazgo en la comunidad global, lo cual representa un desafío para China. Esto crea la posibilidad de que las futuras reglas de la economía global serán escritas bajo la predominante influencia de Estados Unidos, de la misma manera que las normas actuales lo han sido.
2) el TPP cambió el balance económico y las alianzas dentro de Asia. El TPP pondrá a Vietnam (especialmente) y a otros países firmantes económicamente más cerca de los Estados Unidos, reduciendo la preponderancia económica de China en la región.
3) el TPP incrementa las presiones dentro de China para realizar reformas económicas de "apertura" (que demandan Occidente y sus empresas transnacionales).

Por las razones expuestas, las presiones de gran parte de los actores dominantes de Estados Unidos –las redes financieras globales y sus empresas transnacionales, y los cuadros políticos, analistas e intelectuales "globalistas" de Estados Unidos— son cada vez mayores. El bloque global anglosajón ven al TPP (como también al TTIP) como cuestión de vida o muerte para reconstruir la hegemonía global. Esto es advertido con total contundencia por Mike Froman, representante comercial de Estados Unidos, en relación a la resistencia del Congreso norteamericano para aprobar el acuerdo: *"Estamos a un voto de cimentar nuestro liderazgo en la región o de entregar las llaves del castillo a China."*[245] Esta postura también es reforzada por el primer ministro de Singapur, Lee Hsien Loong, aliado a los Estados Unidos y al bloque global angloamericano: *"Para los amigos y los socios de EE.UU., la ratificación [del TPP] es una prueba de fuego de la credibilidad y seriedad del propósito estadounidense."*[246]

En el caso del TTIP, si bien la carga política y comercial es muy importante en las argumentaciones y discursos en relación a la cuestión geoestratégica, es claro que en este caso se trata de aliados económicos, políticos y militares, que conformarían lo que en la jerga geopolítica se denomina Occidente. Esto es una diferencia fundamental con respecto al TPP y en todo caso lo que está en juego es el nivel de dichas alianzas. En otras palabras, la cuestión de fondo es si va a predominar el *atlantismo*, reforzando la posición del bloque global angloamericano, o la posición *europeísta continental* impulsada dominantemente por fuerzas de Alemania y Francia. Las amenazas Euroasiáticas, la situación de crisis del orden mundial y lo nuevos desafíos de las potencias emergentes, aparecen insistentemente en los discursos a favor del TTIP por parte de los *atlantistas*. En este sentido, en un discurso en Estocolmo, Michael Fro-

245 John Lyons, "La demora del acuerdo Transpacífico pone a prueba la influencia de EE.UU. en Asia", en *Wall Street Journal*, 22 de agosto de 2016.
246 Ibíd.

man (Secretario de Comercio de Estados Unidos), advirtió que no había "Plan B" si las conversaciones del TTIP no concluyeran este año (2016). Y agregaba: *"O trabajamos juntos para ayudarnos a establecer las reglas del mundo o dejamos ese papel a otros."*[247]

Según observa en un artículo en *Foreign Policy* el analista, ex almirante de los Estados Unidos y comandante supremo de la OTAN, James Stavridis, avanzar con el TTIP implicaría:

> "…unir Europa a los Estados Unidos, lo que daña la influencia de Rusia. El TTIP es un acuerdo razonable por motivos económicos, en términos generales. Pero también tiene un enorme valor real en el ámbito geopolítico. El aumento de los vínculos entre los Estados Unidos y nuestros aliados y socios europeos van a estar en oposición directa a la estrategia de Putin de establecer una cuña entre los Estados Unidos y la Unión Europea, los miembros centrales de la comunidad transatlántica."[248]

Para Stavridis, retomando lo señalado en su momento por Brzezinski, existen varias razones fundamentales para apoyar el Atlantismo y el TPP. Entre ellas, el compartir valores comunes como parte de la civilización occidental y de la visión proveniente de la Ilustración, ubicando por fuera de dicha tradición a Rusia. Por otro lado, señala que para los Estados Unidos, uno de los valores claves de Europa es su posición estratégica en el borde de la masa continental euroasiática, lo que la vuelve crítica para los Estados Unidos. Recuerda, en este sentido, que *"una y otra vez hemos utilizado las bases en Europa para las operaciones en África, el Levante y en Asia central."* Y refuerza la cuestión geostratégica en relación al plano económico, argumentando que además de los beneficios económicos que se derivarían a ambos lados, hay un claro valor geopolítico.

> "Una comunidad atlántica económicamente energizada con una zona de libre comercio compartida es mucho más probable que se mantenga firme frente a las presiones rusas (con cierres de gas natural, por ejemplo) diseñada para romper la solidaridad transatlántica. Una economía europea que goza de un rebote de los beneficios del libre comercio crea un socio militar de los Estados Unidos más fuerte, y proporciona más recursos para los gastos de defensa."

De concretarse el TPP y el TTIP el bloque global angloamericano puede cimentar una base territorial de 51 países, 1,6 millones de personas y 2/3 del PBI mundial, con una masa crítica de poder para atravesar favorablemente la actual transición histórica y la lucha por la reconfiguración del orden mundial. Además, ello consolidaría algo que es crucial para la geoestrategia de los Estados Unidos y el bloque global angloamericano: la necesidad de mantener el control de las periferias occidental y oriental de Eurasia para debilitar el desarrollo de un bloque Euroasiático que ponga en riesgo el orden mundial configurado desde los actores dominantes del capitalismo occidental. De hecho, de avanzar el TPP y el TTIP se reforzaría una Europa alineada en el Atlántico, China quedaría "contenida" en su expansión e influencia regional y global, Rusia quedaría más aislada, mientras que en América Latina se avanzaría con la Alianza del Pacífico –forma regional del TPP— bajo el paradigma del regionalismo abierto, en detrimento de los intentos de constitución de un bloque de poder regional.

Así como al fracaso del plan global del ALCA en América Latina le siguió una táctica de establecimiento de Tratados de Libre Comercio (TLC) entre EEUU y los países conducidos por fuerzas afines, el TPP y el TTIP pueden considerarse como respuestas al fracaso a principios de siglo de las propuestas globales del institucionalización de un orden mundial para el capitalismo transnacional. Ello se observa en el fracaso de la negociación de la Ronda de Doha para avanzar en la homogeneización de las normas que influyen en el comercio, la inversión y la regulación de la economía internacional, y la pérdida de poder relativo del FMI y el BM en los últimos años. También como respuestas posibles a la necesidad de crear una plataforma de regulación de integración de las cadenas globales de valor y como respuesta a la "resistencia" de la República Popular China que todavía insiste en limitar la apertura de su economía

247 Financial Times, "Europe and US in race to keep TTIP on track", 21 de septiembre de 2016.
248 http://foreignpolicy.com/2014/11/19/vladimir-putin-hates-the-ttip/?wp_login_redirect=0

a las fuerzas transnacionales y acentúa su estrategia de acumulación de poder estatal-nacional.
Como se observa, en el TPP y el TTIP se entrelazan objetivos económicos, políticos y estratégicos del capital transnacional y los Estados occidentales, particularmente de Estados Unidos y sus principales aliados. Es decir, usando los conceptos de Harvey (2004), podemos observar una correspondencia entre la lógica del capital transnacional y la lógica territorial de algunos Estados, particularmente de Estados Unidos, Reino Unido y aliados, en tanto dicha lógica logra imponerse en la correlación de fuerzas estatales y expresarse como lógica territorial a pesar de las contradicciones y resistencias que existen en dichos territorios. Sin embargo, también emergen serias contradicciones que ponen en crisis esta correspondencia: en este sentido, ambos candidatos a la presidencia de los Estados Unidos rechazan ahora, en plena campaña el TPP (incluso Hillary Clinton, una de sus más fervientes defensoras), a la vez que el Brexit británico fue un duro golpe para la city de Londres y el avance del TTIP.

Retomando a Arendt cuando afirma que "una acumulación sin fin de propiedad debe basarse en una acumulación si fin de poder", y de acuerdo a las interpretaciones y conceptualizaciones desarrolladas por Arrighi (2001) y Harvey (2004) a partir de esta idea, podemos considerar que el TPP junto con el TTIP se enmarcan en una geoestrategia de acumulación de poder dentro de la lógica estatal-territorial acorde al momento actual de la acumulación (sin fin) de capital y a la lógica de la forma de capital dominante (financiera transnacional y bajo el paradigma posfordista).

Características centrales del TPP y el TTIP

El denominado Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica o simplemente Asociación Trans-Pacífico (conocido como TPP, por sus siglas en inglés), originalmente fue establecido por Chile, Brunei, Singapur y Nueva Zelanda en 2005, pero a partir del 2009 tuvo un fuerte impulso de los Estados Unidos con la presidencia de Barack Obama, donde retornan al poder las fuerzas liberales y globalistas en detrimento de las fuerzas neoconservadoras y americanistas dominantes en la presidencia de George W. Bush, especialmente después de 11/S. Ello se dio luego del estallido de crisis financiera y económica global con epicentro en los Estados Unidos (y luego en Europa) y el avance de los poderes emergentes, cuyas expresiones fundamentales en cuanto al peso político y económico se encuentran en los BRICS. En febrero de 2016 concluyó la firma de dicho acuerdo del que hoy forman parte, además de los países ya mencionados, Australia, Canadá, Japón, Malasia, México, Perú, Estados Unidos y Vietnam. Otros países que han afirmado su interés en la membresía son Taiwán, Filipinas, Laos, Colombia, Costa Rica e Indonesia, y también el flamante presidente Mauricio Macri de Argentina ha declarado el interés por unirse así como el nuevo canciller de Brasil, José Serra, evidenciando un profundo cambio de rumbo del gobierno de dichos países a partir de 2016.

Por su parte, la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP por sus siglas en inglés) es una propuesta de libre comercio entre la Unión Europea y los Estados Unidos, que en conjunto representan más del 50% del PBI global nominal, 33% del comercio de bienes y 42% del comercio de servicios. Las negociaciones comenzaron en 2013 y esperan concluir en 2017, a partir de lo cual los parlamentos de Estados Unidos y de la Unión Europea (UE) deberían aprobar el texto para que el mismo entre en vigor. El tema central en Europa no es avanzar con la baja de aranceles, ya que en casi todas las actividades comerciales (salvo en las cuestiones agroalimentarias) los aranceles son mínimos o nulos, sino en las regulaciones que reglamentan la actividad económica en ambos lados del Atlántico, tanto en materia comercial, como en patentes y propiedad intelectual, servicios e inversiones.
El TPP constituye un Plus TLC y propone crear junto al TTIP (Asociación Trans-atlántica para el Comercio y la Inversión entre Estados Unidos y Europa) las nuevas reglas de la economía global del Siglo XXI, acordes con las redes financieras globales y sus empresas transnacionales. El TPP y el TTIP, son proyectos político-económicos además de geopolíticos y geoestratégicos, ya que pretenden tener una influencia decisiva en las normas que regirán el comercio, los servicios y la inversión mundial en el futuro como lo tuvo el NAFTA en 1992, que fue el modelo utilizado para finalizar las negociaciones de la Ronda Uruguay en 1995 que creó la Organización Mundial de Comercio (OMC) y consolidó el

proceso de globalización al incorporar nuevos temas ausentes del GATT. Ello implica el desarrollo de una nueva estatalidad capitalista transnacional, que se expresa a través de los propios Estados existentes y en las instituciones transnacionales. Constituye una nueva estatalidad en tanto implica la creación de reglas y el desarrollo de una institucionalidad – en la conceptualización utilizada por O´Donnell (1978), un conjunto de mediaciones que hacen de nudos de sutura a las contradicciones subyacentes del capitalismo global, con capacidad coactiva— que reglamentan el comercio, los servicios, las inversiones, el comercio digital, las Empresas de Propiedad Estatal, la propiedad intelectual, las compras estatales, la protección del medio ambiente y la legislación laboral. Y ello pretende imponerse como fuente de legitimidad legal, de consenso y coerción, es decir, de dominación.

En este sentido, el texto que da forma al TPP contiene 6.386 páginas distribuidas en 30 capítulos (Green y Goodman, 2015). El mismo, de semejante envergadura e importancia estratégica para la vida de millones de personas y que en palabras de algunos líderes mundiales definirán las reglas de juego mundiales, es secreto para las grandes mayorías. Lo que se conoce del mismo se debe a filtraciones del texto en WikiLeaks y a declaraciones de los líderes y asesores de los distintos países firmantes. Sí tienen acceso al texto y a las discusiones importantes actores empresariales y especialmente las empresas transnacionales de los países firmantes, que influyeron decisiva y directamente en el proceso de elaboración.

De acuerdo a esta información se eliminarían 18.000 tarifas aduaneras de los doce países miembros. En cuanto a la propiedad intelectual, hoy fundamental para el desarrollo tecnológico de los países y la constitución de rentas tecnológicas monopólicas, el TPP establece un "nivel mínimo" de protección para marcas, derechos de autor y patentes que deben aceptar los países firmantes. Sobre derechos de autor se concede a una duración de la vida del autor más 70 años y exige a los países a establecer sanciones penales por violar los derechos de autor y protecciones tales como gestión de derechos digitales. A ello se suma la acción de policía que deberán desarrollar las empresas proveedoras de servicios de internet para garantizar la propiedad intelectual, lo que según distintas organizaciones y sectores críticos va a restringir profundamente la actividad en la red. También prevé un potente estándar de patentabilidad. Y se les concede a las grandes farmacéuticas importantes ventajas y concesiones, no tanto en cuanto a los años de patentes sino sobre todo a la posibilidad de establecer derechos de patentes a una nueva forma de uso de un medicamento cuya patente ha vencido y asegurar que no proliferen la producción de genéricos. En este sentido, el economista Paul Krugman expresó su preocupación de que el TPP ajustaría las leyes de patentes para permitir que empresas como las grandes compañías farmacéuticas obtener significativas ventajas en términos de aumento de sus ganancias a costa de los consumidores, y que las personas de los países en desarrollo verían dificultado el acceso a los medicamentos en el marco del régimen TPP. Este conjunto de reglas para asegurar la apropiación de riqueza social a partir de la propiedad intelectual se vuelve crucial en el capitalismo posfordista ya que como afirma Harvey (2014: 129) Occidente se concentró cada vez más en la extracción de rentas mediante las finanzas, seguros y propiedad inmobiliaria, junto con la consolidación de un régimen de derechos de propiedad intelectual, patentes, productos culturales y monopolios corporativos (como Apple, Monsanto, grandes empresas de energía, las farmacéuticas, etc.).

Un punto fundamental a destacar del TPP en materia de Inversiones, cuestión crucial para el capital transnacional, refiere a los mecanismos de solución de controversias entre inversores y Estado (ISDS por sus siglas en inglés), que otorga a los inversores el derecho de demandar a los gobiernos "extranjeros" por interpretar una la violación de tratados o una afectación de intereses. El ISDS está destinado a proporcionar a los inversores en el extranjero protecciones básicas contra las acciones de sus respectivos gobiernos, tales como "la ausencia de discriminación", la "protección contra la expropiación sin compensación de la propiedad", la "protección contra la denegación de justicia" y el "derecho a la transferencia de capital". Para ello se prevé la concesión de la soberanía nacional en materia jurídica a tribunales internacionales como el CIADI para dirimir estas diferencias, lo cual restringe el accionar soberano del Estado-nacional en materia de política económica a favor de las empresas transnacionales y lo que dichos intereses promulgan como seguridad jurídica.

Entre el retroceso en el regionalismo autónomo y las dificultades para el avance del TPP y el TTIP

Hasta aquí observamos el entrelazamiento entre el plano geopolítico-geoestratégico y el económico, así como la significación del TTIP y el TPP en las luchas hegemónicas y la creación de una nueva estatalidad (en tanto nueva institucionalidad). Con el inicio de la Alianza del Pacífico en 2012 –integrada en un principio por Perú, Chile, Colombia y México— se pone en marcha el retorno del regionalismo abierto en la región, el cual aparece como una expresión local de lo descripto en relación al TPP y al TTIP, con una agenda basada en un plus-TLC. Dicha agenda marca un contraste con los principios del regionalismo autónomo que, desde la creación del ALBA en 2004, el rechazo del ALCA en 2005 y el reimpulso del MERCOSUR en su versión neodesarrollista, tenía la iniciativa en la región. Se puede observar que con el cambio de gobierno en Argentina y en Brasil en 2015 y 2016 se modifica profundamente las correlaciones de fuerzas en detrimento *regionalismo autónomo* –que cuestiona el papel de periferia en el orden mundial e intenta establecer estrategias de desarrollo endógeno para posicionar a la región como bloque de poder en un escenario multipolar[249]— y a favor de reestablecer un *regionalismo abierto* dominante hasta principios de 2000 –que no cuestiona el lugar de periferia y el papel en la división internacional del trabajo, busca estrategias de adaptación al capitalismo mundial, se plantea en términos geopolíticos como parte de "Occidente", y está centrado en el libre mercado y en la integración de las cadenas globales de valor dominadas por el capital transnacional.

Más allá de las iniciativas cristalizadas en el TPP, el TTIP y la AP impulsadas por el Bloque global angloamericano, es evidente que la AP avanzó también en función de las debilidades de los distintos proyectos que confluían en el llamado regionalismo autónomo. En primer lugar, porque ni siquiera a nivel MERCOSUR se llega a constituir un bloque comercial bajo las condiciones establecidas por Arceo y Urturi (2010), ya que la totalidad de sus integrantes no dirigen al bloque por lo menos un tercio de su comercio.

Por otra parte, tampoco hubo un avance significativo en lo que, como tendencia, debería ser un Estado continental, esto es, una entidad político-estratégica con poder suficiente para consolidar una soberanía popular real en América Latina.[250] En este sentido, si repasamos los cinco monopolios que observa Amir (1998) para mensurar la influencia de un determinado bloque de poder, podemos ver que la transición posneoliberal que se abre en América Latina en el siglo XXI no implica un avance contundente en dichos monopolios a nivel regional, aunque si existan desiguales e insuficientes desarrollos en una escala nacional: a nivel tecnológico, financiero, control de recursos naturales, medios de comunicación y armas de destrucción masiva (o desarrollo del complejo industrial-militar) el bloque ALBA-MERCOSUR no logró avanzar demasiado como para consolidar el regionalismo autónomo.

Sin embargo, la geoestrategia y la geopolítica establecidas en el TPP y el TTIP encuentra serios obstáculos para desarrollarse. Ello incluye a la AP y al acuerdo MERCOSUR-UE en tanto ambos proyectos tienen a América Latina como territorio fundamental para su desarrollo. En primer lugar, por lo que se observa de forma creciente como una crisis de Occidente y crisis de hegemonía del bloque global anglosajón con conducción de los Estados Unidos.

Como parte de esa crisis se puede mencionar el triunfo del 'Brexit' en el Reino Unido, luchas el interior de EEUU entre neoconservadores y neoliberales (en su forma ideológica) o entre americanistas y globalistas (en su forma de poder), el resurgimiento de los nacionalismos conservadores, la presión por el proteccionismo por parte de las fracciones de capital menos dinámicas de los países centrales, la re-

249 Para una definición de regionalismo autónomo diferente, más vinculada al rechazo a los modelos extractivistas en general (tanto neoliberales como neodesarrollistas) y como apuesta política anticapitalista, ver Gudynas (2013). Bajo esta perspectiva, en discusión con las ideas "cepalinas", se considera regionalismo abierto tanto a los proyectos neoliberales como a los neodesarrollistas nacionales, en tanto ninguno rompe con los modelos extractivistas que colocan a la región como proveedora mundial de materias primas /recursos no renovables, subordinada a la globalización.

250 Sobre el concepto de soberanía en relación al Estado, al pueblo y a la posibilidad de autodeterminación, ver Dussel (2006).

sistencia de los trabajadores industriales de Estados Unidos y Europa Occidental por la deslocalización de la producción que se traduce en un creciente rechazo al globalismo[251].

En segundo lugar, la creciente situación de multipolaridad relativa; el avance del eje contra-hegemónico Beijín-Moscú, su influencia en Eurasia y el desarrollo de iniciativas como la Ruta de la Seda, la Organización para la Cooperación de Shanghái (encabezada por China y Rusia), el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura o los acuerdos de comercio e inversión en el Asia Pacífico con centralidad en Beijín; la búsqueda de mayores grados de autonomía por parte de fuerzas del eje germano-francés y la construcción de una Europa continental; los posicionamientos del papa Francisco y dichos sectores de la Iglesia en sintonía con postulados del regionalismo autónomo en América Latina.

En tercer lugar, las diferentes resistencias a la agenda TLC-plus por parte de actores empresariales, sindicales y fuerzas políticas y sociales de América Latina. En este sentido y a modo de ejemplo se puede mencionar el reciente rechazo de la entidad que agrupa a la industria farmacéutica de capital nacional de la Argentina (CILFA) a la resolución del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial que estableció, en sintonía con los laboratorios de capital trasnacional y la reglas que inspiran al TPP en materia de patentes y propiedad intelectual, que los estudios realizados por oficinas nacionales de patentes de otros países podían ser considerados a la hora de otorgar o negar un pedido en la Argentina.[252] También se puede señalar los diferentes rechazos por parte de distintos actores empresariales de capital nacional de la Argentina ante la apertura de las importaciones por parte de la nueva gestión de gobierno, política que se profundizaría enormemente de avanzar las agendas TLC-plus.[253]

Conclusión

A modo de una breve conclusión, se puede afirmar que el TPP y el TTIP (y su expresión local la AP) constituyen estrategias centrales para el bloque global angloamericano con conducción de los Estados Unidos en sus luchas hegemónicas a nivel mundial. Allí se entrecruzan la economía política del capital (financiero) transnacional con la geopolítica del polo de poder dominante que da como resultado una geoestrategia (gestión de los "intereses" económicos y geopolíticos, lógica estatal + lógica del capital global). En esta geoestrategia, el objetivo fundamente consiste en 'im-poner' las reglas de juego del siglo XXI, es decir configurar el nuevo Orden Mundial en ciernes a partir de la construcción de una nueva institucionalidad global. Para ello, resulta fundamental avanzar en el dominio de las periferias de Eurasia (Europa occidental extendida hacia el este y el Asia Pacífico penetrando hacia el Índico y el Asia central). Ello a su vez implica el fortalecimiento de la influencia sobre América Latina en detrimento del desarrollo del regionalismo autónomo y en detrimento del desarrollo por parte de un bloque de regional de alianzas geoestratégicas como bloques de poder emergentes, particularmente en el llamado BRICS. Sin embargo, dicha geoestrategia encuentra numerosos obstáculos para su realización, lo cual permite prever una agudización de las contradicciones a nivel global y regional.

Bibliografía

- Amin, Samir (1998): *El capitalismo en la era de la globalización*. Buenos Aires: Paidos.
- Arceo, Enrique y Urturi, María Andrea (2010), "Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial", CEFIDAR, Documento de trabajo N°30, agosto de 2010.

251 Una de las principales fuerzas de oposición al TPP son los sindicatos nucleados en la central estadounidense AFL-CIO. Michael R. Wessel, miembro de la Comisión de Revisión de Economía y Seguridad Estados Unidos-China del Congreso y quien ha trabajado para muchos demócratas y con los sindicatos, lo sintetizó de esta forma: "Bueno, el trabajador estadounidense estaba harto de ceder puestos de trabajo por los objetivos de política exterior". John Lyons, *Wall Street* Journal, 22 de agosto de 2016.

252 Desde CILFA aseguraron que la norma *"vulnera principios contemplados en seis leyes, y además va a permitir 'importar' patentes extranjeras subordinando la soberanía sanitaria y científica nacional en favor de intereses económicos de otros países"*. Florencia Donovan, *La Nación*, 23 de septiembre de 2016.

253 Además de los diferentes sectores pymes, la propia UIA señaló su preocupación en la publicación de un informe el 9 de agosto de 2016 en el cual advierten una fuerte preocupación por un descenso de la actividad del 4% y un aumento de las importaciones del 9% respecto al mismo período de 2015. *El Cronista*, 10 de agosto de 2016.

- Arrighi, Giovanni (2001): *Caos y Orden en el Sistema-Mundo Moderno*. Madrid: Akal.
- Brzezinski, Z. (1998): *El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*. Buenos Aires: Paidós.
- Brzezinski, Zbigniew (2014): *Strategic Vision. America and the crisis of global power.* Basic Books. En línea:
- http://www.otvoroci.com/uploads/3/8/0/5/38053843/strategic_vision__america_and_the_crisis_of_global_power.pdf
- Clinton, Hillary (2011) "America's Pacific Century", en Foreign Policy, octubre 2011. En línea en http://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/ (consultado el 10/11/2014).
- Drucker, Peter (1997): "La economía global y el Estado-nación", en: Archivos del presente, Buenos Aires, III, N°10, octubre-diciembre 1997, pp. 41-54.
- Dussel, Enrique (2006). *20 Tesis de política*. CREFAL, S.XXI, México.
- Fernández Tabío, Luis René (2014): La Alianza Transpacífico en la estrategia de Estados Unidos para América Latina y el Caribe. En Anuario de Integración Regional de América Latina y el Caribe N° 10, CRIES.
- Green, Michael y Goodman, Matthew (2015) After TPP: the Geopolitics of Asia and the Pacific, The Washington Quarterly, 38:4, 19-34.
- Gudynas, Eduardo (2013), "Transiciones hacia un regionalismo autónomo", en Miriam Lang, Claudia López y Alejandra Santillana, Capitalismo/Colonialismo del siglo XXI, Quito: Fundación Rosa Luxemburgo y Universidad Politécnica Salesiana.
- Hall, Rodney y Biersteker, Thomas (2002): The emergence of private authority in global governance. Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.
- Harvey, David (2004): El Nuevo Imperialismo, Madrid, Akal.
- Harvey, David (2014): Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo global. Quito: Editorial IAEN.
- Lipietz, Alain (1994): El posfordismo y sus espacios. Buenos Aires, PIETTE-CONICET, Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.
- Merino, Gabriel (2011): Globalismo financiero, territorialidad, progresismo y proyectos en pugna, en Revista Geograficando, N°7, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP, pág. 107-134.
- Merino, Gabriel (2014) "Lucha entre polos de poder por la configuración del orden mundial. El escenario actual." en Revista de Estudios Estratégicos, No.01. Primer semestre de 2014, CIPI, La Habana, pp. 08-29.
- Merino, Gabriel (2016) "Tensiones mundiales, multipolaridad relativa y bloques de poder en una nueva fase de la crisis del orden mundial. Perspectivas de América Latina" aceptado para publicación en Geopolítica(s): revista de estudios sobre espacio y poder, vol. 2, núm. 7, Universidad Complutense de Madrid.
- Merino, Gabriel y Narodowski, Patricio (2015) "La agudización de las tensiones globales. Análisis de la crisis del orden unipolar y los conflictos geoestratégicos desde una perspectiva centro-periferia" en Estudios Socioterritoriales, N° 18 (julio-diciembre 2015), Centro de Investigaciones Geograficas, UNCPBA.
- Naughton, Barry (2015) "What will the TPP mean for China?", en *Foreign Policy*, octubre-2015. En línea: http://foreignpolicy.com/2015/10/07/china-tpp-trans-pacific-partnership-obama-us-trade-xi/
- /*O'Donnell, Guillermo (1978), "Apuntes para una teoría del Estado" en Revista Mexicana de Sociología, Vol. 40, No. 4, Estado y Clases Sociales en América Latina (2) (Oct. - Dic.), pp. 1157-1199.

LA FALACIA DEL LIBRE COMERCIO. UN ANÁLISIS CRÍTICO DE LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL A PROPÓSITO DEL ACUERDO TRANSPACÍFICO

Pablo G. PEREIRA (UNM-UBA)
Tomás LOPEZ MÀTEO (Estudiante UNM)

CEPI
II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016
"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: El trabajo estará enfocado en demostrar desde un análisis crítico los problemas en Argentina de las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional, las cuales sirven de base para las recetas neoliberales en material de política económica. Esto a propósito de las actuales propuestas de liberalización del comercio exterior y de la posibilidad de suscribir a acuerdos de libre comercio, como el denominado Acuerdo Transpacífico.

Introducción

Los fundamentos de la doctrina del libre comercio, que con motivo del cambio de color político en Argentina volvieron a ocupar un lugar destacado en la agenda pública, se remontan hasta los padres fundadores de la economía política. Desde la famosa mano invisible del mercado de Adam Smith y las ventajas comparativas de David Ricardo, pasando por el equilibrio walrasiano hasta llegar al equilibrio general neoclásico, la teoría económica dominante ha sostenido por más de doscientos años que las economías prosperan por medio de la eliminación de toda restricción al comercio de mercancías. No obstante, podemos encontrar en la literatura económica numerosas visiones críticas con respecto al libre comercio, en las cuales se cuestionan tanto los supuestos de las teorías ortodoxas como su compatibilidad con la realidad efectiva.

Desde el punto de vista del análisis histórico, se observa que muchas veces los procesos de desarrollo no se han correspondido con procesos de liberalización del comercio. De hecho, la mayoría de los países que han alcanzado elevados niveles de desarrollo económico a través de procesos de industrialización, han debido proteger a los sectores estratégicos de su economía hasta que éstos tuvieron la madurez suficiente como para competir en el mercado mundial[254]. Por el contrario, en los países de la periferia, la aplicación de la doctrina del libre comercio ha terminado funcionando como una traba constante para el desarrollo.

Sin embargo, con los cambios en el capitalismo mundial, en especial en el último cuarto del siglo pasado, esto se ha complejizado. La liberalización de los flujos financieros y de capital y el ascenso del rol de las Empresas Transnacionales (ETs) y de las Cadenas Globales de Valor (CGV) asociadas a éstas, han traído nuevos desafíos para el estudio de los patrones del comercio mundial.
En este trabajo, ponemos en cuestión la tesis sostenida por la teoría económica dominante que sostiene que los países obtienen mayores beneficios con el comercio exterior eliminando todas las restricciones para la libre circulación de las mercancías. De hecho, avanzaremos en la hipótesis de que no sólo el postulado de los beneficios del libre comercio bajo cualquier circunstancia es cuestionable, sino que cada vez es menos factible sostener la posibilidad de que se verifique la práctica del libre comercio a nivel mundial. Como prueba de ello tomaremos en estudio el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), firmado por doce países de la Cuenca del Pacífico el 4 de febrero del 2016, un acuerdo que se presenta como de libre comercio, sin embargo, como veremos, tal está lejos de parecerse a los tradicionales acuerdos comerciales de liberalización aduanera.

Además de la presente introducción, el trabajo está organizado de la siguiente manera. En la segunda sección presentamos un breve repaso de las principales corrientes teóricas del comercio internacional, en donde tenemos tanto a las corrientes tradicionales o dominantes como aquellas que son alternativas. Luego, en la tercera, nos detenemos en el Acuerdo de Asociación Transpacífico en sí y analizamos las implicancias que tendrá el mismo para el comercio mundial. Finalmente, y a modo de conclusión, realizamos unos comentarios finales en la cuarta y última sección.

Teorías del Comercio Internacional

La teoría dominante del comercio internacional, la cual aboga por los beneficios de la liberalización del comercio, es el fruto de la evolución de las ideas del pensamiento económico. Esta sección del trabajo

254 Chang (2003), http://www.rebelion.org/docs/6790.pdf

tiene por objeto efectuar una revisión sintética de las principales teorías del comercio internacional, exponiendo los rasgos generales de las teorías de acuerdo a sus principales autores.
Clasificaremos las distintas teorías agrupándolas en dos categorías. En primer lugar, las teorías tradicionales del comercio, que incluyen los modelos que explican las causas del comercio en función de las diferencias entre países: diferencias de tecnología y de dotaciones factoriales, fuentes de ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta. Por otro lado, denominaremos teorías heterodoxas del comercio internacional a las que, en un marco de competencia imperfecta, señalan los perjuicios que las naciones menos desarrolladas pueden sufrir a partir del comercio internacional y la apertura económica.

Teorías tradicionales

La economía política clásica y las ventajas absolutas y relativas

Dentro de la economía política clásica, Adam Smith desarrolla en *La Riqueza de las Naciones* (1776) la idea según la cual el intercambio internacional puede mejorar la situación de todos los países involucrados en él. La explicación de Smith sobre el comercio internacional gira en torno al concepto de ventajas absolutas, que hace referencia a diferencias de costos entre países en la producción de un mismo bien. Aplicando su teoría sobre la división del trabajo dentro de un país a la especialización y el intercambio entre distintas naciones, Smith aseveró que los países debían especializarse y exportar aquellos bienes en los cuales tuviese una ventaja absoluta, e importar los bienes en los que el socio comercial tuviese una ventaja absoluta. De esta manera, cada país debía exportar aquellos bienes que producía más eficientemente, medido en términos del trabajo absoluto requerido por unidad en comparación con el del posible socio comercial.

De acuerdo a Smith, un país tendría ventajas absolutas sobre otro en la producción de un mismo bien si pudiera fabricarlo con menores costos. Como el enfoque no contemplaba la posibilidad de que un país contara con ventajas absolutas en todos los bienes, Smith sostenía que todos los países encontrarían conveniente especializarse en la producción del bien o conjunto de bienes en que fueran más eficientes. Así, el libre comercio llevaría a que cada nación desplace sus recursos hacia la producción del bien en el cual tiene ventaja absoluta, es decir, reorganizar sus factores productivos para así producir únicamente los bienes a que se tienen un menor costo que en el extranjero, quedando así determinada una división internacional del trabajo.

La teoría de Adam Smith intentaba demostrar los beneficios del libre comercio al probar que éste fomentaba la eficiencia global en la producción, ya que permitiría a cada país explotar su ventaja absoluta al elaborar uno o varios productos. Su tesis proponía que en el intercambio bilateral ambos países ganaban con el comercio, al repartirse los beneficios de una mayor producción global. Aunque las ideas de Smith fueron cruciales para modificar la visión de las ganancias potenciales del comercio internacional, fue David Ricardo quien amplió esos conceptos y postuló que las ganancias potenciales del comercio eran mucho mayores de las que Smith había contemplado.

La principal contribución de Ricardo en el campo del comercio internacional fue la de haber postulado que todos los países ganan con el comercio, con independencia de que tengan ventaja absoluta alguna. La clave de la teoría de Ricardo consistía en el concepto de ventajas comparativas o relativas, en lugar de las ventajas absolutas, las cuales explicaban las causas del comercio entre países y la estructura del mismo. Para Ricardo, estas ventajas comparativas no surgían de la mera comparación de los costos de producción de un bien determinado entre un país y otro, sino de las diferencias entre los costos relativos de distintos bienes al interior de un país y los de los mismos bienes en otro país (costos de oportunidad).

En su libro *Principios de Economía Política y Tributación* (1817), Ricardo demuestra el principio de la ventaja comparativa: un país exportará aquellos bienes y servicios que puede producir a un coste de oportunidad reducido e importará aquellos bienes y servicios que, de otro modo, produciría a un coste de oportunidad alto. Aunque un país fuese más productivo en términos absolutos en la producción de todos los bienes y otro país fuese menos productivo en términos absolutos, ambos pueden ganar comerciando entre sí, siempre que sus ventajas relativas produciendo los diferentes bienes diferentes no sean iguales. Todos pueden beneficiarse del comercio exportando aquellos productos en los que tengan la ventaja relativa mayor (o menor desventaja relativa) e importando aquellos para los cuales posean la ventaja relativa menor (o mayor desventaja relativa). Por lo tanto, el enfoque de Ricardo consiste en una doble comparación entre países y entre productos.

En el modelo ricardiano, estas diferencias de costos relativos que posibilitan la existencia de intercambio se explican fundamentalmente porque las condiciones de producción de una misma mercancía difieren en distintos países. Si bien Ricardo no lo explicita, esas diferencias en las condiciones de producción parecen tener que ver con distintas capacidades tecnológicas de los países (conocimientos y habilidades). Así, cada país se especializa en la exportación de bienes para los que tiene mayores ventajas comparadas o, si existen diferencias de costos absolutos en favor de uno de los países, en aquellos en los que sus desventajas son menores. Esta especialización, según Ricardo, conduce al beneficio de todos los países involucrados en el comercio internacional, ya que de esta manera, todos ellos estarían en condiciones de consumir mayor cantidad de bienes sin la necesidad de emplear mayores recursos productivos, sino con una más eficiente utilización de los mismos.

El modelo neoclásico del comercio internacional

La teoría sobre las determinaciones de los patrones comerciales de las naciones que actualmente domina el pensamiento económico surgió en Suecia, a comienzos del siglo XX, de la mano de Eli Heckscher y su discípulo Bertil Ohlin. Al igual que el modelo ricardiano, el de Heckscher-Ohlin explica la composición del comercio internacional a partir de las ventajas comparativas. Sin embargo, en este enfoque esas ventajas ya no tienen origen exclusivamente en cuestiones tecnológicas, tal como dejaba entrever el modelo de Ricardo, sino que también se hace relevante la dotación de factores productivos de los países. En otras palabras, en el modelo Heckscher-Ohlin (H-O) las ventajas comparativas aparecen como resultado de la relación entre recursos y tecnología, es decir, entre la abundancia o escasez relativa de los factores productivos y la intensidad en el uso de los mismos en la producción de un bien. Es por esta manera de determinar la ventaja comparativa de una nación que el modelo H-O se lo conoce también como la teoría de la dotación de factores.

La teoría de la dotación de factores afirma que la base inmediata del comercio es la diferencia entre los precios de producto relativos previos al comercio -o precios de autarquía- de los países que comercian. Estos precios dependen de las fronteras de posibilidades de producción y de los gustos y preferencias de los países que practican el comercio. Como las fronteras de posibilidades de producción, a su vez, dependen de la tecnología y de la dotación de recursos, los determinantes finales de la ventaja comparativa son la tecnología, la dotación de recursos y los gustos y preferencias. Ahora bien, como la teoría de la dotación de factores asume como supuestos que la tecnología y los gustos y preferencias son similares entre todos los países, las diferencias relativas en cuanto a la dotación de factores se convierten en el único determinante a la ventaja comparativa.

La tesis central del modelo H-O es que los países tienden a especializarse y a exportar bienes que hacen uso intensivo de los factores en que tienen oferta relativamente abundante, mientras que tenderán a importar productos que utilizan intensivamente sus factores relativamente escasos, para de esta manera lograr el uso más eficiente de sus recursos productivos y obtener mayores ganancias del comercio. El modelo H-O determina además que el establecimiento de relaciones comerciales entre dos países con distintos precios relativos lleva a la convergencia del precio relativo de los productos. Los países, al

abrirse al comercio, modifican los precios relativos de los bienes en cada uno de ellos, esto provoca un estímulo a incrementar la producción de los bienes cuyo precios relativos aumentaron, lo cual lleva a los países a la adopción de especializaciones complementarias, cada uno especializándose en la producción del bien que hace uso intensivo del factor relativamente abundante. Todo esto redunda en una mayor producción mundial de bienes y un mayor consumo global, y por ende en un bienestar general más grande.

Así como en una primera revisión del modelo H-O se plantea la igualación del precio relativo de los bienes, también se deriva de él una concusión aún más asombrosa: la igualación en la retribución de los factores productivos. El teorema Stolper-Samuelson indica que economías que comercien en un contexto de libre comercio mostrarán los mismos precios de los factores de producción no sólo en términos relativos sino también absolutos. De esta manera, el teorema implica que los trabajadores acabarán ganando el mismo salario en todos los países. Lo mismo sucederá con los demás factores productivos. El comercio lo hace posible, si se cumplen los supuestos del modelo, ya que los factores que no pueden desplazarse entre países acaban haciéndolo implícitamente bajo la forma de intercambios de mercancías.

Lo que tienen en común las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S), es que las tres llegan a la conclusión de que el comercio no es un juego de suma cero en el que un país gana sólo lo que otro país pierde. En cambio, el mundo en su totalidad se beneficia con el comercio, y cada país está en mejor posición con comercio que sin él. Sus argumentos concluyen que el libre comercio no solamente permite optimizar la utilización de los recursos, sino que, al mismo tiempo, optimiza el horizonte de posibilidades productivas.

Teorías heterodoxas del comercio mundial

A continuación, clasificamos a los enfoques heterodoxos en tres categorías: Nueva Teoría del Comercio Internacional, Estructuralismo y Neomarxismo. A pesar de que cada una incluye a una variedad importante de autores, éstas poseen un núcleo teórico común, por lo que pueden ser agrupados de esta forma para su revisión sintética.

Nueva Teoría del Comercio Internacional

Frente a las debilidades empíricas de la teoría tradicional, en las décadas de 1970 y 1980, surgieron varios análisis económicos que modificaban uno o más supuestos relacionados con la competencia perfecta, la movilidad de factores y los rendimientos a escala. Estos enfoquen, aglutinados bajo la denominación de Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI), suponen que la debilidad crucial de la teoría ortodoxa del comercio consiste en que la competencia real es "imperfecta". Se sitúan, por tanto, dentro de la problemática de la competencia imperfecta, y buscan llenar la brecha entre la teoría ortodoxa y la evidencia empírica incorporando elementos de peso dentro del funcionamiento económico como el oligopolio, los rendimientos crecientes a escala y demás "fallas de mercado" no incluidas en el análisis tradicional del modelo H-O-S, pero sin escapar de sus premisas neoclásicas fundamentales.

La Nueva Teoría del Comercio comparte la visión estándar de que la apertura del comercio es por lo general buena, pero admite que no siempre lo es. Por consiguiente, el enfoque se traslada a identificar las condiciones particulares en las que el comercio puede producir ganancias reales y actuar como motor del crecimiento. El objetivo de la NTCI es explicar por qué, en contraste con la teoría tradicional, la mayor parte del comercio se presentó entre países con similares dotaciones de recursos; por qué tenía una carácter intraindustrial; por qué se efectuó ante todo en bienes intermedios y no en bienes finales, en presencia de condiciones monopólicas de mercado; y por qué se llevó a cabo sin una reasignación de recursos ni unos efectos de distribución del ingreso significativos.

El Estructuralismo Latinoamericano

Esta corriente del pensamiento económico surgió en América Latina a mediados del siglo pasado, cuestionando la teoría neoclásica predominante en su interpretación del comercio y del desarrollo económico. El comienzo de la teoría estructuralista puede situarse con el desarrollo de la teoría sobre el deterioro de los términos de intercambio, conocida como la Tesis Prebisch-Singer, que pone la base del modelo centro-periferia.

La Tesis Prebisch-Singer sostiene que existe la tendencia secular a la caída de los términos del intercambio para los países productores y exportadores de productos primarios, es decir una evolución desfavorable de la relación entre los precios de venta (exportaciones primarias) y compra (importaciones de bienes industriales). Es ésta la primera crítica importante a las teorías neoclásicas del comercio internacional, y a la teoría de las ventajas comparativas como elemento generador de igualdad económica.

Esta teoría se contrapuso a la teoría neoclásica del comercio internacional, evidenciando la falacia de aplicar a los países en desarrollo la tesis de que el fruto del progreso técnico del mundo industrializado tiende a repartirse parejamente a toda la colectividad. Prebisch, señalaba que el centro era donde penetraban las técnicas capitalistas de producción y la periferia aquella cuya producción permanecía rezagada tecnológicamente, lo cual se proyectaba en el deterioro de los términos de intercambio.

Todo esto indicaba que contrario a la teoría clásica del comercio internacional, se estaba generando una mayor diferenciación entre los ingresos reales medios entre los países del centro y los de la periferia, y por lo tanto, una concentración en el centro de los beneficios que generaba el progreso técnico. Las economías de la periferia tenían estructuras productivas especializadas y heterogéneas, mientras que las del centro eran diversificadas y homogéneas. Esto consolidaba a los países de la periferia como productores y exportadores de materias primas y a los del centro como productores y exportadores de bienes industriales. En consecuencia, la dicotomía centro–periferia sería un rasgo estructural del sistema de comercio mundial, una de cuyas consecuencias es haber especializado a los países del centro en la producción de bienes industriales, mientras que la periferia lo había hecho en recursos naturales.

A partir de lo anterior, la conclusión inevitable a que llega el estructuralismo latinoamericano consistía en que era necesario promover un nuevo modelo de desarrollo para hacer posible la acumulación de capital y el desarrollo. Si el modelo primario-exportador no se traducía en beneficios para los países de la región, había que apostar entonces a una política específica que les permitiera superar el subdesarrollo, y dicha política apuntaba a la industrialización: solamente produciendo y exportando manufacturas podrían los países latinoamericanos alcanzar el tan ansiado desarrollo.

El Neomarxismo

Más allá de los argumentos presentados por los autores estructuralistas, durante finales de los años sesenta y principios de los setenta se produjo una nueva serie de escritos críticos del libre comercio y del supuesto beneficio mutuo que se derivaba de este, pero de origen marxista. Todos ellos atacaban algunos de los supuestos subyacentes al análisis del comercio exterior tomados por los autores de las escuelas clásica y neoclásica y se basaban en teorías objetivas del valor y los precios. Actualmente, si bien con menor influencia en las discusiones de política económica, dicha tradición es continuada por autores tales como Amin, Carchedi y Shaikh.

El economista paquistaní Anwar Shaikh, realiza una crítica al libre comercio sosteniendo que los países que no son suficientemente competitivos en el mercado global terminan cubriendo su persistente déficit comercial con endeudamiento externo, quedando en posición de un deudores internacionales. A la inversa, los países muy competitivos poseen un superávit comercial y son acreedores internacionales. Por este motivo, sostiene que se necesitan políticas económicas especialmente diseñadas para desarrollar la industria de un país a un nivel donde sea globalmente competitiva.

Para Shaikh la globalización ha funcionado como se esperaría desde el punto de vista de su teoría de las "ventajas competitivas". Es decir, favorece a los desarrollados frente a los que están en desarrollo y a los ricos frente a los pobres. En una situación de libre comercio, los productores que tienen costos altos pierden con los que tienen costos bajos, y los países que tienen costos altos tienden a sufrir déficits comerciales que son cubiertos mediante entradas de capital correspondientes (subsidios y préstamos). Estos desequilibrios comerciales persistentes cubiertos por entradas de capital extranjero son el complemento "normal" del comercio internacional entre socios comerciales competitivos. De esta manera, el libre comercio no llevaría entonces a que todas las naciones sean igualmente competitivas, como se argumenta en la teoría estándar del comercio. Por el contrario, expone a los débiles a la competencia de los fuertes, beneficiando principalmente a las empresas de los países desarrollados, puesto que son las más avanzadas tecnológicamente.

Finalmente, Shaikh concluye que para que un país alcance un mayor grado de desarrollo, no sólo es necesario rechazar las teorías que postulan el libre comercio, sino que también es necesario poseer un comercio selectivo y aplicar políticas de industrialización.

En conclusión, podemos observar que existen diferentes enfoques teóricos que cuestionan los beneficios del comercio internacional y especialmente al libre comercio. A diferencia de la teoría ortodoxa, la cual actúa como fundamento teórico de los diferentes tratados de libre comercio, vemos cómo los enfoques heterodoxos advierten sobre las posibles nocivas consecuencias para los países con economías pequeñas y periféricas frente a acuerdos internacionales que liberalizan aún más el comercio.

El TPP y su importancia para el futuro del comercio mundial

El Acuerdo en cuestión

El Acuerdo de Asociación Transpacífico o Trans-Pacific Partnership (TPP), como es su denominación en inglés, es el primer mega-acuerdo regional en firmarse de otros tantos que se están negociando a nivel mundial. Esto se concretó el 6 de febrero del 2016, con la firma de doce países miembros: Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Los parlamentos de los países aún tienen un plazo de dos años para ratificarlo y que el mismo entre en vigencia[255]. Como se trata de un acuerdo abierto, el acceso de los países que, en adelante, quieran incorporarse al mismo no está impedido. Sin embargo, estos países no podrían modificar las condiciones del tratado.

El TPP es considerado un mega-tratado comercial ya que contiene al 36% del PBI mundial, al 12% de la población del planeta y al 25% del valor de las importaciones y exportaciones mundiales, convirtiéndose de esta forma en el acuerdo de libre comercio más grande de la historia. Sin embargo, las reglas que se suscriben en esta nueva generación de acuerdos comerciales lejos están de aquellas contempladas por los padres fundadores de las teorías tradicionales del comercio internacional, incluso de las teorías más modernas como la de los modelos neoclásicos. Por el contrario, el sentido es el inverso: van hacia la regulación de las relaciones comerciales internacionales[256]. De esta forma, nuevamente, como otras tantas veces en la historia de las relaciones internacionales, queda en tela juicio el postulado de los beneficios del libre comercio, al suscribirse un acuerdo de tal magnitud con tantos temas comerciales y no estrictamente comerciales por regular o administrar.

Sólo cinco de los treinta capítulos del TPP están relacionados con aranceles aduaneros; por lo que queda, nos encontraremos con normativa referida a inversiones, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, normas de competencia, empresas estatales, propiedad intelectual, medio ambiente,

255 Se requiere que hayan pasado dos años y al menos seis países signatarios originales -que reúnan el 85% del PBI de tal grupo- ratifiquen el TPP para que este entre en vigor.

256 Como lo ha señalado el premio nobel de economía Joseph Stiglitz (2015) http://economia.elpais.com/economia/2015/10/08/actualidad/1444300715_105760.html

derechos laborales, coherencia regulatoria, desarrollo, transparencia y anticorrupción y mecanismos de solución de controversias. Es decir, la cantidad de temas que buscan ser regulados/administrados pone al descubierto, el carácter estratégico de la administración del comercio. Un acuerdo de tal magnitud sólo ha podido ser negociado en secreto de espaldas a la ciudadanía por lo que hasta hace poco sólo se conocía uno de sus capítulos (propiedad intelectual) difundido por Wikileaks. Estas negociaciones hasta el día de hoy han generado resistencias en diversos sectores en todos los países involucrados que dan cuenta de lo controvertido del acuerdo y del impacto que evidentemente puede llegar a tener.

El contexto geopolítico

El surgimiento de esta nueva generación de mega-acuerdos comerciales tiene que ver, primero, con el estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales llevadas a cabo por los países en la OMC desde la Ronda de Doha en el 2001, año en el que se incorpora China. Segundo, el TPP es impulsado fundamentalmente por los Estados Unidos[257] no sólo con el objetivo de expandir comercialmente sus mercados hacia la región Asia-Pacífico, sino también como una apuesta para frenar la expansión de China en la región[258], quien de hecho no forma parte del acuerdo. Asimismo, la crisis financiera internacional, de la cual el mundo aún no se ha recuperado, ha acelerado la importancia por la colocación de los excedentes comerciales por parte de las potencias, por lo que la ampliación de los mercados se ha vuelto determinante.

Finalmente, los patrones de producción y comercio están crecientemente dominados por las Empresas Transnacionales (ETs) que extienden sus redes productivas, comerciales y de proveedores especializados utilizando una lógica conocida como Cadenas Globales de Valor (CGV). Estas, son la forma en la cual hoy en día las ETs expanden sus redes de acumulación en varios países, operando en los mercados de materias primas e insumos, pasando por la cadena de transporte e intermediación financiera, hasta los procesos de producción y comercialización finales, conformando así una verdadera red a lo largo de toda la cadena productiva. Este nivel de integración a nivel mundial, pone a los países en una disyuntiva entre incorporarse en la especialización en alguno de estos eslabones, articulando y negociando con las ET, o marginarse de los grandes flujos de generación de valor globales.

Temario del TPP

En los treinta capítulos que componen el TPP se encuentra una variedad de temas que revelan que éste no es un mero acuerdo de libre comercio que va en busca de la eliminación o disminución de barreras arancelarias y para-arancelarias al comercio, sino que por el contrario, incorpora una cantidad de temas que exceden largamente a lo que los teóricos del libre comercio podrían llegar a considerar.

El hecho de que las negociaciones se hayan realizado en secreto, de espaldas a la ciudadanía, ya generaba profundas controversias que fueron creciendo a medida que se iban filtrando algunos de los temas (p.e. propiedad intelectual) que se estaban negociando. Esta polémica se extendió incluso después de la publicación definitiva del acuerdo completo, momento en cual se pudo confirmar hasta qué punto el TPP traspasa las fronteras nacionales de los países para inmiscuirse en toda una variedad de temas.

Las inversiones son otro de los ítems que se liberalizan. En ese sentido se busca regular la no-discriminación hacia los inversionistas extranjeros, otorgar a sus inversiones un nivel mínimo de trato de conformidad con el derecho internacional consuetudinario; no imponer requisitos de desempeño tales como un porcentaje de contenido nacional como condición para permitir sus inversiones; no imponer

257 Además impulsa otros dos mega-acuerdos: el Tratado de Asociación Trasatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) y el Tratado de Comercio de los Servicios (TISA).

258 Señalado por el mismo presidente Barack Obama el 2 de agosto del 2016 en una conferencia en la Casa Blanca: "Si Estados Unidos no crea reglas de alta calidad, serán las reglas chinas las que regirán en la región del mundo que registra más crecimiento".
http://www.swissinfo.ch/spa/obama-defiende-el-acuerdo-tpp-como-un-arma-contra-china/42347674

requisitos de nacionalidad para los altos ejecutivos de las empresas o los miembros de sus consejos de administración; permitir la libre transferencia de fondos relacionados con la inversión, sujeta a ciertas excepciones; y garantizar las condiciones en que se puede llevar a cabo una expropiación y el pago de la indemnización correspondiente; entre otras. Sin embargo, uno de los puntos que genera mayor controversia es el que está destinado a garantizar la protección de las inversiones extranjeras por medio de un tribunal de solución de controversias Estado-inversionista, en el cual se reconocerá la posibilidad de que los inversionistas extranjeros demanden a los gobiernos nacionales frente a árbitros privados, cuyas resoluciones serán vinculantes[259]. Este punto restringe el accionar de los gobiernos en materia de política pública ya que podrán ser demandados por las ETs en caso de que éstas consideren que dicha política afecte sus tasas de rentabilidad[260].

El capítulo sobre la propiedad intelectual, es otro de los que van en el sentido de la administración del comercio. Por un lado, la cuestión referida a las patentes de medicamentos es uno de los temas de los que más se ha hablado, ya que en algunos casos se extiende el plazo de exclusividad para la comercialización de productos farmacéuticos, lo que puede implicar un problema muy serio al traducirse en medicamentos más caros y en el retardo de la posibilidad de abastecimiento del mercado por la producción local de genéricos. Al mismo tiempo, dentro de lo que es la temática de propiedad intelectual, también tenemos lo que son los derechos en Internet, como los derechos de copyright. En una materia similar, Estados Unidos prohíbe de forma más acuciosa la violación a derechos de propiedad intelectual, o más conocidos como copyrights. Es por esta legislación que aplicaciones como iTunes, Spotify o Netflix tienen éxito en Estados Unidos, dado que la piratería y descarga ilegal es un delito severamente condenado y sancionado. La idea que plantea el TPP es que los países miembros del acuerdo adopten medidas similares.

De la misma forma, se abarcan otras temáticas como la regulación en materia de políticas ambientales y en políticas de empleo. Estas exigencias dan cuenta que el foco no está puesto solamente en materia de comercio sino también en las condiciones de producción. Es decir, lo que se propone es que para que el comercio sea equilibrado, los costos de los países que comercian deben ser similares. Si un país posee una frágil política de protección laboral y por lo tanto bajos salarios, y por otro lado, no controla la emisión de combustibles fósiles, tendrá costos en esa materia menores que aquel país con fuerte protección laboral y una política ambiental activa. En este punto los países más atrasados deberán acercarse a dichas prácticas, cuestión que sin duda beneficiará comercialmente a los países más desarrollados.

Otros de los puntos en los que las regulaciones exceden el campo de los aranceles y demás cuestiones para-arancelarias, aparecen en el capítulo de las Compras Públicas y de las Empresas del Estado. El acuerdo establece que la contratación pública debe brindar la posibilidad de acceso a inversores externos de la misma forma que con los nacionales. En cuanto a las Empresas Públicas, éstas no deben ser beneficiarias de una política pública de modo que le otorguen una posición ventajosa en el mercado de uno de los países miembros.

Además, el TPP regula en materia de reglas de origen, administración aduanera y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, un mecanismo de salvaguardia de transición, comercio de servicios, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, transparencia y anticorrupción y solución de controversias.

Como vemos, el acuerdo supera los avances que se han hecho hasta ahora en materia de comercio en el ámbito multilateral (fundamentalmente bajo el marco GATT-OMC) y se aleja cada vez más de la

259 Este tipo de mecanismos de arbitraje internacional podría pensarse que está fundado en que en algunos países las leyes no se cumplen normalmente y sus tribunales no son creíbles. Sin embargo, este mismo sistema es el que se está impulsado para el TIPP, entre Estados Unidos y Europa, lo cual torna poco válido este argumento.

260 Un caso testigo de esto lo tenemos con una importante tabacalera con sede en Estados Unidos que ha utilizado estos mecanismos de adjudicación para inversores extranjeros, que fueron creados mediante acuerdos similares al TPP (con Uruguay), para luchar en contra de regulaciones destinadas a frenar el tabaquismo, un flagelo que afecta a la salud pública.

concepción tradicional de la teoría económica del comercio internacional. El comercio internacional va cada vez más hacia un comercio regulado.

Los ganadores y los perdedores del Acuerdo

Los sectores que se han manifestado en contra del TPP a lo largo de toda la negociación han sido de los más variados. En Estados Unidos han expresado su oposición al acuerdo fundamentalmente los sindicatos pero también grupos defensores del medio ambiente y varios de los llamados "grupos liberales". Canadá ha mostrado resistencias en abrir el comercio de sus sectores de lácteos y aves. Lo mismo ha sucedido con Malasia en cuanto a las reformas de las empresas estatales y la apertura de los contratos públicos para empresas extranjeras. Japón en su momento tuvo una disputa con Estados Unidos por la desprotección de su sector agrícola en varios productos. México objetó que con las normas de origen su producción automotriz iba a verse perjudicada.

Estas son algunas de las controversias que han surgido durante el proceso de negociación. En todos los países existirán ganadores y perdedores en función de cuáles son los sectores que pueden expandirse hacia nuevos mercados y cuáles deben enfrentar la competencia de productos del extranjero. En cuanto a los ganadores podemos pensar que en Estados Unidos será el sector productor de bienes industriales, las grandes empresas farmacéuticas[261] y las plataformas y redes sociales, de la misma forma se beneficiarán las automotrices japonesas y los productores de *commodities* australianos y neozelandeses. En algunos casos, los beneficios son dudosos, por ejemplo, Chile ya tenía acuerdos comerciales con todos los países miembros del TPP por lo que desde este punto de vista no queda claro de qué forma mejoraría su posición relativa post acuerdo.
Básicamente los países de mayor desarrollo han conseguido que prevalezcan sus intereses en los temas de propiedad intelectual, protección a los inversores, mecanismos de solución de controversias, política ambiental y laboral, entre otras; por otro lado, los países periféricos y emergentes del TPP han recibido concesiones en materia de acceso en cierta medida a los mercados agrícolas, aunque no de forma absoluta.

En última instancia, este acuerdo es el proyecto de las grandes corporaciones mundiales que al obtener mayor apertura de los mercados de los países miembros, lograrán ampliar la escala de la acumulación en un mundo donde las perspectivas de crecimiento no son alentadoras, por lo que la colocación de los excedentes comerciales en nuevos horizontes y el abastecimiento de materias primas e insumos a bajos precios es de suma importancia. Desde ya, esta expansión de las órbitas de operación de las ETs es a costa de aquellos sectores productivos que van a perder el nivel de protección que otrora supieron tener, sectores en estas condiciones se verán obligados a reconvertirse, es decir, a adecuarse a las lógicas de las Cadenas Globales de Valor, controladas por las ETs.

Conclusiones

Hemos puesto en debate los fundamentos del libre comercio, sencillamente, porque ya no se practican. Las teorías dominantes del comercio internacional que abogan por los beneficios de la liberalización de las barreras arancelarias y para-arancelarias no tienen en cuenta los patrones por los que se rigen las inversiones, la producción y el comercio mundial, que como pudimos explicitar, están dominados por las Empresas Transnacionales en una lógica de Cadenas Globales de Valor, y no por el principio de las ventajas comparativas.

Se han desarrollado enfoques teóricos alternativos a la teoría económica dominante, que denuncian el carácter imperfecto de la competencia capitalista en los mercados mundiales, tal como lo hacen las Nuevas Teorías del Comercio Internacional, pero que no terminan de romper con las ataduras del razonamiento neoclásico. A su vez, fuera del pensamiento ortodoxo, otra de las corrientes, el Estructu-

261 Aunque han conseguido ocho en lugar de doce años de monopolio sobre productos médicos.

ralismo Latinoamericano, pone al descubierto cómo a partir del comercio los países de la periferia (p.e. naciones latinoamericanas) se ven perjudicados con respecto a los países centrales por la caída de los términos de intercambio. Por último, se analizó brevemente el pensamiento neomarxista que también ve las problemáticas que surgen en el comercio, particularmente la teoría del economista pakistaní, Anwar Shaikh, quien critica la tesis de las ventajas comparativas, al señalar que los desajustes comerciales pueden no equilibrarse por medio de los movimientos de precios relativos internos en las economías (como en la teoría ricardiana) sino que estos desequilibrios pueden sostenerse en el tiempo por medio de la exportación de capitales de los países con superávit comercial hacia los países con déficits, lo que implicaría un mayor aumento de las asimetrías y un mayor endeudamiento externo.

Este repaso de las teorías del comercio internacional, de las dominantes y de las alternativas, nos sirvió para poner en cuestión el nuevo mega-tratado comercial, firmado el 6 de febrero del 2016, por doce países de la Cuenca del Pacífico, impulsado principalmente por los Estados Unidos y el cual se dice ser el "acuerdo comercial de libre comercio más grande de la historia". En este trabajo se analiza particularmente que dicho tratado va más allá de la reducción de aranceles aduaneros y barreras no arancelarias y se plantea la hipótesis de que no constituye realmente un acuerdo de libre comercio, idea ya ha mencionada por el economista y premio Nobel, Joseph Stiglitz.

Según nuestra consideración, el TPP lejos está de ser un acuerdo de libre comercio. Por el contrario, se lanza a regular un sinnúmero de temáticas que incluyen: las reglas de origen, facilitación del comercio, defensa comercial, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, inversiones, comercio de servicios, servicios financieros, entrada temporal de personal de negocios, telecomunicaciones, comercio electrónico, contratación pública, empresas del estado, propiedad intelectual, asuntos laborales, política ambiental, coherencia regulatoria, transparencia y anticorrupción, administración y disposiciones institucionales, solución de controversias, entre otros. Si bien, muchas de estas temáticas tienen que ver con cuestiones ya tratadas en el marco de la OMC, otras avanzan sobre puntos que estaban trabados en las negociaciones multilaterales, por lo que este es uno de los motivos de los impulsos a estos nuevos mega-acuerdos comerciales. Esta nueva normativa, como vimos, se inmiscuye en temas que extralimitan los desarrollos teóricos de la economía política clásica y de la ortodoxa marginalista, defensoras del libre comercio ambas escuelas del pensamiento económico.

Por otro lado, se mencionó también que algunos temas abordados por el TPP como el de propiedad intelectual o los mecanismos de solución de controversias, pueden llegar a considerarse como problemáticos, en el sentido de que afectan la soberanía de los países. El primero, la normativa sobre propiedad intelectual, por el encarecimiento de la salud al retardar la posibilidad de la producción genérica de medicamentos. Por otro lado, los mecanismos de solución de controversias planteados por el TPP pueden recortar la posibilidad de los países de efectuar una política pública en el caso de que las ETs consideren afectadas sus tasas de rentabilidad por efecto de la misma, por lo que los países firmantes se verían obligados a no realizar ciertas políticas públicas o bien a correr el riesgo de enfrentar una demanda ante un árbitro internacional. Otro tanto ocurre con las exigencias en normativa laboral y medioambiental. Si bien, esto podría resultar beneficioso para las condiciones laborales de la población de los países que deban adecuarse a las nuevas normativas (y también para la problemática del calentamiento global), estas regulaciones están más asociadas a la protección de la tasa de rentabilidad de las corporaciones de los países centrales, las que después de la apertura deben competir con empresas de otras naciones, que utilizan mano de obra más barata y no acarrean con los gastos invertidos para evitar grandes emisiones contaminantes. Otro de los temas planteados tiene que ver con la normativa en la contratación pública y las empresas del estado, nuevamente cuestión que está muy relacionada con reglas a favor de las grandes empresas.

En definitiva, los ganadores del TPP serán las ETs ya que, en un mundo donde el crecimiento es bajo, podrán expandir sus mercados para colocar sus excedentes comerciales. A su vez, Estados Unidos quizás consiga de esta forma concretar una jugada que contenga el proyecto expansionista de China en

la región Asia-Pacífico. Por otro lado, algunos países periféricos podrán encontrar beneficios en algún tipo de apertura en materia de comercio de bienes primarios, aunque por supuesto esta apertura no sea total por parte de los países centrales, y en la posibilidad de participar en alguna de las CGV, las que están comandadas por las ETs.

Referencias bibliográficas

- Asociación Civil Internacia (2015), *Mega Acuerdos Comerciales*, julio de 2015. https://internacia.files.wordpress.com/2015/08/boletc3adn-julio.pdf
- Ávila López, Luis Alfredo (2016), *Integración de México con Asia: Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica* (TPP), 20 de septiembre de 2016 http://rriydg.cucea.udg.mx/sites/default/files/Ponencia%20Luis%20Avila.pdf
- Bartesaghi, Ignacio (2014), *Los Mega Acuerdos de Asia Pacífico*, Informe no. 1, Debates Académicos, Observatorio América Latina–Asia Pacífico.
- http://www.observatorioasiapacifico.com/data/OBSERVATORIO.Images/Publication/temp/20140206111500LosMegaAcuerdosdeAsiaPacfico.pdf
- Cámara Argentina de Comercio (2016), E*l Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. El tratado más grande de libre comercio desde la ronda Uruguay,* Enero de 2016. http://www.cac.com.ar/data/documentos/56_CAC%20Info%20TPP%20v4ene.pdf
- Carbaugh, Robert J. (2009), *Economía Internacional,* Cengage Learning Editores, México D.F.
- CEPAL (2014), La Alianza del Pacífico y el MERCOSUR. *Hacia la convergencia en la diversidad, Santiago de Chile*, Chile. http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37304/S1420838_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- González Blanco, Raquel (2011), *Diferentes teorías del comercio internacional, Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica no. 858*, ICE, pp. 103-117.
- González Saez, Ruvislei, *El Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) junto al Tratado de Asociación Trasatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) y el Tratado de Comercio de los Servicios (TISA): megacuerdos imperiales de Estados Unidos*, CIPI, Cuba.
- https://fisyp.org.ar/media/uploads/regular_files/estados-unidos-y-sus-proyectos-imperiales.pdf
- Guzman, Jaime (2016), *Acuerdo Transpacífico de Libre Comercio. Las nuevas reglas del comercio internacional, Ideas y Propuestas*, 8 de junio de 2016, http://www.jaimeguzman.cl/wp-content/uploads/IP_199.pdf
- Krugman, Paul R., Obstfel y Melitz (2012), *Economía Internacional: teoría y política*, Pearson Educación, Madrid.
- Lugones, Gustavo (2012), *Teorías del comercio internacional,* Ediciones del CCC Floreal Gorini y Universidad Nacional de Quilmes, Ciudad de Buenos Aires.
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile, Capítulos del Acuerdo. https://www.direcon.gob.cl/tpp/capitulos-del-acuerdo/
- Ramírez, Mariana Aparicio (2015), *Las negociaciones del Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP) en países en desarrollo y sus posibles efectos en la política exterior: El caso de México*, XXX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, ALAS, Son José, Costa Rica.
- Sánchez Rodríguez, Yanaisy (2014), *El Acuerdo de Asociación Transpacífico y sus implicaciones para América Latina,* Revista Cubana de Economía y Sociedad no. 3, Centro de Investigaciones de Economía Internacional, La Habana.
- http://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-uh/20150708023245/yanaisy.pdf
- Secretaría de Economía, Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos (2015), *Resumen ejecutivo del acuerdo de asociación trans-pacífico*. http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/Summary_TPP_October_2015_s.pdf

Eje 2:

NUEVOS MEGA-ACUERDOS REGIONALES Y ROL CRECIENTE DE ACTORES Y ENTIDADES TRANSNACIONALES: IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA

Mesa G:

INSTRUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR Y TENDENCIA A LA DESREGULACIÓN INTERNACIONAL

Damián A. BIL (UBA-CEUR-CONICET-CEICS): Un debate con la teoría de la desindustrialización a partir del caso de la industria automotriz argentina.

Julio GUDIÑO (UBA) y **Nicolás G. QUIROGA LOMBARD** (UBA): EL DESAFÍO DE LA COMPLEJIZACIÓN DEL ENTRAMADO PRODUCTIVO ARGENTINO. EL CASO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ NACIONAL (2002-2015).

Leandro OTTONE (Fundación Germán Abdala) y **Nicolás TODESCA** (Fundación Germán Abdala): APERTURA Y DESREGULACIÓN INTERNACIONAL COMO EJES DEL MODELO ECONÓMICO EN CURSO.

Pablo G. PEREIRA (UNM-UBA) y **Federico VACCAREZZA** (UBA): DE LA ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR A LA LIBERALIZACIÓN. NUEVAS CONFIGURACIONES EN LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA ARGENTINA.

Anahí V. RAMPININI (UNM-UNQui): IMPACTO DE LAS LICENCIAS NO AUTOMÁTICAS EN ARGENTINA. CASO DE ESTUDIO: SECTOR MUEBLES.

Moderador: **Alejandro R. BARRIOS**

UN DEBATE CON LA TEORÍA DE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN A PARTIR DEL CASO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ARGENTINA

Damián A. BIL (UBA-CEUR-CONICET-CEICS)

CEPI II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: Tanto en el ámbito académico como en el plano de la divulgación, predomina el criterio de la periodización de la historia económica en modelos de desarrollo. En ese esquema, se suceden diferentes estructuras de acumulación definidas por diferentes aspectos: el sector productivo que predominaría en el PBI, el bloque de clases o fracciones dominantes, la forma de intervención del Estad. En este esquema, se intercalan los que serían modelos regresivos para los intereses nacionales (la "agroexportación" hasta la crisis del '30 y la "valorización financiera" con la desindustrialización desde el golpe del '76) con otras etapas progresivas (la "sustitución de importaciones" o el "nuevo modelo productivo" como autoproclamaba el gobierno kirchnerista).[262] En este marco, la teoría de la desindustrialización es uno de los basamentos teóricos para explicar la caída del modelo "ISI" y el pasaje al dominio de las finanzas desde la última dictadura militar.

Más allá de los aportes y de los necesarios debates que esta posición introduce, consideramos que ese tipo de análisis omite el estudio de las condiciones específicas de la acumulación en la industria, y relega a un segundo plano las transformaciones económicas a nivel mundial que inciden sobre la Argentina. Proponemos entonces revisar estos postulados a partir del estudio de la industria automotriz argentina en las décadas de 1960 a 1980. Buscamos comprender lo específico del período y la situación de la industria frente a la crisis mundial y local; como asimismo las bases de la economía argentina y los límites que presenta para superar sus trabas históricas.

Nos remitiremos a diversas fuentes: documentos de empresa (como Memorias y Balances contables), estadística oficial y de la cámara automotriz (ADEFA), publicaciones periodísticas de la etapa, informes de organismos oficiales, y aportes de otros autores.

La discusión sobre la *desindustrialización*

El período que se abre con la crisis de los '70 a nivel mundial, y con el golpe de 1976 en el caso de la Argentina, habilitó diversos intentos de interpretación de las transformaciones que ocurrieron. Aquí nos concentramos en uno de los aspectos que surgió como explicación de las transformaciones y de las supuestas rupturas entre lo que sería una etapa basada en el desarrollo industrial y lo que gran parte de la historiografía, influenciada por una visión nacionalista, identificó como el período de predominio neoliberal, de las finanzas y de destrucción del tramado industrial. Nos referimos a la idea de la *desindustrialización*.[263] Esta interpretación adquirió tal fuerza que es asumida acríticamente por gran parte de la producción en historia económica de los últimos 40 años como una situación demostrada, sin mayor necesidad de prueba.[264] No obstante, muchas de las bases de la teoría son discutibles, mientras que otras interpretan datos de forma sesgada, incurriendo en problemas que ponen en cuestión su carácter explicativo. Dado el volumen de producción sobre el tema, aquí nos concentraremos en repasar los principios desarrollados por los principales teóricos de esta noción en el país, y expondremos las críticas realizadas por otros autores al concepto. Luego, presentamos nuestros avances sobre la industria automotriz argentina como forma de agregar material empírico para el debate.

Eduardo Basualdo (2006) define al golpe militar de 1976 como la revancha clasista de la "oligarquía diversificada" contra la burguesía industrial y los sectores populares (alianza que dio lugar al peronismo). Este nuevo bloque habría modificado el patrón de acumulación para dar paso al predominio de las finanzas y de los capitales improductivos, produciendo como consecuencia la desindustrialización y la redistribución regresiva del salario. La política económica del golpe habría tenido como objetivo consciente desarmar la estructura industrial como forma de disciplinamiento social en base a cambiar la distribución de fuerzas internas entre las clases (Canitrot, 1980; Schorr, 2012). De paso, esta política

262 Criticamos esta periodización a partir del estudio de las continuidades en la estructura de acumulación durante todo el siglo XX en Bil et al. (2011).

263 Aclaramos que el concepto se utilizó para describir varias experiencias de la región e incluso para algunos de los países considerados centrales. Aquí nos concentramos en la discusión en el caso específico de la Argentina.

264 Al punto de ser utilizada como argumento para rechazar artículos que osen cuestionar sus principios; lo que, nobleza obliga, no es en absoluto la actitud de los organizadores del presente evento.

se entiende como un aborto del camino que en apariencia habría encontrado el sector manufacturero para amortiguar los cuellos de botella del sector externo y plantear una superación de los límites históricos de la economía argentina.[265]

En este punto, la desindustrialización sería entendida como la caída de la participación del sector manufacturero en el PBI (Ferrer, 1989; Azpiazu, Basualdo, Schorr; 2006) y el cierre de establecimientos (Schorr, 2012). Se produciría un desmembramiento del entramado industrial generado en el período previo (entre la década de 1950 y mediados de la de 1970), y se evidenciaría un crecimiento del proceso de concentración y del predomino de grandes empresas. A su vez, las actividades beneficiadas con el cambio de modelo habrían sido pocas en relación a las perjudicadas, y concentradas básicamente en torno a la explotación de ventajas comparativas naturales (alimentos, derivados del petróleo, etc.) y/o institucionales de privilegio (como la automotriz). Esa estructura no fomentaría el desarrollo de cadenas de valor agregado, ni eslabonamientos ni puestos nuevos de trabajo.

Ahora bien, durante los últimos años surgieron fuertes críticas a estas posiciones en diferentes aspectos, sobre todo concentradas en las bases teóricas y metodológicas de esta teoría. Análisis que fueron complementados por trabajos empíricos que discutían esta posición. A nivel de las estrategias políticas, en un trabajo reciente Sanz Cerbino (2016) expone como errónea la interpretación tradicional dicotómica que ve solo dos programas en la disputa interburguesa previo al golpe de 1976, a saber: el nacionalista encarnado en la alianza peronista, y el liberal acaudillado por el sector más concentrado de la burguesía. El autor muestra la presencia de un tercer programa que surge en el seno de la burguesía industrial más concentrada, y que representa la estrategia que se impone tanto en el golpe de 1966 como en el de 1976. Este programa era llevado adelante por los capitales más concentrados, con una fuerte presencia industrial (Techint, Acindar, Alpargatas, Fiat y Ford, Astra, PASA, Duperial, Bunge y Born, Celulosa). Estos buscaban, en los momentos más agudos de la crisis de acumulación, relanzar el ciclo económico a partir de una reducción del gasto público, del salario y de las transferencias a los sectores menos eficientes del empresariado local; pero sin levantar la protección y la promoción de la que gozaban ellos mismos. Si bien en este trabajo no profundizamos en las estrategias políticas, es interesante la reflexión sobre los "ganadores" de la dictadura puesto que contribuye a entender los objetivos que se planteó ese personal político en relación a la industria.

Uno de los trabajos que discute con los preceptos básicos de la desindustrialización es el de Grigera (2011). El primer problema que encuentra es la ambigüedad en la formulación del concepto de desindustrialización, ya que esconde una serie de fenómenos muy diversos que no son correctamente interpretados. El autor describe los diferentes usos que se le asigna al concepto concentrándose primero en el uso asociado a una caída relativa del sector en el PBI y como retroceso absoluto o reprimarización. Uno de los problemas para Grigera es que se asocia industrialización como sinónimo de desarrollo. Por otro lado, hay un desplazamiento constante entre ambas interpretaciones (se iguala la caída relativa del empleo y producto industrial a la reprimarización, sin ninguna mediación), cayendo en un profundo eclecticismo.

Un segundo inconveniente es que al presentar el caso argentino de forma aislada, sin analizar lo que ocurre a nivel internacional, no se puede captar lo peculiar en relación a otros casos. En ese sentido, al desvincular al país con la unidad de la acumulación en el mercado mundial, cualquier causa que se esgrima es justificable. Al incorporar la competencia mundial, observamos que muchos de los fenómenos que se encuentran aquí son realidades internacionales. De ser así, como sostiene Grigera no puede argumentarse que el fenómeno sea producto de las condiciones locales, como la decisión irracional de la dictadura de "agredir" al sector industrial. En efecto, la caída del empleo y de la participación en la manufactura y el avance de lo que se denomina "servicios" es un hecho que se verifica a nivel mundial y no es exclusivo de la Argentina.

265 Una discusión con esta idea a partir del estudio del comportamiento exportador del sector maquinaria agrícola argentino en el período 1960-1976 desarrollamos en Bil (2013).

Pero la teoría de la desindustrialización va más allá, planteando la reducción del espectro productivo, del entramado, la baja constitución de cadenas de valor, entre otras. Se agrega a este panorama la concentración. Una de las críticas de Grigera a esta batería de argumentos está en el factor de la productividad. Junto a la caída del empleo, y en ocasiones del producto, se verifica un incremento de la producción física desde 1976. Basualdo atribuiría esto a una mayor extensión de la jornada y de la intensidad, es decir, a un aumento de la plusvalía absoluta. No obstante, un dato que atenta contra esa explicación es que la cantidad de horas trabajadas por obrero aumenta solo un 5%. "Es decir, casi la misma producción física que en 1974 (un 9% menos) se realiza en 1983 con 35% menos obreros, y en términos de horas trabajadas la producción física se realiza en 30% menos tiempo. Para reducir el problema a un aumento de la plusvalía absoluta debiera explicarse este último 30% de aumento en la productividad promedio del sector por medio de la intensificación de los ritmos de trabajo. De comprobarse la ausencia de renovación tecnológica, la eficiencia capitalista de las industrias de 1974 entraría por lo menos en entredicho". La caída del PBI industrial en medio del aumento de la producción física se debe a que los precios relativos de las manufacturas caen frente a otros bienes; que se da en el país junto con un aumento de la productividad, muy fuerte en los '90, una alteración de los precios relativos entre transables y no-transables por la apertura y la sobrevaluación y un abaratamiento de los precios de energía. Lo que significa que la caída del PBI manufacturero debe ser observada ponderando el efecto de esos procesos, ausente en los trabajos que defienden la idea en base a este indicador.

En relación al tema de los eslabonamientos y la pérdida de integración del sector industrial, Grigera acusa a los teóricos de la desindustrialización de comparar de forma anacrónica la industria real contemporánea con un tipo-ideal que omite las transformaciones operadas a partir de los '70 en el proceso productivo global. Por otro lado, la "simplificación" se encuentra en muchos sectores (no solo los mencionados por los autores que defienden la teoría) y contextos como resultado de la internacionalización y de la estandarización; o sea, del abandono de la estrategia de integración vertical. Ese movimiento responde a la nueva situación del mercado mundial y a la reestructuración capitalista, no a una agresión interna a una estructura. Se pierde de vista el cambio en la promoción industrial. Para la teoría de la desindustrialización, se habría desmontado. Pero la situación es más compleja: las normativas desde mediados de los '70 expresan las transformaciones y la reestructuración internacional. Esos nuevos regímenes redundan en mayores inversiones privadas y en áreas alejadas de los centros urbanos tradicionales (como la industria electrónica de Tierra del Fuego). Estas inversiones responden a la internacionalización de la producción, no al viejo esquema de la integración vertical.

Por último, una crítica central se concentra en la esfera política. Los que defienden la noción de un cambio de modelo suponen que la ISI planteaba un camino de superación de las dificultades históricas, y no estaba en crisis. Por eso, el nuevo modelo fue impuesto por el nuevo bloque dominante, para agredir al sector industrial y a los que se articulaban a su alrededor. A decir de Grigera, "la lógica de esta argumentación es equivalente a sostener que la burguesía, para acabar con el poder sindical, puede erradicar el trabajo, o que, para acabar con la lucha de clases, decide autodisolverse". Es una operación instrumentalista basada en premisas falsas. No hay una destrucción del aparato manufacturero, sino que la dictadura esgrime políticas de reestructuración capitalista de la actividad (que fueron una forma de continuación de la ISI), con subsidios, beneficios, prebendas, y las transferencias que implicaron las privatizaciones (para los que adquirieron las empresas y luego para los consumidores industriales de energía).

Existen otros aspectos de debate en torno a la teoría de la desindustrialización (como el eje de la "valorización financiera").[266] Dejamos esas discusiones para otra ocasión.Vamos a recorrer aquí la historia de una actividad particular, como es la industria automotriz. La misma tiene importancia porque es concebida por los estudios del área como indicador del desarrollo industrial de un país, y porque además reúne un conjunto de pasos conexos que pueden dar cuenta del grado y calidad de los encadenamientos productivos, donde también se pueden evaluar disputas internas entre los distintos pasos del proceso,

266 Un debate con el argumento de la valorización financiera puede verse en Fitzsimons (2014).

etc. En el caso argentino, también, sirve para analizar el peso del capital extranjero y las estrategias del mismo en el país. La crisis de la actividad a mediados y fines de la década de los '70 suele ser mencionada como ejemplo de la desestructuración productiva y el fracaso de un modelo alternativo de desarrollo. Consideramos que esa interpretación tiene ciertos problemas metodológicos y empíricos. Aquí proponemos repasar brevemente la historia de la actividad, con especial interés en el período 1960-90, con la intención de determinar las continuidades y rupturas en la actividad. Como hipótesis, entendemos que durante toda su trayectoria la automotriz argentina arrastró déficits de productividad que se tradujeron en mayores costos, menor escala y eficiencia que la media mundial, y que no hay rupturas en este sentido con la crisis de mediados de los '70 (más allá de ciertas transformaciones puntuales). A su vez, reincorporando en el análisis el marco del mercado mundial, se logran comprender ciertos procesos que los estudios que se concentran en la situación fronteras adentro suelen pasar por alto.

Las condiciones de la automotriz argentina hasta la crisis de los '80

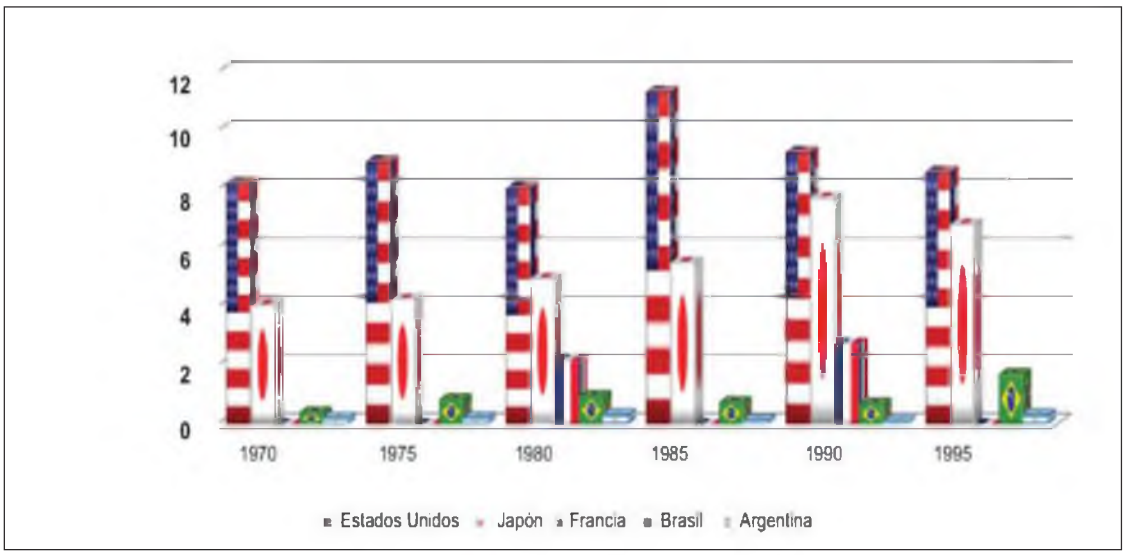
El origen del complejo puede fecharse en la posguerra, originado por un envejecimiento crítico del parque hacia los años '50 producto de dos momentos de cierre de importaciones (crisis del '30 y la guerra), y a la escasez de divisas en el período 1949-52. En 1951 se sancionó un régimen de promoción de industrias de interés nacional al que la automotriz fue incorporada. Dos años después, la Ley de Inversiones Extranjeras permitió que multinacionales se instalaran mediante acuerdos con capital local. Así, llegó IKA, y luego Mercedes Benz, Ford, y otros (Sourrouille, 1980; Harari, 2011). Cabe destacar que la primera experiencia de fabricación local fue la de IAME, que fomentó el desarrollo de autopartistas en el cordón Córdoba-Santa Fe y Buenos Aires. No obstante, los límites de esta industria dificultaron la producción e impidieron el aumento de la escala.

En marzo de 1959 se sancionó el *Régimen de Promoción de la Industria Automotriz*. El decreto brindaba una serie de beneficios: por un lado, se elevarían aranceles a terminados; además, plantas que utilizaran partes nacionales recibirían ventajas cambiarias y arancelarias. Entre 1959-60 se aprobaron planes para la instalación de 23 firmas. Aunque hacia mediados de la década, en torno a la sanción del nuevo régimen en 1964, once habían abandonado la producción. La renovación del régimen de producción aumentó el mínimo de integración nacional y cerró la admisión para nuevos fabricantes. Se produjo otra depuración: hacia fines de la década el número de fabricantes se había reducido, pero la producción aumentó casi al doble. A pesar de los avances técnicos y de la ampliación de plantas, el sector continuó siendo deficitario en su balanza.

Al calor del incremento en la fabricación y merced a las exigencias de integración nacional, se expandió el autopartismo. Para mediados de los '60, existían firmas que estampaban chapas, ensamblaban carrocerías, o se dedicaban a pintura, forjado o mecanizado, empresas de fabricación de conjuntos, y otras. La actividad autopartista se modernizó con la llegada de capital extranjero, vía instalación directa, inversiones en firmas nacionales o por la cesión de licencias. En 1967, la Secretaría de Industria y Comercio registraba casi 1.400 establecimientos que fabricaban autopartes, con 75.000 empleados (Parrellada, 1970). Pero a pesar de los avances, la automotriz argentina mantuvo ciertos inconvenientes en términos de eficiencia. La escala era reducida en comparación con los países que marcaban los estándares internacionales, lo que redundaba en una fabricación costosa. Esto se debía en primer término a que el consumo doméstico no era suficiente como base de expansión. Eso bloqueaba la posibilidad de incorporar los últimos avances que permitirían reducir costos, ya que resultaba antieconómico. Un funcionario del Banco Mundial destacaba que en las "fábricas destinadas a servir a un mercado interior limitado, estas técnicas más eficientes (mecanización y automatización) están descartadas de antemano, en razón precisamente del escaso volumen del mercado" (Baranson, 1971: 34). Se calculaba que el volumen mínimo de producción para poner en funcionamiento una línea automotriz, con ensamblado y producción de motores como sucedía en el caso argentino, era de 250 mil unidades anuales con la tecnología más avanzada. Por añadidura, la escala debía aumentar si se incorporaba la producción de piezas, debido a que estos procesos se encontraban más mecanizados. En aquellas secciones donde la

inversión en maquinaria era mayor, también lo era la escala necesaria para amortizarla. Por otro lado, dado el nivel de consumo las empresas operaran con capacidad ociosa (alrededor del 40%), por lo cual traer equipos con mayor capacidad productiva hubiera sido antieconómico. En Argentina, donde las plantas fabricaban motores, el volumen total de la producción de todas las firmas establecidas no llegaba al mínimo de 250.000. Esta cifra apenas se alcanzó entre 1972-74, y luego sobrevino la crisis. Como ejemplo, en 1965, mientras que en Estados Unidos se produjeron 11.112.000 de vehículos, en Argentina se fabricaron solo 196.800. El tamaño de mercado explica en gran medida esta situación:

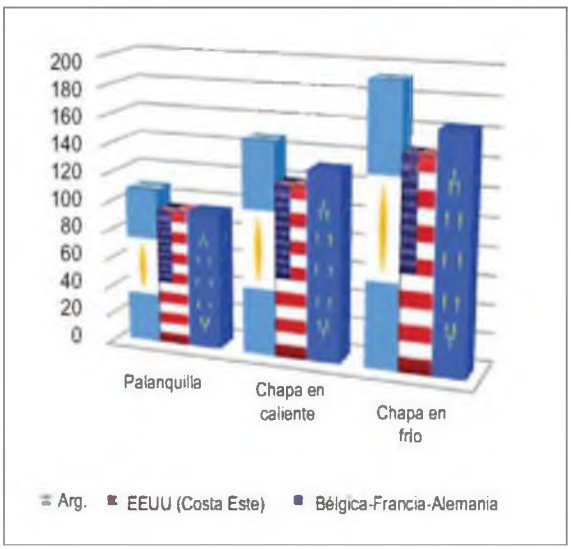
Gráfico 1. Ventas o licenciamientos de vehículos en países y años seleccionados, millones de unidades, 1970-1995

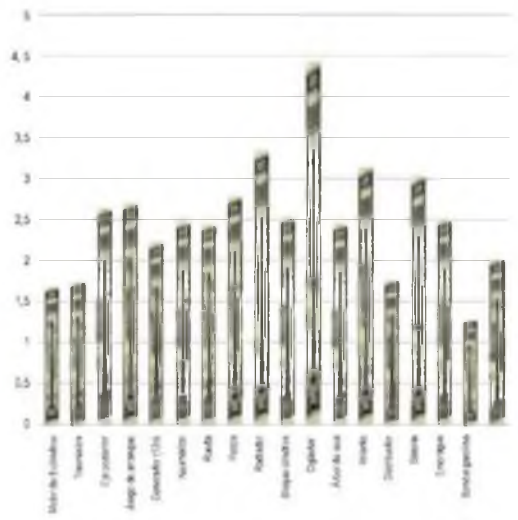


Fuente: en base a Barbero y Motta (2007), Anfavea (2008), *U.S. Statistical Abstracts* (varios años), Anuarios de las Cámaras Francesas (2012) y Japonesas (2012) de fabricantes.
Nota: para EE. UU. solo se contabilizan automóviles

Esta situación también la sufrió el sector de autopartes, que ante una demanda acotada tanto en el mercado de originales como en reposición, no logró una escala que permitiera abaratar los costos de por sí elevados que se arrastraban desde la siderurgia. La baja productividad implicaba que los precios de varias piezas fueran superiores que los de importados. ADEFA (1969: 51) señalaba que las partes eran en promedio un 101% más caras que en los países originarios de los fabricantes. Los problemas reseñados se evidenciaron en los costos finales, que superaban la media internacional: Sourrouille mencionaba que el consumidor argentino pagaba 2,2 veces el precio de un automóvil equivalente a los precios de los países productores, debido a la baja economía de escala, problemas de gerenciamiento, déficits en los insumos y otros costos asociados.

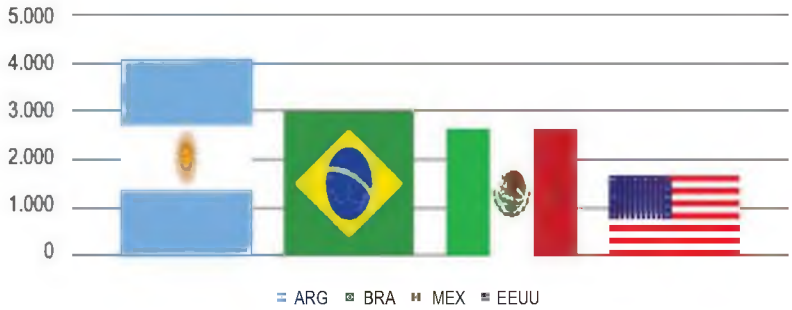
Gráfico 2. Precios de algunas materias primas de la industria automotriz en Argentina, EEUU y promedio de Bélgica-Francia-Alemania, 1969; y diferencia de precio de pieza nacional vs. Importada de los EE.UU., industria automotriz, 1965





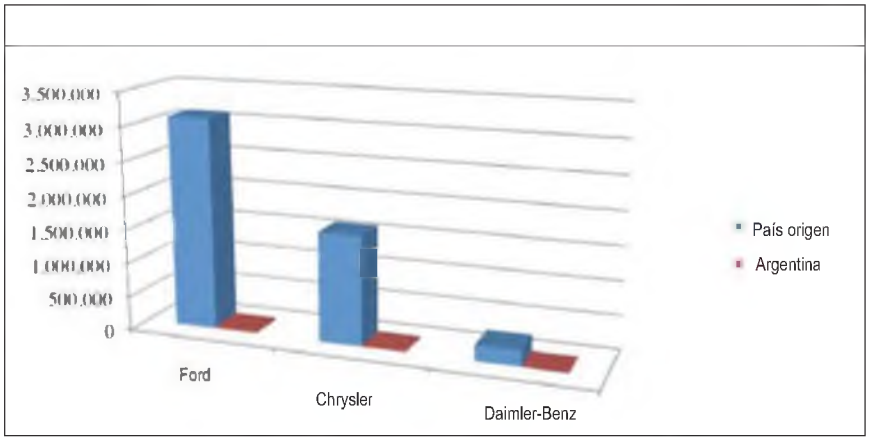
Fuente: *La industria automotriz argentina…*, ADEFA, 1969 y en revista *Iron Age*, 4/5/67; y Baranson (1971)

Gráfico 3: costo de producción de un camión ligero en países seleccionados, 1965



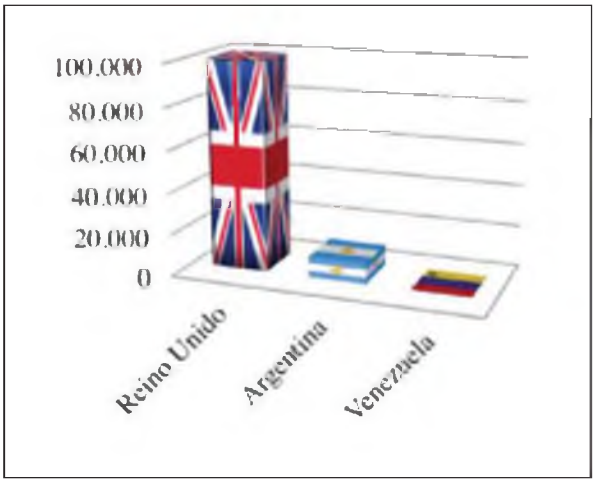
Fuente: elaboración propia en base a Baranson (1971)

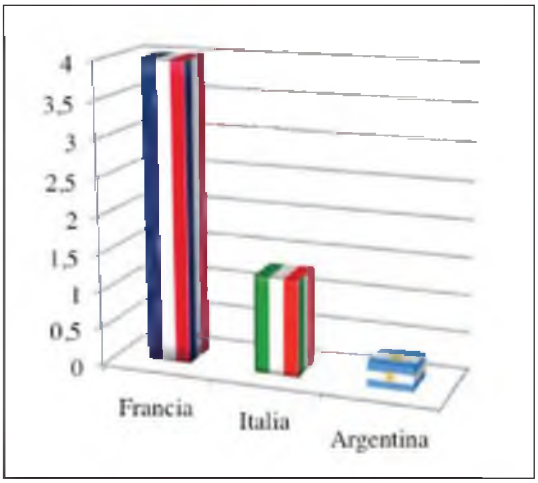
Gráfico 4: escala de producción de vehículos de todo tipo en casa matriz y en filial de Argentina (Ford, Chrysler, Benz), 1965



Fuente: elaboración propia en base a Baranson (1971)

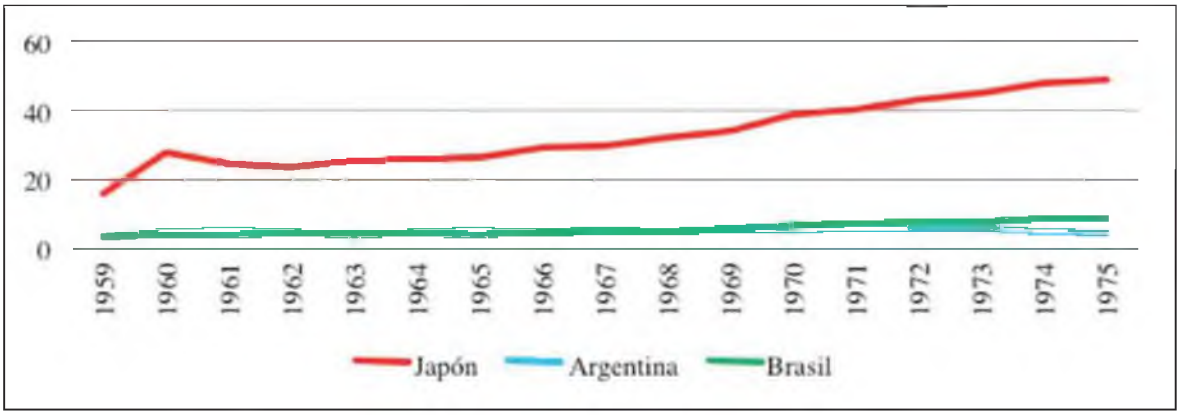
Gráfico 5: Fabricación de alternadores mensuales por J. Lucas Ltd. en casa matriz y filial argentina y venezolana, 1970; y Fabricación anual de embragues del consorcio Férodo en Francia (SAF Férodo), Italia (Valeo) y Argentina (Wobron), en millones unidades, 1970





Fuente: LUCAS (1970) y Wobron (1970)

Gráfico 6: Productividad física de industria automotriz, Japón, Argentina y Brasil en vehículos por obrero, 1959-1975



Fuente: elaboración propia en base a datos de ANFAVEA, ADEFA y Odaka et al. (1988)

Otra de las dificultades de la actividad fue el déficit crónico. La industria terminal tuvo ciertos momentos de esplendor, en los que su saldo fue superavitario, pero en la totalidad del complejo, fue deficitaria. Entre 1966-78, el promedio de saldo comercial fue de -48 millones de dólares (constantes de 1970), mientras que en 1979-83 con la apertura pasó a -124 millones (en base a *Anuario de Comercio Exterior*, varios años), empujado por la situación de las autopartes. Para mediados de los '70, a pesar de los picos de producción y la mejora en las exportaciones las empresas experimentaron dificultades financieras (Sourrouille, 1980). A ello se añadió la crisis económica de fines de esa década, aprovechada por Japón con nuevos modelos organizativos (la "producción flexible" y el método de *just in time*) y la automatización (Nofal, 1990; Tarditi, 2000).

La crisis de los '80 y la reconversión en Argentina

Hacia mediados de los '70, la automotriz norteamericana y la europea estaban llegando a un punto de saturación, con problemas de rentabilidad crecientes, que estalló hacia 1978. Esto fue aprovechado por Japón, que desplazó a comienzos de los '80 a los EEUU del liderato en producción, a partir de

vehículos con bajo consumo y costo de mantenimiento. En EEUU y Europa varias firmas debieron ser rescatadas. Otras se volcaron a una renovación tecnológica para aumentar la productividad. Incluso las de Detroit iniciaron un plan de renovación con una inversión de 80.000 millones de dólares hasta 1985 ("Business Week", 20/11/1978) buscando readaptar su producción a la competencia japonesa. También se produjo una tendencia a la complementación, o directamente absorciones (Booz, Allen y Hamilton, 1989), con el desarrollo de joint-ventures entre grandes de la actividad en todo el mundo.

Estas transformaciones fueron empujadas por la crisis global, pero en gran parte por el ascenso de Japón, que para fines de los '70 fabricaba más de 10 millones de vehículos, de los cuales exportaba más de la mitad (Odaka, Ono et al., 1988). Esto se debió a una serie de cambios productivos. Como forma de aumentar la productividad, se buscó flexibilizar la producción rotando a los trabajadores entre líneas, con la obligación de operar varias máquinas. Por otro lado, dada la precaria situación económica de posguerra, las empresas reforzaron el control estricto de inventarios para evitar sangrías financieras. Esto fue el origen del *just in time*, que consiste en la reducción de stocks al mínimo como forma de racionalizar el uso de materiales (Nofal, 1990). Además, se produjeron otros cambios fundamentales. Entre 1975 y 1980 se instalaron 1.200 robots, controlados por computadora, cubriendo más del 75% del trabajo de soldadura en los montajes de chasis, casi todo en pintura y un papel menor en otros procesos como forjado. Entre 1970 y 1980, la productividad aumentó de 15 a 28 vehículos por obrero; mientras que en EEUU solo de 9 a 12. En las secciones donde el trabajo manual continuaba con un peso importante, como en el montaje final, habían logrado un control muy eficiente. Según la Secretaría de Transporte de EE.UU., para comienzos de la década los japoneses contaban con una ventaja en costos de 1.000-1.500 dólares por unidad. En conclusión: esta performance se cimentaba en una elevada productividad, menores salarios (un 40% en relación a sus competidores) y una nueva estructura productiva, lo que redundó en menores costos: para comienzos de la década, eran 17% menores que en EEUU y 24% menores en relación a los de Europa occidental (Cardozo de los Santos, 1988).

Mientras tanto, en el conjunto de la producción mundial, entre 1978 y 1983 hubo una caída del orden del 15%. En EEUU la crisis se expresó en los indicadores financieros: en 1979, Detroit registró un saldo negativo de 4.200 millones de dólares en su operación, el peor de su historia. Solo en el tercer trimestre de 1980, acusó pérdidas por 970 millones de dólares. Chrysler se encontraba en una virtual quiebra ya a fines de los '70 (Committee on Banking, 1979), por lo que el gobierno decidió un rescate en 1980. Así se inició una reestructuración en sus operaciones comerciales para recuperar rentabilidad: para mediados de 1982, habían conseguido ahorros por 9.000 millones de dólares en gastos generales, 4.000 millones más en renegociación de contratos con la United Auto Workers, e intentos de adoptar ciertos cambios organizacionales similares a los japoneses.

Cabe mencionar que estos cambios implicaron reducción en la calificación laboral, especialmente en el montaje. Por ello, esta actividad se expandió a países como España y Brasil, y luego México y sobre todo Corea del Sur desde los '80.

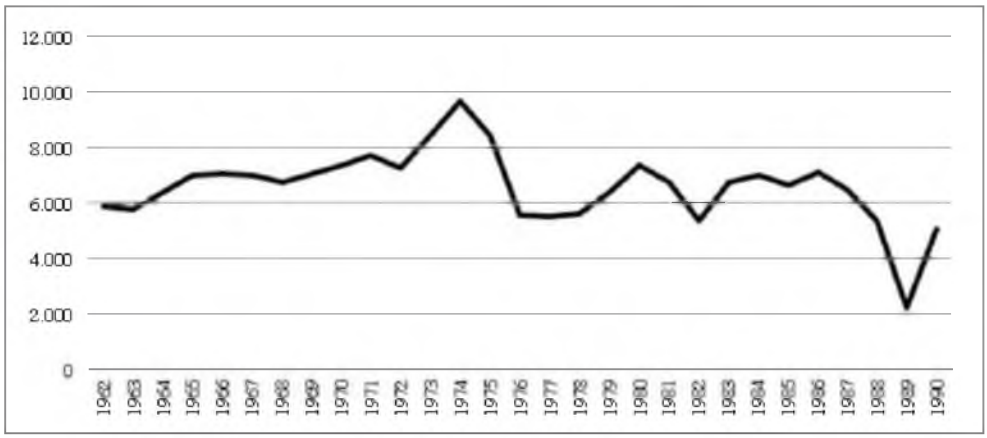
En definitiva: la recesión en los países tradicionales, junto con la aparición de nuevos competidores, no es una característica específica de la Argentina. Al contrario, se inscribió en este movimiento más general, con la excepción parcial de Japón.

El efecto sobre la Argentina. ¿Continuidad o ruptura?

La crisis en Argentina repercutió de manera profunda. Luego de 1974, los indicadores de desempeño se estancaron. La economía entró en la fase descendente de la espiral que describe el capitalismo en la Argentina desde mediados del siglo pasado. La merma en el ingreso de divisas dejó en evidencia el retraso de la productividad del trabajo nacional. Esto llevó al gobierno de Isabel Perón a implementar un plan de ajuste en junio de 1975, que se conoció como "Rodrigazo". Aunque una huelga general logró detener la aplicación y obligó a Rodrigo a renunciar, durante los años posteriores, gobierno mi-

litar mediante, se llevó a cabo. La crisis interna, las medidas y la situación mundial derivaron en primer término en una depresión del salario real. Esto tendrá impacto en la demanda de vehículos, debido a que gran parte de los consumidores (y de la población argentina) eran asalariados.

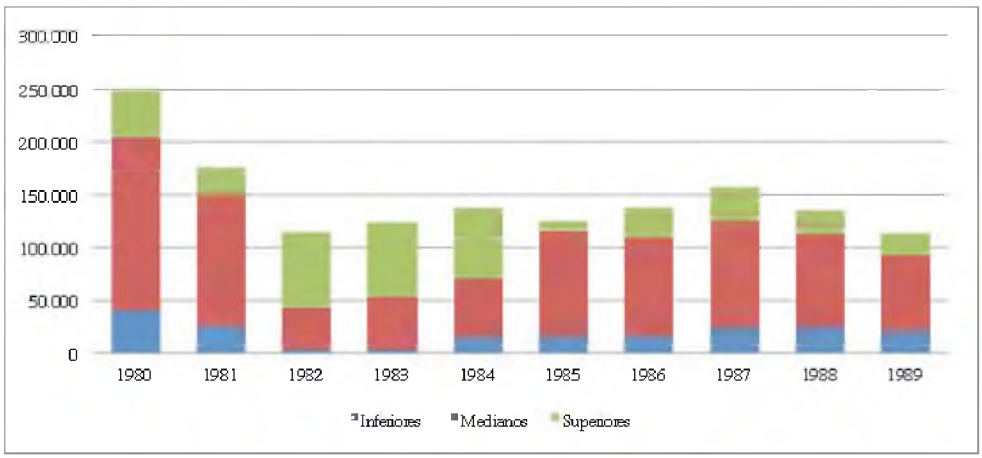
Gráfico 7. Salario real de la economía en Argentina, en pesos de 2013, 1962-1990



Fuente: elaboración propia en base a INDEC y Kennedy (2011)

La erosión de los ingresos afectó la demanda. El segmento de autos pequeños, que había experimentado el crecimiento más acelerado en la década previa, se redujo de forma drástica. La venta se concentró en medianos y de gama alta o "superiores", correspondientes a los sectores de mejores ingresos.

Gráfico 8. Venta por gama de automóviles en el mercado interno, 1980-1989



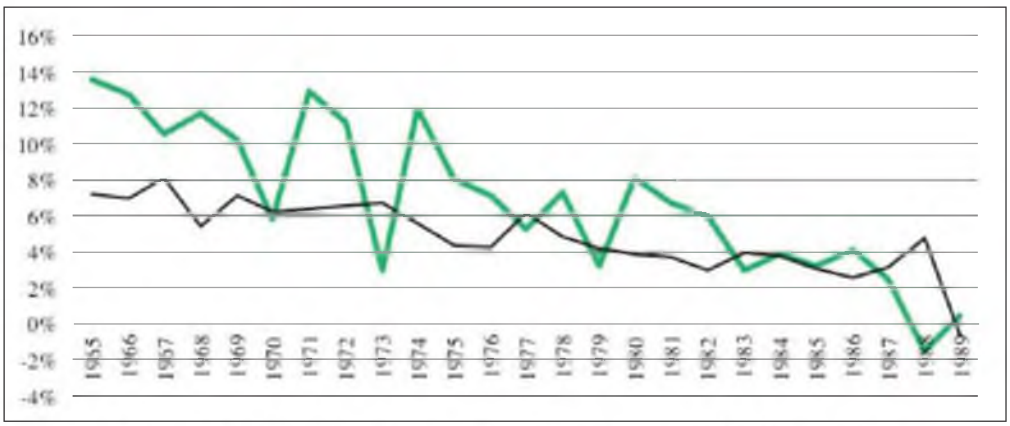
Fuente: elaboración propia en base a *Memoria y Balance Renault Argentina* (varios años)

La crisis también provocó una serie de transformaciones en la estructura productiva. Los principales elementos de preocupación para los industriales eran la elevada inflación, el control de precios que restringía los márgenes de ganancia, y el atraso cambiario. Para fines de 1981 Livio Kühl, Ministro de Industria, señalaba que la recesión era la peor de la historia (*El Día*, La Plata, 9 de septiembre de 1981). El balance de pagos se deterioró hasta su colapso al año siguiente. En este contexto, la inflación fue de 823% anual, con los picos de hiperinflación de 1989 (4923%), 1990 (1455%) y en menor medida 1984 (688%). Los planes para combatirla fracasaron. Los industriales se quejaban de que este fenómeno deterioraba su rentabilidad, máxime tomando en cuenta que el índice de precios de los automotores fue casi siempre por detrás de la inflación en los marcos de los diferentes controles de precios que implementaron los ministros de economía del gobierno de Raúl Alfonsín.

Los empresarios tenían su propia agenda. A comienzos de la década, la apertura a las importaciones de autos acaparó según las terminales casi un 30% del mercado, que redundaba en una pérdida de economía de escala. Por ello, los directores de Ford (Juan Courard) y de Renault (Jacques Monbeig) se pronunciaron en contra de esta medida, con el argumento de la pérdida de empleos y dificultad para aumentar la productividad por escala ("Mercado", Año XII, n° 586 y 608, 1 de enero y 4 de junio de 1981). Si bien los directivos pedían límites a la apertura para terminados, por otro lado presionaban para lograr una mayor cuota en autopartes (una reseña de este reclamo para la década previa en Harari, 2009). Pronto, la frágil situación general y la escasez de divisas pondrán un límite a la importación tanto de vehículos como de piezas. Si bien la caída en importación de terminados desplazó ese factor del centro de los reclamos empresarios, la dificultad para importar piezas y partes se convirtió en un inconveniente acuciante para las terminales hacia mediados de la década.

Para 1986, los industriales consideraban que los planes de contención de la inflación resultaban infructuosos, y caracterizaban dificultades en la inversión ("Mercado", Año XVII, n° 825, Buenos Aires, 29 de mayo de 1986). De hecho los tres últimos años de la década (1988-1990), en la antesala de una nueva reorganización de la actividad, vieron caer la producción y las ventas en un 50%, registrando valores menores a las 100.000 unidades por primera vez desde 1960; y una reducción de un quinto del empleo directo. El deterioro en las ventas afectó el ritmo de reposición. Ello se manifestó en la cantidad de vehículos, en su edad media y en las ventas anuales. La expansión del parque se detuvo: mientras que en la década de 1970 el mismo creció a una tasa del 7,6% anual, en la década siguiente lo hizo a apenas 3,1%. El parque envejeció de manera preocupante, mostrando un límite en la compra de automotores: en 1973, la edad media era de 6,3 años; en 1989 el promedio era de 13,8 años. Las ventas anuales cayeron un 25% entre ambas décadas. Cabe señalar que esto fue algo general.

Gráfico 9. Evolución interanual del parque automotor en Argentina y en el mundo, 1965-1989



Fuente: elaboración propia en base a información de Anuario ADEFA (varios años)

En términos de la demanda, la recesión deprimió el mercado, lo que no fue exclusivo de la Argentina. En esas circunstancias, quedó de manifiesto el carácter mercado-internista de la producción local, con una estructura productiva sensible a esas oscilaciones. Tal es así que se produjo un ajuste en la actividad: de diez firmas a mediados de los '70, una década más tarde solo quedaron tres fabricantes de autos y tres de camiones. Con estos insumos, podemos describir a grandes rasgos las características de la actividad fabril en el período consignado para ver si existieron rupturas con el período previo.

A nivel de la producción, se estima que los cambios de los '80 en el núcleo de la producción automotriz relegaron a las filiales de los países *periféricos*, dado que la estrategia de las matrices se concentraría en las regiones centrales. Este argumento supone, al menos en términos implícitos, que antes de ello las regiones secundarias tenían cierto peso. No obstante, al repasar las series históricas de producción, se

percibe que nunca pasaron de una posición marginal. Por caso, la Argentina antes de los '80 representaba apenas el 0,7% de la producción mundial de vehículos. En los '80, fue el 0,4%. Se trata de guarismos irrelevantes en el escenario internacional. En este sentido, por lo menos en lo que respecta a este sector, no parece existir una ruptura a mediados de los '70 que separe dos momentos opuestos en la actividad. Lo que ocurrió es que el fenómeno de reorganización a escala global se manifestó en la Argentina con sus particularidades. En 1978, la casa central de GM alegó no estar en condiciones de afrontar los gastos para reequipar la planta y mantener su lugar en un mercado reducido y decidió cerrar. Dada la elevada inversión para el rediseño de las líneas en los EEUU, las compañías estaban limitadas para atender a estas sucursales cuando no generaban recursos propios. Ese parece haber sido el caso de la GM Argentina.

Citroën, que operaba en el segmento de pequeños, cerró en 1979 su fabricación. Chrysler, con dificultades financieras, vendió sus activos a la Volkswagen en 1980. Ese mismo año se retiró la nacional IME. También en 1980 por decisión de sus casas matrices, Fiat y Peugeot se fusionaron en el consorcio (Sevel), absorbiendo Safrar Peugeot y a Fiat Concord (BAPRO, 1982). En 1981, reestructuró su actividad desvinculándose Safrar de la operación. Fiat de Turín, en su política de buscar grupos nacionales para hacerse cargo de sus filiales, vendió por 350 millones de dólares el 58,9% del paquete a Francisco Macri, asociado de Fiat en empresas de construcciones y servicios. A fin de año, el empresario asumió la presidencia de Sevel secundado por Ricardo Zinn ("Mercado", Año XIV, n° 655, Buenos Aires, 15 de julio de 1982). En este punto, consideramos que la aparición de grupos nacionales como Sevel o Industrias Eduardo Sal Lari (produciendo modelos Citroën "sin licencia autorizada" como menciona el propio ingeniero Sal Lari en una entrevista a la revista *Mercado*), o más tarde la venta de Renault al grupo Antelo, está determinado no solo por la crisis de las casas matrices obligadas a reorganizarse en sus países de origen. Además, el descenso del atractivo económico que resultaba en un abandono parcial de las multinacionales y la baja de la producción y de la inversión necesaria para mantener operativas las plantas para el mercado interno, abría un nicho donde podían participar el capital local.

Merced a la caída en la producción, de casi 282 mil unidades en 1980 a 138 mil en 1985, la actividad evidenció una performance deficitaria de sus indicadores. La capacidad ociosa alcanzó el 60%. El empleo se redujo casi en un 50% en apenas tres años: de 41.200 en 1979 a 28.300 en 1981. Cabe aclarar que la reducción de personal no se produjo solo por la recesión, sino que también fue resultado de las fusiones y reorganización en las firmas y la incorporación de nuevas tecnologías, aun cuando estas fueran aplicadas con retraso o en un volumen menor que en el resto del mundo. Ford recortó 3.000 empleos durante el primer trienio de la década. Sevel redujo el 60% la nómina previa a la fusión de Fiat y Peugeot. De los 38.851 ocupados en forma directa en la industria para 1980, al finalizar el año '90 quedaban solo 17.430.

En el caso de las inversiones y renovación técnica, parte de las mismas estuvieron vinculadas con la aparición de nuevos modelos. Ford discontinuó el Fairlane (1981) y el Taunus (1984) y Volkswagen el Coronado (1980) y el 1500 (1982) heredados de Chrysler. Renault sacó de línea el Torino (1982) y el R4 (1986). Mientras que Sevel terminó la producción del Peugeot 404 (1980), Fiat 128 (1981) y 600, 133 y 125 (1982). Todos estos fueron sucedidos por otros varios: Ford Sierra (1984), Volkswagen 1500 (1982), VW Gacel (1983) y ya como Autolatina produjo el Ford Escort y el VW Carat (1987). Renault puso en la calle a la Coupé Fuego (1982), R11 (1984), R9 (1987) y R21 (1989). Mientras que Sevel presentó el Peugeot 505 y el Fiat 147 (1981), Europa y Super (1982-83), Regatta (1985), Brío y Duna (1987) y Uno (1988).

Esta reconversión, como se la dio en llamar, implicó una serie de inversiones en líneas, equipamiento de terminales y subsidiarias, entre otros. Por caso Ford, a mediados de 1980, anunciaba una inversión de 400 millones de dólares hasta 1984. Asimismo, por fuera de ese plan destinaron 20 millones para ampliar el montaje y aumentar la capacidad a 352 unidades diarias. Se agregaron 25 millones adicionales para construir una sección de pintura ("Mercado", Año XII, n° 552, Buenos Aires, 1 de mayo de 1980; y Año XIII, n° 588, Buenos Aires, 15 de enero de 1981). En 1984 apareció el Sierra, que insumió 70

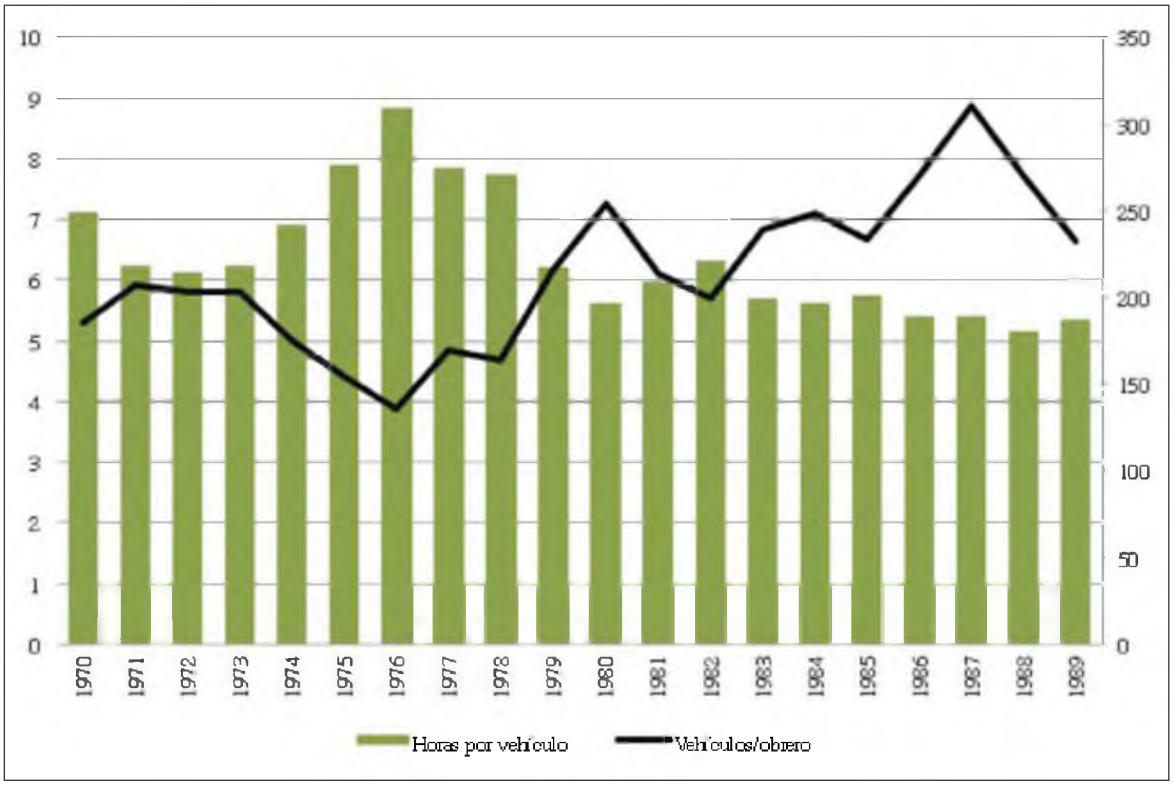
millones en proyecto, equipos, maquinaria e instalaciones. Entre esos cambios se introdujeron robots de precisión y se construyó una planta de tratamiento anticorrosivo y de pintura por electroforesis catódica. En 1988 se lanzó el Escort "con una inversión de sólo 15 millones de dólares" ("Mercado", Año XX, n° 848, Buenos Aires, 26 de mayo de 1988). Hacia finales de la década, ya fusionada con VW, iniciaron un plan de 200 millones de dólares hasta 1992 para ampliar la operación de Transax, con el objetivo de fabricar 300.000 cajas de cambio y puentes para exportar a Brasil ("Mercado", Año XXI, n° 867, Buenos Aires, 28 de diciembre de 1989).

Por su parte Renault introdujo a comienzos de los '80 el modelo 18, con un gasto de 100 millones de dólares ("Mercado", Año XIII, n° 600, Buenos Aires 9 de abril de 1981). En total, la renovación de modelos acumuló para 1982 120 millones, que se destinó a compra de matricería, instalaciones generales y herramental brindado en consignación a proveedores y filiales. Se incorporaron modernas prensas de estampado de alta velocidad, lo que constituyó el primer cambio importante de la automotriz argentina en esta área, aunque también la innovación con mayor demora en relación a los países tradicionales. Se compraron dos nuevas líneas transfer para el block motor, y en subsidiarias como Metalúrgica Tandil se consiguió adaptar el proceso para fabricar hierro nodular. Con estos cambios, se redujo el tiempo de producción del block de cilindros, cigüeñales y discos para frenos; y se exportaron motores a otras firmas del mundo. Con nuevos métodos flexibles, la productividad se elevó de 3,2 vehículos por operario en 1975 a casi 6 en 1981 (Cardozo de los Santos, 1988). Para la planta de Santa Isabel se adquirieron 220 equipos de soldadura y 170 maquetas y dispositivos de armado de carrocería y conjuntos; mientras que en mecánica se armó una línea de montaje de motores de 2.0, para sacar 20 unidades por hora ("Mercado", Año XIV, n° 661, 17 de junio de 1982). En 1981, se buscó racionalizar la planta y para ello se invirtieron 13 millones en una nueva línea de maquinado. En 1983, puso en marcha nuevos modelos con un gasto calculado en 46 millones. A su vez, avanzaba en programas para una mayor integración nacional de los vehículos en producción, con gastos por 5 millones. Ese año, la controlada Perdriel adquirió una empresa química para producir autoadhesivos para vehículos. En 1984, la instalación de una línea de utilitarios livianos implicó un desembolso de 22 millones; que se sumó a la construcción de extractores y transporte automático de piezas estampadas entre prensas por 2,4 millones, la apertura de procesamiento de pintura con doble capa de barniz por 1 millón. Asimismo, se avanzó en la nacionalización del motor de 2.0 litros con una inversión de 2,85 millones y en piezas para el R11, calculado en 18 millones. Entre sus controladas, Metalúrgica Tandil adquirió una planta de moldeo por 4,8 millones, e ILSA puso en marcha un plan de inversión de 5 millones para inyección de grandes piezas plásticas. En matricería, según el director Ramondou, se incorporaba el nivel tecnológico internacional en lo relativo a máquinas copiadoras y de medición. Al año siguiente, se dieron los pasos finales en el proyecto de la Traffic, que insumió 13 millones; mientras que la ampliación y terminado de la planta de pintura y cataforesis llevó otros 9, acumulando 15 millones desde el año previo. En 1986 se anunciaban avances en la fabricación de piezas de poliéster de gran tamaño, como asimismo en la industrialización del proceso para fabricar espuma poliuretánica para aislación térmica y acústica de carrocerías. También se declamaban avances en la producción de piezas en SMC (hojas moldeadas compuestas) como la tapa superior de la Traffic en una de las subsidiarias. En 1988, Renault dispuso 7 millones para nuevas versiones de modelos existentes, y 13,6 millones para un tramo del proyecto del R21 (vía capitalización de la deuda externa argentina). Se gastó 3,8 millones para mejora de la calidad de blocks de motor, cigüeñales y bielas para exportar a Francia (2,6 para matrices y 1,2 para mecanizado). A su vez, la mejora en la planta de matrices, con un costo de 18 millones, permitió ventas a Fiat Brasil, Yugoslavia y Francia (*Memoria Renault*, varios años). En 1989 se lanzó el R21, que insumió 33 millones en total. En octubre anunció la inversión de 20 millones más en una planta de matrices. Se adquirieron tres nuevas máquinas herramientas a control numérico computarizado, que junto a dos que ya tenían en operación, mejoraron la calidad en la sección de matrices. Metalúrgica Tandil consiguió incorporar dos hornos eléctricos nuevos para la fundición nodular (para cigüeñales o cilindros, que se exportaban a la matriz), mientras que la CRAFMSA montó un horno de tratamiento isotérmico para producir 2.600 toneladas de forja.

Sevel concentró la actividad en las fábricas de Ferreyra (Córdoba) y El Palomar (Gran Buenos Aires), con una reducción del personal del 30%. Entre 1982-83 instaló su planta de fondo anticorrosivo por cataforesis, la primera en el país. Incorporó la electroforesis catódica, la robotización también en pintura y soldadura y máquinas de control numérico como asimismo máquinas para inyección de plástico de grandes dimensiones. La producción del Peugeot 505 implicó la incorporación de una máquina automática de balance de cigüeñales y nuevos dispositivos. Al lanzamiento de nuevos modelos, agregó novedades como la caja de cinco velocidades, motorización diesel, motor a inyección, entre otras.

Es decir, la crisis forzó a las terminales a presentar nuevos productos y renovar equipos. Se introdujeron mejoras aunque rezagadas en perspectiva de la producción mundial. Este retraso se debió en gran medida a la menor escala, que no permitía amortizar las enormes inversiones que requerían los últimos adelantos para tener líneas que alcanzaran la productividad media. Aunque los cambios técnicos implicaron en efecto una reducción del tiempo de trabajo para la fabricación de vehículos y un aumento en la productividad

Gráfico 10. Productividad de la industria automotriz medida en: vehículos por obrero (eje izquierdo) y horas trabajadas por vehículo (eje derecho), 1970-1989



Fuente: elaboración propia en base a datos de ADEFA (varios años)

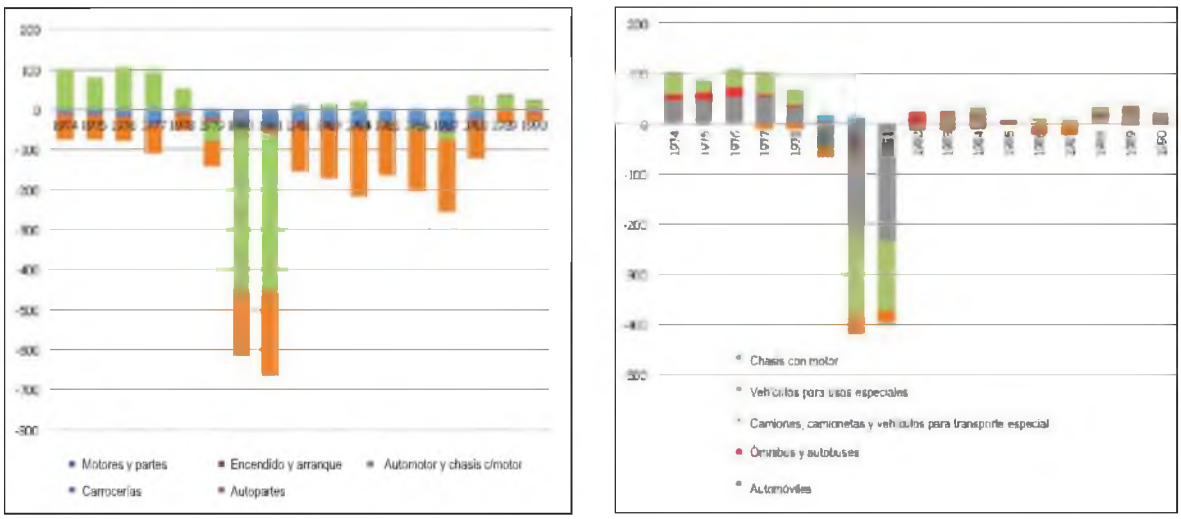
A pesar de estos movimientos, la brecha con los países líderes se mantuvo. Pervivieron los problemas crónicos. Si bien debemos cotejar las inversiones productivas en perspectiva histórica, podemos afirmar que no desaparecen. No deberíamos buscar los déficits de la actividad solamente en este indicador. Estos parecen residir en el proceso productivo y en los límites estructurales. Es decir, un mercado pequeño que impedía la incorporación de las últimas tecnologías. Por ejemplo, con las tecnologías vigentes en Japón el óptimo de la fabricación de motores o de transmisiones se ubicaba en torno a las 200.000 unidades mientras que en EEUU en 300.000. En la Argentina, toda la producción automotriz de los casi 20 modelos en fabricación no alcanzaba esa cifra. Por otro lado, existía una dispersión en modelos, muchos obsoletos y con series muy cortas para reducir costos unitarios, la necesidad de mantener alto

inventario, y una automatización menos desarrollada. En 1988, se fabricaban 19 modelos con un promedio apenas superior a las 7.000 unidades cada uno (Nofal, 1990). Los costos eran mayores que los internacionales. Este es el punto que limitaba la expansión hacia otros mercados, única forma de saltear los límites de escala.

Los modelos de mayor volumen rondaban las 9.000 unidades anuales. Solo el R12 (20.000), el Falcon (cerca de 13.000) y el R18 (casi 12.000) superaban con cierto margen esa media. Cabe aclarar que el promedio está incrementado por los altos niveles de 1980. Como medida comparativa Chrysler debía vender solo en los EEUU 600.000 Reliant o Aries para tener ganancias; Ford alrededor de 500.000 Escort. Para instalarse en ese mercado, las firmas japonesas calculaban un piso de ventas de 100.000 unidades al año concentradas en pocos modelos.Volkswagen de Alemania producía del Audi 80, mediano-grande que competía en Europa con el Ford Taunus, 140.000 unidades ("Mercado", Año XIII, n° 614, Buenos Aires, 18 de junio de 1981). Esto da cuenta de las diferencias de escala, y explica la menor inversión y capacidad del equipamiento utilizado aquí, que impedía aumentar la productividad al nivel internacional: hacia finales de los '80 la automotriz argentina insumía 57 horas-hombre para fabricar un vehículo, mientras que en Brasil se utilizaban 41 y la media internacional se ubicaba en 23 (Booz, Allen et al., 1989).
En cuanto al proceso productivo, si bien se realizaron avances con la robotización parcial de la soldadura (Renault y Ford), no se avanzó en la incorporación de los métodos de producción flexible. Informes del período señalan que el menor costo laboral en la automotriz y el bajo nivel de producción restó incentivo para estas tecnologías.

Frente a esto la exportación no funcionó como salida para saltear los límites internos. Las automotrices echaban la culpa de ello al Estado, y presionaban para obtener descuentos impositivos, un tipo de cambio "competitivo" y otros beneficios para ampliar mercado vía ventas al exterior. Si bien estos condicionantes existieron, el déficit fundamental se encontraba en el escaso volumen de producción y los elevados costos que tenía la producción local para insertarse en el extranjero.

Gráfico 11. Saldo de la balanza de autopartes por sector y de terminales por vehículos, en millones de dólares corrientes, 1974-1990



Fuente: elaboración propia en base a Anuario de Comercio Exterior (1974-1983), Kosacoff, Todesca y Vispo (1991: 54), y Anuario ADEFA (varios años)

El saldo de este comercio, como en las décadas previas, fue deficitario. En los envíos, solo se lograron ciertos resultados en productos específicos, como transmisiones, cajas de cambio, blocks de motor. En su mayor parte, se explicaban por intercambio entre la casa matriz y la filial argentina. Recién a partir de 1988 los valores de exportación se multiplicaron, debido a la vigencia de los acuerdos de intercambio con Brasil (firmados en 1985-86 como antesala del Mercosur) y como medida de emergencia para desagotar stocks al costo frente a un nuevo ciclo de desplome interno, sin lograr una posición competitiva firme.

Reflexiones finales

En este trabajo, partiendo de una revisión crítica de la periodización de la historia económica argentina en modelos de desarrollo y del concepto de desindustrialización, analizamos a grandes rasgos la performance de la industria automotriz en dos períodos: las décadas de 1960-70, y el momento de la reconversión a partir de los '80. Quedó pendiente, para futuros trabajos, avanzar sobre el período que se abre en los '90 con el Mercosur, donde si bien la producción inicia un período de ascenso hasta la actualidad, los límites que aquí encontramos no son superados.

Consideramos como aporte original la evaluación de la trayectoria del sector a partir del marco de la competencia internacional, elemento que es señalado en los estudios pero que suele ser omitido para entender los límites en la acumulación de capital en este complejo. De esta forma, pudimos observar que a pesar del incremento en los indicadores de actividad durante el considerado período ISI (hasta mediados de los '70), la industria automotriz no logró superar su ineficiencia en términos internacionales, determinada por una menor escala y productividad del trabajo y mayores costos de producción. En ese sentido, la crisis de mediados de los '70 y la reconversión de la industria automotriz no parecen imponer una ruptura en esta actividad, sino la continuación de una misma estructura aunque con ciertos cambios determinados por una transformación mundial del sector. Pero en ambos períodos se mantienen los mismos déficits crónicos. Esto nos lleva a dudar, al menos para el caso particular de la industria automotriz, de un cambio de paradigma o de comportamiento empresario que distinga dos etapas de acumulación diferentes en este sector. Si bien no abordamos todos los elementos que permitirían discutir por completo la noción de desindustrialización, consideramos que nuestro avance pone en cuestión algunos lugares comunes e introduce el contexto del mercado mundial, que contribuye a entender estos procesos más allá de las voluntades que aparecen como abstractas en los enfoques cuestionados.

En ese sentido, consideramos que los límites a la acumulación en esta rama se encuentran en la estructura misma de la economía argentina. Es decir, en su carácter chico y tardío. Chico porque tiene un mercado acotado, que no es suficiente como base para lograr mayores niveles de competitividad. Tardío, porque ya existen en el mundo productores con varias décadas de trayectoria y cuya magnitud de acumulación es la que le dicta el mercado mundial. Esos son los capitales rectores que imponen la productividad media del trabajo, nivel del cual la Argentina se encuentra lejos. De ahí la necesidad de protección y los problemas de la actividad cuando esa protección no alcanza o cuando sobreviene la crisis. Las dificultades, entonces, remiten a elementos estructurales, que solo podrán ser removidos con una organización racional de la producción bajo otras formas de organizar la vida social.

Bibliografía y fuentes:

- ADEFA (1969). *La industria automotriz argentina*. Bs As.
- *Anuario de Comercio Exterior de la República Argentina* (varios años). DNEC, Bs. As.
- Azpiazu, D.; Basualdo, E.; Schorr, M. (2000). *La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas*. FETIA, Bs. As.
- Baranson, J. (1971). *La industria automotriz en los países en desarrollo*. Banco Mundial.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Siglo XXI, Bs As.

- Bil, D. (2013). "El análisis de las exportaciones de maquinaria agrícola argentina como expresión de su competitividad, 1960-1976", en *Revista Galega de Economía*, 22 (2), pp. 193-218.
- Booz, Allen y Hamilton Consultores (1989). *Industria automotriz argentina, estudio de competitividad*. Bs As (para Renault).
- Canitrot, A. (1980). "La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976", en *Desarrollo Económico*, 19 (76), pp. 453-475.
- Ferrer, A. (1989). *El devenir de una ilusión. La industria argentina: desde 1930 hasta nuestros días*. Sudamericana, Bs As.
- Fitzsimons, A. (2014). "Producción, relaciones sociales y valor: una crítica a la teoría del patrón de acumulación basado en la valorización financiera", en *Razón y Revolución* (24), pp. 85-103.
- Grigera, J. (2011). "La desindustrialización en Argentina. ¿Agresión a la manufactura o reestructuración capitalista?", en Bonnet, A. (comp). *El país invisible*. Continente, Bs As.
- Harari, I. (2011). *Evolución y transformación del proceso de trabajo en la industria automotriz argentina entre 1952 y 1976*, Tesis de Doctorado, UBA.
- *Industria automotriz argentina* (varios años), ADEFA.
- Kennedy, D. (2011). *Economía política de la contabilidad social. Vínculos entre la teoría de la riqueza social y sus formas de cuantificación*. Tesis Doctorado, UBA.
- Kosacoff, B.; Todesca, J.; Vispo, A. (1991). *La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil*. CEPAL, Bs As.
- Lucas (1970). *Economías de escala y complementación industrial en la fabricación de boquillas de inyectores y alternadores eléctricos*. CEPAL, Santiago.
- *Memoria y Balance general de Renault Argentina* (varios años).
- *Mercado*, revista (varios números).
- Nofal, B. (1990). *Recomendaciones para la reestructuración de la industria automotriz argentina*. Ministerio de Economía, Bs As.
- Odaka, K.; Ono, K. et al. (1988). *The automobile industry in Japan. A study of ancillary firm development*. Oxford U Press – Tokyo.
- Parrellada, E. (1970). *La industria automotriz en la Argentina*. CEPAL, Santiago.
- Tarditi, R. (1999). "La crisis mundial de los '70 y los '80 observada a partir de la evolución de la producción automotriz", Documento de Trabajo n° 23, PIMSA.
- Sanz Cerbino, G. (2016). "La lógica del enemigo. Los programas de la burguesía argentina y sus límites, 1955-1976", en *Razón y Revolución*, (29).
- Schorr, M. (2012): "La desindustrialización como eje del proyecto refundacional de la economía y sociedad en Argentina, 1976-1983", en *América Latina en la Historia Económica*, 19 (3).
- Sourrouille, J. (1980). *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*. Nueva Imagen, México.
- Wobron (1970). *Estudio de caso relativo a la fabricación de embragues y discos de embrague en Argentina y Chile*. CEPAL, Santiago.

EL DESAFÍO DE LA COMPLEJIZACIÓN DEL ENTRAMADO PRODUCTIVO ARGENTINO. EL CASO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ NACIONAL (2002-2015)

Julio GUDIÑO (UBA)
Nicolás G. QUIROGA LOMBARD (UBA)

CEPI
II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016
"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: Entendiendo que el sector automotriz puede ser un sector esencial en la recomposición del entramado productivo nacional actuando como pivot en el desafío por afianzar un desarrollo tecnológico soberano y autónomo, la investigación aspira a analizar el comportamiento de la industria automotriz durante el período de la posconvertibilidad. Describiendo las principales características que ha adquirido el sector, así como también su incidencia en variables claves como su capacidad dinamizadora y de generación de empleo, se pretende dar cuenta del verdadero alcance y de la influencia de la industria automotriz en la recomposición del sector industrial argentino. Asimismo, se hace necesario, en el marco de la crisis actual tanto en Argentina como Brasil, dar cuenta de los obstáculos que debe enfrentar el sector automotriz en pos de pensar propuestas y soluciones que impliquen un trabajo consciente para poder superar estas barreras que arremeten contra las posibilidades de desarrollo nacional en actividades intensivas en conocimiento, investigación y desarrollo (I+D).

Luego del análisis de la información construida y recolectada, llegamos a la conclusión que la fuerte expansión del sector automotriz entre 2002-2015 consolido la desarticulación del entramado productivo local y la subordinación del desarrollo económico nacional al capital foráneo. Además, se observa que, en el período de la posconvertibilidad, la industria automotriz, ha retomado su expansión, aumentando la producción de automóviles inserta en un mercado regional unificado en un sistema de complementación del MERCOSUR y en una estrecha relación bilateral con Brasil. La nueva situación política y macroeconómica abierta a partir de 2015 en Argentina y en el resto de América Latina, dejan planteado nuevamente el desafío-problema del desarrollo económico articulado de la estructura económica nacional.

Introducción

Capitalismo y crisis

Las crisis económicas no son propiedad específica del sistema social de producción capitalista. Lo específico del capitalismo es que la crisis se presenta como crisis de sobreproducción y con cierta frecuencia. La frecuencia pone de manifiesto su carácter estructural-cíclico y la lógica de acumulación inestable del sistema (MARX, 2012). Durante los más de dos siglos en que el ser humano produce y reproduce sus condiciones materiales de existencia bajo relaciones sociales de producción capitalista, las crisis se presentaron a todas las citas que el desenvolvimiento del sistema les ha demandado. A título ilustrativo mencionamos solo algunas de ellas que dieron el presente en diferentes periodos históricos: 1825, 1873, 1929, 1973 y 2007.

Las crisis se articulan en las relaciones sociales de producción, en la contradicción del avance en la socialización de la producción (como forma concreta del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo) y el carácter privado de esa misma producción. La imposibilidad del mercado por responder al continuo desarrollo de las fuerzas productivas y de la producción determina la forma adoptada por la crisis.

Una premisa esencial, necesaria para el análisis del mercado mundial y las relaciones que en él se establecen, radica en que la resolución a cada una de las crisis, implican nuevas bases para el desenvolvimiento de la economía capitalista (LUXEMBURGO, 2015).

Por lo tanto, para el estudio de la industria automotriz argentina de la posconvertibilidad es necesario evidenciar la conexión entre los fenómenos de transformación global de las últimas décadas y los patrones que rigen la acumulación de capital a nivel local porque la industria automotriz nacional es uno de los eslabones de la industria automotriz mundial y las transformaciones de ésta en lo que respecta al proceso de producción y de valorización del capital determina la dinámica de la industria automotriz local.

Reconfiguración mundial

La Gran Depresión fue una de las crisis capitalistas más profundas y tuvo consecuencias importantes para la adopción de nuevas políticas socioeconómicas. La recuperación económica del período de entreguerras fue impulsada por la industria armamentista y aeroespacial al tiempo que el rol del estado se redefinía hacia uno más intervencionista. Los acuerdos Bretton Woods (1944), con ascendencia estadounidense y keynesiana, establecieron nuevas reglas en pos de evitar crisis económicas y confrontaciones militares. Las medidas que sobresalen son: adopción del dólar como moneda de cambio internacional; control del movimiento internacional de capitales; creación del Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial (ARCEO, 2011; FERRER, 2004).

Los años dorados del capitalismo se extendieron durante la Guerra Fría pero el componente estructural-cíclico de crisis volvió a emerger. 1973 y 1978 son años significativos en lo que hace a la crisis estructural de la época. Popularmente conocida como Crisis del Petróleo, tuvo su génesis en la industria automotriz mundial profundizándose por la suba del precio del crudo por parte de la Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo (OPEP).

Sucintamente podemos caracterizarla como una típica crisis capitalista de sobreproducción de mercancías y capitales que agudizó la competencia inter-capitalista en la necesidad por cooptar nuevos mercados generando una abrupta caída de la tasa de ganancia media del capital principalmente en los países centrales.

Paralelamente tuvo lugar la ofensiva ideológica neoliberal apoyada en los supuestos económicos de la corriente monetarista de la Escuela de Chicago adepta a los postulados de Friedman. Argentina junto con Chile que sufría el sangriento golpe de Estado de Pinochet, se constituyó en un tenebroso preámbulo de lo que sucedería a escala global.

A nivel internacional las reformas fueron precedidas por Thatcher en el Reino Unido y Reagan en los Estados Unidos. Les seguirían Bolivia, Polonia, Sudáfrica y Rusia -entre otros-, todas sociedades que sufrirían transformaciones regresivas desde el punto de vista popular y altos costos sociales que ampliaron la brecha de desigualdad.

En una coyuntura de desregulación de los sistemas bancarios-financieros y del movimiento de flujos de capital, eliminación de trabas proteccionistas, deslocalización productiva y transformaciones en los procesos de trabajo, el capital encontró en las Inversiones Extranjeras Directas (IED) y en las *transnacionales* la modalidad por excelencia para su internacionalización, aumentando la movilidad de flujos de capital exponencialmente.

La globalización e internacionalización del capital de finales de siglo XX fueron acompañadas por la fuerte presencia de regiones de Asía -los tigres asiáticos como máximos exponentes- sumadas a los BRIC. Una de las originalidades reside en el aumento de la circulación de capitales provenientes de economías en vías de desarrollo. En América Latina se destacan México y Brasil (en menor medida Chile) quienes tomaron la posta en el despliegue de sus capitales a nivel global dando origen a las *translatinas,* empresas latinoamericanas fuertemente internacionalizadas.

Así en la posconvertibilidad Brasil se articuló como uno de los principales socios comerciales de Argentina con fuerte presencia en el proceso productivo argentino obteniendo influencia destacada en el proceso de recomposición industrial nacional. Por su parte Argentina se presenta hoy, como a lo largo de su historia, como mero receptor de IED.

En base a lo expuesto, consideramos que la resolución adoptada ante la crisis de los ´70 tuvo como consecuencia una transformación regresiva para el conjunto de la clase trabajadora, la desintegración de

los procesos de desarrollo industrial y una mayor concentración, centralización e internacionalización del capital.

Esta transformación internacional tuvo incidencia directa en la reconfiguración de la industria automotriz global. La globalización automotriz imprimió modificaciones importantes en el proceso de producción vinculadas a la deslocalización y a la internacionalización del proceso productivo, impulsando una reorganización de los mercados asociada a una mayor concentración y centralización del capital en la rama.

Transformación en Argentina

El autodenominado "Proceso de Reorganización Nacional" (1976-1983), implementó una política económica neoliberal: apertura externa, desregulación económica y liberalización financiera, apoyada en la persecución política, la represión, la tortura y el terrorismo de Estado.

Así, la acumulación del capital adquirió un nuevo impulso y nuevas formas. El reemplazo del régimen de industrialización vía sustitución de importaciones (ISI) con eje en el mercado interno por una nueva lógica de acumulación de capital cuyo sector más dinámico es "servicios" expresa esta mutabilidad. El entramado productivo fue desarticulado y la industria relegada a los vaivenes del mercado y el sistema especulativo-financiero.

Ante la salida del PRN, en un contexto internacional como el descripto, la situación se profundizó en los ´80 desatando la "crisis de la deuda externa" y la hiperinflación. Entretanto, los procesos de concentración y centralización del capital aumentaron, asociados a la intensificación de la enajenación del aparato productivo nacional y a una fuerte extranjerización de la economía argentina. El largo proceso de desnacionalización y desindustrialización, alcanzó su máxima expresión con las reformas macro-económicas de la década del ´90 y el régimen de convertibilidad.

Con el cambio de gobierno y De la Rúa en la presidencia, las consecuencias de la apertura comercial, la desregulación del mercado y la racionalización de la administración pública se agudizaron. Tras años de recesión, elevados índices de desocupación, pobreza, marginalización y fuga de capitales en el año 2001 estalla la crisis.

El comienzo del siglo XXI encontró a Argentina sumergida en una de sus crisis más profundas. El abandono del régimen de convertibilidad y la mega-devaluación del peso argentino en el año 2002, evidenciaron modificaciones significativas que signaron el derrotero durante la posconvertibilidad. Someramente: suba de precios de los commodities; cesación de pagos de gran parte de la deuda externa; pesificación de la economía; devaluación del peso que implicó una fuerte transferencia de ingresos desde el Trabajo hacia el Capital, caída del salario real y de los costos de producción internos en dólares; protección para-arancelaria para los sectores empresarios mercado internistas; continuo crecimiento del PBI en el corto plazo sostenido por la recomposición de sectores productores de bienes: industria manufacturera, sector agropecuario y actividades extractivas (GUDIÑO, 2014).

De esta manera, en el período bajo análisis, ha habido un reposicionamiento en lo que hace al peso del sector industrial en el conjunto de la economía, siendo el mismo –junto al de recursos naturales-, uno de los motores principales que traccionaron el crecimiento económico de la Argentina durante la posconvertibilidad.

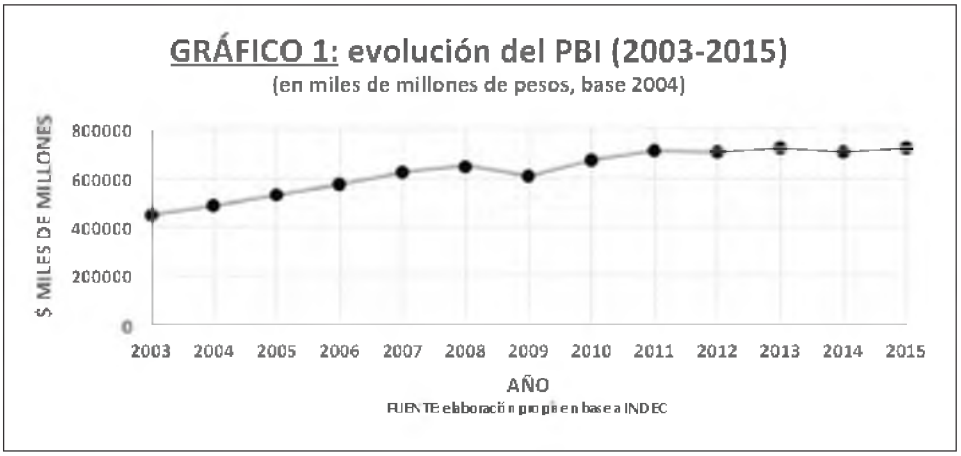
En este contexto, proponemos analizar el crecimiento económico y la recomposición del sector industrial en el conjunto de la economía haciendo particular énfasis en la industria automotriz. Nos preguntamos ¿el crecimiento exponencial de la economía argentina en la posconvertibilidad supone la complejización del entramado productivo industrial?

La elección de la industria automotriz como unidad de análisis es relevante ya que el sector constituyó el pivot central sobre el cual se apoyó el proceso de industrialización durante la segunda etapa de la ISI y fue una de las vedettes de la recuperación económica posconvertibilidad y una de los sectores industriales impulsados por el kirchnerismo. Al analizar la industria automotriz, sobresalen dos variables que resultan esenciales para comprender la importancia del sector. Por una parte, su potencialidad en cuanto a la generación de empleo y por otra su capacidad dinamizadora en el tejido industrial nacional, propagando la complejización del entramado productivo nacional y su densidad tecnológica a otras ramas e industrias.

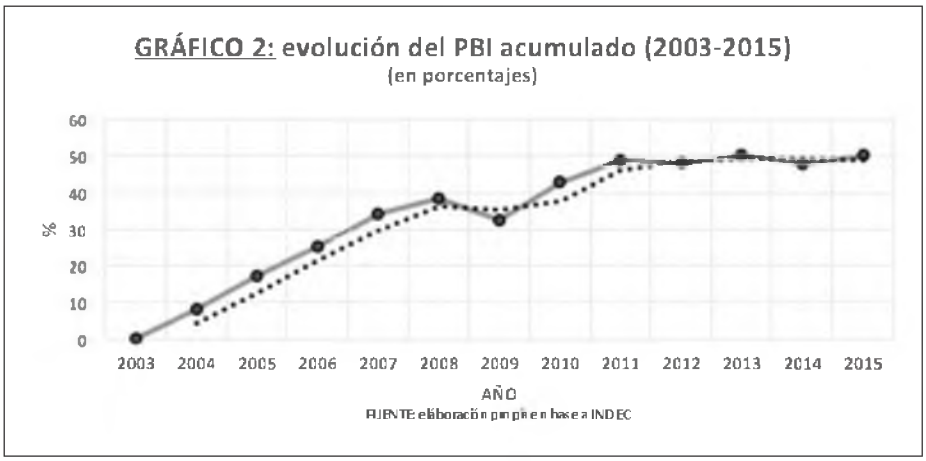
El proceso de recomposición de la industria argentina

Dinámica del crecimiento económico a partir de 2003

La dinámica de la producción en la posconvertibilidad no es homogénea. En base a la observación del Gráfico 1 podemos afirmar que desde 2003 a 2008 el volumen de riqueza social crece sistemáticamente. El crecimiento acumulado para ese período es de 38,4%. Sin embargo, en 2008 hay una fuerte desaceleración del crecimiento (4,1% en 2008 y 9% de 2007). En 2009 la economía argentina cae fuertemente. El PBI de 2009 es 6% menor al de 2008.

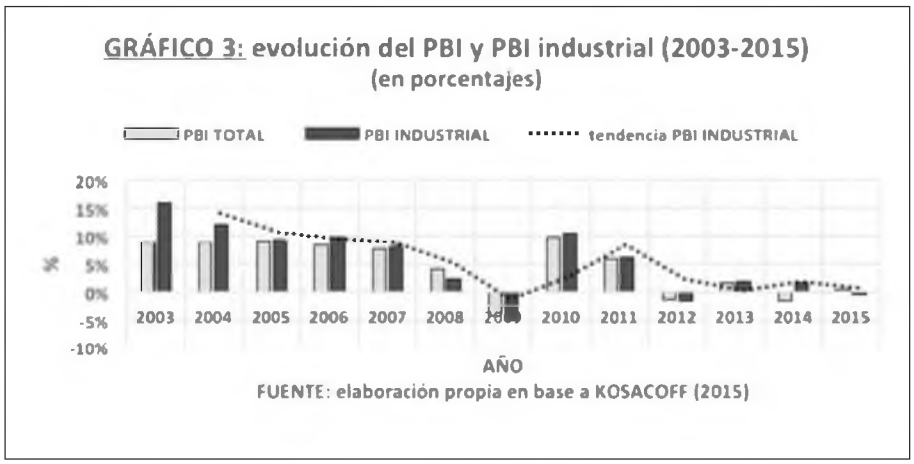


Observamos que el cambio de la tendencia alcista del PBI *comienza* un año antes de la quiebra del banco de inversión norteamericano Bear Stearns que da inicio a la crisis del mercado de hipotecas *subprime* desencadenando la crisis mundial de fines de 2008. Su irrupción acentúa la caída del PBI en 2009 pero no es la causa única y fundamental que explica el cambio de la tendencia de crecimiento y el amesetamiento económico posterior. En 2010 la economía argentina retoma el sendero de crecimiento, aunque el mismo dura un suspiro. La economía crece hasta 2011. A partir de 2012 se evidencia un claro estancamiento del crecimiento económico extendiéndose hasta 2015.
Si atendemos a la dinámica del crecimiento económico posconvertibilidad podemos dividir todo el período en dos etapas visiblemente distintas. En base al análisis del Gráfico 2 podemos distinguir una primera etapa que abarca desde 2003 hasta 2008. En esta primera etapa la economía crece fuertemente a tasas promedio del 8% anual. La segunda etapa abarca desde 2009 hasta 2015. En este segundo período, la economía se desacelera fuertemente siendo su tasa de crecimiento promedio 1,6% por lo que la curva ascendente que describe el crecimiento del PBI hasta 2008 comienza a cambiar.



Dinámica del crecimiento del sector industrial

La economía en su conjunto comienza a crecer intensamente luego de la fuerte caída del producto en 2002 (-8,9%)[267]. A partir del segundo semestre de 2002 la economía argentina comienza a dar signos de recuperación y en 2003 el producto bruto crece 8,8%.
Como hemos señalado, el promedio de crecimiento del primer período posconvertibilidad fue casi tan alto como el crecimiento de la economía China para el mismo período. Por tal motivo muchos diarios especializados en economía comenzaron a denominar al crecimiento económico argentino como un crecimiento a "tasas chinas".



Pero no todos los sectores económicos crecieron con la misma intensidad. El sector industrial fue la *vedet* en la primera etapa. En efecto, de acuerdo al análisis del Gráfico 3, podemos afirmar que la tasa de crecimiento del sector industrial superó en forma sistemática la tasa de crecimiento del PBI total desde el año 2003 hasta 2007.

Otro aspecto interesante es que el PBI industrial cae fuertemente en 2008. Por tal motivo tenemos razones suficientes para desligar esa caída del PBI industrial del estallido de la crisis internacional. Mientras que en 2003 la tasa de crecimiento del PBI industrial cuasi duplicó el crecimiento del PBI total, en 2008 aquella representa poco más de la mitad de ésta. En síntesis, en 2008, por primera vez desde 2003, la tasa de crecimiento del PBI total es superior a la tasa de crecimiento del PBI industrial.

267 Ver IÑIGO CARRERA, J., *La Formación Económica de la Sociedad Argentina*, volumen I, apéndice B, editorial Imago Mundi, Argentina 2007, p. 197.

Cuando se reinicia el ciclo de crecimiento económico a partir de 2010 la tasa de crecimiento del PBI industrial no *vuelve a superar nunca* la tasa de crecimiento del PBI total. Para todo el segundo período posconvertibilidad el crecimiento del PBI total e industrial son casi iguales.
El análisis de la evolución del PBI total como del PBI industrial muestran claramente que hay que buscar las causas de la desaceleración del crecimiento económico en las limitaciones propias de la estructura económica nacional y no solamente, en forma unilateral y mono-causal, en la dinámica del capitalismo mundial.

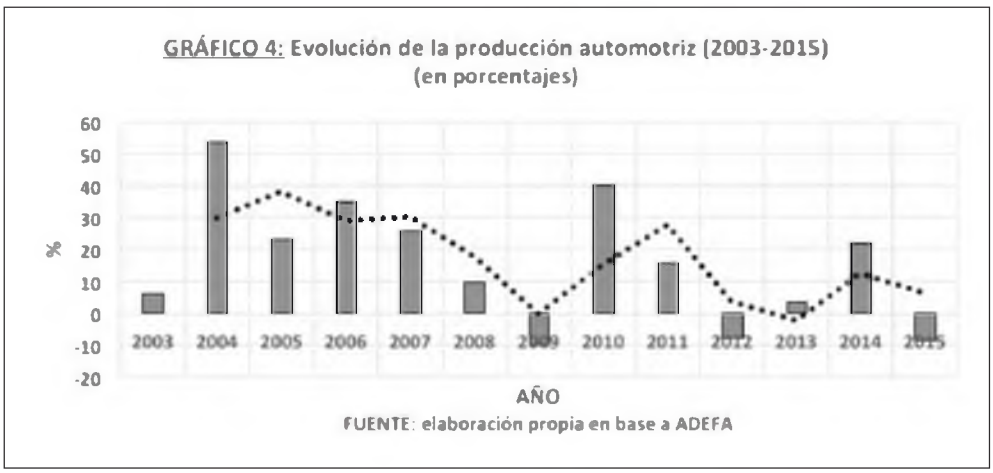
La crisis mundial

La información empírica construida desalienta las explicaciones fáciles respecto a las razones por las cuales cambió la tasa de crecimiento de la economía argentina a partir de 2008. Tanto el análisis de la dinámica de la evolución del PBI total como del PBI industrial indican que el cambio de tendencia (desaceleración del crecimiento de la economía) es previa al estallido de la crisis mundial.
En todo caso, lo que se debería describir y estudiar es cómo la crisis mundial potenció la desaceleración del crecimiento económico argentino, sus vasos comunicantes y demás. Es evidente que no se puede imputar como causa única y originaria de la desaceleración económica local a la crisis mundial como afirmó en su momento el oficialismo.

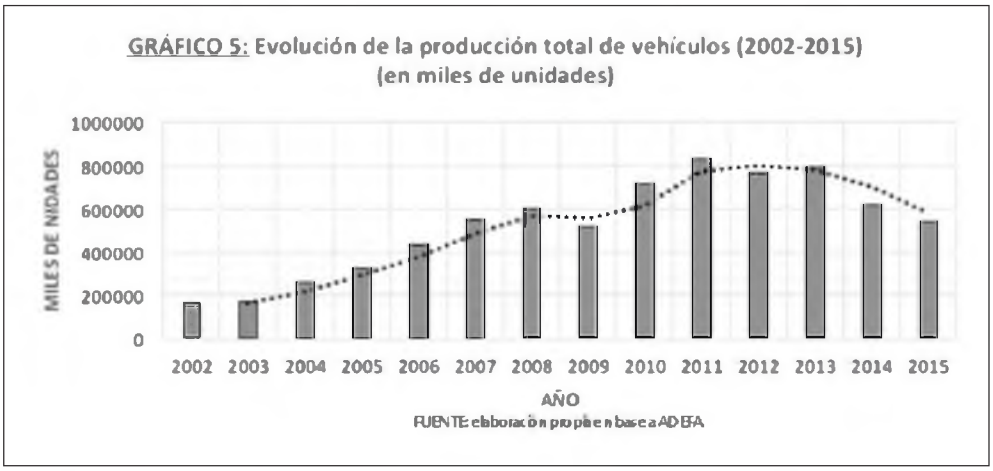
El sector automotriz argentino en la posconvertibilidad

Dinámica del crecimiento del complejo automotriz argentino a partir de 2003

De acuerdo al desarrollo del punto II b resulta evidente la recomposición del PBI industrial y el mayor peso relativo que adquirió en el conjunto de la economía nacional durante la posconvertibilidad. Sin embargo, es necesario advertir que, no todo crecimiento económico conlleva aparejado necesariamente el desarrollo de las capacidades productivas de un país. El análisis de la industria automotriz argentina en la posconvertibilidad es instructivo en ese sentido.



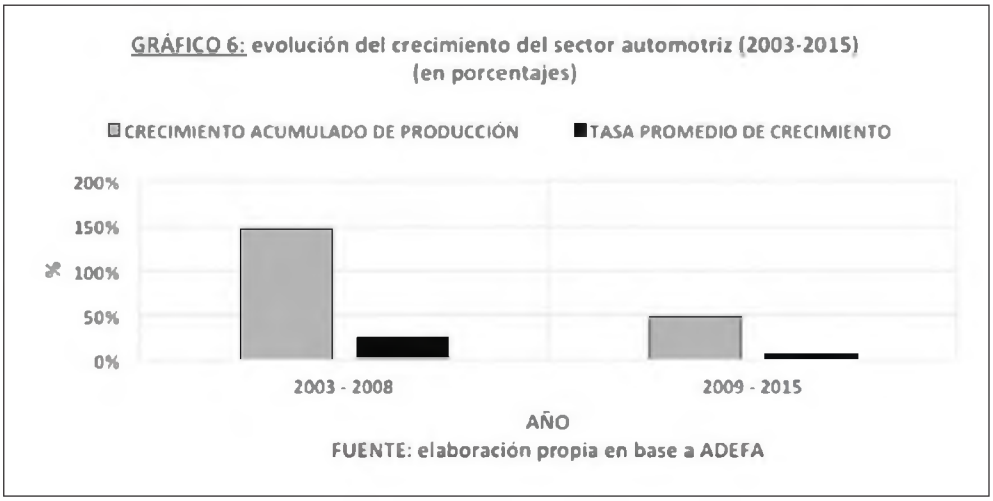
Al observar el Gráfico 4 y compararlo con los Gráficos 2 y 4 es claro el *peso* del sector automotriz en la dinámica del crecimiento del PBI industrial. En efecto, durante casi toda la primera etapa posconvertibilidad (2003-2007) el PBI automotriz creció muy por encima del promedio del PBI total y del PBI industrial.
A modo de ejemplo, en 2004 el PBI creció 8,3% y el PBI industrial creció 12% mientras que la producción automotriz creció 56%. Estos comportamientos de la producción muestran que el fuerte crecimiento económico posconvertibilidad se explica por la fuerte recuperación del sector industrial y la extraordinaria recuperación del sector automotriz. La producción de automóviles creció entre 2003 y 2015 poco más de 3 veces (de 169.622 a 543.467). No obstante, el crecimiento de la producción automotriz no fue homogéneo para todo el período bajo análisis.



En la producción automotriz de la posconvertibilidad también podemos distinguir dos etapas. Una primera va desde 2003 a 2008 en donde las tasas de crecimiento promedio son francamente excepcionales. En ese período de tiempo el acumulado del crecimiento de la producción es 147,1% y la producción de automóviles de 2008 es levemente mayor a la producción de 2015. La tasa promedio de crecimiento es de 24,5%.

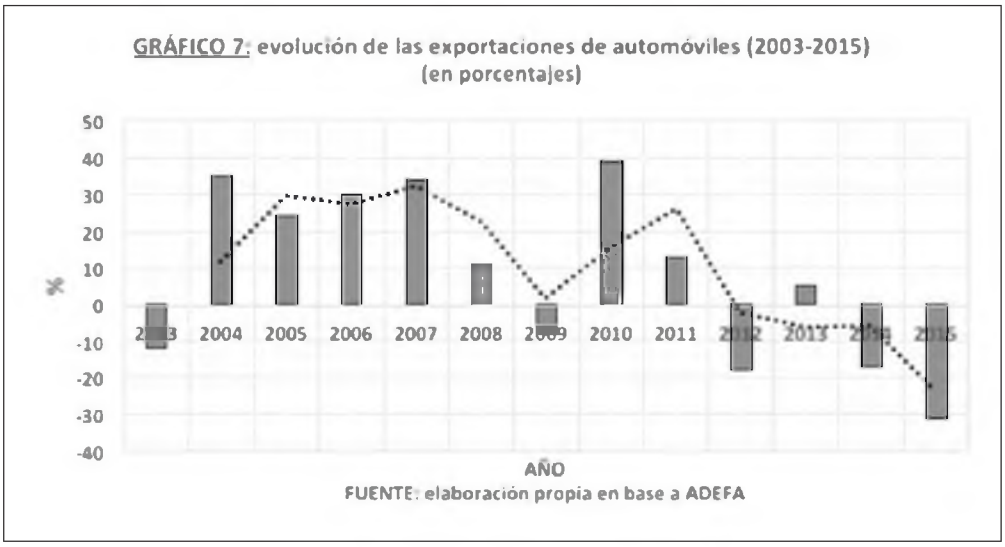
Nuevamente observamos que el ritmo del crecimiento de la producción comienza a desacelerarse a fines de 2007 y principios de 2008. Es decir, la desaceleración se manifiesta antes del estallido de la crisis mundial. El año 2009 es claramente recesivo: la crisis mundial golpea fuertemente y la producción cae 16%. Para la segunda etapa que va de 2009 a 2015 el acumulado del crecimiento de la producción es de 48,6% y la tasa promedio de crecimiento para todo el período es de 6,9%.

La segunda etapa de la posconvertibilidad en la rama automotriz tiene un comportamiento muy diferente a la primera etapa. En primer lugar, notamos que la dinámica de la producción automotriz no es una función lineal y positiva como sí lo es en la primera etapa. Entre 2009 y 2011 la producción aumenta fuertemente para luego estancarse hasta 2013. A partir de 2014 la producción, literalmente, se desploma.



Destino de la producción automotriz

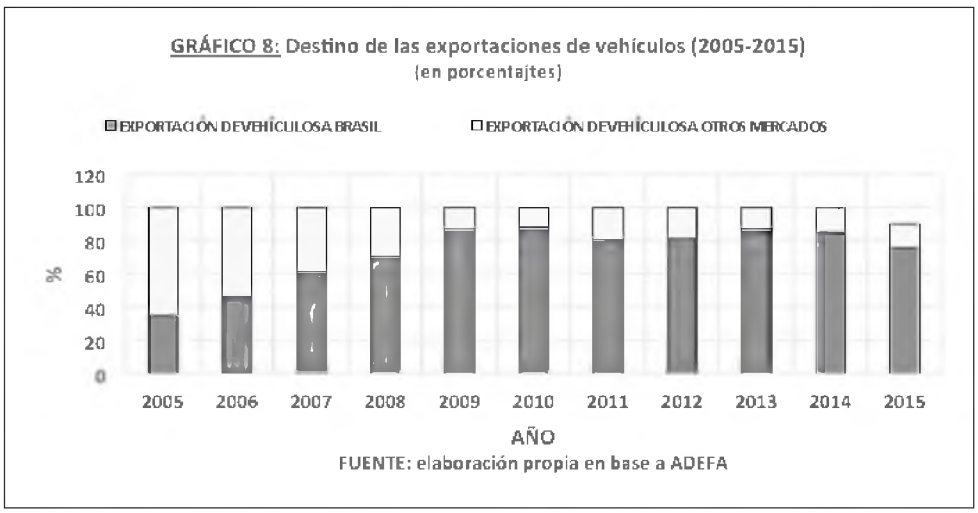
A diferencia de lo ocurrido en la historia automotriz argentina en lo que respecta a la exportación de automotores, la posconvertibilidad se caracteriza por un sostenido aumento de la producción y de la exportación. El vínculo entre el incremento de producción y exportaciones es muy profundo. Cuando las exportaciones caen, la producción también cae y viceversa.



En 2003 la producción de automotores aumenta 6,4% y las exportaciones caen 12%. Pero a partir de 2004 las exportaciones comienzan a subir en forma sostenida siguiendo la dinámica del aumento de la producción. El promedio del crecimiento de las exportaciones para toda la primera etapa posconvertibilidad fue 20% pero en 2008 las exportaciones fueron la mitad de esa media.

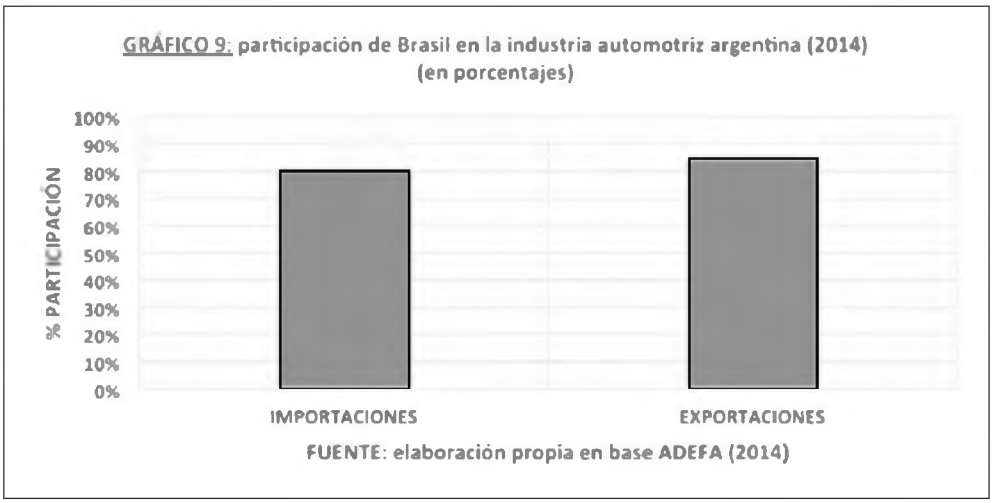
En 2009 la producción cae 16% y las exportaciones siguen esa tendencia cayendo 8%. Las exportaciones se recuperan fuertemente en 2010. En 2011 no sólo se desacelera la tendencia de crecimiento de las exportaciones, sino que la curva de las exportaciones cambia de signo y de tendencia (*crecimiento* a *decrecimiento*). El promedio de decrecimiento de las exportaciones para la segunda etapa posconvertibilidad es de -2,4%.

Para finalizar, analizaremos el creciente peso del Mercosur y en particular el de Brasil como destino de las exportaciones de automotores.



A partir de 2003 la importancia que adquiere el Mercosur como destino de las exportaciones de automotores es notoria. Al mismo tiempo, destacamos la importancia fundamental que tiene Brasil para la industria. De 2005 en adelante la participación de Brasil como destino de las exportaciones crece en forma sistemática más allá de la dinámica de la producción y de las exportaciones. Cuando la producción y las exportaciones aumentan, la participación de Brasil como principal destino de las exportaciones aumenta y cuando caen también aumenta el peso de Brasil como principal comprador de la industria automotriz argentina. Es decir, el peso de Brasil se independiza de la dinámica de la producción y de las exportaciones del sector.

A su vez Brasil tiene una incidencia directa en el peso de las importaciones realizadas por el sector. Como se observa del Gráfico 9 Brasil es el socio comercial que mayor peso tiene en la industria automotriz acaparando más de ¾ partes de las importaciones y exportaciones de la rama. Esto resulta alarmante ya que la concentración del mercado en prácticamente un solo país genera una inestabilidad creciente en base a los vaivenes que puede llegar a presentar la situación económica del país vecino. A su vez, enmarcada en el MERCOSUR, esta relación bilateral no pareciera estar destinada a generar una complementación productiva entre ambos países y la balanza comercial argentina con Brasil es fuertemente deficitaria para todo el periodo, alcanzando su pico máximo en el año 2012 con un déficit de U$S 9.530 millones.



Si además de poner la lupa en el flujo comercial de bienes finales con Brasil también miramos la balanza comercial del conjunto de la economía, se observa que una fracción importante de la demanda de importaciones totales de la economía argentina provienen de la industria automotriz. A modo de ejemplo, para el año 2012 el monto destinado a las importaciones argentinas totales, ascendieron a U$S 66.099 millones, de las cuales, la industria automotriz demandó un total de U$S 17.362 millones[268].

Por otra parte, si miramos de cerca la dinámica de la producción automotriz, de las exportaciones y de la balanza comercial con Brasil salta a la vista que, en la posconvertibilidad, cuando aumenta la producción y las exportaciones de automotores la balanza comercial automotriz con Brasil es deficitaria. Esto es un indicio claro acerca de la naturaleza del desarrollo industrial argentino. Aumenta la producción final de automotores, aumenta las exportaciones y al mismo tiempo aumenta el déficit comercial: *argentina es una gran armaduría de automotores.* Arma automotores con autopartes importadas provenientes del resto del mundo, como hemos señalado, principalmente de Brasil. De modo tal que para el año 2011, que se presenta como el récord histórico de producción del sector, la rama automotriz cierra con un déficit de U$S 6.676 millones. Este dato sólo puede significar que el contenido tecnológico de las importaciones del sector es notoriamente más importante que de las exportaciones que realiza la industria automotriz nacional.

En conclusión: si aumenta exponencialmente la producción de automotores y al mismo tiempo aumenta las importaciones de autopartes provocando déficit de la balanza comercial sectorial es porque lo que importamos (autopartes) tiene más valor agregado que lo que exportamos a Brasil. Al ser una armaduría mundial de poca monta, la rama automotriz no puede ser dinamizadora del complejo o entramado industrial.

268 Para ver la incidencia del capital brasilero durante el periodo ver QUIROGA LOMBARD, N., *La industria argentina en la posconvertibilidad. Análisis a partir de la inserción del capital brasilero en el proceso productivo argentino,* Buenos Aires, 2016.

La industria automotriz en Argentina.

En la historia del desarrollo de la industria argentina, la industria del automóvil tiene un papel destacado. En 1925, la compañía norteamericana Ford monta una planta de ensamblaje de automóviles en La Boca. A fines de la década del ´40 argentina comienza a producir en forma marginal y artesanal automóviles. A partir de fines de los ´50 emerge el debate en torno al desarrollo industrial y a la necesidad de impulsar desde el Estado el desarrollo de la industria automotriz nacional para lo cual era necesario pasar de la extensión y fortalecimiento de la primera ISI al planteo de impulsar desde el Estado la creación y fortalecimiento del sector II (ramas productoras de bienes intermedios para la industria y de bienes de producción). Tanto en la primera como en la segunda etapa de sustitución de importaciones la expansión del mercado interno resultaba esencial para la expansión de la producción de bienes no durables, durables e intermedios. Expansión del mercado interno implica, básicamente, crecimiento de la masa salarial y de los salarios reales. Esta lógica de expansión de la producción industrial y del consumo popular incentivaba el desarrollo industrial, la diversificación del aparato productivo y la posibilidad de lograr un desarrollo auto-sustentado (CARDOSO Y FALETTO, 2011).

En este cuadro, el gobierno de Arturo Frondizi impulsa la Ley 14.780 y el decreto reglamentario 3.639 sobre la inversión extranjera que implementa, entre otras normativas, el Régimen de Promoción de la Industria Automotriz (RPIA). Esta legislación permite, entre otras cosas, remitir regalías a las casas matrices, trato preferencial en materia aduanera, créditos estatales, etc. Ese año se presentan 23 proyectos de radicación de industrias automotrices. A las 4 existentes (Mercedes Benz Argentina, IAME, Fiat e IKA) se suman otras 8 empresas automotrices más. Entre ellas, una empresa de capitales nacionales (Siam Di Tella).

Terminales y autopartistas en la segunda ISI

Entre 1951 y 1958 la producción nacional de automotores alcanzó las 63.313 unidades. Un promedio de producción anual de 7.914 automotores. Entre 1959 y 1966 la producción se incrementa excepcionalmente: 1.033.729 automotores. El promedio de producción anual es de 129.216 unidades que representa el doble de la producción de todo el período 1951-1958.

Es evidente que semejante aumento de la producción nacional se hizo en base a grandes inversiones de capital y éstas inversiones ingresaron al país a partir de la implementación del RPIA. Casi la totalidad de las empresas automotrices que se instalaron en argentina a partir de 1959 son de capital extranjero.

Para lograr sostener el excepcional aumento de la producción de automotores era necesario *dinamizar* la producción de otras ramas económicas como la siderúrgica, metalúrgica, petróleo, químico, vidrio, plástico, etc. Es decir, la industria automotriz actuaba como *pivote* de desarrollo de la industria básica y de la industria productora de bienes de producción. Para mediados de década del 60´ encontramos una industria automotriz en expansión de su producción, de sus inversiones y de su capacidad instalada.

La lógica de la producción de automotores consistía en una gran terminal productiva que era abastecida por una masa enorme de autopartista medianas y pequeñas. En una primera etapa de la vigencia de RPIA, las terminales seguían importando autopartes de sus casas matrices hasta tanto maduraran las inversiones de las autopartistas locales. En una segunda etapa, las autopartistas locales comienzan a suplantar importaciones de mediana y alta tecnología y las importaciones del sector se corren hacia la incorporación de maquinarias-herramientas para producir las autopartes que comienzan a sustituir la importación.

Durante todo el período de la segunda ISI, la crisis del sector externo se hace presente en forma permanente. La balanza comercial argentina sufre estrangulamientos periódicos que se resuelven con devaluaciones más o menos periódicas. Lo importante a destacar en este punto es el contenido de la crisis

del sector externo: Se manifestaba como una crisis de crecimiento y desarrollo industrial. La balanza comercial argentina cambiaba de signo porque aumentaban las importaciones no de bienes finales y de bienes durables sino porque tendía a aumentar las importaciones de herramientas, máquinas e insumos industriales intermedios.

En conclusión: durante la segunda ISI la industria automotriz baso su crecimiento y desarrollo en importantes inversiones directas de capital que a su vez *traccionaron* sobre el nacimiento y desarrollo de un tejido industrial de pequeñas y medianas empresas.

Expansión de la producción y del empleo

Como mencionamos en el punto anterior, la producción de automotores se incrementó en forma sostenida desde 1959 a 1974. Desde 1974 a 1977 la producción cae en forma consecutiva por primera vez en la historia automotriz del país (1973 293.742 unidades; 1974 286.312 unidades; 1975 240.035 unidades; 1976 193.517 unidades)[269].

Esta crisis de la industria automotriz nacional se combina con una crisis mundial en toda la rama que tiene su punto crítico en el año 1978. No obstante, si miramos la producción mundial de automotores en el largo plazo observamos que la misma no para de crecer más allá de las típicas crisis industriales del capital (para 1965 24.334.000 unidades/para 1997 55.258.000 unidades)[270].Volviendo a la dinámica del crecimiento de la industria en la segunda ISI, resulta claro que semejante aumento de la inversión y de la producción es inviable sin un aumento absoluto del empleo en la rama automotriz.

Observamos que desde 1960 hasta mediados de 1970 el empleo en la rama automotriz creció sistemáticamente. En 1959 la rama ocupaba apenas 9.900 trabajadores y para 1974 llego a ocupar 57.400 trabajadores. A partir de 1975 comienza una tendencia imparable de despidos en toda la rama que tiene como piso la crisis de hiperinflacionaria de 1989 (19.281 ocupados contra 57.400 ocupados en 1974).

A partir de 1991 hay un repunte del empleo y de la producción en el sector. La producción crece más rápidamente que el empleo. En cambio, en la segunda ISI el aumento de la producción va acompañado de un aumento similar del empleo. Para todo el período de 1959 a 1974 la producción aumenta 870% y el empleo 580%.

El empleo vuelve a bajar a partir de 1999 llegando a su punto más crítico en la historia de la industria automotriz en 2003, donde toda la rama empleaba a 12.051 trabajadores. El nivel más bajo de empleo desde 1960. Desde 2004 a 2013 el empleo comenzó a crecer llegando a su pico en 2013 (35.426 trabajadores ocupados) y a partir de 2014 el sector comienza nuevamente con expulsión de mano de obra.

269 Fuente: ADEFA, Anuario Estadístico, Argentina, 1978.
270 Fuente: TARDITTI, 2001.

Consideraciones finales

A lo largo del presente trabajo dimos cuenta que uno de los motores del crecimiento económico que vivió el país a partir del segundo semestre de 2002 fue la industria manufacturera. Al mismo tiempo mostramos, en forma contundente, que *una de las vedettes* del crecimiento del PBI industrial fue la industria automotriz. Sin el dinamismo que mostró el sector manufacturero (agrario e industrial) hubiese sido inviable la fuerte recuperación de la economía argentina luego de la bancarrota económica y política de 2001-2002.

Cuando comenzamos a caracterizar el crecimiento de la rama automotriz propusimos sub-dividir todo el período de la posconvertibilidad en dos períodos. Esta técnica consideramos que fue acertada puesto que nos permitió distinguir dos velocidades de crecimiento de la producción automotriz bien distintos. Entre 2003-2008 la tasa de crecimiento de la producción automotriz fue de 24,5% contra una tasa de crecimiento del PBI para el mismo período de 8%. Es decir, la tasa de crecimiento de la industria automotriz fue de 3 veces superior al crecimiento del conjunto de la economía nacional. Esta excelente performance económica comienza a cambiar en 2007 donde el crecimiento de la producción fue 10% menor al crecimiento de 2006 y en 2008 16,4% menor a 2007. *Estos datos sugieren que el estancamiento de la industria que caracterizó a toda la segunda etapa no pueden ser atribuido simplemente a factores exógenos. Hay que mirar hacia los factores internos que posibilitaron el crecimiento económico a partir del segundo semestre de 2002 para dar cuenta de su agotamiento.*

El contraste entre ambos sub-períodos posconvertibilidad es abrupto. Mientras en el primer período la tasa de crecimiento fue de 24,5%, en el segundo, la producción automotriz creció solamente 6,9%. La producción de 2015 en menor a la de 2008 en 53.619 unidades.

También planteamos que crecimiento económico no es igual a desarrollo económico y complejización del tejido industrial. En base al análisis de la posconvertibilidad, de la información recolectada y construida, observamos varios hechos importantes:

1) el aumento de la producción para el período analizado fue seguido de un fuerte aumento de importaciones de autopartes (conjuntos y sub-conjuntos) que eran necesarias para sostener la creciente producción. Al no existir una amplia red de autopartistas como en la segunda ISI y ante la total ausencia de una política de desarrollo industrial por parte del Estado, el aumento de la producción automotriz basado en un dólar "alto" tuvo como lógica consecuencia la consolidación del perfil ensamblador del sector automotriz.
   En síntesis: el crecimiento de la producción automotriz en la posconvertibilidad nada tiene que ver con la dinámica de la producción en la segunda ISI. En el sector automotriz durante la segunda ISI tenemos fuertes inversiones de capital en la rama, fuerte aumento de la producción y empleo, creación de empresas autopartistas medianas y pequeñas, cierto dinamismo tecnológico tanto en las terminales como en las autopartistas y creciente integración de la economía nacional cuyo punto de apoyo es la industria automotriz;
2) el boom de la producción de automotores en la posconvertibilidad es secundado por un boom de las importaciones de autopartes. Las autopartes se producen en otras latitudes del mundo y a medida que aumenta la producción de automotores aumenta la importación de autopartes. Se produjo así un efecto de "sustitución inversa" o "sustitución negativa". Cada punto de aumento de la producción automotriz suplanta la posibilidad de creación de empresas autopartistas de origen nacional.
   Esta "sustitución negativa" tuvo como uno de sus efectos necesarios déficit crónico de la balanza comercial automotriz que fue financiada desde 2003 a 2009 en base al boom de la suba de precios de *commodities* y su demanda. Mientras la balanza comercial del conjunto de la economía arroja superávit, el esquema de grandes terminales automotrices ensambladoras no tiene mayores obstáculos. Los problemas en el sector automotriz comienzan cuando los superávits de la balanza comercial y fiscal de la nación se convierten en déficits gemelos.
   Si observamos la lógica productiva interna de la industria automotriz nacional vemos que el mismo

cambió radicalmente respecto a la segunda etapa de la ISI. La correlación boom de producción local de automotores no se corresponde con un boom de producción local de autopartes. Y esto es lógico puesto que una de las consecuencias de la política económica aplicada por la última dictadura cívico-militar fue la desaparición de toda esa red de autopartistas que se fortalecieron y crecieron a partir de 1959. Además de este aspecto interno, debemos mencionar otro de carácter internacional: la crisis mundial de mediados de la década del ´70. El capitalismo sale de esta crisis mundial de sobreproducción de mercancías y capitales con una receta clásica: mayor competencia, concentración y centralización de capitales, desvalorización de la mercancía fuerza de trabajo. Como hemos planteado, los cambios dentro de la economía mundial, implican cambios de ciertas reglas a las que las empresas deben amoldarse. En el plano de la gran industria y en particular de la rama automotriz asistimos a una serie de transformaciones importantes que son conocidos bajo el concepto genérico de *toyotismo*. Uno de los cambios de peso que introduce el toyotismo en la rama automotriz es la deslocalización y utilizar como parámetro de la organización de la producción al mercado mundial y no a los mercados nacionales.

En síntesis: la política económica aplicada por la última dictadura cívico-militar y la mayor internacionalización de la economía capitalista, diezman el tejido industrial de pequeñas y medianas empresas construido entre 1950 y 1975. Estos cambios objetivos y la ausencia total de planificación del desarrollo industrial del kirchnerismo, son los que explican por qué el boom automotriz durante la posconvertibilidad *no fue el articulador* de un proceso de complejización del entramado productivo argentino. Por el contrario, el boom automotriz acentuó el carácter de ensambladora de la rama;

3) el análisis de la rama automotriz y el empleo es interesantísimo y está íntimamente ligado al carácter ensamblador de la industria en la posconvertibilidad. El comportamiento de la producción y creación de empleo en la segunda ISI y la posconvertibilidad es muy diferente. En la segunda ISI la producción y el empleo crecen como hermanas siameses. Como se observa en el Gráfico 10 desde 1959 a 1974 el empleo en las terminales automotrices crece incesantemente. Entre 1959-1974 la producción de automotores aumenta 870% y el empleo 580%. A este crecimiento del empleo se le debe sumar el empleo creado por las autopartistas que para 1975 empleaban 115 mil trabajadores (más del 100% del personal empleado por las terminales automotrices).

   Durante la posconvertibilidad la producción aumenta fuertemente pero el empleo no sigue su ritmo. Se puede afirmar que la producción sube por el ascensor y el empleo por la escalera. Entre 2003-2014 el acumulado del crecimiento del empleo es de 110% mientras que el acumulado de la producción es 210%. Esto puede explicarse en base al aumento en la composición orgánica del capital producido por la concentración y centralización en la rama automotriz a escala mundial. Es decir, prima el aumento del capital constante (medios de producción) por sobre el capital variable (fuerza de trabajo) lo que redunda en mayor productividad del trabajo.

   A esa separación entre los ritmos de producción y los ritmos de creación de empleo en la rama automotriz, debe sumársele el hecho de la deslocalización de la producción a escala mundial mencionado anteriormente que impactó en el desarme del mundo pyme de autopartistas que durante la segunda ISI fueron grandes creadoras de empleo;

4) en la segunda ISI el aumento de la producción está prácticamente disociado de las exportaciones de automotores. A modo de ejemplo, en 1973 sólo se exportaron 12.214 unidades de una producción total de 293.742 unidades (3,8% de la producción). Eso cambia radicalmente en la posconvertibilidad donde el boom de la producción es seguido de un boom en las exportaciones. En 2004 la producción aumento 53% respecto a 2003 y las exportaciones en ese mismo año también aumentaron un 35%. En 2005 la producción aumento 23% respecto a 2004 y las exportaciones crecieron 25%. Resulta evidente que durante la posconvertibilidad las terminales automotrices no toman como eje de referencia para planificar su producción el mercado interno sino el mercado mundial. Esto está íntimamente relacionado con la profundización de la internacionalización de las fuerzas productivas señalado en el punto 2. La matriz mercado externista y ensambladora de la rama automotriz durante la posconvertibilidad contrasta notablemente con la matriz mercado internista y dinamizadora-complejizadora del entramado productivo de la industria automotriz durante la segunda etapa de la ISI.

Conclusiones

El objeto de este informe consistía no sólo en caracterizar la dinámica del crecimiento de la producción automotriz sino también en determinar si el boom de la producción tuvo como correlato una complejización del entramado productivo nacional.

Podemos afirmar que el boom de la producción automotriz fue desaprovechado por la fuerza política que administró el Estado desde 2003 puesto que no se aplicó un plan de política económica destinada a modificar los problemas estructurales que aquejan al país. Por el contrario, durante el periodo se siguió una política económica determinada por la coyuntura internacional en base a la adopción de un tipo de cambio "alto" o "competitivo" y a partir del 2007 mediante instrumentos de protección (cepo cambiario, licencias no automáticas, trabas a la importación).

De esta manera, las políticas no estuvieron orientadas a la sustitución de importaciones en la rama automotriz y menos aún se impulsó desde el Estado un plan destinado a reforzar y expandir la potencia dinamizadora de la misma en pos de la reconstitución del entramado productivo que tuviese come eje las ya existentes empresas automotrices.

Durante el proceso de recomposición de la industria argentina en general y la industria automotriz en particular, se ha consolidado el bajo contenido tecnológico del aparato productivo local que conlleva una inserción pasiva por parte de Argentina en el mercado mundial. A su vez estas características generan que su crecimiento esté limitado por la necesidad de divisas. Al no estar capacitada para sustituir importaciones, el crecimiento de la industria automotriz presiona negativamente en la balanza comercial del país. Este comportamiento recuerda a la dinámica *stop and go* del siglo XX. Diamand estudió este fenómeno y argumentaba que la dualidad estructural, una Estructura Productiva Desequilibrada (EDP) era el origen de la restricción externa. La estructura productiva argentina contaba con dos sectores: el primario y el industrial que manejan niveles de precios y competitividad diferentes. Mientras que el sector primario trabaja con precios y costos adaptados al mercado internacional, el sector industrial lo hace con precios y costos superiores. De esta manera, el proceso de industrialización argentino se encuentra pendiente de la generación de divisas necesarias, provenientes principalmente del sector primario.

Argentina ha reprimarizado su estructura productiva durante la posconvertibilidad, insertándose en el mercado mundial en base a las ventajas comparativas estáticas con las que cuenta. A su vez se han consolidado los fenómenos de concentración y centralización del capital asociados a una fuerte extranjerización del mismo.

En este sentido, el país presenta el desafío de poder implementar una política a largo plazo que este centrada en la complejización de su entramado productivo. Resulta evidente la necesidad de que esta política haga hincapié en el desarrollo de ventajas comparativa dinámicas, orientadas a la innovación y a actividades de investigación y desarrollo (I+D).

Bibliografía referida

- BARAN, P., y SWEEZY, P., *El capital monopolista,* Siglo XXI Editores, México, 1982.
- GAGGERO, A., SCHORR, M., y WAINER, A., *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo,* Futuro Anterior Ediciones, Buenos Aires, 2014.
- GÓMEZ, R., *Las teorías de la dependencia. Un balance necesario en la cercanía del Bicentenario de las independencias (políticas) latinoamericanas*, Revista de Ciencias Sociales, Buenos Aires, 2006.
- GUDIÑO, J.; *Acumulación de capital en Argentina post-convertibilidad. Dinámica de las variables inflación, tipo de cambio, tasa de ganancia y su relación con la lucha de clases inter-capitalista*, Tesis de Licenciatura Facultad de Ciencias Sociales UBA, 2014.

- IÑIGO CARRERA, J., *La formación económica de la sociedad argentina,* Editorial Imago Mundi, Argentina, 2007.
- KLEIN, N., *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*, Paidós, España, 2012.
- KOSAKOFF, B., *Industria argentina. Recuperación, freno y desafíos para el desarrollo en el siglo XXI*, ANCE, Argentina, 2015.
- LUXEMBURGO, R., *Reforma o revolución,* Akal Editor, España, 2015.
- MARX, K., *El Capital,* Tomo I, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 2012.
- ROUGIER, M., *Del peronismo al desarrollismo. La restricción externa y el debate sobre el capital extranjero*, Revista de Ciencias Sociales, Buenos Aires, 2016.
- SANTARCÁNGELO, J., *Dinámica productiva y generación de empleo en el sector automotriz. Argentina durante la posconvertibilidad,* Ensayos de Economía, Argentina, 2013.
- SANTARCÁNGELO, J., y PINAZO, G., *La reindustrialización en la posconvertibilidad: una mirada desde el sector automotriz,* Realidad Económica N° 247, Argentina, 2009.
- SCHTEINGART, D., *La relación entre independencia, poder y capacidades de innovación tecnológica*, Revista de Ciencias Sociales, Buenos Aires, 2014.
- SOURROUILLE, J.V., *Transnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina*, editorial Nueva Imagen, México, 1980.
- TARDITTI, J., *La crisis mundial de los ´70 y los ´80 observada a partir de la evolución de la producción automotriz*, Pimsa, Argentina, 2001.

APERTURA Y DESREGULACIÓN INTERNACIONAL COMO EJES DEL MODELO ECONÓMICO EN CURSO

Leandro OTTONE (Fundación Germán Abdala)
Nicolás TODESCA (Fundación Germán Abdala)

CEPI
II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016
"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: La crisis financiera internacional, marcó un punto de inflexión en el crecimiento económico de América Latina. La caída del precio de las materias primas y el menor crecimiento global tuvieron un impacto directo en las cuentas externas de los países de AL. Aquellos países que tuvieron un mayor acceso al financiamiento internacional vía cuenta capital, registraron una menor desaceleración del crecimiento respecto al periodo pre-crisis, mientras que otros países aplicaron políticas de corte ortodoxo que implicaron profundas recesiones. Se tomaron decisiones de apertura financiera y comercial, tornado las economías de AL más vulnerables y haciendo sumamente complicado sortear la crisis actual bajo este contexto macroeconómico internacional. En este marco de apertura financiera de la región, la gestión de Cambiemos se embarcó en una serie de profundas reformas macroeconómicas, con el objeto de emular a aquellas economías de la región consideradas "más exitosas". La convergencia al modelo latinoamericano necesitará de fuertes influjos externos privados que permita generar un mayor crecimiento y evitar así un sendero insostenible de la deuda pública y una crisis externa que ponga en jaque el esquema de Metas de Inflación. [271] [272]

Introducción

La crisis financiera internacional que inició en el año 2008, marcó un punto de inflexión en el esquema de crecimiento latinoamericano. La caída del precio de las materias primas y el menor crecimiento global tuvieron un impacto directo en las cuentas externas de los países de América Latina, los cuales aplicaron diferentes acciones de política económica obteniendo resultados disímiles. En efecto, aquellos países que tuvieron un mayor acceso al financiamiento internacional vía cuenta capital, registraron una menor desaceleración del crecimiento respecto del periodo pre-crisis, mientras que otros países aplicaron políticas de corte ortodoxo que implicaron profundas recesiones.

En este marco de apertura financiera de la región, la gestión de Cambiemos se embarcó en una serie de profundas reformas macroeconómicas, con el objeto de emular a aquellas economías de la región consideradas "más exitosas". Entre estas medidas se destacaron la plena liberalización del mercado cambiario y el establecimiento de un sistema de metas de inflación. Sin embargo, y a diferencia de los casos regionales en donde se observó una menor desaceleración del crecimiento económico, el financiamiento externo proviene del sector público y no del privado. En efecto, en los primeros ocho meses del año la cuenta capital privada del balance cambiario resultó deficitaria, mientras que la pública consiguió más que financiarla.

La convergencia al modelo latinoamericano requerirá que la gestión de Cambiemos sea capaz de incrementar los influjos externos privados que permita generar un mayor crecimiento y evitar así un sendero insostenible de la deuda pública y una crisis externa que ponga en jaque el esquema de Metas de Inflación.

Situación económica en América Latina

El mundo sigue cayendo

El mundo sigue descendiendo sus perspectivas de crecimiento, esperando para el año 2016 un crecimiento de 3,1% anual frente al crecimiento del año 2015 de 3,2% anual. Gran parte del crecimiento lo lideran las Economías Emergentes con una perspectiva de 4,2% para el 2016 frente a un 4,0% del año 2015. En cambio, las Economías Avanzadas pasaran este año a crecer 1,6% respecto al 2,1% del año anterior (5 p.p.). Por lo tanto, la recesión mundial sigue siendo liderada por lo países avanzados que no pueden salir todavía de la crisis internacional del 2008/09, mientras que las Economías en Desarrollo

271 Leandro Ottone es investigador del Instituto de Economía y Trabajo (ITE) - FGA, UNAJ, UNPAZ, leandro.ottone@gmail.com.
272 Nicolas Todesca es investigador del Instituto de Economía y Trabajo (ITE) - FGA, nicolas.todesca@gmail.com.

se están reactivando después de la fuerte caída del precio de las materias primas y la retracción del comercio internacional propio del retroceso de los países avanzados.

Estos nuevos movimientos del crecimiento mundial se deben a shocks nuevos, como el "brexit"[273]. Otros son las reorientaciones en curso, como el cambio de rumbo de China y la adaptación de los exportadores de materias primas frente a una caída prolongada de los términos de intercambio y otras como los factores demográficos y la evolución del crecimiento de la productividad así como factores no económicos e incertidumbre política.

Crecimiento Regional Divergente

A pesar de la moderación en las economías avanzadas y los efectos contagio provenientes desde el centro, las Economías Emergentes registran un ligero repunte en el primer semestre de 2016. Las economías de Asia continúan con un importante crecimiento, y la situación mejoró levemente en economías como Brasil y Rusia. Sin embargo, las economías vinculadas a las materias primas (Medio Oriente y África) siguen en una situación compleja.

En China la solidez del consumo y la reorientación de la economía hacia los servicios, en lugar de la industria, muestran que este cambio de rumbo se dirige en torno a la demanda interna. En América Latina, Brasil sigue en recesión pero la actividad parece estar cerca de un punto de inflexión, a medida que se reducen los efectos de shocks pasados como la caída en el precio de las materias primas, el ajuste fiscal del año 2015 y la cuestión política.

América Latina la Zona más Castigada en 2016

Mientras que la economía mundial continúa luchando por afianzarse, en América Latina se prevé para 2016 una caída del producto por segundo año consecutivo. En el año 2015 la economía de América Latina tuvo una expansión nula (explicado en gran medida por la fuerte recesión de la economía Brasileña de -3,8% anual) y se espera para el año 2016 una caída del producto de -0,6% (no solo explicado por una posible caída del PIB Brasileño de -3,3% anual sino también por la caída esperada del PIB Argentino de -2% anual y la moderación del crecimiento de la economía Mexicana y Colombiana).

Variación del PIB

En %

	2015	2016	2017
América del Sur	**–1,3**	**–2,0**	**1,1**
Brasil	–3,8	–3,3	0,5
Argentina	2,5	–1,8	2,7
Colombia	3,1	2,2	2,7
Venezuela	–6,2	–10,0	4,5
Chile	2,3	1,7	2,0
Perú	3,3	3,7	4,1
Ecuador	0,3	–2,3	2,7
Bolivia	4,8	3,7	3,9
Uruguay	1,0	0,1	1,2
Paraguay	3,1	3,5	3,6
América Central	**4,2**	**3,9**	**4,1**
Caribe	**3,9**	**3,4**	**3,6**
América Latina y el Caribe	**0,0**	**–0,6**	**1,6**

Fuente: FMI.

273 La salida del Reino Unido de la Unión Europea votada en el referendo del 23 de junio de 2016.

La recesión de América Latina, marca una divergencia entre países (se observa un crecimiento en algunos y una caída en otros) pero hay un moderación generalizada respecto al 2015. Aunque la inestabilidad externa tiene un impacto diferenciado en la región (América del Sur se vio fuertemente afectada por la caída del precio de las materias primas, en cambio América Central se vio beneficiada por la recuperación de EEUU y un menor precio del barril de petróleo), los factores negativos surgen de políticas económicas autoinfligidas (ajuste económico). Dichos ajustes internos amplificaron los efectos de los shocks externos.

A principios de 2016, se generó un desconcierto en la región cuando los precios de las materias primas registraron una nueva caída a mediados de enero, lo que provocó una nueva salida de capitales y por lo tanto un episodio de volatilidad en los mercados de divisas y una desaceleración de la actividad económica. La economía de América Latina se viene contrayendo desde la segunda mitad de 2015 y se redujo aún más en el primer trimestre de este año (Argentina, Brasil, Ecuador, Uruguay y especialmente Venezuela). Hay que destacar que este año es el de mayor descenso desde 2009, cuando la economía había sufrido fuertemente las consecuencias de la crisis financiera internacional y es la caída más profunda a nivel regional desde la crisis de la deuda de 1982.

El precio de las materias primas se recuperaron en el segundo trimestre de 2016, pero dicha recuperación posee una fuerte incertidumbre. En este período, las condiciones de liquidez internacional se mantuvieron inalteradas en los principales bancos centrales del mundo, encabezados por la Reserva Federal de Estados Unidos, a través de la política monetaria "laxa". Los inversores internacionales en busca de un mayor rendimiento invertido apostaron a las economías emergentes, aumentando las entradas de capital en la región y provocando una estabilización de las monedas regionales, y por ende una mejora en la confianza. La economía de América Latina continuó contrayéndose en el segundo trimestre de 2016, pero dicho deterioro se suavizó.

Se espera que la economía de América Latina sigua contrayéndose en la segunda mitad del año, aunque a un ritmo más lento. La leve mejora en las condiciones económicas se debe a mejores perspectivas del precio de las materias primas como así también debido a las mejoras económicas de los principales socios comerciales (sobre todo China) y el mantenimiento de las tasas de interés en un nivel bajo.

Empeoramiento de las Condiciones Externas

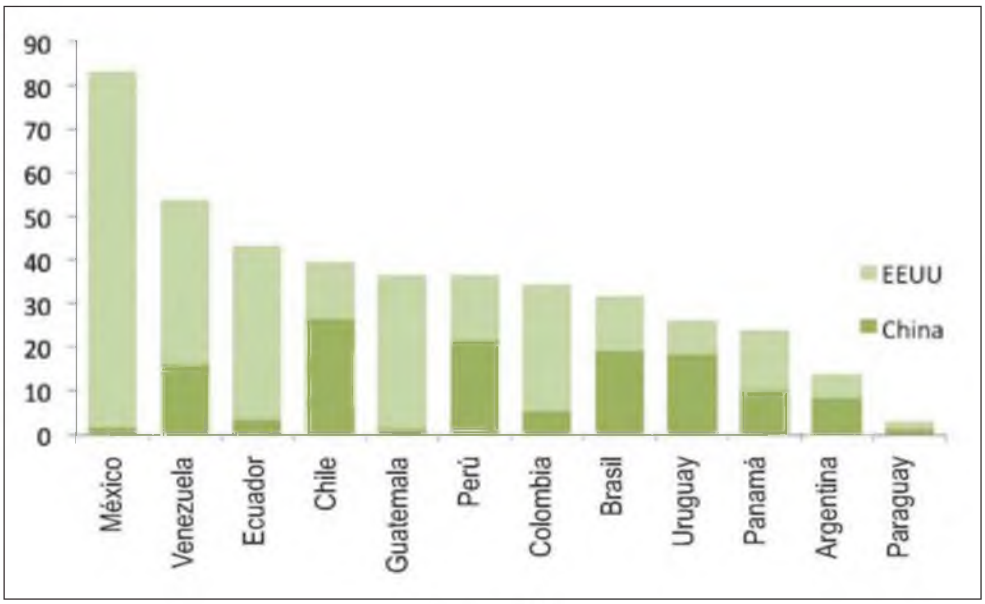
Las condiciones externas han empeorado desde mitad del 2015, en función de tres factores:

- Una débil demanda externa.
- Nueva caída en el precio de las materias primas.
- Alta inestabilidad financiera internacional.

La recuperación mundial resulta más lenta de lo esperado, lo cual frenó la demanda de exportaciones de la región, y por lo tanto presiona una fuerte depreciación de las monedas. Por un lado, la recuperación en curso en Estados Unidos, aunque es más lenta de lo que se había proyectado anteriormente, continúa respaldando la actividad en México, América Central y el Caribe. Por otro lado, la desaceleración de China, basada en el sector manufacturero, ha provocado una caída más pronunciada de las importaciones en comparación con la desaceleración más modesta de su PIB, reduciendo la demanda de exportaciones de la región, particularmente la de materias primas.

Destinos de exportaciones, 2015

Porcentaje de las exportaciones del país

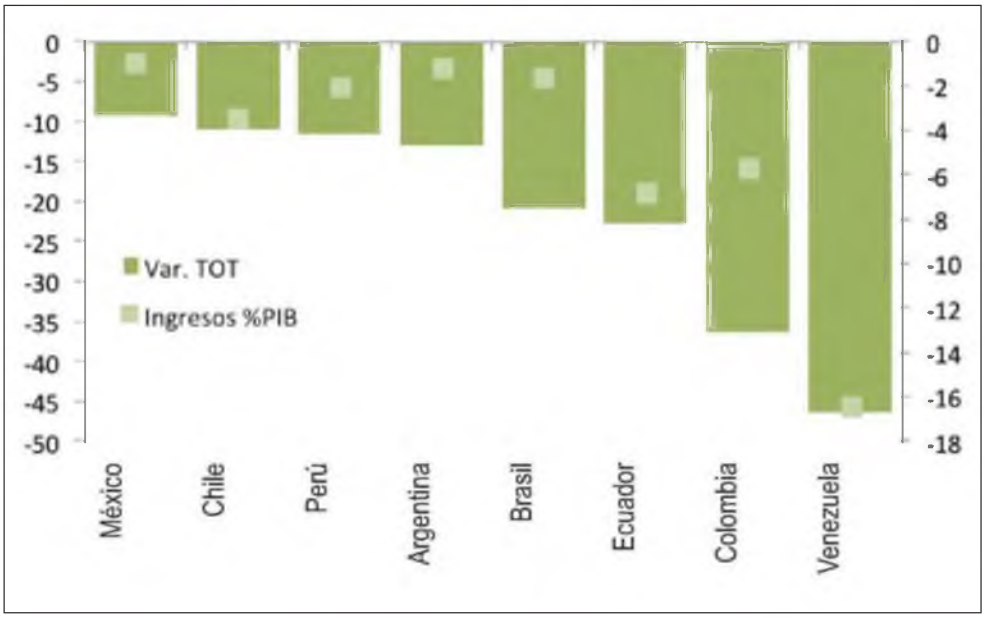


Fuente: FMI.

El shock acumulado en los términos de intercambio de las materias primas ha sido grave para algunos países (Colombia, Ecuador y Venezuela), más reducido para otros (Argentina y México) y positivo para los importadores netos de petróleo. Las pérdidas de ingresos varían según la importancia relativa de las materias primas en cada economía.

Deterioro de los términos de intercambio de las materias primas y pérdida de ingresos

En %



Fuente: Gruss (2014).

El impacto del aumento de la tasa de interés de la Reserva Federal ha sido limitado hasta el momento. Sin embargo, las condiciones financieras regionales se deterioraron a principios de 2016, como consecuencia de la volatilidad de los mercados financieros mundiales y las perspectivas de crecimiento más débiles. En los últimos meses, los costos de financiamiento público y privado han seguido fluctuando, incluidas las fluctuaciones de los diferenciales de los bonos soberanos y corporativos debido al impacto de factores tanto mundiales como internos. Una parte del aumento de los diferenciales de los bonos corporativos en 2015 puede explicarse por el incremento de la volatilidad mundial; y otra tercera parte, por el incremento del riesgo soberano y las fuertes depreciaciones, particularmente en el caso de las empresas altamente apalancadas.

Shocks externos e inestabilidad económica

Ante las cambiantes condiciones externas, muchos países han continuado experimentando ajustes del tipo de cambio. En los episodios actuales se destacan algunas características distintivas:

1) Se encuentran entre las más fuertes en décadas, y exceden a las registradas después de la crisis financiera mundial de 2009 en cuanto a tamaño y persistencia.
2) Han sido más pronunciadas para algunos países (como Brasil y Colombia) dado que se encuentran entre los episodios más importantes y sostenidos desde principios de la década de 1980.
3) Pueden atribuirse principalmente al deterioro de los términos de intercambio y la demanda externa.

En general, los precios bajos de las materias primas, la perspectiva de un frágil crecimiento mundial, los déficits de cuenta corriente y los primeros indicios de una disminución de las entradas de capital probablemente sigan generando presiones a la baja sobre los tipos de cambio.

Políticas Económicas Autoinfligidas

Aunque las condiciones externas afectaron severamente las condiciones de crecimiento de América Latina, el crecimiento varió de país en país en gran medida por las políticas adoptadas internamente. En algunos países, la desaceleración del crecimiento puede explicarse, en gran medida, por el shock de los términos de intercambio y la escasa demanda internacional. En estos países, se lograron coeficientes de traspaso Tipo de Cambio - Nivel de Precios bajos para los últimos años, permitiéndoles una mayor flexibilidad del tipo de cambio y una política fiscal sostenible con espacio para contrarrestar los shocks externos. Dentro de este tipo de países se encuentra Chile, México y Perú, que implementaran políticas contracíclicas, lo cual suavizó el impacto de los shocks externos en el crecimiento.

No obstante, en algunos otros casos los factores internos fueron la principal causa de la caída de la demanda privada y por lo tanto en la actividad. Diversos factores internos contribuyeron a aumentar la incertidumbre y contener la demanda interna privada, entre ellos el deterioro de la dinámica fiscal en medio de señales políticas inconsistentes (ajuste fiscal en medio de un shock externo), condiciones financieras más apretadas, modificaciones de la estructura tributaria, poco margen de maniobra frente a un frente externo desfavorable, grandes aumentos en los precios de la energía, incertidumbre política, distorsiones de políticas y rigideces de las políticas macroeconómicas. Dentro de este grupo se encuentran las economías de Brasil, Argentina y Colombia.

América Latina y moderación de los ciclos

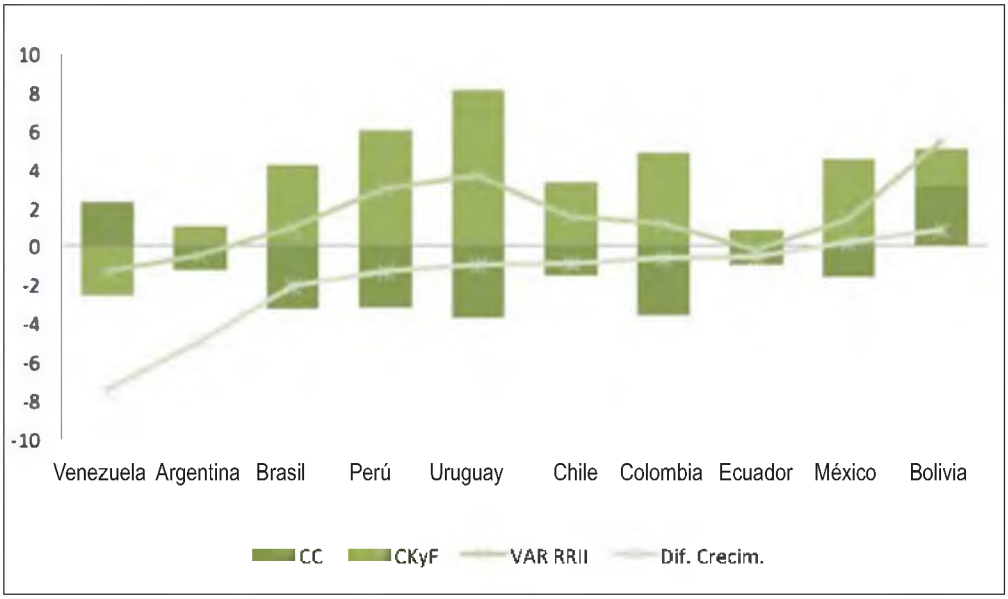
Tal como se mencionó anteriormente, las economías de América Latina se vieron expuestas en la última década a numerosos shocks negativos externos (en algunos casos enmarcados en políticas internas inconsistentes), los cuales impactaron significativamente en el crecimiento de la región. Sin embargo la desaceleración del crecimiento resultó desigual en la región.

En los países que más vieron reducida su tasa de crecimiento respecto del periodo 2003-2008, la restricción externa se constituyó como el principal limitante a las políticas expansivas impulsadas por los Gobiernos, poniendo en cuestionamiento las estrategias de crecimiento basadas exclusivamente en el desarrollo del mercado interno. Por otro lado, para los países con vínculos fluidos al mercado global de capitales, la merma en los ingresos provenientes del comercio exterior fueron más que compensados por los flujos de capitales.

Es de esta manera que consiguieron, en base a financiamiento internacional, sostener el ritmo de crecimiento en un contexto global evidentemente más adverso. Bolivia expresa un caso diferente. Durante el proceso de auge en los precios internacionales, su balance de pagos mostró un ritmo de acumulación de reservas internacionales de más de 8% del PIB promedio por año. Este fenomenal ahorro permitió acelerar el crecimiento en medio de la crisis financiera mundial, sin afectar de forma adversa la consistencia del sector externo.

Balanza de Pagos 2010-2015

Como % del PIB



Fuente: FMI.

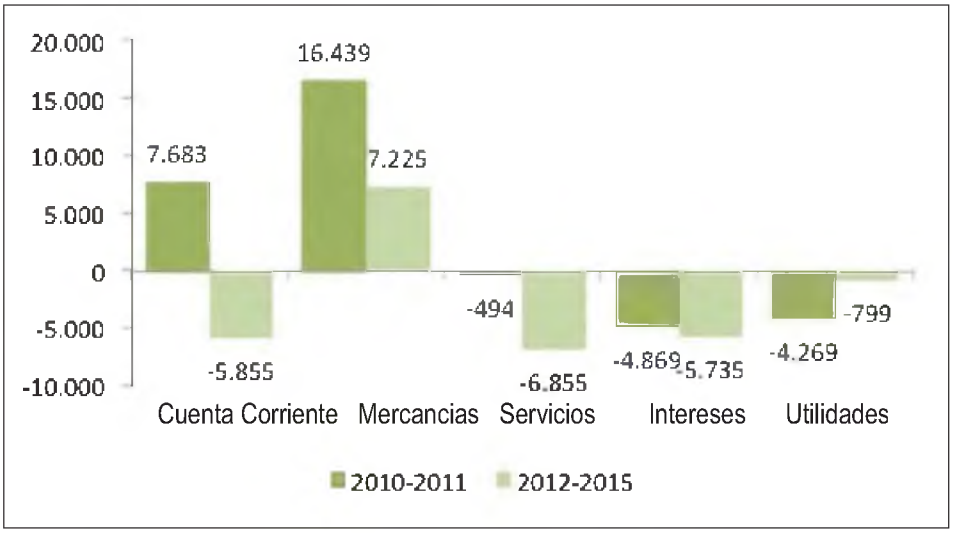
La situación argentina

El modelo Anterior

La crisis financiera internacional impactó significativamente en Argentina en el año 2009. Sin embargo, impulsada por fuertes políticas de estímulo a la demanda interna, la actividad económica rebotó con fuerza en el bienio posterior, alcanzando un crecimiento promedio de 8,3% anual. Sin embargo, entre los años 2012 y 2015, la actividad se desaceleró significativamente, en un contexto de mayor estrés de las cuentas externas. La progresiva reducción del superávit de Cuenta Corriente, afectado por necesidades de importaciones cada vez más significativas (en especial energéticas), impactó negativamente en el resultado del balance de pagos.

En efecto, la cuenta corriente cambiaria pasó de registrar un superávit promedio de USD 7.700 millones en el periodo 2010-11 a un déficit de USD -5.900 millones entre 2012 y 2015.

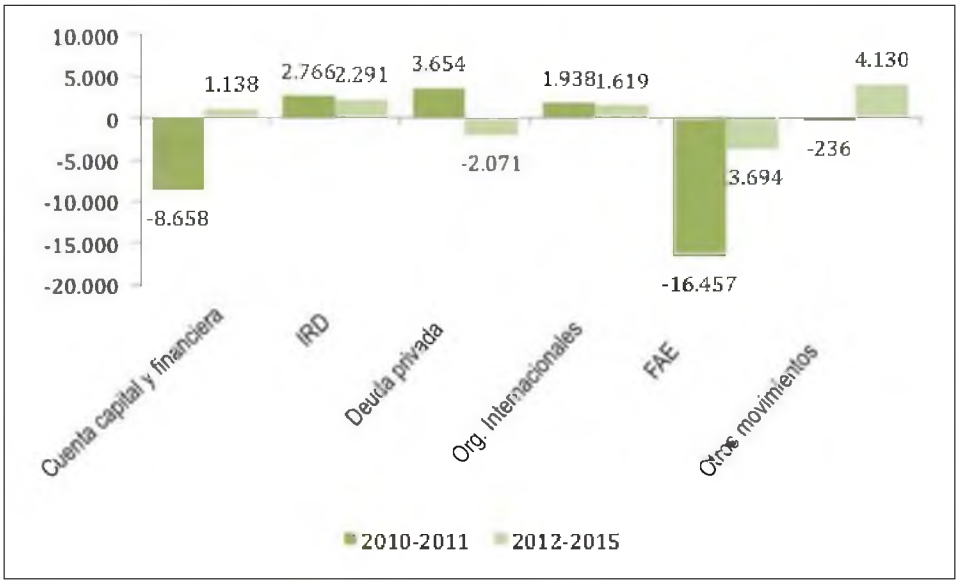
Cuenta Corriente cambiaria
En USD millones



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA

Asimismo, el extendido conflicto con los denominados fondos buitres, limitó la capacidad de obtener un financiamiento accesible en el mercado internacional, el cual podría moderar el impacto externo negativo de la crisis internacional. En este contexto, desde el gobierno nacional se priorizó una política de administración de divisas y control de cambios y se utilizaron las reservas internacionales como fuente de financiamiento para afrontar los compromisos externos. Asimismo, el financiamiento internacional en títulos públicos fue muy acotado, mientras que se priorizó la obtención de líneas de liquidez externas multi-bilaterales (BIS, swap con la República Popular de China, entre otros). Debido a estas políticas, la cuenta capital y financiera cambiaria pasó de un déficit promedio de USD -8.700 millones en 2010-11 a un superávit de USD 1.100 millones en el periodo siguiente, que sin embargo fue insuficiente para financiar el desequilibrio de cuenta corriente.

Cuenta Capital y Financiera cambiaria
En USD millones



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA

En materia fiscal, el gobierno Nacional priorizó una estrategia de estímulo al consumo, por medio de la profundización de políticas en su mayoría direccionadas hacia los sectores más postergados de la sociedad. La Ley de Movilidad Jubilatoria y las moratorias previsionales implicaron que una parte significativa del gasto público se destine a los adultos mayores. Por otro lado, el mantenimiento de las tarifas de servicios públicos (gas, luz, agua y transporte) se tradujo en un esquema de subsidios que también insumieron un significativo esfuerzo fiscal.

A pesar del mayor estímulo fiscal, el crecimiento económico se desaceleró respecto del periodo pre-crisis internacional, en tanto la restricción externa se manifestó como un factor limitante.

El modelo Cambiemos y la región como modelo

Luego de asumir el poder ejecutivo nacional el 10 de diciembre, la gestión de Cambiemos se embarcó en una serie de modificaciones de la política económica y de regulaciones vigentes en materia cambiaria y financiera. La lectura de las nuevas autoridades implicaba que la Argentina debía converger en el corto plazo hacia un esquema de apertura total de la cuenta capital y en simultáneo, cerrar a toda costa un acuerdo con los tenedores de deuda en default.

El 17 de diciembre de 2015 el Banco Central de la República Argentina (BCRA) emitió la Comunicación "A" 58501 mediante la cual liberalizó el funcionamiento del Mercado Único y Libre de Cambios (MULC). En lo inmediato, esta medida implicó devaluar un 40% el tipo de cambio oficial e inició un proceso de ajuste en la economía nacional, potenciado luego por el incremento de tarifas y las presiones sobre el mercado de trabajo. De forma más profunda, esta medida tendió a modificar de manera sustancial el soporte institucional sobre el que opera el mercado de cambios en particular, y la política monetaria en general. Esto es así porque, dada la historia Argentina, situaciones de incertidumbre o desequilibrio en el mercado de cambios, incrementan la demanda de dólares por motivos precautorios y presionan al alza el precio del dólar. A su vez, el aumento en el tipo de cambio se traslada a precios, acelerando la tasa de inflación y erosionando el poder de compra del salario, con efectos adversos sobre el mercado interno y el empleo.

En un mercado desregulado, la política monetaria cuenta con un solo instrumento a fin de evitar que la inestabilidad del tipo de cambio resulte en una fuerte devaluación, con conocidos efectos inflacionarios y recesivos. Este instrumento es la determinación de la tasa de interés. Esto se debe a que la tasa de interés juega un rol central en la determinación de la demanda de pesos por parte del sector privado. Se demandarán más pesos si, como mínimo, la tasa de interés supera la tasa de devaluación esperada. Así, es de esperar que cuanta más alta sea la tasa de interés en pesos, menor será presión que habrá sobre el dólar. El límite a este razonamiento viene dado por los efectos recesivos que generan altas tasas de interés sobre el crédito, el consumo y la inversión. Esto es evidente: tasas más altas implican mayores costos para el crédito (y la inversión), alentando la especulación financiera en detrimento de la actividad productiva. En una economía monetaria, el menor crecimiento del producto y del empleo, limita la capacidad de crecimiento futuro de la economía y se convierte en una fuente de atraso relativo permanente. Así, es fundamental para la consistencia del actual programa económico evitar a corto plazo disrupciones en el mercado de cambios.

En este contexto, el 13 de enero de 2016, el Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas (MHyFP) anunció el programa de Metas Macroeconómicas que se propone alcanzar la gestión de Macri en los próximos 4 años. 3 Más allá del severo error de diagnóstico implícito en la meta de inflación para 2016 (25% anual), la trayectoria esperada para esta variable sugería la intención de profundizar un fuerte ajuste monetario durante el primer año de la gestión. En efecto, si para la gestión económica de Cambiemos, la reducción en la tasa de inflación es prioritaria y es el BCRA quién debe velar por el cumplimiento de esta meta, el sesgo de la gestión monetaria tiene que ser severamente contractivo y así lo fue a lo largo del corriente año.

Recientemente, el BCRA anunció la implementación del sistema de metas de inflación, la cual había sido estipulada en diciembre de 2015. En efecto, el sistema de metas de inflación apunta a que en 2017 los precios suban entre un 12% y un 17%.

Al mismo tiempo, y luego de un poco de maquillaje en la contabilidad, la meta anunciada para la reducción del déficit es de -1 p.p. en 2016. El cumplimiento de dicha meta se encuentra lejos de estar garantizado debido a una serie de medidas tomadas, muy cuestionables en términos de equidad tributaria, como la reducción de las retenciones al agro y las modificaciones en el impuesto a las ganancias (que beneficiaron a poco más del 10% de los trabajadores de mayores ingresos). De esto se desprende que, contrariamente a lo esperado, no parece ser intención del equipo económico profundizar el ajuste fiscal durante el año en curso.

Desde el comienzo, las mayores dudas que se generaron en el esquema macro se centraron sobre las posibilidades de financiamiento que dispone el Tesoro para cerrar el programa de caja, habiendo limitado el financiamiento monetario del BCRA. Desde los sectores más ortodoxos, se critica a la gestión de Cambiemos, en tanto entienden que se debería realizar un ajuste fiscal profundo que permita balancear las cuentas fiscales.

Sin embargo, el mecanismo de financiamiento del déficit fiscal ha sido la piedra angular de la gestión de Cambiemos para mantener la estabilidad cambiaria en un contexto de liberalización de la cuenta capital. Para el Gobierno, el endeudamiento externo es un mecanismo eficiente para "saltar" la restricción externa y evitar un mayor ajuste de la actividad económica y el empleo. Es decir, en una economía plenamente liberalizada al movimiento de capitales, el acceso al financiamiento internacional es condición sine-qua-non para garantizar la consistencia política del programa económico en curso.

Este mecanismo, sin embargo, no sería permanente. En efecto, en numerosas oportunidades las autoridades nacionales mencionaron la necesidad de que el sector privado nacional e externo sean jugadores clave en el ingreso de divisas por cuenta capital. El modelo de Cambiemos, es en esencia, similar al observado en aquellas economías Latinoamericanas que lograron aminorar el impacto negativo de la crisis internacional en el crecimiento. Tal como se mencionó anteriormente, aquellos países que exhiben una menor desaceleración de la actividad económica en relación al periodo pre-crisis internacional, comparten la característica de haber podido acceder a financiamiento vía cuenta capital. Sin embargo, el financiamiento de cuenta capital en dichos países proviene en su mayoría del sector privado.

El corriente año ha funcionado a modo de "puente" hacia el modelo latinoamericano que pretende alcanzar la gestión de Cambiemos. Los cambios y reformas del mercado cambiario y la política monetaria procuraron asimilar a la Argentina a aquellas economías "bien comportadas" de la región. Por su parte, en materia de política fiscal, si bien se realizó una reconfiguración del gasto, la misma continúa siendo deficitaria y funcional al sector externo, en tanto permite canalizar un flujo de divisas necesario para estabilizar el mercado de cambios.

Variable	2015	2016 "Año Puente"	Modelo Cambiemos Latam 2017-19
Resultado Fiscal	Negativo y elevado	Negativo y elevado	Negativo y en
Cuenta Corriente	Levemente negativa	Levemente negativa	Negativa y en
Cuenta C y F	Nula o levemente positiva	Positiva	Positiva
Privada	Nula o levemente Negativa	Negativa	Positiva y creciente
Pública	Positiva	Fuertemente positiva	Positiva y decreciente
Reservas	Estables o leve caída	Estables o en Crecimiento	Estables o en Crecimiento
Ratio Deuda Pública PIB	Crecimiento leve	En crecimiento elevado	Estable

La persistencia del déficit fiscal debería ser acotada en el tiempo, en tanto para asegurar una mayor sostenibilidad externa y que el modelo argentino converja hacia aquellos países de la región que menos crecimiento resignaron, la cuenta capital privada debería reemplazar a la pública como proveedora de divisas.

2016: el año puente

Durante el corriente año, el sector público nacional y provincial realizaron cuantiosas emisiones de deuda externa, lo que permitió no solo financiar el déficit de cuenta capital privado, sino que más que compensó la cuenta corriente.

En efecto, en los primeros ocho meses del año, el balance cambiario público arrojó un superávit mayor a los USD 18.000 millones. El mismo permitió más que compensar el déficit privado, el cual totalizó en el mismo periodo USD 2.600. En relación a este último punto, la Inversión Extranjera Directa se encuentra lejos de poder financiar la fuga de capitales privadas (Formación de Activos Externos), que alcanzó USD 9.000 millones.

Cuenta Capital y Financiera cambiaria

En USD millones- Acumulado enero- agosto 2016

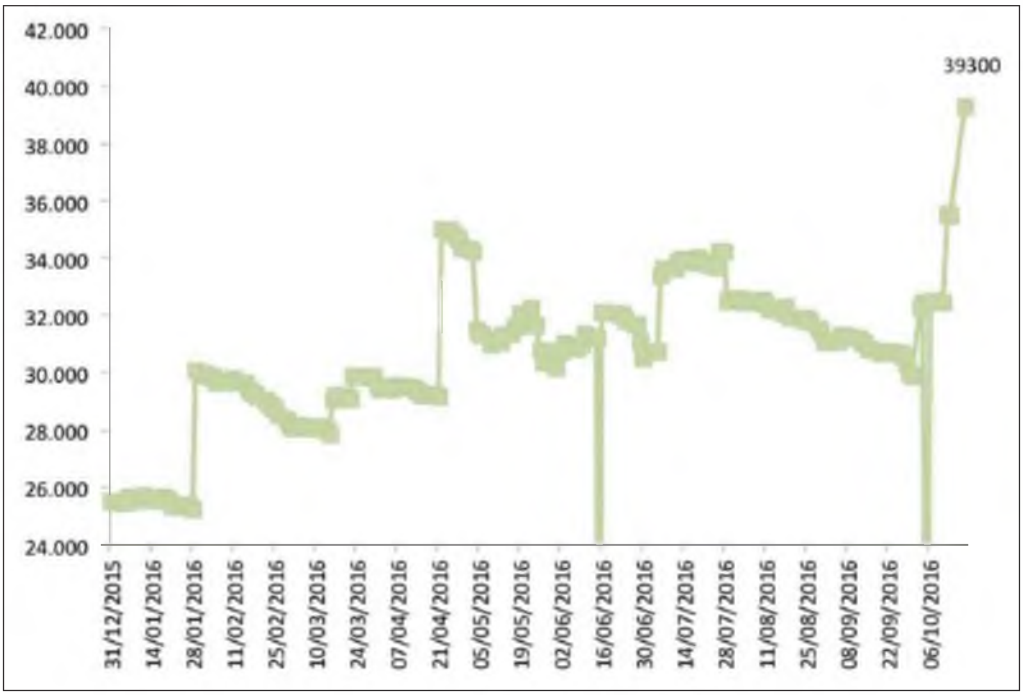
Concepto	Balance Camb. Privado
Inversión directa de no residentes	1,642
Inversión de portafolio de no residentes	1,237
Préstamos financieros, títulos de deuda y líneas de crédito*	9,553
Provincias (-)	-5,892
Formación de activos externos del sector privado no financiero	-8,993
Formación de activos externos del sector financiero (PGC)	666
Compra - venta de títulos valores	-823
Total CKyF Privada	-2,610

Concepto	Balance Camb. Público
Préstamos de otros Org. Int. y otros bilaterales	1,096
Otras operaciones del sector público (neto)	15,893
Otros movimientos netos	-4,852
Préstamos financieros, títulos de deuda y líneas de crédito*	9,553
Provincias (+)	5,892
Total CKyF Pública	18,029
Cuenta Capital y Financiera	15,420

Fuente: BCRA

Semejante colocación de deuda externa pública permitió que las reservas internacionales crezcan y se mantuviera el tipo de cambio estable. Al mes de octubre, las RRII se aproximaban a USD 40.000 millones, lo que implica una suba de USD 13.700 millones.

Reservas Internacionales
Millones de USD



Fuente: BCRA

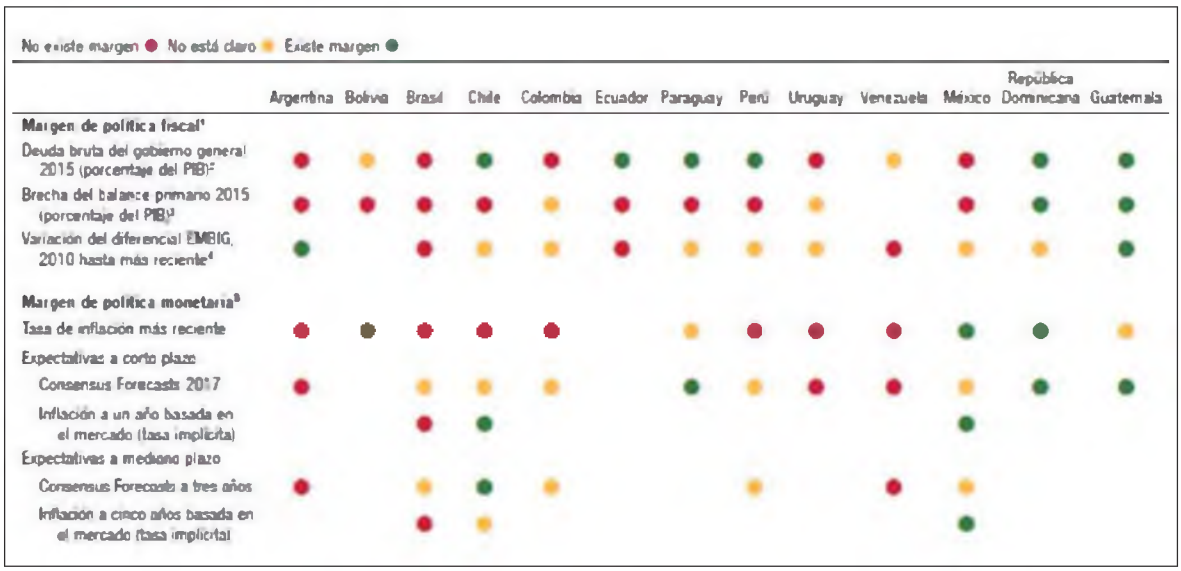
La mayor disponibilidad de divisas tiene como contracara una suba del ratio deuda externa/PIB, el cual aún se encuentra en niveles manejables. De acuerdo al presupuesto Nacional, para el siguiente año se espera que el déficit financiero se aproxime al 5% del PIB, el cual podría ser nuevamente financiado en el mercado internacional. Cuanto menor sea el ingreso de flujos financieros y de inversión del sector privado, el modelo macroeconómico requerirá un mayor esfuerzo de financiamiento externo público o una mayor suba del tipo de cambio, la cual pondría en jaque las metas de inflación del BCRA.

Desafíos de política económica

El espacio que tiene la región para hacer uso de política económica es limitado propio de la coyuntura internacional. América Latina, es una región altamente dependiente de los países centrales, por lo tanto está altamente expuesto a los shocks internacionales. A pesar, de haber intentado desarrollar los últimos años políticas económicas independientes estas se vieron coartadas por los shocks internacionales, primero la crisis internacional 2008/09 y después por la fuerte caída del precio de las materias primas.

El giro hacia el mercado que experimenta América Latina a lo largo de 2016, va en contra de una región independiente del centro. Es decir, se tomaron decisiones de fuerte apertura financiera y comercial, tornado las economías de nuestra región más vulnerables que los años anteriores. Por ende, se hace complejo frente al contexto macroeconómico internacional poder sortear la crisis actual, delegando la responsabilidad a los Economías Avanzadas.

Margen de maniobra de la política económica en América Latina



Fuente: FMI.

El espacio de política fiscal se ve restringido por una combinación de elevados niveles de deuda en toda la región (a excepción de Argentina), menores ingresos derivados del precio de las materias primas, una caída de la recaudación propia de los ajustes implementados y costos de financiamiento más elevados.

Asimismo, las depreciaciones han generado tensiones para la política monetaria, incluso para los bancos centrales de la región con estrategias de metas de inflación. Aunque el coeficiente de traspaso de tipo de cambio a precios se redujo en los últimos años, dichas depreciaciones ejercieron una fuerte presión sobre los niveles de precios, aumentando el promedio de inflación de la región. Esto hace que los países que adoptaron Metas de Inflación, se vean en una fuerte disyuntiva ya que actualmente hay poco espacio para hacer política fiscal en un entorno de demanda interna débil, al mismo tiempo que las depreciaciones generan inflación y por lo tanto no hay espacio para una política monetaria, ya que los Banco Centrales están atados a cumplir la meta a rajatabla, atentando contra esa demanda interna débil.

Bibliografía

- FMI (2016), "Administrando transiciones y riesgos", Perspectivas económicas, Las Américas, Washington, D.C.
- FMI (2016), "Demanda Reprimida: Síntomas y Remedios", Perspectivas de la Economía Mundial, Washington, D.C., Octubre.
- Gruss, Bertrand (2014), "After the Boom—Commodity Prices and Economic Growth in Latin America and the Caribbean", IMF Working Paper 14/154.
- Datos Extraídos: FMI, BCRA y Consensus Economic Forecast.

DE LA ADMINISTRACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR A LA LIBERALIZACIÓN. NUEVAS CONFIGURACIÓN EN LA POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA ARGENTINA

Pablo G. PEREIRA (UNM-UBA)
Federico VACCAREZZA (UBA)

CEPI **II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016**

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: El trabajo aspira a profundizar en la comprensión de los cambios realizados en la política comercial externa argentina durante los primeros meses de la gestión iniciada el 10 de diciembre de 2015 a la luz de las teorías del comercio internacional.

Esta nueva configuración de la política comercial debe ser interpelada a la luz de los paradigmas de la teoría del comercio internacional con el fin de obtener una comprensión acabada de las orientaciones y fundamentaciones de la política pública en esta nueva etapa. [274] [275]

Introducción

El objetivo del presente trabajo tiene como objetivo hacer un análisis de orientación, políticas públicas y primeros resultados de la Política Comercial Externa (PCE) argentina a partir del cambio de gobierno el 10 de diciembre del 2015.

Para ello es necesario repasar la caracterización del período precedente, para lo cual tomaremos lo realizado en política comercial externa a partir de la crisis del año 2002, tras lo cual, la economía argentina lograría entrar en un período de crecimiento inédito en el cual el desempeño del sector externo tendría un marcado protagonismo.

A través de toda esta etapa la política comercial externa ha experimentado distintas modalidades las cuales responden tanto a cambios ocurridos en la coyuntura internacional como doméstica. De esta forma, podremos entender la PCE si tenemos en cuenta los momentos particulares del proceso de crecimiento de la economía argentina y la estrategia de inserción internacional así como las condiciones del mercado mundial. Para lo cual no deben soslayarse los rasgos característicos de la economía argentina que presenta heterogeneidades en su estructura productiva que hacen necesario el accionar de las políticas públicas. En síntesis, la PCE atenderá a estas necesidades que tienen que ver tanto con factores internos como externos.

La crisis internacional del año 2008 ha impactado fuertemente en el sector externo argentino. A su vez, la apreciación cambiaria ha ido erosionando el nivel de competitividad de los productos nacionales en relación con los extranjeros. Estos factores han implicado la necesidad de fortalecer las políticas de protección comercial hacia algunos sectores sensibles a la competencia externa, proceso que se profundiza, como veremos en especial a partir del 2012, año en el cual algunas de las medidas que empiezan a implementarse serán ejes de desacuerdos en materia comercial con otros países que llevarán sus demandas ante el Organismo de Solución de Controversias Comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

A pesar de ello, la PCE ha jugado un rol destacado en sostener el proceso de crecimiento, industrialización y generación de empleo y la misma ha adoptado distintas formas en función de esas necesidades.

Observando esta etapa en su conjunto vemos que durante los 12 años que van desde 2003 a 2015 las exportaciones argentinas alcanzaron niveles record tanto en valores como en volúmenes. En 2003 la economía exportaba por U$D 29.938 millones y en 2011 se alcanzaron los U$D 82.981 millones. Sin embargo, a partir del año 2012 las exportaciones nacionales comenzaron un ciclo a la baja que alcanzó los U$D 56.787 millones en 2015.

El nuevo gobierno asumido el 10 de diciembre de 2015 se propuso revertir esta tendencia de los últimos años para lo cual ha decidido aplicar las medidas tendientes a reorientar la política comercial.

274 Pablo Pereira es Licenciado en Economía de Universidad de Buenos Aires.

275 Federico Vaccarezza es Licenciado en Relaciones Internacionales, con postgrados de Especialización en Economía y Negocios con Asia Pacifico e India y Magister en Relaciones Comerciales Internacionales de la UNTreF. Se desempeña como Profesor de Geografía Económica Internacional de las Licenciaturas en Relaciones Internacionales y Ciencia Política de la UAI. Es autor de diversos artículos en revistas y sitios especializados en comercio internacional.

Estas medidas no deben ser contempladas de manera aislada sino en la globalidad ya que son numerosos los interrogantes que se generan entre académicos, a fin de develar ¿quiénes serán los principales sectores económicos y productivos beneficiados? ¿Qué diferencia existirá entre la nueva política comercial en relación a la implementada por la gestión precedente? ¿Se continuará protegiendo a la industria nacional? ¿Se alentarán las exportaciones industriales o simplemente se buscará maximizar la exportación de bienes de origen agrícola con poca agregación de valor? ¿Qué dinámica ha tomado el sector exportador en este breve lapso de tiempo en comparación con los años anteriores?

Pero antes de respondernos estas preguntas primero, en la sección segunda, haremos un breve repaso de los debates y principales modelos que nos ofrece la teoría económica para el estudio de los patrones del comercio internacional, y las recomendaciones que hace cada uno al respecto. A su vez, en la sección tercera, realizaremos una caracterización de las etapas de la PCE que reflejan y dan cuenta a su vez del proceso de crecimiento doméstico y de la estrategia de inserción internacional en el período que va desde 2003 hasta 2015, para pasar ahora sí en la sección cuarta al análisis de las nuevas medidas adoptadas en materia de política comercial por la nueva administración.

El debate en torno a las teorías del comercio internacional

Teoría mainstream de las ventajas comparativas

La discusión entre libre comercio y la protección a la industria doméstica es de larga data dentro de las ciencias económicas. Sin embargo, se han ido consolidando como teorías *mainstream* en el ámbito académico aquellas que abogan por la liberalización del comercio. Las mismas están basadas fundamentadas en el principio de las *"ventajas comparativas"*, concepto introducido por uno de los padres fundadores de la economía política, David Ricardo, en 1817. Según este, es necesario y a su vez beneficioso que los países se especialicen en producir y comerciar con el extranjero aquellos bienes en los que sean *relativamente* más eficientes (mejor tecnología o mejores habilidades productivas) en relación con los países del resto del mundo. Aquí cobra especial relevancia el concepto de *relativo*, porque no importa que un país no sea eficiente o las estructuras de costos de todos sus productos sean mayores a los de otro país, en todo caso primarán los costos comparativos, y Ricardo lo explica con un modelo de dos países y dos mercancías (Inglaterra y Portugal, tela y vino), en la cual uno de los países es más caro que el otro en ambos bienes. En este caso el comercio se dará unilateralmente, con el comercio del país más eficiente (más barato) hacia el país más ineficiente (más caro). La contrapartida será la salida de divisas (oro) de un país al otro. Pero aquí aparece un mecanismo regulador; el flujo de oro de un país a otro implica un aumento de los precios en el país exportador por acumulación de metálico y un descenso de precios en el país importador. Esto ocasiona un acercamiento de los precios necesario entre los dos países para un comercio bilateral hasta que, finalmente, el país que era más ineficiente en ambos bienes, logra que uno de los dos productos pueda ser más barato en el comercio, lo que conlleva a que cese el flujo neto de oro de un país hacia otro y el comercio entre ambos países se equilibre. Finalmente lo que termina importando es la comparación entre la relación de costos de los bienes entre ambos países. Es decir, aquel país que tenga la mejor (comparada con el otro país) relación interna entre el precio de la tela y el del vino, exportará tela, en tanto que el otro país importará la tela y exportará el vino, ya que tendrá la relación precio del vino con la tela más favorable.

La teoría de las ventajas comparativas tendría un nuevo impulso con la revolución marginalista de fines de siglo XVIII que amplió la visión acerca de los beneficios de la libre circulación de mercancías. Esto mismo se formalizaría para el comercio exterior con el desarrollo del modelo de Heckscher-Ohlin (H-O), desarrollado por Bertil Ohlin en 1933, modificando un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher formulado en 1919. El principio de las ventajas comparativas ahora estará sentado en las dotaciones relativas de factores productivos por país. Es decir, la función de producción será la misma para todos los países (distribución igualitaria de la tecnología), por lo que los países tienden a especializarse y a exportar bienes que hacen uso intensivo de los factores en que tienen oferta relativamente abundante,

mientras que tenderán a importar productos que utilizan intensivamente sus factores relativamente escasos. Al igual que con David Ricardo, lo que importa son las diferencias relativas, no las absolutas (en este caso no importa la cantidad disponible de determinado factor sino la cantidad relativa en relación al resto de los factores). Este principio podemos entenderlo si consideramos la diferencia de costos existente en la producción de un bien entre dos países con diferente dotación relativa factorial. Como la escasez de un factor lleva al aumento de su precio (retribución), como ocurre con cualquier mercancía, desde el punto de vista de la teoría marginalista (y neoclásica), está claro que afrontará menores costos el país con abundancia relativa del factor del que se hace uso intensivo en la producción del bien en cuestión; en efecto, la retribución al factor de mayor uso relativo será inferior a la vigente en el otro país, al existir diferentes relaciones entre oferta y demanda del factor en cada país. Vale señalar los efectos distributivos al interior de cada economía de acuerdo a este modelo. Al abrirse las economías al comercio internacional y especializarse de acuerdo al modelo H-O, el factor relativamente más abundante aumenta sus ingresos al aumentar la demanda externa del bien que hace uso intensivo del mismo, por el contrario, el factor relativamente más escaso ve caer sus ingresos ante la mayor competencia del exterior para el bien que hace uso intensivo del mismo. Por lo que, si bien desde el punto de vista del modelo H-O, la apertura comercial trae aparejado mayores beneficios para la economía en general, al interior de la misma, vemos como se producen ganadores y perdedores (cuestión que ha sido a su vez formalizada en el teorema de Stolper-Samuelson).

La armonía del modelo H-O requiere para su funcionamiento de los axiomas típicos de la teoría neoclásica, entre otros, funciones de producción similares para todos los países (o la misma tecnología), inmovilidad internacional de los factores productivos, rendimientos decrecientes para cada factor, ausencia de economías de escala, etc., axiomas que pueden sintetizarse en el de competencia perfecta, el cual está lejos de operar en la realidad. Sin embargo, como vemos, a diferencia del modelo ricardiano, el dinero no ocupa un factor importante en los mecanismos de ajuste sino como simple medida de valores.

Las teorías dominantes (*mainstream*) del comercio internacional abogan por el libre comercio de mercancías entre los países, explicitando por medio de sus modelos que en el intercambio mundial, los beneficios se reparten por igual para todos los países, por lo que la implementación de una política comercial activa en principio no tendría sentido. A pesar de esto, se reconocen efectos redistributivos al interior de las economías generando ganadores y perdedores.

Teorías alternativas del comercio internacional

Sin embargo, paralelamente a estas posiciones, se han ido desarrollando explicaciones alternativas a las teorías mainstream del comercio internacional o teoría de las ventajas comparativas que objetan tanto los supuestos cómo los mecanismos del ajuste y ponen en tela de juicio las bondades de la apertura irrestricta al comercio internacional de los países. Un importante precedente acerca de algunas de estas posiciones críticas en cuanto a las ventajas del libre comercio ha sido la obra del alemán Frederick List (1841), en su *Sistema Nacional de Economía Política*, con una fuerte crítica a los mecanismos asignadores y auto-reguladores del mercado. En la actualidad, las teorías alternativas se han venido desarrollando desde mediados del siglo pasado, las cuales ponen de relieve las fuertes vinculaciones comerciales entre sectores con similares dotaciones factoriales de dos países distintos que se daban entre los países desarrollados en la posguerra, lo que se conoce como comercio intra-industrial (desde el modelo H-O sólo habría lugar para el comercio inter-industrial). El concepto que se introduce aquí para permitir la aparición de estas determinaciones observadas es el de *fallas del mercado*, es decir, estructuras de la economía que hacen que falle alguno de los supuestos de la competencia perfecta, y por añadidura, las teorías de las ventajas comparativas en el comercio internacional.

Todos estos nuevos cuestionamientos abren la posibilidad de evaluar nuevos modelos que levanten los supuestos del pensamiento neoclásico, de forma de introducir la posibilidad de las economías de escala

en la producción, la diferenciación de producto, las externalidades, las economías de escala dinámicas, conceptos que no eran tenidos en cuenta y que aportan a lo que se dio a conocer como Nuevas Teorías del Comercio Internacional (como por ejemplo, Paul Krugman). Si bien estas nuevas teorías no desechan por completo los resultados generales de la teoría neoclásica, introducen nuevos elementos que permiten imaginar la necesidad de la intervención de la política pública a través de la política comercial, los subsidios, los aranceles, entre otros, como forma de corregir las imperfecciones existentes.

La política comercial desde 2003 al 2015

La protección comercial vía tipo de cambio alto y aumento en los derechos de exportación (2003-2007)

El proceso se inicia con la llegada al gobierno del presidente Néstor Kirchner en el año 2003. El proceso de acumulación argentino y en particular, la política comercial externa a partir de entonces se basaría en dos pilares fundamentales, ambos sin embargo, determinados antes del naciente mandato, durante la crisis del 2002, a saber, el tipo de cambio real alto y el aumento de los derechos a la exportación. A su vez, las altas tasas de crecimiento estarían acompañadas por un contexto externo favorable de altos precios internacionales de los bienes primarios exportables argentinos.

Como vemos, la primera medida que determina el desempeño del sector externo emerge en el ámbito de la política cambiaria, como es el hecho del mantenimiento de un tipo de cambio real alto. Sin embargo, la misma ha significado un factor de peso al momento de la reconfiguración de los precios relativos de la economía a favor de los bienes transables, que ha significado en la práctica un nivel de protección comercial horizontal sobre, especialmente, el conjunto del sector industrial interno, sin diferenciar entre sectores con diversos grados de competitividad o entre aquellos que puedan tener cierto grado de concentración oligopólica interna. .

A su vez, aún mayor importancia ha cobrado el establecimiento de los derechos de exportación para compensar en parte los efectos negativos sobre el mercado interno de la devaluación mediante el efecto que estos tienen sobre los precios internos de los alimentos y de la energía. En el caso del petróleo, los derechos de exportación aumentaron desde el 20% en 2002 al 25% en 2004, llegando a 45% en 2007, estableciendo a final de ese año un ingreso tope para las petroleras de US$45 por barril. Para las nuevas explotaciones mineras se estableció una retención de entre 5 y 10% según el mineral explotado. Finalmente, los derechos de exportación para el sector agropecuario afectaron de modo diferente según el producto: para el caso de la soja, entre 2002 y 2007 fueron del 27,5%, mientras el precio del grano rondó los US$ 160 por tonelada promedio; en noviembre de 2007 aumentaron al 35% cuando su valor superó los US$ 240. A fines de 2007, los derechos de exportación para trigo, girasol, y maíz fueron del 28%, 32% y 25% respectivamente. En todos los casos, los derechos de exportación fueron menores para los productos agropecuarios industrializados, impulsando el desarrollo de las cadenas productivas a estos ligados y promoviendo así un mayor valor agregado. La carne y los lácteos partieron con derechos de exportación del 5% hasta alcanzar entre el 10% y el 15% en 2005. En el caso de los productos primarios, los derechos de exportación han permitido desacoplar, los altos precios internacionales de los precios internos, teniendo en cuenta la heterogeneidad productiva argentina, por lo que esto permitió una recomposición, luego de la crisis, del empleo y los ingresos populares, que permitió el aumento de la demanda interna y el crecimiento del entramado manufacturero. Para las exportaciones de manufacturas los derechos fueron solamente del 5%.

La crisis internacional y el inicio de las políticas comerciales selectivas (2008-2011)

Hasta aquí las medidas de política comercial selectiva habían estado vedadas por los buenos resultados económicos que se habían venido dando hasta 2007. Sin embargo, el escenario cambia con la crisis financiera internacional del 2008, tras lo cual el gobierno le imprime al estado un rol más activo en la economía, a lo que la PCE no será la excepción.

Ante la negativa de una salida devaluatoria, que era planteada como la solución por algunos de los sectores de la economía, se opta por sucesivas y graduales depreciaciones del tipo de cambio que terminan resultando insuficientes ante las devaluaciones de algunos países vecinos, como la de Brasil en 2008.

A partir de este año es que la PCE comienza a tornarse selectiva, es decir, seleccionando a los sectores a los cuales se otorgará una protección diferente al resto. Es así que hasta 2007, el 18% de las sub-partidas arancelarias contaba con una medida, mientras que entre 2008 y 2012, 30% de estas contaban con al menos una medida (Garriz, Paciarotti, & Soltz, 2015).

Asimismo, estas medidas cambian de perfil de manera notoria, dado que 70% de ellas afectan tanto el precio como a las cantidades importadas, y la profundidad de las medidas se refuerza ya que crecen las sub-partidas arancelarias con dos o más medidas de forma simultánea (Garriz, Paciarotti, & Soltz, 2015).

En efecto, el mayor alcance de las políticas comerciales se logró modificando algunas normas en vigencias destinadas a acelerar los plazos para investigaciones antidumping y para concretar la implementación de las licencias no automáticas (LNA). A estas medidas se les sumaron también los valores de referencia para los bienes importados y la imposición de aranceles máximos del 35% para algunos productos.

La profundización de la política comercial y la disputa con la OMC (2012-2015)

Como vimos, el valor de las exportaciones en el año 2011 alcanza un pico máximo y comenzará a partir del 2012 un ciclo a la baja de las mismas. Ante la desaceleración de la demanda mundial, y en especial del desplome de los precios de las commodities, la PCE argentina adoptaría prácticas que la llevaría a enfrentar demandas ante la OMC.

En febrero del 2012 se implementan las *Declaraciones Juradas Anticipadas de Importaciones (DJAI),* que obligaba a los importadores a informar a la Administración Federal, en forma previa los datos relativos al pago de la mercadería, la situación tributaria del comprador, y el origen y procedencia de la mercadería.

Esta medida administrativa se utilizó en la práctica para lo que se conoció como el *"uno a uno",* que implicaba (dado el debilitamiento del sector externo) habilitar la importación de mercaderías por el valor que se exporta. Esto último es por lo que se ha demandado a la Argentina frente a la OMC, la cual ha denominado estas prácticas como *"prescripciones relacionadas con el comercio" (PRC)* y que implementan trabas a las importaciones en tanto exigen *"como condición para importar en la Argentina u obtener ciertos beneficios: a) compensar el valor de las importaciones con un valor al menos equivalente de exportaciones; b) limitar las importaciones, ya sea en volumen o en valor; c) alcanzar un determinado nivel de contenido nacional en la producción nacional; d) hacer inversiones en la Argentina; y e) abstenerse de repatriar beneficios"*[276].

Esta cuestión demuestra las limitaciones de la PCE habida cuenta de las condiciones económicas e institucionales que rigen a nivel mundial. De todas maneras, la llegada de Mauricio Macri a la presidencia en diciembre de 2015 marca un cambio de orientación en la política comercial externa.

Hacia la liberalización (2016 en adelante)

Las políticas públicas

Por empezar, es necesario hacer un breve resumen de las medidas con incidencia directa o indirecta en la política comercial que se han implementado desde diciembre de 2015 hasta agosto de 2016:

276 OMC-Informes del Órgano de Apelación -ARGENTINA -MEDIDAS QUE AFECTAN A LA IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS AB-2014-9

1. **Devaluación del 40% del Peso en relación al dólar** (Aunque corresponde a la política cambiaria tiene una fuerte incidencia en las relaciones comerciales). Se liberan las restricciones para la compra/venta de dólares a los pocos días de asumir por lo que se produce una devaluación nominal del tipo de cambio oficial del 40%, que a los pocos meses terminaría siendo del 50%. A la fecha, mediante intervenciones en el mercado de cambios por parte del BCRA, el valor del dólar se estabiliza en una franja que va desde los 15 hasta los 16 pesos por dólar, finalizando el salto devaluatorio en casi un 60%.
2. **Reducción de los Derechos de Exportación para Bienes Industriales** (Decreto 160/2015): Permite que más de 1.000 posiciones arancelarias puedan ser exportadas con derecho al 0%., con algunas pocas excepciones (tributarán el 5%) y una específica: el biodiesel, que mantendrá retenciones de 32%.
3. **Reducción de los Derechos de Exportación para Productos Agrícolas:** Se eliminan los de derechos de exportacion para el trigo, el maíz, la carne y los productos regionales, y se reduce 5 puntos porcentuales la alícuota que paga la soja, que será del 30%. El Decreto 133/2015 del ministerio de Agroindustria publicado hace unos días en el Boletín Oficial establece que "*el Estado nacional está decidido a implementar medidas efectivas tendientes a revertir los indicadores negativos de la economía argentina*".
4. **Supresión del Registro de Operaciones de Exportación (ROE):** A través de la resolución conjunta 4/2015, 7/2015 y 7/2015, los ministerios de Agroindustria, Hacienda y Producción pusieron fin al Registro de Operaciones de Exportación (ROE) dejaron sin efecto la resolución 543 e implementaron un nuevo sistema de Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE). Ahora las empresas podrán exportar maíz, girasol, trigo, harinas, carnes y sus derivados sin más que una simple declaración jurada.
5. **Supresión del régimen que establecía la "Declaración Jurada Anticipada de Importación (DJAI)" y estableció un nuevo régimen para los importadores denominado "Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI)"**. La Resolución General N° 3.823 de la AFIP, publicada el 22/12/2015 en el Boletín Oficial, establece que los importadores deberán presentar la información solicitada en la página de la AFIP y recibirán una respuesta de autorización "en un lapso no mayor a 10 días".
6. **Establecimiento de un nuevo Régimen de Licencias de Importación "automáticas" y "No Automáticas":** Para gestionar las licencias, los agentes deberán completar en el Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI), aprobado por la Resolución General N° 3.823 por la AFIP. Por otra parte, se establecieron Licencias No Automáticas para un conjunto de mercaderías industriales, según consta en la Resolución N° 5 del Ministerio de la Producción, que se publicó el 23/12/2015 en el Boletín Oficial.
7. **Impulso a la apertura comercial y a la suscripción de los Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea y la Alianza del Pacifico:** Se ratificó el compromiso de la Argentina por conseguir un acuerdo de comercio entre el Mercosur y la Unión Europea aunque aclaró que ese convenio «no es la única prioridad» de su gobierno y abogó por un acercamiento con la Alianza del Pacífico.

El conjunto de estas medidas podemos calificarlas como de corte ortodoxo, ya que están enfocadas en desarticular las políticas económicas que establecían algún tipo de regulación o intervención sobre la economía, a la expectativa de que el mercado resuelva los supuestos desequilibrios y retorne la senda del crecimiento.

Como vemos, en resumidas cuentas la batería de políticas que hacemos referencia podemos ordenarlas en función del mercado que pretenden liberalizar:

- Liberalización cambiaria (compra/venta de dólares)
- Liberalización comercial (reducción/eliminación de aranceles a la importación y de derechos a la exportación)

Desde ya, este abordaje del problema se circunscribe dentro de las concepciones liberales y más específicamente neoclásicas de los problemas de la economía argentina, que como vimos, tienen a la teoría de las ventajas comparativas como su tesis fundamental. Por lo que para contrastar esta postura es necesario analizar los resultados inmediatos que ha tenido en estos meses esta política en el comportamiento del sector externo comercial argentino.

El cambio de orientación en la política comercial

Según la justificación gubernamental, la devaluación del peso serviría[277] en primera instancia para impulsar las exportaciones que habían venido retrayéndose año a año desde el 2012 en consonancia con la situación que atraviesa el comercio mundial[278] y en especial, el latinoamericano en su conjunto. Al mismo tiempo, la devaluación llegó acompañada de una batería de reducciones de derechos de exportación y suplantación del *Registro de Exportación de Operaciones* agrícolas (ROE) que constaba de solicitudes de autorización para la exportación de productos agrícolas por simples *Declaraciones Juradas de Venta* (DJV), que consistían en simples declaraciones que el exportador hace del valor de la mercadería. Vale recordar también que, las DJV actualmente celebradas por los exportadores de granos y oleaginosas, fueron reemplazadas oportunamente por los ROE debido a la facilidad con que las multinacionales fraguaban las mismas y evadían impuestos por miles de millones de dólares. Solo en 2007 cuando aún se utilizaba la modalidad de DJV la suma de esa evasión fue por 1.700 millones de dólares lo que motivo la implementación del ROE.[279]

En cuanto a los bienes industriales, la supresión del derecho de exportación del 5% para los bienes industriales es beneficiosa, principalmente para las PyMEs dado que ayudaría a mejorar la competitividad exportadora, convirtiendo además al régimen de reintegro, en un estímulo efectivo. Por otro lado, la supresión de la DJAI, el establecimiento del SIMI y las "Licencias" no generan todavía suficiente confianza en los mecanismos ya que la protección queda librada a la discrecionalidad del funcionario. Sectores que fueron comprendidos en el Plan Estratégico Industrial 2020 como: *Cuero Calzado y Marroquinería; Foresto Maderera; Industrial; Textil e Indumentaria; Autopartista; Materiales para la Construcción; Bienes de Capital; Química y Petroquímica* se encuentran atentos al comportamiento creciente de las importaciones[280].

Al mismo tiempo, los posibles efectos benéficos esperados de una devaluación como una mayor exportación de bienes industriales en el mediano plazo se ven neutralizados por un aumento inmediato del valor de los insumos y los bienes de capital importados utilizados para la producción. Esto afecta, desde las empresas electrónicas hasta las automotrices pero principalmente golpea duramente a las PyMEs que dependen en su mayoría del mercado interno, el cual a su vez, se comprime producto de la misma devaluación y de la quita de los derechos agropecuarios, entre otras causas[281]. Por lo tanto, las empresas que utilizan insumos importados y dependen mayoritariamente de sus ventas en el mercado interno se podría decir que cambian, un "posible" futuro beneficioso por un presente "ciertamente", desfavorable.[282]

277 GASALLA, Juan. "El agro genera la mitad de las exportaciones argentinas" Infobae (en línea) 2 de junio de 2016. Fecha de consulta 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.infobae.com/economia/2016/06/13/el-agro-genera-casi-la-mitad-de-las-exportaciones-argentinas/

278 TELAM. "La OMC prevé que el comercio mundial seguirá débil en el tercer trimestre del año". 08 de junio de 2016. Fecha de consulta 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.telam.com.ar/notas/201607/154536-bid-exportaciones-omc-comercio-internacional-indice.html

279 JORQUERA, Miguel. "Una lupa sobre las exportadoras". Página/12 (en línea) 4 de agosto de 2008. Fecha de consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-109026-2008-08-04.html

280 TELAM. "En mayo aumentó la importación de bienes de consumo y capital y cayeron las exportaciones industriales" 23 de junio de 2016 (en línea). Fecha de consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.telam.com.ar/notas/201606/152615-balanza-comercial-exportaciones-indec-importacion.html

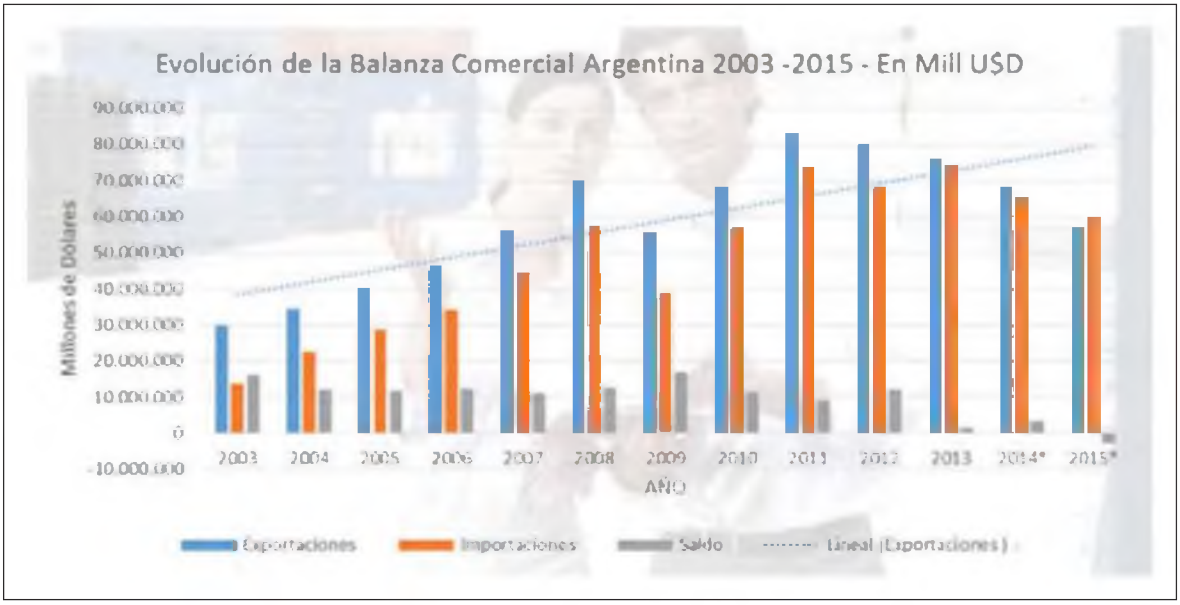
281 AMBITO. "Alertan que las pymes están en una "situación crítica" por la recesión y el tarifazo" http://www.ambito.com/853723-alertan-que-las-pymes-estan-en-una-situacion-critica-por-la-recesion-y-el-tarifazo

282 ENSINCK, Gabriela. "Caída de ventas, inflación y tarifazo, el combo que ahoga a las pymes". El Cronista (en línea) 30 de abril de 2016. Fecha de Consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.cronista.com/3dias/Caida-de-ventas-inflacion-y-tarifazo-el-combo-que-ahoga-a-las-pymes-20160429-0017.html

Pero, de todos los lineamientos de política comercial el más "inquietante" para el sector industrial nacional es la premura por suscribir a los Acuerdos de Libre Comercio con la Unión Europea[283] y la denominada "Alianza del Pacífico"[284] encabezada por los Estados Unidos. La gran mayoría de los empresarios nacionales ni siquiera conocen los lineamientos y negociaciones de estos acuerdos en temas como Facilitación del Comercio; Patentes, Propiedad Intelectual; Inversiones Extranjeras; Compras Públicas; Servicios y Solución de Controversias, entre otros temas. Estas acciones nos permiten inferir que los nuevos lineamientos de política comercial externa pueden estar orientándose hacia una integración de la economía argentina hacia el mercado mundial mediante un patrón de especialización basado en la exportación de materias primas y recursos naturales, factores que la economía argentina posee de manera abundante[285], lo que implicaría el abandono parcial de los esfuerzos públicos tendientes a desarrollar las capacidades industriales endógenas que compiten con la importación.

Los efectos de la nueva política comercial

Desde 2003 al 2011 las exportaciones argentinas alcanzaron niveles históricos partiendo desde U$D 29.938 millones hasta casi U$D 82.981 millones. Esto implicó un crecimiento del 177% en tan solo, 8 años. Este crecimiento fue impulsado no solo por el sector primario, las exportaciones industriales se expandieron 167% desde el 2002 al 2011 y las pymes contribuyeron con un record histórico de exportaciones de U$D 8.500 millones. Casi el 11% del total exportado. En su conjunto, la política comercial había permitido una expansión exportadora no solo en valor, ni sustentada en un monocultivo sino una amplia diversificación de productos y de nuevos destinos.



Pero, desde el año 2012 las exportaciones comenzaron a declinar hasta alcanzar los U$D 56.787 millones en 2015. Según Marcelo Elizondo[286] la disminución de las exportaciones esta explicada desde una perspectiva multicausal, consecuencia de una mala gestión de la política macroeconómica. En su opinión:

283 LEJTMAN, Román. "Macri busca un acuerdo estratégico con la Unión Europea" El Cronista (en línea) 03 de julio de 2016. Fecha de consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.cronista.com/economiapolitica/Macri-busca-un-acuerdo-estrategico-con-la-Union-Europea-20160703-0010.html

284 DINATALE, Martin. "La Alianza del Pacífico aceptó a la Argentina como país observador". La Nación. (en línea) 10 de Junio de 2016. Fecha de consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.lanacion.com.ar/1907468-la-alianza-del-pacifico-acepto-a-la-argentina-como-pais-observador

285 Principalmente, reorientando la economía hacia un modelo bajo los postulados de Heckscher – Ohlin expuestos inicialmente.

286 ELIZONDO, Marcelo. "¿Por qué caen las exportaciones argentinas?" En línea. 09/05/2013. Fecha de Consulta 28/08/2016. Disponible en: http://www.consultoradni.com/por-que-caen-las-exportaciones-argentinas/

1. Atraso cambiario,
2. Inflación de costos,
3. Alta presión tributaria y en particular las retenciones,
4. Escasez de financiamiento y en particular la pérdida de financiamiento en dólares reciente,
5. Políticas macroeconómicas que desalientan la inversión,
6. Existencia de diversos tipos de cambio que afectan las expectativas y retrasan decisiones productivas,
7. Dificultades en el acceso a insumos (límites a las importaciones, problemas actuales o inminentes en el acceso a energía, saturación de la infraestructura),
8. Retaliaciones de otros países/mercados a las que se ven afectados los productores argentinos,
9. Falta de una política de apertura de mercados a través de negociaciones comerciales o promoción comercial que facilite la llegada a nuevos mercados (cuando nuestros competidores sí la tienen),
10. Creciente inestabilidad y mutación normativa que desalienta decisiones de largo plazo.

El nuevo gobierno ni bien asumió el 10 de diciembre de 2015 aplicó el paquete de medidas que enunciamos inicialmente estimando que de esta forma se podría revertir el ciclo a la baja, impulsar las exportaciones y corregir aquellas medidas que (como consideraba Elizondo) impedían retomar la senda expansiva de las exportaciones. Pero llegando a septiembre las exportaciones siguen sin arrancar y acumulan una caída del 4% durante el primer semestre de 2016 frente al mismo periodo del año anterior según datos provisorios del INDEC.[287] Hagamos un breve análisis de la situación:

Cuadro 1. Intercambio Comercial Argentina Ocho meses de 2015-2016

	Exportación				Impertación				Saldo	
			Variación porcentual				Variación porcentual			
Período	2016*	2015*	Igual período año anterior	acumulado igual período año anterior	2016*	2015*	Igual período año anterior	acumulado igual período año anterior	2016*	2015*
	Millones de US$				Millones de US$				Millones de US$	
Total anual	///	**56.788**	///	///	///	**59.757**	///	///	///	**-2.969**
8 meses	**38.459**	**39.166**	///	**1.8**	**36.992**	**40.052**	///	**-7.6**	**1.466**	**-886**
Enero	3.861	3.803	1.5	1.5	4.046	4.197	-3.6	-3.6	-18.5	-393
Febrero	4.122	3.872	6.6	4.0	4.029	3.991	1.0	-1.4	93	-119
Marzo	4.421	4.383	0.9	2.9	4.719	5.055	-6.6	-3.4	-298	-672
Abril	4.724	5.155	-8.4	-0.5	4.423	4.953	-10.7	-5.4	300	202
Mayo	5.347	5.205	2.7	0.3	4.904	4.992	-1.8	-4.6	433	213
Junio	5.266	6.046	-12.9	-2.5	5.135	5.760	-10.9	-5.8	130	130
Julio	4.967	5.568	-10.8	-3.9	4.690	5.520	-17.3	-7.7	278	-102
Agosto	5.572	5.135	12.0	-1.8	5.047	5.435	-7.1	-7.6	705	-310
Sep.		5.163				4.932				-357
Octubre		5.032				4.738				101
Nov.		4.002				4.516				-736
Dic.		3.425								-1.091

Las exportaciones argentinas no han mostrado en los primeros 8 meses del año un desempeño superior con respecto al mismo periodo del año anterior (-1,8%), en tanto que las importaciones se han desplomado teniendo en cuenta el mismo indicador (-7,6%) por lo que por el momento no podemos concluir que las políticas de la nueva administración hayan surtido un efecto positivo sobre las ventas al resto del mundo, lo que sí ha sucedido es un alivio en la situación de la balanza comercial, pero no ha sido producto de un despegue de las exportaciones totales sino que más bien ha tenido que ver con la abrupta caída de las importaciones. Sin embargo es necesario indagar en si ha habido un cambio en la composición tanto de las exportaciones como de las importaciones con la nueva orientación de las políticas.

287 NDEC. (2016). *"Intercambio Comercial Argentino"*. Cifras estimadas de junio de 2016. Recuperado de: http://www.indec.mecon.ar/uploads/informesdeprensa/ica_07_16.pdf

Cuadro 2. Exportaciones e importaciones por grandes rubros Y Usos económicos. Agosto y ocho meses de 2015-2016

Rubros/ Usos	Agosto			Ocho meses		
	2016 (I)	2015*	Variación porcentual	2016 (I)	2015*	Variación porcentual
	Millones de US$		%	Millones de US$		%
Exportación	**5.752**	**5.135**	**12,0**	**38.459**	**39.166**	**-1,8**
Total	1.912	1.270	50,6	11.335	9871	14,8
Productos primarios	2.139	2.186	-2,2	15.575	12.018	-1,0
Manufacturas de origen agropecuario	1.586	1.574	0,8	10.430	1.586	-13,2
Manufacturas de origen Industrial	114	105	8,6	1.119	1.545	-27.6
Combustibles y energía						
Importación						
Total	**5.047**	**5.435**	**-7,1**	**36.992**	**40.062**	**-7,6**
Bienes de capital	1.037	910	14,0	7.660	7.546	1,5
Bienes intermedios	1.308	1.568	-16,6	10.449	12.150	-14,0
Combustibles y lubricantes	527	755	-30,2	3.757	5.165	-27,3
Piezas y accesorios para bienes de capital	1.037	1.212	-14,4	7.390	8.431	-12,3
Bienes de consumo	698	622	12,2	4.791	4.357	8,8
Vehículos automotores de pasajeros	419	349	20,1	2.858	2.223	28,6
Resto	21	18	16,7	137	181	-24,3

Nuevamente, teniendo en cuenta los primeros 8 meses del año en relación al mismo periodo del año anterior, lo que sí podemos notar es una modificación con respecto al patrón de crecimiento de las exportaciones por rubro. La exportación de productos primarios ha crecido (14,8%) y la de manufacturas de origen agropecuario muestran un leve estancamiento (-1%) lo cual ha compensado las caídas en exportaciones de manufacturas de origen industrial (-13,2) y combustibles y energía (-27,6). Si observamos a su vez, lo que más ha crecido al interior del rubro de mayor crecimiento, es decir, la exportación de bienes primarios, nos encontramos que el rubro de mayor crecimiento es el de la venta de cereales (31,1%) lo que explica el 81% del crecimiento exportador de los productos primarios. Como vemos, el cambio en la orientación cambiaria y comercial hasta el momento sólo ha producido un cambio en la composición de las exportaciones a favor de las exportaciones primarias en contra de las manufacturas, lo que implica un aumento en el grado de *primarización* de las exportaciones. Lo que tenemos detrás del aumento de las exportaciones primarias es la liquidación de los stocks agropecuarios retenidos que sostuvieron las exportaciones durante los primeros meses del año (habían crecido hasta 13% en mayo) lo que ya hacia junio muestra señales de agotamiento. El impulso de las divisas del campo llego a su fin: la liquidación de divisas de dichos derivados cayó 22% i.a en junio según datos de la Cámara de Aceiteros y Exportadores de Cereales.

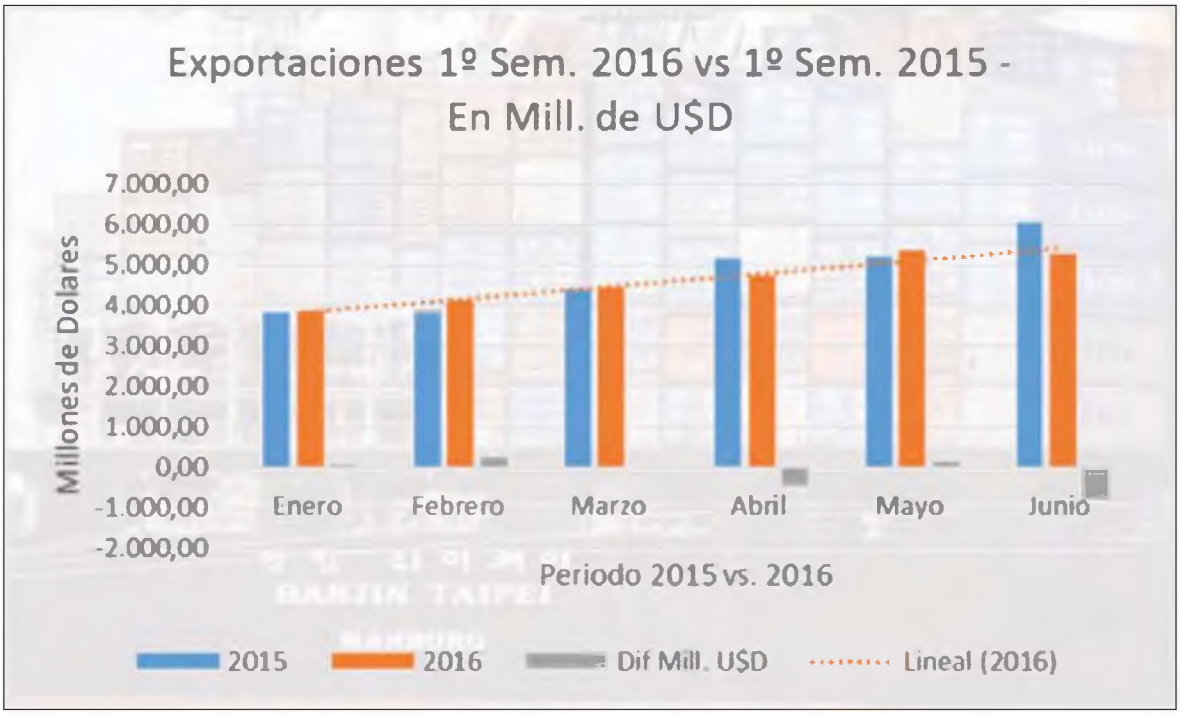
Por otra parte, la evolución de las exportaciones de origen industrial (MOI) continua ratificando que la liberalización cambiaria devaluatoria y la quita de las retenciones industriales no han demostrado aún un efecto positivo. Durante el primer semestre se destacaron las caídas en varios de los sectores que mayor peso tienen en las exportaciones: Química de Consumo (-22% i.a.), Agroquímicos (-30% i.a.), Autos y Camiones (-27% i.a.) y Autopartes (-22% i.a.).

Es evidente que la fuerte caída de la demanda brasileña es uno de los factores que explican el mal desempeño de las exportaciones industriales, pero no el único. Un sector exportador emblema como el automotriz permite sacar esa conclusión: las ventas a Brasil, que representan cerca del 73% del total, se desplomaron 30% i.a. durante el primer semestre. Sin embargo, las exportaciones al resto de los destinos, de la misma forma, cayeron 17% i.a. en el mismo periodo.

Al estudiar la evolución de los otros sectores que explican la mayor parte de las exportaciones industriales durante los primeros seis meses del año, podemos verificar la misma tendencia. Por ejemplo, las ventas de autopartes al resto de los destinos caen al mismo ritmo que Brasil (-22% i.a.) situación similar

a la registrada en la industria metalúrgica (cae 27% i.a. tanto en Brasil como en el resto del mundo). En tanto que las exportaciones de Química de Consumo (limpieza para el hogar, cuidado personal, etc.) a Brasil cayeron 36% i.a. y al resto del mundo 16% i.a. Por lo tanto, reducir el fenómeno de la caída de las exportaciones industriales solamente a la menor demanda brasileña no es una conclusión completa.

Por el lado de las importaciones, que como vimos han sufrido un desplome general, lo que se observa es que la caída está traccionada por bienes intermedios (-14%), combustibles y lubricantes (-27,3%), piezas y accesorios (-12,3%), y otros (-24,3%), lo cual no ha sido contrapesado por el incremento en bienes de consumo (8,8%), vehículos de pasajeros (28,6%) y bienes de capital (1,5%). Es decir que por el lado de las importaciones mayoritariamente lo que ha caído tiene que ver con los insumos y bienes intermedios, los cuales se supone son utilizados en el sector industrial; lo que ha crecido son los bienes de consumo y en menor medida las compras de bienes de capital. Es decir, que a la primarización exportadora se le suma el aumento de la entrada de productos importados para consumo final.



Lo que preocupa es el impacto que puede tener el mantenimiento de esta tendencia en el empleo industrial por el fuerte aumento de importaciones que compiten con sectores sensibles y de mano de obra intensiva. En particular se destacan en el mes de junio fuertes subas en sectores generadores de mano de obra como textil e indumentaria (21% i.a), marroquinería (90% i.a.), juguetes (30% i.a.), calzado (18% i.a.), motos (110% i.a.) y línea blanca (7% i.a.) destacándose en esta la suba del 210% de heladeras terminadas. Esto por otra parte se da en un entorno de fuerte caída de la demanda interna por lo que los productos importados ganaron aún más mercado en relación a la producción nacional.

Al mismo tiempo, continuaron creciendo las importaciones de rubros que pueden aprovechar el arrastre de la mayor demanda del campo por lo que hay muchos productores locales que van a perder la oportunidad de ser beneficiados por el efecto multiplicador del agro. En particular, aumentaron durante el primer semestre las importaciones de ciertas maquinarias agrícolas con producción nacional, como en el caso de los tractores (+85 i.a.).

Por último, la importación de vehículos importados creció 25% i.a. en junio acumulando una suba del 30% en lo que va del año. Si bien la mayoría son de origen brasileño (82% del total) resaltan las fuertes subas de importación de vehículos de Alemania (+205%), Estados Unidos (99%) y Japón (128%) relacionados con los vehículos de alta gama.

Por último, cabe destacar el notable crecimiento de la importación durante los primeros seis meses del año de ciertos alimentos como carne porcina (62%i.a. en cantidades) vinos (+171 i.a.), pomelos (99% i.a.) pastas (55% i.a.) y chacinados (612% i.a.) con un fuerte impacto en las economías regionales que supuestamente debieran ser los primeros beneficiados por los cambios de orientación en la política comercial.

En resumen, durante los primeros pasos de la nueva política comercial, los claros ganadores han sido los sectores vinculados a la producción y comercialización internacional de productos agrícolas (principalmente los concentrados en el sector oleaginoso, cerealero y cárnico como los grandes complejos, los molinos y los frigoríficos, entre otros.) y también aquellos productores de bienes agrícolas regionales en condiciones de exportar.

En cuanto a la industria, se puede afirmar que recibió algunas compensaciones esperadas pero se percibe al mismo tiempo un aire de incertidumbre entre los industriales sobre la eficacia de los nuevos mecanismos de defensa comercial a saber: SIMI y Licencias de Importación.

Estos cambios en los incentivos en cuanto a política externa comercial se refiere debe expresarse necesariamente en un cambio en los patrones de crecimiento industrial y del empleo. El cambio de incentivos favorece a los sectores productivos argentinos que han tenido tradicionalmente ventajas en el comercio internacional que son mayoritariamente los sectores primarios. El cambio de composición tanto de las exportaciones como de las importaciones refleja el cambio en el modelo de crecimiento de la economía argentina. La apertura comercial, expresada en el aumento de la importación de bienes de consumo, implicará necesariamente la reconversión de algunos sectores productivos que tendrán dificultades ante el aumento de la competencia.

Conclusiones

En tan poco tiempo, los cambios han sido muchos. Con sus aciertos y desaciertos la política comercial llevada adelante durante el periodo 2003 - 2015 tenía como principal objetivo una inserción internacional de los productos argentinos que permitió marcar records históricos en valores y cantidades exportadas pero sin descuidar la protección del mercado interno para la industria y el capital nacional. Además, se buscó también diversificar las exportaciones industriales hacia nuevos mercados emergentes. La dura crisis que golpea al comercio mundial, en especial desde el año 2012, y la política cambiaria establecieron límites al patrón de comercio exterior seguido hasta el momento. El estancamiento de las exportaciones totales ha restringido los grados de libertad de la política económica por lo que se ha puesto de relieve la necesidad de nuevas políticas que vuelvan a impulsar las ventas al exterior, con el objetivo de evitar el agotamiento y la crisis en el balance de pagos.

La nueva administración nacional ha cambiado el rumbo de la política económica que impacta en la composición del sector externo comercial. Estas medidas han estado inspiradas en un enfoque ortodoxo de la economía argentina que adhiere a la tesis de las ventajas comparativas.

En los primeros meses de la nueva gestión las señales de la política comercial han sido claras: Reorientar la inserción externa de productos y servicios argentinos aprovechando las ventajas comparativas de aquellos factores que la economía argentina posee de manera abundante al amparo de los postulados del Modelo de Heckscher - Ohlin y la apertura gradual de las importaciones pero, con algunas consideraciones para la industria nacional.

Básicamente el manejo de la política comercial externa está basado en la liberalización del tipo de cambio (libre compra/venta de dólares) y liberalización de la política comercial (reducción/eliminación de los aranceles a la importación y los derechos a la exportación). De todas maneras, hasta el momento, no hay ningún indicador que permita especular que vaya a revertirse el ciclo a la baja de las exportaciones

iniciado en 2012 sino que lo que podemos observar es más que un cambio en la tendencia de las exportaciones totales es un cambio en su composición a favor de las exportaciones primarias en contra de las exportaciones industriales. En cuanto a las importaciones en este periodo notamos un desplome de las mismas pero un aumento en el ingreso de bienes para consumo final (automóviles y otros).

Es demasiado pronto para afirmar cómo será la "nueva" política comercial, pero todo indicaría una tendencia que se aleja cada vez mas de las marcas históricas que se alcanzaron en 2012.

Bibliografía

- BOSCH, Roberto. *"Las negociaciones comerciales y la reducción del espacio de políticas para el desarrollo industrial"*. Revista del CEI. Comercio Exterior e Integración¨, N° 14, Centro de Economía Internacional (CEI), Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Buenos Aires, abril de 2009. Disponible en: http://www.cei.gob.ar/userfiles/las%20negociaciones%20comerciales%20y%20la%20reduccion%20del%20espacio.pdf
- BURGOS, Martín. *"¿Reindustrialización en la Argentina? la industrialización en la des-convertibilidad"*. La revista del CCC [en línea]. Septiembre / Diciembre 2011, n° 13. [Citado 2016-09-04]. Disponible en Internet: http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/279/. ISSN 1851-3263
- BURGOS, Martín y URTURI, Andrea. *"La política comercial argentina durante la crisis económica internacional"*. Documento de Trabajo N° 75, Octubre de 2015, CEFID-AR. http://www.cefid-ar.org.ar/documentos/DT75-WEB.pdf
- CASTRO, Lucio y DIAZ FRERS, Luciana (CIPPEC) *"Las retenciones sobre la mesa: Del conflicto a una estrategia de desarrollo". 2008*. Disponible en: http://www.cippec.org/documents/10179/51827/14+-DT.%20Fiscal+II+Retenciones+Diaz+Frers+y+Castro+2008.pdf/24c52245-e005-4faf-b9eb-d267fb2853c2
- DAVILA, Mabel & Otros. (2015). *"Análisis comparado de las políticas comerciales para el trigo y la soja en Argentina"*. XII Congreso Nacional de Ciencia Política. SAAP. Mendoza, 12 al 15 de Agosto de 2015. Disponible en: http://www.iuean.edu.ar/investigacion/publicaciones/Ponencia_Politicas_comerciales_trigo_y_soja.pdf
- LUGONES, Gustavo. *Teorías del comercio internacional: carpeta de trabajo" con colaboración de Carlos Bianco y Fernando Peirano*. - 2a ed. - Bernal: Universidad Nacional de Quilmes, 2008.
- ORTIZ, Ricardo y SCHORR, *"Martin. Crisis internacional y alternativas de reindustrialización en la Argentina"* Documentos de Investigación Social N° 7. UNSAM – IDAES. 2010. Disponible en: http://www.unsam.edu.ar/institutos/idaes/docs/DocIS_7_Ortiz-Schorr.pdf
- VARESI, Gastón A. *"La configuración del modelo post-convertibilidad: Políticas económicas y fracciones de clase en Argentina, 2002-2007"* Tesis presentada para la obtención del grado de Magíster en Ciencias Sociales. UNLP. 2011. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.486/te.486.pdf
- ZELICOVICH, Julieta. "*Política comercial externa y negociaciones multilaterales de comercio en la estrategia de inserción internacional de la Argentina pos default"* Jornadas de Debate "La Agenda de la Política Exterior Argentina: Inserción Regional y Extra-regional a partir del escenario pos default" se desarrollaron el día Lunes 28 de mayo de 2012 en la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la UNR. Disponible en: https://julietazelicovich.files.wordpress.com/2012/09/zelicovich-jornada.pdf

Diarios y Publicaciones en internet

- DINATALE, Martin. *"La Alianza del Pacífico aceptó a la Argentina como país observador"*. La Nación. (en línea) 10 de Junio de 2016. Fecha de consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.lanacion.com.ar/1907468-la-alianza-del-pacifico-acepto-a-la-argentina-como-pais-observador
- ELIZONDO, Marcelo. *"¿Por qué caen las exportaciones argentinas?"* En línea. 09/05/2013. Fecha de Consulta 28/08/2016. Disponible en: http://www.consultoradni.com/por-que-caen-las-exportaciones-argentinas/

- ENSINCK, Gabriela. "Caída de ventas, inflación y tarifazo, el combo que ahoga a las pymes". El Cronista (en línea) 30 de abril de 2016. Fecha de Consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.cronista.com/3dias/Caida-de-ventas-inflacion-y-tarifazo-el-combo-que-ahoga-a-las-pymes-20160429-0017.html
- GASALLA, Juan. "El agro genera la mitad de las exportaciones argentinas" Infobae (en línea) 2 de junio de 2016. Fecha de consulta 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.infobae.com/economia/2016/06/13/el-agro-genera-casi-la-mitad-de-las-exportaciones-argentinas/
- INDEC. (2016). "Intercambio Comercial Argentino". Cifras estimadas de junio de 2016. Recuperado de: http://www.indec.mecon.ar/uploads/informesdeprensa/ica_07_16.pdf
- JORQUERA, Miguel. "Una lupa sobre las exportadoras". Página/12 (en línea) 4 de agosto de 2008. Fecha de consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/1-109026-2008-08-04.html
- LEJTMAN, Román. "Macri busca un acuerdo estratégico con la Unión Europea" El Cronista (en línea) 03 de julio de 2016. Fecha de consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.cronista.com/economiapolitica/Macri-busca-un-acuerdo-estrategico-con-la-Union-Europea-20160703-0010.html
- TELAM. "La OMC prevé que el comercio mundial seguirá débil en el tercer trimestre del año". 08 de junio de 2016. Fecha de consulta 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.telam.com.ar/notas/201607/154536-bid-exportaciones-omc-comercio-internacional-indice.html
- TELAM. "En mayo aumentó la importación de bienes de consumo y capital y cayeron las exportaciones industriales" 23 de junio de 2016 (en línea). Fecha de consulta: 18 de agosto de 2016. Disponible en: http://www.telam.com.ar/notas/201606/152615-balanza-comercial-exportaciones-indec-importacion.html

IMPACTO DE LAS LICENCIAS NO AUTOMÁTICAS EN ARGENTINA. CASO DE ESTUDIO: SECTOR MUEBLES

Anahí V. RAMPININI (UNM-CONICET-UNQ)

CEPI II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: El trabajo tiene como objetivo analizar la aplicación de las Licencias No Automáticas (LNA) en el sector muebles durante el periodo 2009 al 2012. Para ello, se contrasta la evolución de las diferentes variables económicas de Argentina con las del sector a partir de 2009, año de implementación de las LNA. En efecto, el trabajo fundamenta que las LNA fueron un instrumento eficaz para apalear los avatares de la crisis internacional de 2008, ya que el sector se recuperó rápidamente a partir del 2009, volviendo a los valores registrados de producción en 2007 y superando estos registros en los años posteriores, al mismo tiempo que mantuvo los niveles de empleo. Ello fue gracias a la caída de las importaciones en el sector, las cuales generaban preocupación debido a su fuerte crecimiento en 2006, poniendo en riesgo la producción, la cual presentó signos de desaceleración para 2007. Es por ello, que de no haberse aplicado el instrumento, es probable que el sector hubiera profundizado dicha tendencia, más aún considerando una rápida recuperación de las importaciones para 2010 en la economía Argentina, sumado al aliento que generaba el tipo de cambio real apreciado y el crecimiento de la renta.

Introducción

La historia económica muestra que la mayoría de los países que hoy destacamos como desarrollados en sus orígenes han sido fuertemente proteccionistas (Chang, 2004, p. 71).A pesar de ello, el mundo desarrollado insiste con la aplicación de políticas liberales y consolida dichas prácticas con la creación de organismos internacionales en donde ellos tienen una clara preeminencia. Así, han logrado controlar, regular y consolidar estas políticas de la mano de organismos como el Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros (Diez, O., 2006). Esto pareciera dificultar la aplicación de medidas proteccionistas en la actualidad, ya que los miembros de la OMC tienen limitada la posibilidad de utilizar aranceles de importación u otros instrumentos de política comercial como herramientas de protección y promoción de sus industrias (Fossati, Galperin, & Doporto Miguez; 2009). Sin embargo, algunos países desarrollados, a pesar de sus recomendaciones, continúan aún hoy aplicando medidas proteccionistas. Ello es posible gracias a las barreras para-arancelarias que muchas veces se esconden por detrás de la implementación de instrumentos de política comercial permitidos por la OMC (Tussie & Curran, 2010), entre ellas las Licencias No Automáticas, motivo del presente trabajo. Lo expuesto confirma que a pesar de la creación de organismos de control y las dificultades que se presentan en el mundo actual, tanto países desarrollados como en desarrollo aplican prácticas proteccionistas (Tussie & Curran, 2010).

Partiendo de estas premisas, cobra relevancia analizar la aplicación y el impacto de los instrumentos de política comercial, como las Licencias de Importación, durante el periodo 2009 al 2012 en el sector muebles y en su Cadena de Valor Foresto-Industrial con el objetivo de evidenciar la existencia de un comportamiento expansivo homogéneo, a partir de la aplicación de las LNA, en los distintos eslabones de la cadena, o por el contrario se vislumbran distintas performance en cada uno de ellos. Asimismo, el trabajo servirá como insumo de utilidad para dilucidar problemas que se pueden presentar en la reciente aplicación 2016 de las LNA en dicho sector.

El trabajo estará estructurado en tres partes: la primera se centrará en la implementación de las LNA en Argentina; la segunda expondrá la metodología utilizada para la selección del sector; la tercera analizará el impacto de las sector muebles. Por ultimo, se expondrán las conclusiones finales.

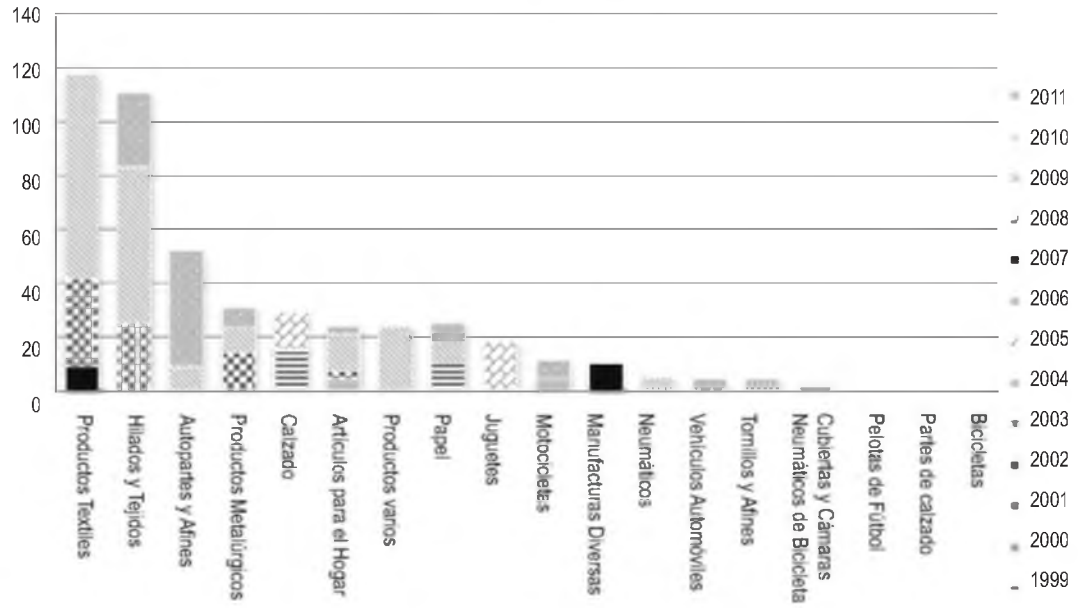
Aplicación de las LNA en Argentina

En la Argentina, la medida se fundamentó en las disposiciones del Artículo 3° del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación aprobado por la OMC según los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Este acuerdo fue incorporado al ordenamiento jurídico nacional a través de la Ley N° 24.425 sancionada y promulgada en 1994, donde se establecen plazos y regulaciones. Argentina ha incorporado ambas medidas (LA-LNA) con objetivos y procedimientos diferentes.

En el caso de las LA, en Argentina LAPI (Licencia Automática Previa a la Importación), su trámite era sencillo requiriendo poca información[288] ya que su finalidad es la recopilación de datos estadísticos y de control. La aprobación de las LAPI se producía en la práctica en el lapso de 24 a 48 hs. Con respecto a las LNA, el certificado de Licencias de Importación debía ser tramitado ante la Subsecretaría de Comercio Exterior de la Secretaría de Industria y Comercio, a razón de una por cada embarque individual. Una vez aprobada la LNA, el importador contaba con 60 días para realizar la importación. La aprobación quedaba sujeta al análisis en el mercado local: las posibilidades de aprovisionamiento a través de empresas nacionales y el impacto que la importación en cuestión podría tener sobre el entramado industrial del país. Esta no podía demorar más de 60 días según lo regulado por la OMC. Sin embargo, la normativa Argentina no establecía plazos en los cuales la Secretaría de Industria y Comercio debía expedirse con una resolución y los supuestos 60 días se veían ampliamente superados, pudiendo extenderse hasta 120 o incluso 150 días. Por ello, si bien el fin principal de las LNA, según lo expuesto por la OMC no es la distorsión del comercio ni la prohibición, es un instrumento que puede presuponer un desaliento de las importaciones debido a las siguientes causas: i) presupone cierta incertidumbre en cuanto al trámite; ii) genera costos extras asociados con el almacenamiento del producto y tratamiento en aduana; iii) falta de flexibilidad ante cualquier cambio de la provisión efectiva por parte del exportador (Heyn & Moldován, 2011).

En Argentina, las LNA datan de 1999, sin embargo el número de posiciones arancelarias dejo de ser marginal en el año 2005 y posteriormente se incrementó notablemente a partir del 2008 con la crisis internacional, incluyendo varios sectores sensibles de la industria nacional. A efectos se expone el Gráfico 1 con los certificados según año de aplicación desde en inicio de la medida hasta su derogación.

Gráfico 1. Posiciones arancelarias NCM afectadas por LNA según producto/rama y año de implementación



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC e Infoleg.

288 El trámite consistía en la simple carga de los datos principales de la importación en un formulario especial en el Sistema María al momento de realizar el despacho de importación. Esta información se registraba solo a fines estadísticos y de control.

Selección de sector

A fin de delimitar el objeto de estudio, el primer paso es definir a que sector de Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) en su tercera revisión[289], pertenecen los productos detallados a nivel de NCM que exigían la aplicación de los certificados de LNA. A partir de allí se dejaron de lado aquellas posiciones NCM afectadas por las LNA que hacían referencia a bienes muy específicos, representando una parte marginal de un sector industrial a nivel de CIIU debido a las dificultades metodológica que ello representaría a la hora de medir el impacto en un sector, también se dejaron de lado sectores vinculados a otras lógicas de mercado como el sector de autopartes, que se encuentra influenciados por los acuerdos comerciales de comercio, entre otros motivos detallados[290].

Del análisis resultan cinco sectores CIIU pre-seleccionados a 3 dígitos:

a) 171. Hilatura, tejedura y acabado de productos textiles 171[291];
b) 181. Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel[292];
c) 192. Fabricación de calzado[293];
d) 210. Fabricación de papel y de productos de papel;
e) 361. Fabricación de muebles.

Sobre estos cinco sectores se analiza los siguientes indicadores: i) índice de protección (IP), calcula la participación que tienen en el monto total importado del sector las posiciones a ser afectadas con LNA, para lo cual se suma el total de las importaciones acumuladas del sector en los últimos 5 años

289 La revisión utilizada del CIIU es la tercera debido a que los datos oficiales encontrados trabajan con esta.

290 En efecto los sectores descartados fueron: Artículos para el Hogar (C.I.A.H.), Juguetes (C.I.J.), Pelotas (C.I.P.), Neumáticos (C.I.N.), Autopartes y Afines (C.I.A.P.A.), Vehículos Automóviles (C.I.V.A.), Cubiertas y Cámaras Neumáticas de Bicicletas (C.I.C.C.N.B.), Motocicletas (C.I.M.), Tornillos y Afines (C.I.T.A.), Productos Metalúrgicos (C.I.P.M.), Manufacturas Diversas (C.I.M.D.), Productos Varios (C.I.P.V.). Estos sectores no fueron contemplados porque: i) sus datos pueden estar distorsionados debido: a que su evolución y comportamiento esta relacionado al comercio intra- Mercosur, este es el caso de los certificador de importación relacionados al sector automotriz (abarca los certificados de Autopartes,Vehículos automotores y Neumáticos); a su crecimiento está mas bien a un proceso de ensamblado más que a un incremento de la producción que se dio en el país principalmente en Tierra del Fuego, que abarco a los certificados de importación relacionados al sector artículos para el hogar; ii) no existe información económica específica del sub-sector ya que forman parte de un sector más grande y la participación en este es muy reducida. Esto dificulta la posibilidad de detectar el impacto de las LNA en el sector. Este es el caso de Tornillos, Motocicletas y Pelotas. Asimismo se presenta otra dificultad, ya que en algunos casos las posiciones arancelarias comprendidas en los certificados de importación abarcan posiciones arancelarías a 8 dígitos NCM de dos o más sectores. Este es el caso de los certificadores de importación juguetes, el cual está contemplado en una parte por el sector plástico y por el sector manufacturas de madera; iii) por ultimo, se destacan los casos de certificados extendidos por rubros generales, como Productos Metalúrgicos (C.I.P.M.), Manufacturas Diversas (C.I.M.D.) y Productos Varios (C.I.P.V.), formados por varias posiciones arancelarias las cuales dan origen a diferentes sectores/subsectores de la economía argentina lo que dificulta el análisis de datos. En este caso solo se separará dentro del Certificado de Importación de Productos Varios sector Muebles, formado en su mayoría por las posiciones arancelarias NCM a 8 dígitos del Capitulo 94 (Muebles; mobiliario medico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios, letreros y placas indicadores luminosos y artículos similares; construcciones prefabricada).

291 Los Certificado de Importación de Hilados y Tejidos (C.I.H.T.) contemplados en la Resolución 589/08, incluyen posiciones arancelarias a 8 dígitos que no están contempladas dentro del sector CUII Rev.3 171, sin embargo las posiciones con LNA incluidas en este representan un 74,5% de los montos importados del sector, lo que hace plausible el análisis. En cuanto a las posiciones faltantes a 8 dígitos, estás corresponden a los sectores del CUII Rev.3 172 (fabricación de otros productos textiles) y 173 (fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo), los cuales no han sido tomados para el análisis debido a que algunas de sus posiciones también están afectadas por otros los Certificados de Importación de la Resolución 343/07 Certificado de Importación de Productos Textiles (C.I.P.T.) y se decidió optar por el sector que no compartía posiciones arancelarias con otro certificado de importación, asimismo tanto la cantidad de posiciones afectadas como el volumen importado que este representaba era marginal, lo que daba como resultado un índice de protección muy bajo y por ello no se tomaron en cuenta para el análisis.

292 Los Certificados de Importación de la Resolución 343/07 Certificado de Importación de Productos Textiles (C.I.P.T.) incluyen posiciones arancelarias a 8 dígitos que no están contempladas dentro del sector CUII Rev.3 181, representando un 34,7 % de las posiciones afectadas, siendo este el sector que mayor cantidad de certificados de importación de productos textiles incluye, por lo que se procede a su análisis.E debido a su lisis debido a que.lo que da indicios de que las importaciones podripales destinos pertenecen a sectores donde se

293 El sector Fabricación de calzado correspondiente al CUII, Rev. 192, incluye tanto las posiciones arancelarías a 8 dígitos NCM de los Certificados de Importación de Calzado (C.I.C.) como la de Partes de Calzado (C.I.P.C.).

previos a la aplicación de la primera resolución con LNA[294]y se lo divide por el total importado de posiciones que conforman el sector, acumulado en igual periodo; ii) el índice de demanda nacional potencial (IDNP), señala qué porción de lo que se consume a nivel nacional representa lo importado, con el objetivo de mensurar el tamaño de la demanda nacional potencial[295], para lo cual se dividen las importaciones totales acumuladas en el periodo de análisis de cada sector, por el consumo aparente del sector[296]; iii) índice de posibilidad de sustitución (IPS), calculada a partir de la multiplicación de los indicadores antes descriptos, a partir de ello se conoce que parte del consumo total que hasta el momento era importado y que luego será protegido por la aplicación de la LNA, tendrá posibilidad de ser sustituido por producción nacional. La tabla.1 expuesta a continuación muestra los resultado obtenidos.

Tabla.1

Sectores CIIU	IP	IDNP	IPS
171.Hilatura, tejedura y acabado de productos textiles	74,7%	22,2%	16,6%
192.Fabricación de calzado	97,2%	13,9%	13,5%
361.Fabricación de muebles	91,7%	12,4%	11,3%
181.Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	34,7%	26,0%	9,0%
210.Fabricación de papel y de productos de papel	4,4%	17,8%	0,8%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Centro de Estadísticas para la producción (CEP).

En función de los resultados arrojados, el análisis queda acotado a tres ramas productivas: i) Hiladura y Tejedura; ii) Fabricación de Calzado; iii) Fabricación de muebles. El siguiente trabajo propone analizar el sector Muebles, uno de los tres sectores que mayor índice han arrojado y debido a que no es un sector frecuentemente estudiado, a pesar de la importancia que denota su cadena de valor dentro de los sectores industriales de la economía Argentina, como se desarrollará en la siguiente sección.

Importancia del sector

La cadena Foresto-industrial[297] de la cual forma parte el sector Muebles, se encuentra formada por unas 6000 empresas aproximadamente (Gráfico. 2), compuesta por más del 90% por empresas Micro y Pequeñas, generando aproximadamente unos 8.000 puestos de trabajo durante los últimos años (lo que significa aproximadamente un 7% del empleo industrial generado y un 1, 3% en el total del sector privado[298]). Dentro de la cadena de valor Foresto-Industrial, el sector muebles participa con casi un 45% del empleo de la cadena, madera con casi un 40% y la actividad forestal con casi un 20% (Gráfico. 3 y 4). Por otro lado, la cadena cuenta con una importante participación regional en el norte grande y región centro, representando el 8% de las empresas Capital Federal, el 37% Buenos Aires, el 27% la región Centro, el 18% Norte Grande, el 6% cuyo y por ultimo el 4% la Patagonia (FAIMA, 2012). Siendo fuerte demandante de mano de obra (participando casi de un 2% en el total de empleo industrial nacional a partir del 2007 en adelante[299]) y en el caso de muebles uno de los eslabones que mayor valor agregado genera dentro de la cadena.

294 De esta forma se evitaría distorsionar los datos, ya que a partir de la aplicación de la LNA las importaciones pueden haber sufrido modificaciones.

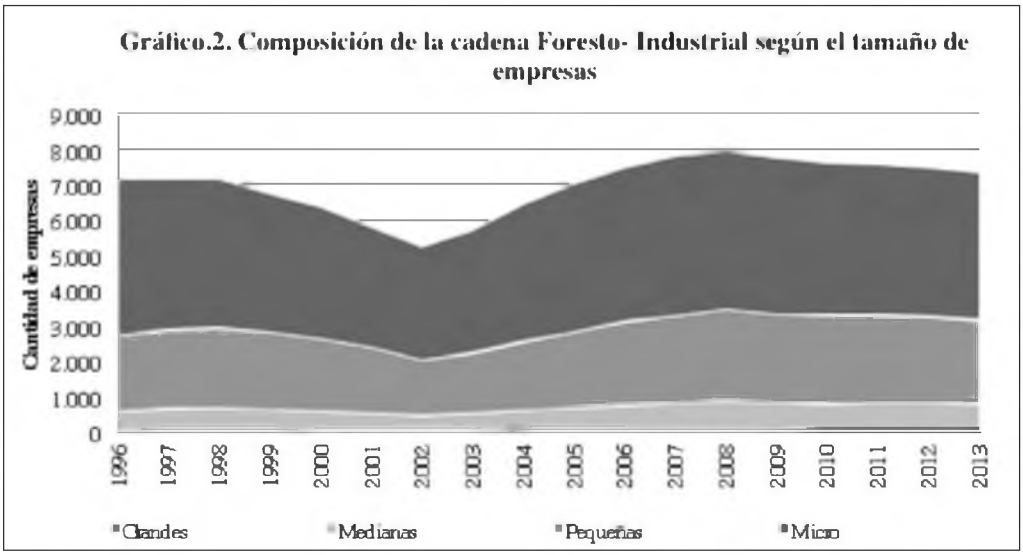
295 Cabe destacar que a pesar de que exista una demanda importada que pueda ser abastecida por el mercado doméstico, no significa que ello deba suceder, ya que también existe las preferencias que poseen los consumidores, las posibilidades que tienen los productores de sustituir importaciones entre otros puntos que se atacarán a lo largo del trabajo.

296 El consumo aparente se calculo con el valor bruto de producción (VBP) menos las exportaciones más las importaciones.

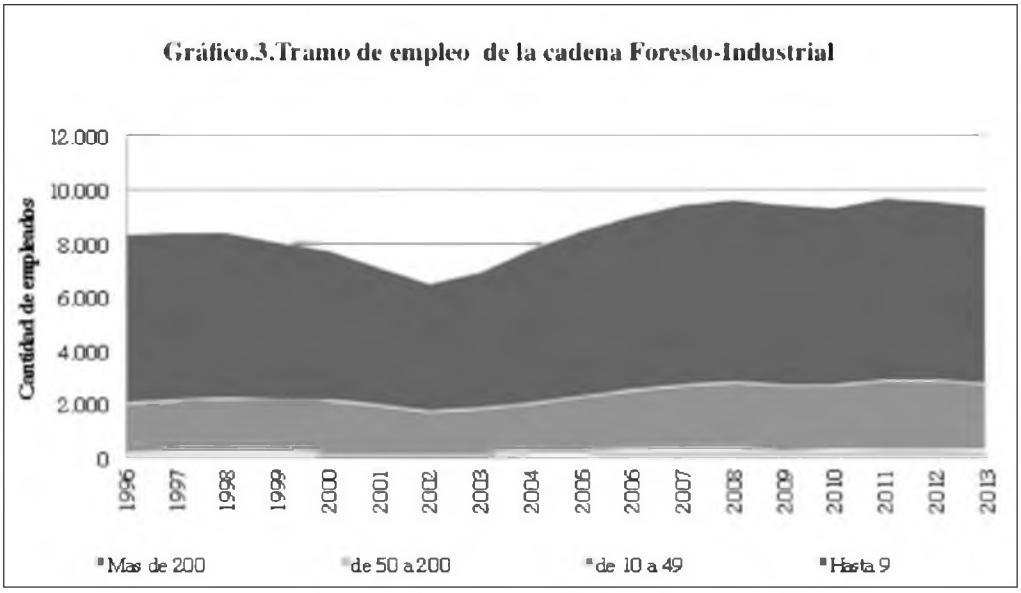
297 Si bien no es posible precisar con exactitud la composición que tienen los diferentes tipos de Muebles en el sector debido a la falta de datos, se puede tomar a las importaciones del sector como representativas de este. En efecto, si se analiza la participación acumulada 2002/2012 de los diferentes muebles importados que conforman el sector, se destaca una mayor preponderancia hacia el consumo de muebles de maderas (48%), seguido por muebles metal (30%), otros un 17% y luego de muebles plástico (5%). Dichas proporciones se mantienen estables si el análisis se realiza de 1999 a 2012 o 2008 este ultimo año previo a la aplicación de la LNA), reafirmando así la inclusión del sector muebles dentro de la cadena Foresto-Industrial.

298 Elaboración propia en base a datos del INDEC

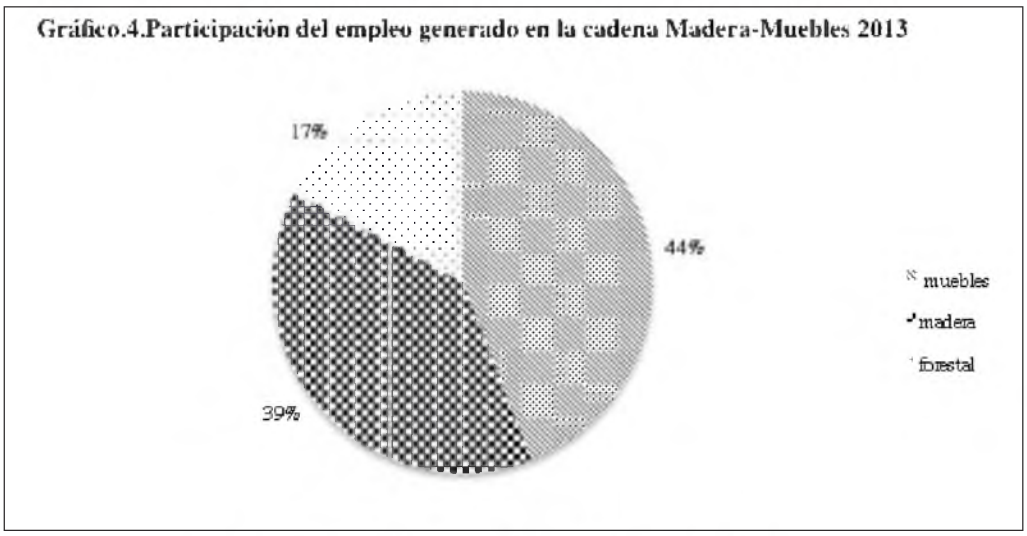
299 Elaboración propia en base a datos del INDEC



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

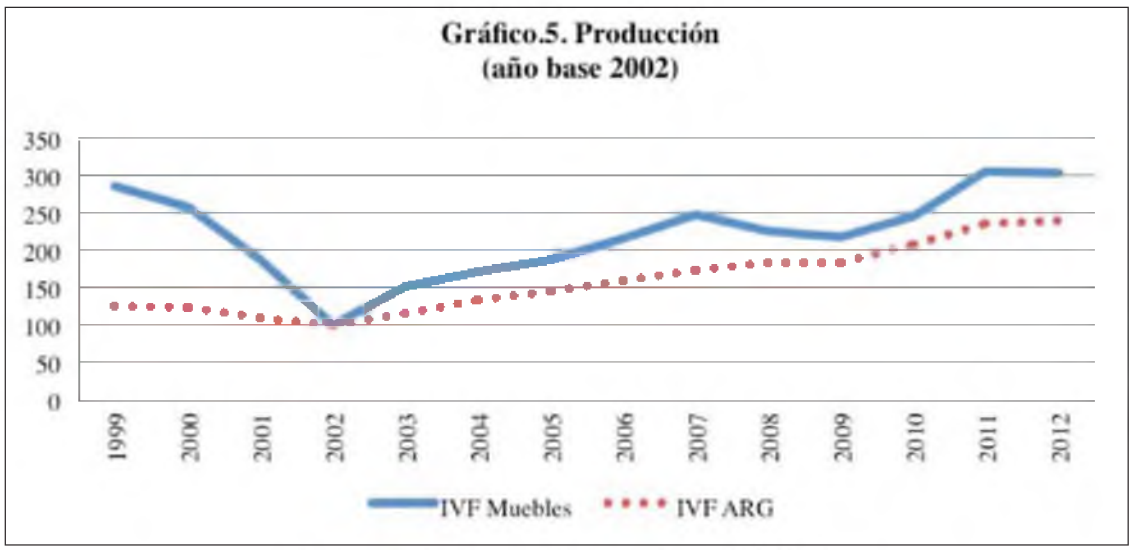


Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Implementación de las LNA en el sector muebles

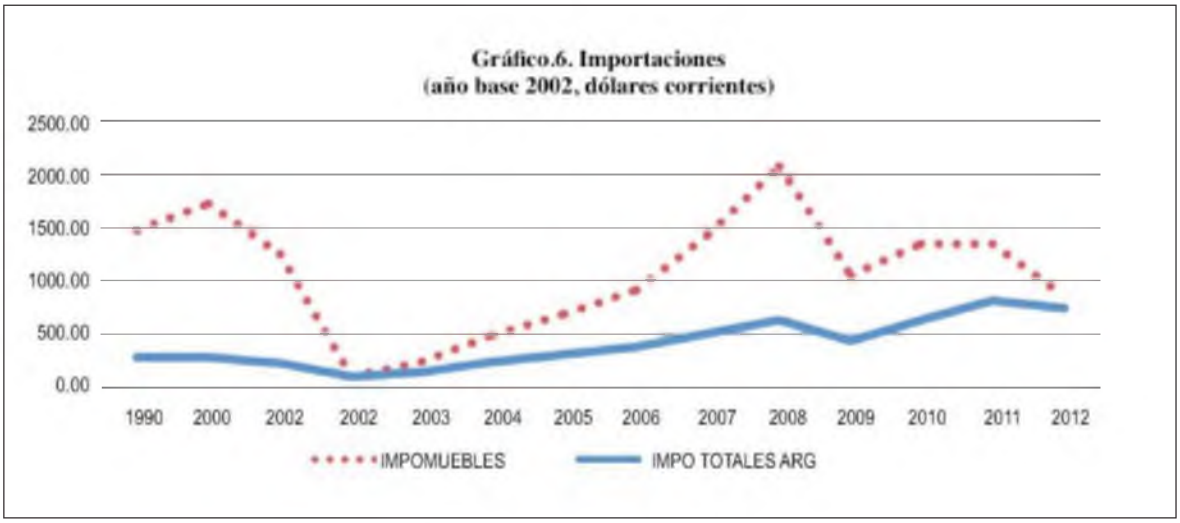
A pesar de la actual importancia que denota este sector para la Argentina, ha sido muy vulnerado y descuidado durante la convertibilidad debido a la competencia extranjera (Porta & Bugna, 2007). A pesar de ello, aquellas empresas que han logrado sobrevivir a la crisis, pudieron recuperarse rápidamente a partir del 2002, debido a que la devaluación de la moneda local generó un encarecimiento de los productos importados y un incremento de la producción nacional, motorizado en 2003 por un aumento del consumo interno. Asimismo las empresas sobrevivientes a la competencia extranjera durante la convertibilidad han logrado cierto grado de capacidad tecnológica, suficiente para afrontar los incrementos de demanda, aunque insuficiente para generar un dinamismo exportador (los máximos exportados registrados durante la década señalan solo un 10% de participación sobre el VBP).

Los niveles de crecimiento del sector se mantuvieron constantes y no presentaron indicios de alarma hasta el 2007, año donde la producción del sector (Índice de Volumen Físico- IVF- base 1997) mostró una leve desaceleración (Gráfico.5). Ello resultó un comportamiento atípico a la media observada de la economía Argentina, ya que el IVF de la economía en general mostró signos de crecimiento ininterrumpidos desde 2002 hasta 2009 (año en que los índices se mantienen constante debido al impacto de la crisis internacional).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

La desaceleración en la producción del sector en 2007 se relaciona con el elevado crecimiento de las importaciones a partir del 2004, ello también fue destacado en las entrevistas[300] realizadas en el sector donde los entrevistados han coincidido en que el fuerte incremento de las importaciones atentaba la producción del sector. En el 2008 las importaciones superan el máximo histórico alcanzado durante 1993 (las importaciones del 2008 superan en un 20% al máximo alcanzado durante el 2000), y registran un crecimiento por encima de la media de crecimiento de las importaciones de la economía Argentina. Las importaciones del sector[301] crecían desde el 2002 al 2008 a una tasa de variación promedio anual de casi un 66%, mientras las importaciones de la economía en general crecían una tasa de variación promedio anual de casi el 37% durante igual periodo (Gráfico. 6).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Según el Informe sectorial 2009 del Ministerio de Relaciones Exteriores;

> "A partir de 2006 la balanza comercial del sector muebles de madera comienza nuevamente a experimentar saldos deficitarios a causa del freno de las exportaciones y el aumento de las importaciones. Al respecto los empresarios del sector han expresado su preocupación debido al incremento de las importaciones provenientes de Brasil y China." (Ministerior de Relaciones Exteriores, 2009, p. 74)

Es por ello, que la implementación de las Licencias No Automáticas a partir del 2009, intenta por un lado amortiguar el impacto de la crisis internacional del 2008 en el sector, al mismo tiempo que frenar el crecimiento desmesurado de las importaciones (según motivos explicitados en resolución C.I.P.V.Resol.61/09), evitando una caída del sector como sucedió durante la etapa de convertibilidad.

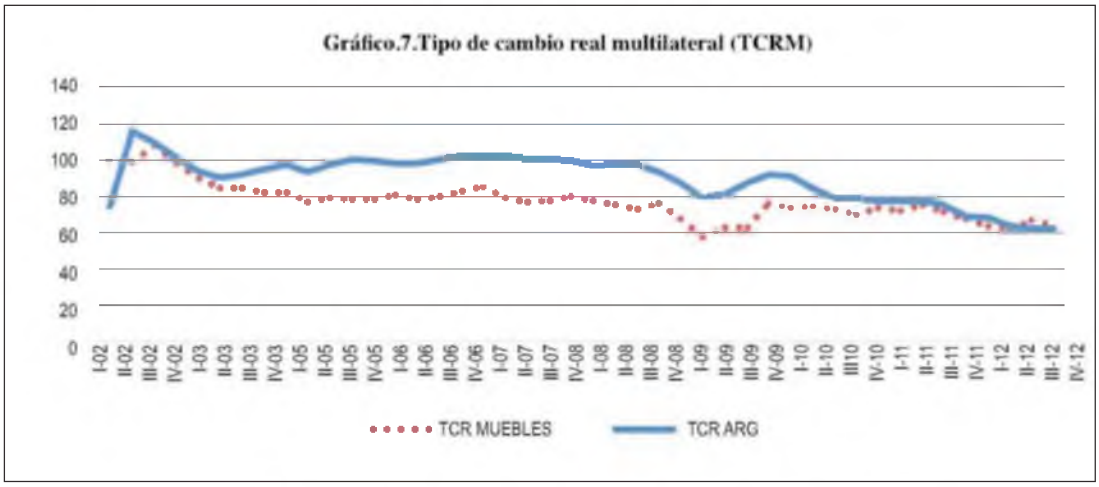
Resultados de la implementación

A partir del 2010, luego de la recuperación de la crisis internacional, las importaciones del sector no solo modificaron su tendencia disminuyendo considerablemente, arrojando tasas negativas de crecimiento (la tasa de variación promedio anual 2009 al 2012 es del -7% anual). Esta modificación en el comportamiento de las importaciones totales del sector es consecuencia de la aplicación de las Licencias No Automáticas (LNA), ya que se evidenció solo en las posiciones importadas del sector que contrajeron la medida a partir del 2009 (Gráfico. 8) y no parecen estar vinculadas a variaciones en otras

300 Se realizaron entrevistas a una cámara de muebles referente del sector y a la conferedaración de muebles y madera, las entrevistas fueron abiertas.

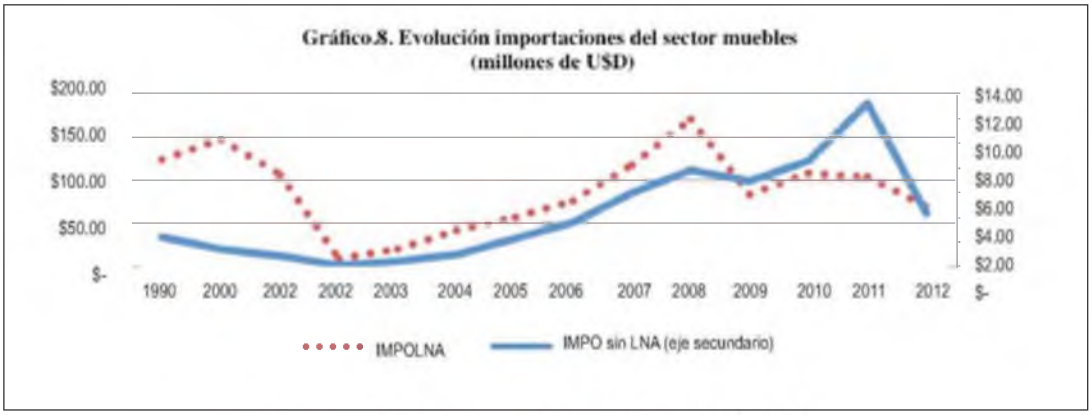
301 Para el cálculo de las importaciones del sector se eliminaron las posiciones de autopartes que formaban parte del sector debido a que estas distorsionaban los datos del sector muebles.

variables, como el tipo de cambio[302], en efecto el tipo de cambio real multilateral del sector mantiene un ritmo de apreciación constante (Gráfico. 7).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC, Banco Central y CEI.

Por otro lado tanto el sector como la economía Argentina crecieron, con lo cual el consumo importado debería haber seguido dicho curso. Como se observa en Gráfico.8 existió un comportamiento dispar entre la variable IMPO LNA (importaciones en millones de dólares corrientes registradas por el grupo de posiciones a 8 dígitos que contrajeron LNA) y la variable IMPO sin LNA (posiciones arancelarias importadas millones de dólares del sector que no contrajeron la medida), en esta última el impacto de la crisis internacional fue inferior [303] y su recuperación[304] mucho más rápida que en las posiciones que contrajeron LNA. Asimismo también se detectó un comportamiento disímil entre la variable IMPO LNA y las importaciones totales de la economía Argentina.



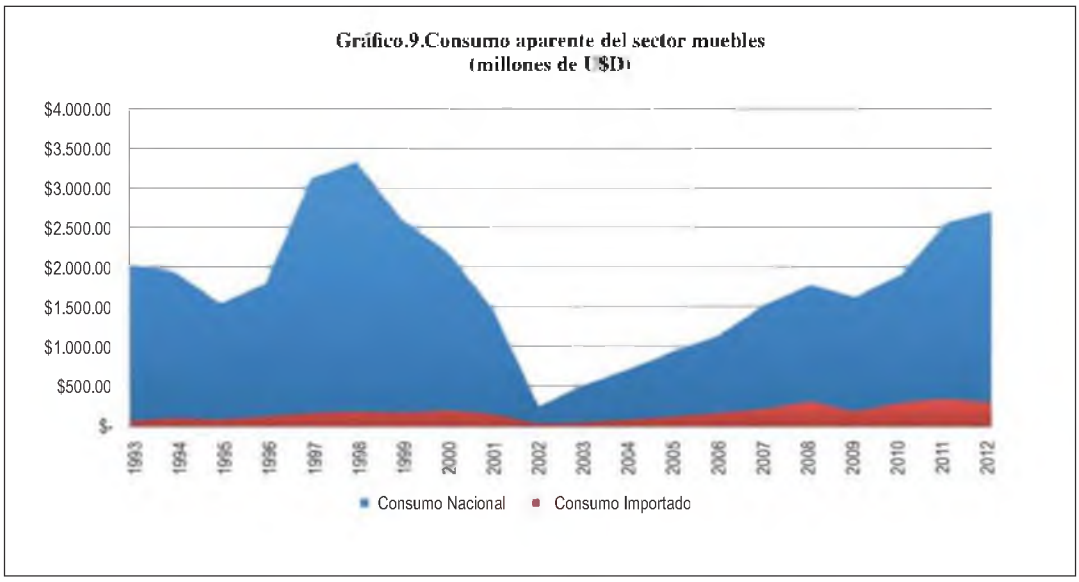
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

302 La metodología utilizada para el calculo del tipo de cambio real multilateral fue la sugerida por el Centro de Económica Internacional (CEI), dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la república Argentina.

303 El grupo de posiciones importadas que contrajeron LNA a partir del 2009, registran una caída mayor del -51% respecto al 2008, mientras que el resto de las posiciones importadas que no contrajeron LNA registran un caída del -11%, si bien en ambos casos la causa de está relacionada a la crisis internacional existe una caída más pronunciada en el grupo con LNA que podría ser consecuencia de la aplicación de la medida.

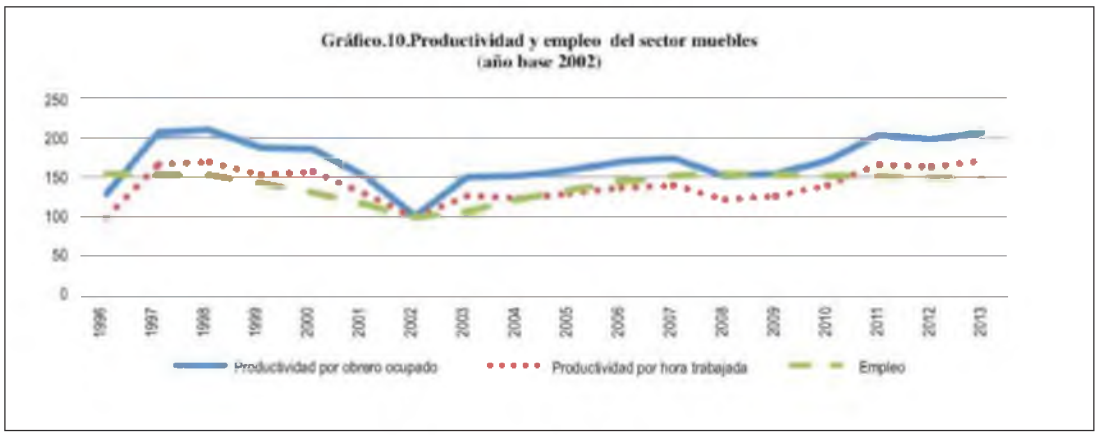
304 El grupo de posiciones sin LNA logra una recuperación muy rápida durante el 2010 (registrando un 23,2% de incremento), superando los valores del 2008, mientras que el grupo con LNA, registró una recuperación del 28% muy por debajo de los valores registrados previos a la crisis (las importaciones del 2010 se encuentran casi un 60% por debajo del 2008) continuando en descenso hasta el 2012. En cuanto a las importaciones totales de la economía Argentina han tenido una recuperación rápida luego del impacto de la crisis durante 2009 (registrando una caída del -31% durante el 2009 y una recuperación del 45% durante el 2010) registrando en el 2011 un 28% por encima de los montos importados durante el 2008 y acrecentándose aún más hasta el 2012 (año de aplicación de las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación).

Esta baja en las importaciones contribuyeron hacia una rápida recuperación de la producción durante el segundo trimestre del 2009 (INET, 2009, p. 29), potenciado por el crecimiento sostenido del consumo doméstico. En efecto el consumo aparente se recuperó rápidamente y continuó con su tendencia de crecimiento con tasas de variación promedio anual del 20% estables durante todo el periodo 2009/2012. A pesar que el periodo anterior 2003/2008 tuvo un mejor dinamismo en el crecimiento del consumo aparente (con una tasa promedio anual del 30%) durante este ultimo periodo se logró que las importaciones no deterioren el consumo nacional (Gráfico.9).



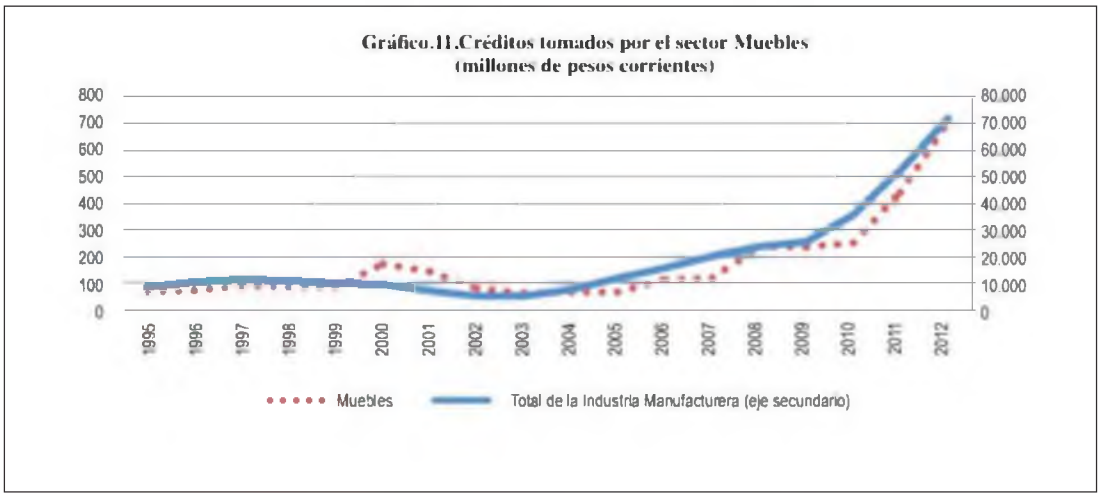
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Ello permitió que la producción regrese a los niveles registrados previos al 2007 y continuando su crecimiento (Gráfico.10.), conservando los niveles de empleo registrados durante todo el periodo hasta 2012, alcanzando en 2006 los valores máximos históricos de 1997. A pesar de la crisis internacional, debido a la aplicación de las LNA el empleo registrado no sufrió bajas, por lo cual no debió recurrirse a despidos masivos de personal, optándose en general por una reducción de turnos de trabajo y/o suspensiones temporarias (INET, 2009, p. 29). En el segundo trimestre 2009, se recuperó la producción, según el informe INET algunas fabricas regresaron a trabajar en tres turnos (INET, 2009, p. 29). Ello se observa en el Gráfico.10 donde se observa una mejora la productividad por obrero ocupado y horas trabajadas a partir de dicho periodo.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Centro de Estadísticas para la Producción (CEP)

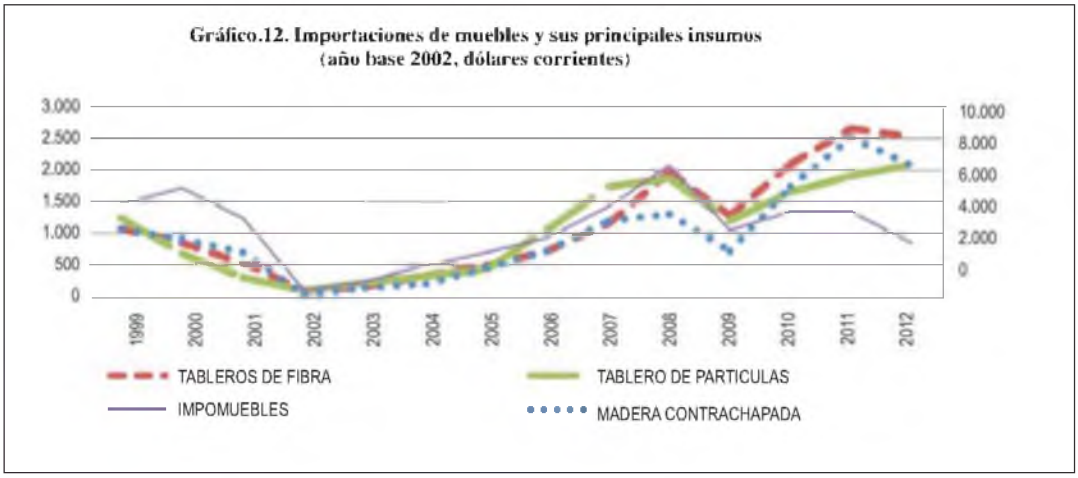
Adicionalmente, las inversiones anunciadas durante 2006-2007, condicen con un crecimiento real de la producción en el sector. Los anuncios efectuados en las encuestas ASORA (Asociación de Fabricantes y Representantes de Maquinas y Herramientas para la Industria Maderera) durante 2007, mostraron un fuerte crecimiento de las inversiones (realizadas por orden de importancia en la adquisición de maquinarias, para líneas nuevas de producción y automatización, ampliación de infraestructura, aumento de la capacidad productiva, capacitación del personal y nuevos desarrollos) en las empresas Pymes que integran el complejo madera-muebles, confirmándose todos los anuncios realizados durante el 2006 a ejecutarse durante 2007 (INET, 2009). Descartando en principio la posibilidad que los fabricantes de muebles sean los mismos importadores de estos, siendo probable que el grueso de dichas importaciones hayan sido sustanciadas por grandes actores ubicados en el ultimo eslabón de la cadena, como supermercados, grandes tiendas especializadas en muebles para el hogar, como se ha develado de las entrevistas realizadas. Esto era un punto importante a descartar ya que de las entrevistas realizadas en el sector también se detecta que para 2006 comienzan a alcanzarse los máximos de capacidad instalada en el sector, lo que podía generar sospechas que los propias fabricantes se comporten como importadores. A partir de la crisis internacional para el segundo semestre del 2008 y principios de 2009 la dinámica de inversiones presentó un descenso significativo, no obstante a partir de la aplicación de los instrumentos de política comercial durante el 2012, se detecta una rápida recuperación, según la encuesta FAIMA 2012, se anuncia que las empresas del sector estarían alcanzado entre un 85% y 90% de su capacidad instalada. Ello condice con los créditos otorgados en el sector Muebles los cuales incrementaron considerablemente a partir del 2009 (Grafico.11).



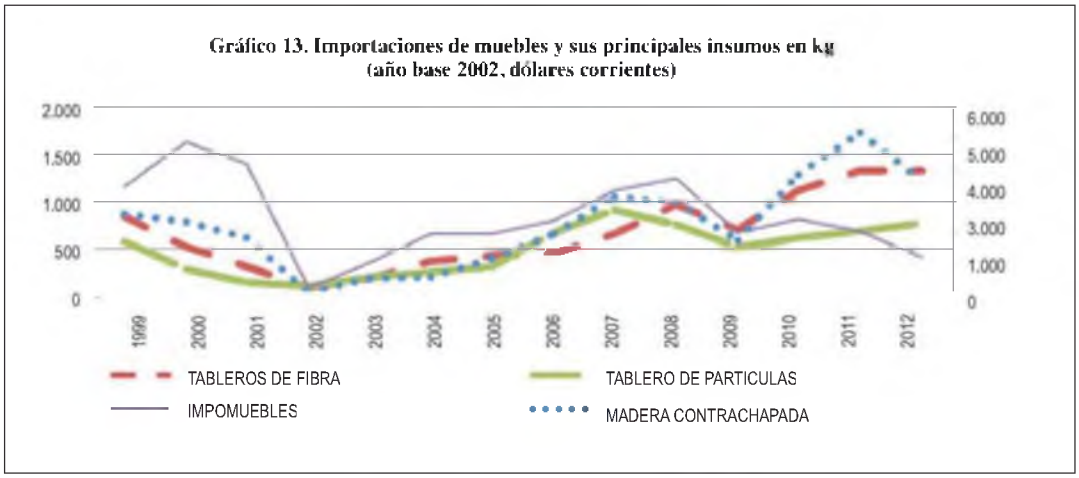
Fuente: Elaboración propia en base a datos del MECON

Otro indicio positivo, que resulta de la aplicación de las LNA, se devela al observar que los valores y cantidades importadas del sector muebles bajan sustancialmente a partir de la aplicación de la medida durante 2009, mientras que los valores y cantidades importadas de los principales insumos para su producción, como es el caso de Madera contrachapada, tableros de fibras y partículas (ver siguiente sección para mas detalle) continua en alza (Gráfico.12), aún cuando una de sus posiciones arancelarias 4412.39 (Las demás: madera contrachapada, madera chapada y madera estratificada) contraen LNA a partir de la Resolución N° 251 del 2009 (Certificados de productos varios). Asimismo se registró un comportamiento similar en las cantidades importadas (kg) del sector CIIU 2021 (Fabricación de hojas de madera para enchapado; fabricación de tableros contrachapados, tableros laminados, tableros de partículas y tableros y paneles n.c.p.) al cual pertenecen dichos insumos (Gráfico.13). Ello demuestra que existió una sustitución de importaciones real en el sector muebles, aunque denota también cierta problemática en los insumos nacionales necesarios para el sector muebles, al mismo tiempo que también expresa un deterioro del balance comercial, lo que podría expresarse como un "deterioro de la sustitución". Ello

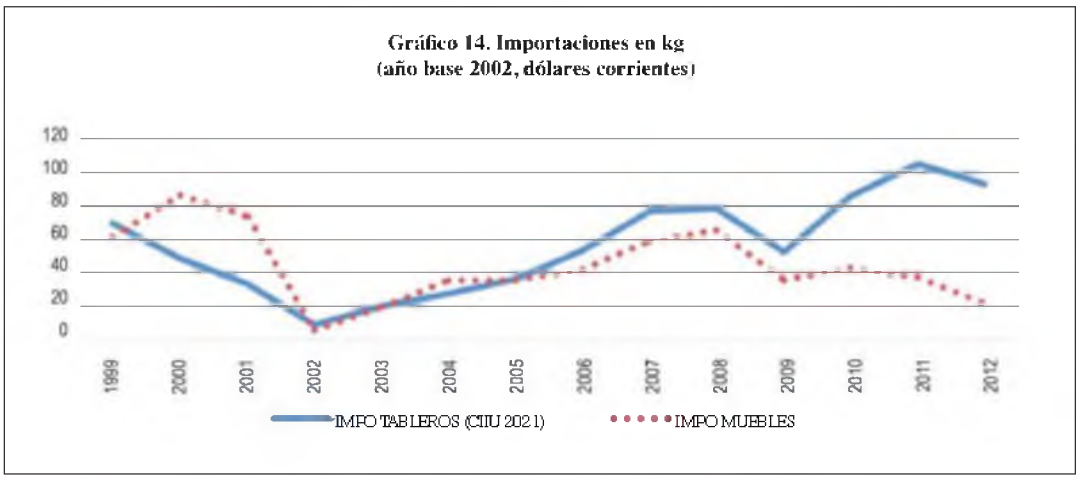
hace imperioso el estudio de la cadena de valor Foresto-Industrial a los efectos de observar el impacto de la medida a lo largo de esta, lo que será objeto de estudio para siguientes trabajos.Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

Conclusiones

En conclusión, las importaciones del sector a partir del 2009 registraron una disminución sustancial en su ritmo de crecimiento, llegando a importarse en el 2012[305] un 243% menos que en el 2008 (año de mayor registro a partir de 2002). Gracias a esta baja, el sector se recuperó rápidamente a partir del 2009 volviendo a los valores registrados de producción del 2007 y superando estos registros en los años posteriores. Este comportamiento en las importaciones fue causado de la aplicación de las LNA en el sector. De no aplicarse el instrumento de política comercial, es probable que el sector hubiera profundizado su tendencia hacia la baja de la producción local (a partir de 2007 sin indicios de recuperación) exacerbado por una rápida recuperación en las importaciones del sector pos crisis durante el 2010, alentadas por un tipo de tipo de cambio real multilateral apreciado (Grafico.7), como se evidenció en la importaciones totales de Argentina y en el resto de las posiciones del sector que no contrajeron LNA. No obstante, el análisis no debe concluir allí, ya que es preciso por un lado conocer los motivos que llevaron a los incrementos de las importaciones en los principales insumos intermedios, al mismo tiempo que conocer con mayor profundidad el deterioro de la sustitución y por otro lado comprender las lógicas de mercados que operan allí, es decir si existe concentración de mercado en la producción de dichos insumos, lo que le permite retener la oferta y/o suplir el incremento de la demanda con importaciones económicas del mundo o este suceso está relacionado a que dichas importaciones eran efectuadas por el propio sector muebles. En efecto, se hace imperioso profundizar el análisis a lo largo de la cadena de valor con el objetivo de evidenciar la existencia de un comportamiento expansivo homogéneo, a partir de la aplicación de las LNA, en los distintos eslabones de la cadena, o por el contrario se vislumbran distintas performance en cada uno de ellos. Al mismo tiempo que contar con una apropiación del excedente a lo largo de la cadena de valor a fin de detectar si existe algún eslabón que ha sido beneficiado con ganancias extraordinarias en comparación con el resto.

Bibliografía

- Casparrino, C., Briner, A., & Rossi, C. (2011). Planificar el desarrollo:apuntes para retomar el debate. CEFIDAR.

- Porta, F. (2015). Trayectorias de cambio estructural y enfoques de política industrial: una propuesta a partir del caso argentino. In A. Bárcena, & A. Prado, Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI (p. 448). Santiago de Chile: CEPAL.
- Porta, F., & Bugna, C. (2007). El crecimiento reciente de la industria Argentina. In B. Kosacoff, & CEPAL (Ed.), Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007. Buenos Aires.
- Heyn, I., & Moldován, P. (2011). La política comercial en las Estructuras Productivas Desequilibradas: el caso de las licencias no automáticas de importación . In Ensayos en honor a Marcelo Diamand Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de Moreno & CEIL.
- FAIMA. (2012). Anuario 2012 FAIMA. Buenos Aires: FAIMA.
- Porta, F., & Bugna, C. (2007). El crecimiento reciente de la industria argentina. In B. Kosacoff, & CEPAL (Ed.), Crisis, recupera- ción y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007. Buenos Aires: 2007.
- Ministerior de Relaciones Exteriores, C. I. (2009). Informe Sectorial: Sector de la Madera.
- INET. (2009). Sector Foresto-Industrial. Instituto Nacional de Educación Tecnológica. Buenos Aires: INET.
- Bown, C. P., & Crowley, M. (2016). Today's trade policy and trade research. (CEPR, Ed.)

305 Es importante mencionar que durante el 2012 todas las importaciones de la economía presentaron una baja (las importaciones totales cayeron un 9%), lo que está relacionado a la aplicación de la DJAI (Declaración Jurada Anticipada de Importación) a partir de la Resolución General AFIP Nº 3255 vigente a partir del 23 de Enero de 2012.

Eje 2:

NUEVOS MEGA-ACUERDOS REGIONALES Y ROL CRECIENTE DE ACTORES Y ENTIDADES TRANSNACIONALES: IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA

Mesa H:

LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y EL PLANEAMIENTO DEL DESARROLLO

José S. CÁRCAMO PÉREZ (UNM-UBA): DESAFÍOS DE FUTURO PARA EL TERRITORIO: DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO.

José E. CASTILLO (UBA): DESARROLLISMO, NEODESARROLLISMO Y LOS DEBATES SOBRE EL ROL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA. VOLVIENDO A LAS DISCUSIONES SOBRE DEPENDENCIA E IMPERIALISMO.

Santiago JUNCAL (UNGS-UNQui): LA INTEGRACIÓN SUDAMERICANA EN EL SIGLO XXI: BALANCE Y PERSPECTIVAS.

Giselle NUNES FLORENTINO (UFF, Brasil): REGIONALISMO ABERTO: AUTONOMIA REGIONAL OU APROFUNDAMENTO DA DEPENDÊNCIA LATINO-AMERICANA?

Daniel SCHTEINGART (UNSaM-CONICET): LA RELACIÓN ENTRE INDEPENDENCIA, PODER Y CAPACIDADES DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA.

Moderador: **M. C. Macarena COLON**

DESAFÍOS DE FUTURO PARA EL TERRITORIO: DISTRIBUCIÓN Y DESARROLLO

José S. CÁRCAMO PÉREZ (UNM-UBA)

CEPI II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: América Latina, desde el inicio del milenio, ha vivido los momentos de mayor autonomía, construcción soberana, justicia distributiva y extensión de derechos que se pueda recordar desde la fundación de los estados nacionales, lo que define, Álvaro García Linera, como la década dorada. El desafío de futuro es detener el avance contrarrevolucionario neoliberal que busca detener el desarrollo, acentuando la desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza, cercenando derechos , entregando nuestro territorio y recursos naturales a las multinacionales o capital financiero. Detener el avance contra nuestra soberanía e independencia, se logra articulando desde la base social y económica, nuevas relaciones sociales y de producción, construyendo así un contrapoder económico y político, que defienda los avances de los movimientos sociales y políticos que impulsan una nueva superestructura jurídica, económica y política; en síntesis una república democrática de trabajadores o estado de nuevo tipo que se enfrenta a la dictadura del mercado (capital financiero).

Nuestro planeta y nuestro territorio

Se entiende por huella ecológica a la demanda de un país, región o persona, de recursos biológicos globales que produce el planeta durante un año. Para estimarla se unifican todas las demandas de biorecursos en una unidad común denominada Hectárea Global (gHa), es decir, una hectárea hipotética que incluye la suma de todas las áreas de superficie del mundo utilizadas para satisfacer las necesidades de productos biológicos de un país, región o persona. La Hectárea Global se calcula a partir de las áreas utilizadas para cultivos agrícolas, pastoreo, recursos pesqueros, maderas, pulpas y fibras, también por las áreas en bosques para absorber el exceso de dióxido de carbono en la atmósfera y, finalmente, las áreas ocupadas directamente por asentamientos humanos directos (ciudades, industrias, rellenos sanitarios, espejos de agua artificiales y rutas, etc.).

Otro elemento a tener en cuenta es la biocapacidad, es decir, la capacidad de un área específica -biológicamente productiva- para generar un abastecimiento regular de recursos renovables y de absorber los desechos resultantes de su consumo. De la comparación de ambos valores para una región determinada se deduce que si la huella ecológica es mayor que la biocapacidad, se genera un "déficit ecológico". Esto determina que tal exceso de consumo es posible a costa de utilizar recursos de otros territorios o en detrimento de las generaciones futuras.

En los diversos informes de la red global de medición de la huella ecológica, Global Footprint Network[306], se muestra un crecimiento continuo de la presión humana sobre los recursos biológicos. En el año 2007 por ejemplo, la huella ecológica mundial fue de 18 mil millones de gHa con una población mundial de 6.700 millones de personas, lo que resulta una huella promedio de 2,7 gHa por persona. La biocapacidad mundial, por otro lado, se calculó en 11,9 mil millones de gHa, lo que resulta en 1,8 gHa por persona. Esto significa que la biocapacidad mundial fue superada en aproximadamente un 50%; es decir, la humanidad utilizó el equivalente en recursos de 1,5 tierras para soportar su estilo de vida. Dicho de otro modo, le tomo al planeta un año y medio regenerar lo consumido en 2007. De continuar esta tendencia en la demanda de recursos naturales, se estima que para el año 2030 se necesitarían 2 planetas tierras.

Sin embargo, no todos los países tienen el mismo impacto sobre los ecosistemas: la mitad de esa huella ecológica global es atribuida a diez países, encabezados por Estados Unidos y China[307] que utilizan el 21% y 24% de la biocapacidad mundial respectivamente. Se necesitarían aproximadamente 4,5 planetas si todo el resto de los países del mundo tuviesen el mismo nivel de gastos de recursos y estilo de vida de Estados Unidos.

La mitad de la biocapacidad mundial se concentra en ocho países, siendo Brasil el de mayor porcentaje con el 14,4%. Para el caso de la Argentina se refleja que la biocapacidad total es de 7,5 gHa por persona,

306 http://www.inti.gob.ar/sabercomo/sc95/inti9.php
307 La población de Estados Unidos es un 23% de la población de China

ocupando el noveno lugar a nivel mundial, con el 2,5% de la biocapacidad mundial. La huella ecológica Argentina se estima en 2,6 gHa por persona, alcanzando un 35% de la biocapacidad, por ende la Argentina al igual que Brasil "financian ecológicamente" a aquellos países que se encuentran en déficit, es decir, los países desarrollados

Lo anterior muestra que nuestro continente es estratégico desde el punto de vista de la geopolítica internacional, primero para Europa a partir de 1492 y después para Estados Unidos en el siglo XX y XXI. Ya lo señalaba Eduardo Galeano, "la pobreza del hombre -de nuestra América latina y el Caribe- es consecuencia de la riqueza de la tierra".

Nuestra América

El 6 de diciembre de 1998, es electo como presidente de Venezuela Hugo Chávez Frías. Se inicia en nuestro continente un avance de las fuerzas populares y un repliegue del neoliberalismo, después de un dominio de más de dos décadas de esta ideología y pseudociencia[308] en la orientación y accionar político económico de los gobiernos dictatoriales o democráticos de la región. Este repliegue es a causa de la bancarrota y fracaso de las políticas neoliberales, que acrecentaron la pobreza, la desigualdad en la distribución del ingreso, el endeudamiento, el estancamiento y la dependencia. En enero del 2003 asume como presidente de Brasil Luiz Inácio Lula da Silva; ese mismo año el 25 de mayo Néstor Kirchner en Argentina. El año 2005 se realiza en Mar del Plata la IV Cumbre de las Américas en Mar del Plata, donde Néstor Kirchner, Hugo Chávez y Lula le dicen que NO a George Bush y la pretensión de Estados Unidos de implementar un Área de Libre Comercio de las Américas. En paralelo se desarrolló la "Cumbre de los pueblos" que contó con la participación de Chávez, Evo Morales (que todavía no era presidente de Bolivia), Diego Armando Maradona, Adolfo Pérez Esquivel y otras renombradas figuras de distintos movimientos sociales, políticos y de derechos humanos.

El 18 de diciembre de 2005, en Bolivia, Evo Morales es electo presidente, transformándose en el primer mandatario de origen indígena; abriendo de esta forma pasó a la inclusión de los pueblos originarios en la vida política, social y económica en su país, junto a la reivindicación de sus derechos. Este avance de las fuerzas progresistas y excluidos de nuestro continente continua y en noviembre de 2006 es electo presidente Rafael Correa en Ecuador.

Desde 1999 a 2015, los gobiernos democráticos, nacionales y populares de la región impulsan cambios políticos, avanzando en la construcción de un nuevo Estado soberano - asambleas constituyentes y nuevas constituciones- para las mayorías sociales, disminuyendo la pobreza y la indigencia, ampliando las clases medias y reduciendo las desigualdades económicas, dando al Estado un papel central en la gestión de la economía y renegociando las tasas de ganancias con el empresariado extranjero y nacional para poder disponer de financiamiento para la políticas económicas, sociales y culturales, impulsando la integración regional frente a los esquemas de la geopolítica de EE.UU y fortaleciendo las relaciones de inversión y comercio con otros actores gravitantes en la geopolítica internacional como China, Rusia y la Unión Europea. Estos gobiernos posneoliberales se enfrentaron a los Tratados de Libre Comercio (TLC) de EE.UU. y promovieron asociaciones regionales como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), La Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC). La Organización de Estados Americanos (OEA) comenzó a tener menor gravitación como "ministerio de colonias de la geopolítica imperial"[309].

308 Mario Bunge, la califica como la pseudociencia más peligrosa porque sustenta las políticas económicas de los gobiernos conservadores y reaccionarios, que son enemigos del bienestar de la gente común.
309 Conferencia de Álvaro García Linera, Vicepresidente del Estado Plurinacional de Bolivia, el 8 de abril de 2016, como apertura a los cursos de posgrado de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA

Contraofensiva conservadora

El imperialismo y sus servidores locales, buscan desde la primera independencia desestabilizar cualquier proceso de emancipación de Nuestra América, en la actualidad por medio del poder financiero y mediático cuya función principal es desinformar mediante el bombardeo constante sobre las mentes. El desarrollo tecnológico e informático, las comunicaciones globalizadas y su capacidad para influir en la opinión pública mundial, convertirán a la Guerra Psicológica Mediática en el arma estratégica dominante de la guerra de cuarta generación[310].

Se realizará una breve cronología de estas maniobras de desestabilización que se materializan en golpes de estado, golpes blandos, golpes parlamentarios, golpes financieros y mediáticos:

- 12 de abril de 2002, golpe de Estado enVenezuela por 47 horas contra el Presidente Hugo Chávez - 29 de febrero de 2004, el presidente electo de Haití, Jean-Bertrand Aristide, fue secuestrado por un comando de Fuerzas Especiales estadounidenses con el apoyo de Francia y trasladado a la República Centroafricana.
- 2008, reiterados intentos de golpe de estado en Bolivia por el conflicto de la medialuna (regiones de Beni, Pando, Santa Cruz de la Sierra) que casi conduce a una fragmentación del Estado Plurinacional.
- 2008, conflicto del campo por la resolución 125 en Argentina que se articula con el conflicto de la región de la medialuna de Bolivia.
- 28 de junio de 2009, golpe de Estado a Manuel Zelaya en Honduras. Militares detienen al presidente Zelaya y lo expulsan a Costa Rica.
- 30 de septiembre de 2010, intento de Golpe de Estado en Ecuador (por parte de policías); el presidente Rafael Correa acude al lugar de la protesta, es agredido y secuestrado. Rescatado por fuerzas especiales, tiroteo mediante. Fue central el rol de Néstor Kirchner como presidente del UNASUR para evitar este golpe.
- 22 de junio de 2012, golpe de Estado Parlamentario a Fernando Lugo.

Esta contraofensiva neoliberal -en nuestro continente- busca restaurar nuevas formas de colonialismo con la consiguiente pérdida de soberanía, y tiene como PROYECTO la entrega del Territorio a las multinacionales para su saqueo, en lo que eufemísticamente los "economistas ortodoxos" denominan inversión y que va acompañada de más hambre, mayor desigualdad, conculcación de derechos y represión.

Un primer resultado de esta contraofensiva es la asunción de Mauricio Macri en la Argentina como presidente el 10 de diciembre de 2015, donde fueron actores protagónicos para esa victoria electoral el capital financiero -holdouts-, los medios de comunicación y el sector agroexportador. El 31 de agosto en Brasil por medio de un golpe parlamentario (impeachment) es destituida la presidenta Dilma Rousseff. Esta contraofensiva continua a nivel global con el ascenso de la derecha racista en Estados Unidos y Europa

El proyecto de los sectores neoliberales en América Latina y el Caribe requiere de la implantación de un régimen de restricciones a los derechos laborales y de seguridad social; la congelación de las inversiones en educación, salud, ciencia y tecnología; la desnacionalización de la industria nacional y la destrucción del PROYECTO de desarrollo económico independiente, soberano y con justicia social de los últimos 16 años, que descalifican los neoliberales con el término "populista". Impulsan así el retorno a una política exterior subordinada a los intereses de Estados Unidos, poniendo fin a la política de articulación con los países de América del Sur, a través del MERCOSUR, UNASUR, CELAC y quitándole el carácter estratégico a la alianza con los BRICS. En esa misma dirección se entiende la cancelación de los proyectos estratégicos de carácter nuclear, cibernéticos y espaciales. Al ser tan anti-popular y anti-nacional, el proyecto conservador neoliberal, para sobrevivir, tendrá que transitar del autoritarismo a la represión, como ha sucedido en otros momentos de la historia.

310 Lind, William (1989). El rostro cambiante de la guerra: hacia la cuarta generación

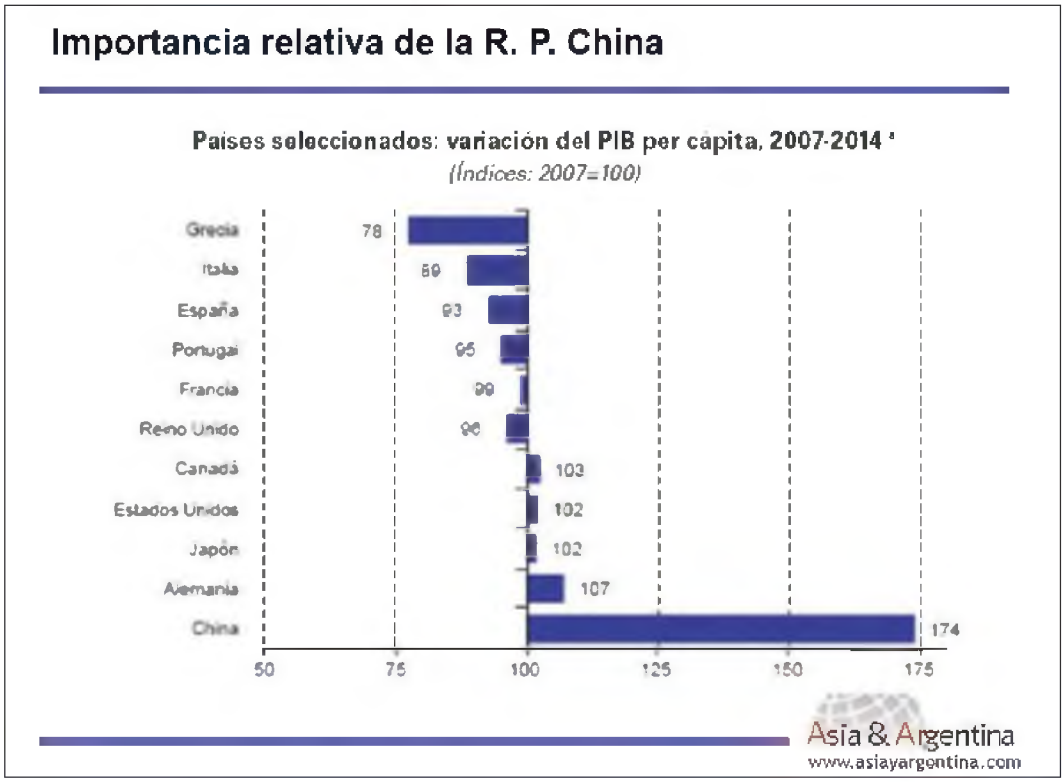
El declive de la globalización neoliberal y de Occidente

Se señalaba brevemente en la sección anterior que la ofensiva de la derecha es a nivel global. Pero es importante analizar los matices. Mientras los neoliberales brasileños y argentinos hacen apología del libre comercio y eliminan el control de cambios, alentando la fuga de capitales y la especulación financiera en desmedro de la actividad productiva, la industria y el trabajo nacional; en Estados Unidos se enarbolan las banderas del proteccionismo económico en defensa de la industria y el trabajo nacional e Inglaterra sale de la Unión Europea (Brexit) con los mismos argumentos. Lo anterior muestra el deceso de la globalización neoliberal, iniciada por Thatcher y Reagan hace más de 30 años atrás, cuando predicaban el libre comercio y la desregulación de los mercados y el financiero en particular.

El neoliberalismo es/fue un proyecto globalizador que tiene como principal beneficiario al capital financiero transnacional y para eso necesita la subordinación de los Estados. En los años 2007-2008 estalla la crisis subprime en EE.UU., y el vilipendiado Estado, nacionaliza la banca para salvar de la bancarrota a los banqueros privados que muestran así su incompetencia para administrar los ahorros de los ciudadanos.

¿Cuáles fueron con las tasas de crecimiento de la economía mundial una vez que estalla la crisis?

Grafico 1



Si observamos el gráfico 1, que muestra la variación del PIB per cápita entre los años 2007 y 2014, se tiene que el PIB pc de China creció un 74%, en cambio el de EE.UU creció un 2%, y en Inglaterra el PIB pc del año 2014 es un 4% menor con respecto al del año 2007. Para los casos de Grecia, Italia, Portugal y España, el PIB pc es de un 22%, 11% 7% y 5% menor respectivamente, en el año 2014 con respecto al 2007. En el caso de Argentina en particular el PBI entre 2007 y 2014[311] creció un 35%[312] y la población un 6,6% aproximadamente. Esto fue resultado de las políticas contracíclicas aplicadas en la Región.

311 http://www.cepal.org/es
312 https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/

El motor del crecimiento económico mundial, desde la segunda posguerra (1945) comienza a pasar progresivamente de occidente al Asia Pacífico. La economía que lidero el crecimiento económico mundial hasta 1990 fue Japón, que a partir de esa fecha reduce sus tasas de crecimiento. A mediados de los años 60, 70 y 80 del siglo pasado emergen los tigres (Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Hong Kong) y dragones (Malasia, Thailandia, Indonesia y Filipinas) asiáticos. En los 80 y hasta la fecha China y se suma India en forma posterior; pero sin duda la locomotora de la economía mundial es China

Tabla 1

Ranking mundial de países de acuerdo a su PIB

La escalada china en el concierto de las mayores economías del orbe

	1990		2003		2013		2023	
1	EE.UU.	21,5%	EE.UU.	21,1%	EE.UU.	19,7%	CHINA	27,9%
2	JAPÓN	8,6%	CHINA	12,6%	CHINA	18,7%	EE.UU.	18,4%
3	CHINA	7,4%	JAPÓN	7,0%	INDIA	6,9%	INDIA	8,3%
4	ALEMANIA	4,6%	INDIA	5,7%	JAPON	5,2%	JAPÓN	3,9%
5	FRANCIA	3,9%	ALEMANIA	4,5%	ALEMANIA	3,6%	RUSIA	3,1%
6	RUSIA	3,9%	FRANCIA	3,2%	RUSIA	2,9%	ALEMANIA	2,8%
7	INDIA	3,8%	REINO UNIDO	3,2%	FRANCIA	2,8%	REINO UNIDO	2,6%
8	ITALIA	3,6%	ITALIA	3,0%	REINO UNIDO	2,8%	FRANCIA	2,5%
9	REINO UNIDO	3,6%	BRASIL	2,8%	ITALIA	2,4%	COREA	2,0%
10	BRASIL	3,1%	RUSIA	2,6%	BRASIL	2,2%	CANADA	2,0%

Notas: Porcentajes de PIB según PPA. Los valores para 1990 de China, Rusia, India y Brasil son estimaciones basados en información del Banco Mundial de 1991. Supuestos de las proyecciones: se utilizó una tasa de crecimiento anual equivalente al promedio de los últimos 6 años para cada país, que son: EE.UU. 3,0%; China 7,9%; Japón 0,8%; India 5,7%; Alemania 1,3%; Francia 2,4%; Reino Unido 2,6%; Italia 1,5%; Brasil 1,4%; Rusia 4,7%; Canadá 3,6% y Corea 4,2%. La tasa mundial es de 3,7%.

Fuente: Price Waterhouse y abeceb.com, en base al FMI y Banco Mundial

Asia & Argentina
www.asiayargentina.com

De acuerdo a la tabla 1, el PIB de China en el año 1990 participaba de un 7,4% del PIB mundial. En el año 2003 su participación crece a un 12,6%; en el 2013 alcanza el 18,7% y para el 2023 se estima que llegara al 27,9%. En el año 2014 el PIB de China pasó a ocupar en términos de la paridad del poder adquisitivo de compra (PPP) el primer lugar en el mundo y en términos nominales ocupa el segundo lugar. Por otro lado EE.UU. su participación en el PIB mundial se reduce bis a bis crece China, pasando de un 21,5% en 1990, a un 21,1% en 2003, en el 2013 a un 19,7% y para el año 2023 la participación de EE.UU se reducirá a un 18,4%.

El PIB de China, India y Rusia en su conjunto para el año 2013, participan en un 28,5% del PIB planetario. Ver Tabla 1. Para el año 2023 la participación de estos países en el PIB global será de un 39,3%.

De acuerdo a Ignacio Ramonet, la parte de los países occidentales en la economía mundial va a pasar del 56% en el 2015 a un 25% en 2030[313], es decir, en menos de quince años, Occidente perderá más de la mitad de su preponderancia económica. Una de las principales consecuencias de esto es que EE UU y sus aliados ya no tendrán los medios financieros para asumir el rol de gendarmes del mundo, de tal modo que este cambio estructural podría lograr debilitar en forma duradera a Occidente.

Citando a Álvaro García Linera "Los primeros traspiés de la ideología de la globalización se hacen sentir a inicios de siglo XXI en América Latina, cuando obreros, plebeyos urbanos y rebeldes indígenas des-

313 http://www.alainet.org/es/articulo/180705

oyen el mandato del fin de la lucha de clases y se coaligan para tomar el poder del Estado. Combinando mayorías parlamentarias con acción de masas, los gobiernos progresistas y revolucionarios implementan una variedad de opciones posneoliberales mostrando que el libre mercado es una perversión económica susceptible de ser reemplazada por modos de gestión económica mucho más eficientes para reducir la pobreza, generar igualdad e impulsar crecimiento económico".

La historia tiene avances y retrocesos, claros y oscuros, entenderla así nos ayuda a enfrentar sin angustia los sabores y sin sabores del presente teniendo la certeza de que el futuro es para todos sin exclusiones en igualdad y fraternidad. Citando a Eduardo Galeano "La historia es un profeta con la mirada vuelta hacia atrás: por lo que fue, y contra lo que fue, anuncia lo que será."

LA OMNIPRESENCIA ACRÍTICA DEL DESARROLLISMO EN EL PENSAMIENTO ECONÓMICO ARGENTINO Y LATINOAMERICANO

José E. CASTILLO (UBA-IEALC)

CEPI

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: Pocos términos aparecen prima face como asépticos o neutrales en la literatura económica. "Desarrollo" es uno de ellos. Lo utilizan todos. Hay teorías del desarrollo ortodoxas o neoclásicas, las hay keynesianas, también marxistas. El pensamiento económico latinoamericano está cruzado por la polisemia del término. El "desarrollo" ha sido invocado como mantra contra el comunismo, en los ya lejanos días de la Alianza Para el Progreso, y también como objetivo de los programas de la izquierda anticapitalista.

No es el objetivo de este trabajo volver a hacer un recorrido o estado de la cuestión sobre el tema, ya profusamente ilustrado desde diversas perspectivas (Cardoso, 1989; Gómez, 2015; Dos Santos, 2002), sino detenernos a reflexionar sobre el uso del término a partir de su "reaparición" en Latinoamérica en el siglo XXI. Es que el "desarrollo", las "teorías del desarrollo", las "políticas para el desarrollo", habían sido un factor omnipresente en las discusiones de la década del 60 y hasta mediados de los 70. Luego, tras el invierno de las dictaduras del Cono Sur, reaparecen ya mucho más mediadas en la década de los 80 (casi acompañando como herramienta auxiliar a las "transiciones a la democracia"), se silencian durante los 90 (incluso los propios países ya no serán considerados "subdesarrollados" o "en vías de desarrollo" sino "emergentes"), para reaparecer en el siglo XXI, en medio de las acaloradas discusiones para definir a los gobiernos de esta década.

El siglo XXI acuña un nuevo término: "neodesarrollismo", popularizado fundamentalmente por los trabajos de Luiz Bresser Pereira (2006) y Aldo Ferrer (2013). Se planteaba de esta forma, un modelo o camino al desarrollo que, conservando algunos de los ejes del desarrollismo clásico de fines de los 50 y principios de los 60, incorporara nuevos elementos al calor de los cambios de la llamada globalización.

Los gobiernos que se plantearon políticas económicas alternativas (heterodoxas, por poner un término neutral que las englobe a todas) fueron calificados como neodesarrollistas. Acá también volvió a aparecer la polisemia: se habló de "neodesarrollismo" para caracterizar a las políticas económicas del PT en Brasil, el Frente Amplio uruguayo, el kirchnerismo argentino, pero también a la de los proyectos que, así sea retóricamente, enunciaban objetivos anticapitalistas (chavismo venezolano, Evo Morales en Bolivia o Correa en Ecuador).

A mediados de la segunda década del siglo XXI, en el ocaso de estos proyectos, sus sucesores, buscando deslindarse del adjetivo de "neoliberales" se auto-definen también como "desarrollistas" (acá pareciera desaparecer el prefijo "neo"). En la campaña electoral argentina de 2015 aparecieron planteos que podían ubicarse como "desarrollistas" en los tres principales candidatos. En el nuevo gobierno argentino, sobre el que hay consenso en su ubicación política topológicamente más "a la derecha" que su antecesor, se definen como desarrollistas todos aquellos que no abrevan en la pureza del monetarismo, y plantean algún grado, así sea extremadamente tímido, de intervención estatal y políticas industriales.

Todo esto no obliga a reflexionar sobre el real significado de un término que ha hecho escuela en la región, pero que hoy parece girar perdiendo todo significado, o, mejor dicho, capturándolos todos. ¿Qué es, en concreto, lo que aún sirve de las perennes discusiones del desarrollo? ¿Cuáles son sus debilidades, que parecen quitarle toda utilidad para encabezar algún proyecto liberador en la región latinoamericana?

El desarrollismo clásico

Recordemos que cuando hablamos de desarrollismo, en términos clásicos, nos estamos refiriendo a una corriente política que se delinea en la Argentina con Arturo Frondizi y Rogelio Frigerio y en Brasil con Juscelino Kubitschek en la segunda mitad de la década del 50, expresándose a partir de la práctica concreta de ambos gobiernos. Pero también, y en un sentido más amplio, a las elaboraciones que se venían realizando en la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) desde fines de la década del

40, fundamentalmente a partir de los trabajos señeros de Raúl Prebisch, que dieron origen a lo que se conoció como el pensamiento estructuralista latinoamericano. Es importante remarcar, y a veces no se hace suficiente énfasis en esto, que existían tensiones y diferencias entre ambos planteos (ver al respecto el debate Frigerio-Prebisch, en Vercesi, 2009). Concretamente, el pensamiento político frigerista nunca acordó con la propuesta de integración latinoamericana que planteaba la Cepal, insistiendo en cambio en estrategias de desarrollo "por país" –estas no son las únicas diferencias, ya que la vertiente "cepalina" tiene mucha más influencias keynesianas (Gómez, 2015) que las frigeristas (Vercesi, 2009).

Un punto importante a remarcar es que el desarrollismo, en ambas vertientes, nace antes de que la Guerra Fría arribe con todas sus consecuencias al subcontinente latinoamericano. Seamos claros: el término desarrollo, y su particular relación con el término "crecimiento económico", ya está en tensión desde el mismísimo comienzo de la Guerra Fría. De hecho W.W. Rostow (1961) denomina a su libro liminar sobre el crecimiento económico, "un manifiesto no comunista". Lo que está en discusión a fines de los cuarenta en el mundo es si la reconstrucción (término que antecede a desarrollo) es posible de ser realizada bajo los parámetros capitalistas o socialistas. La importancia política de esta pregunta involucraba tanto a Europa del Este como a los nacientes países asiáticos y africanos fruto de la descolonización.

De tal modo, cuando el término desarrollo comienza a ser utilizado en los estudios cepalinos de fines de los 40 y durante los 50, no es en absoluto aséptico. Pero, en el período anterior a la revolución cubana, no aparece como un tema importante de la agenda norteamericana con respecto a Latinoamérica. Las preocupaciones del desarrollo están más vinculadas a los problemas que acarrean los procesos de sustitución de importaciones en los diferentes países y cómo afrontar las crisis recurrentes de balanza de pagos.

La necesidad de modernizar las estructuras de los sectores primarios y el cómo completar la matriz insumo-producto en el sector secundarios (fundamentalmente por medio de la creación de una industria pesada) son las preocupaciones centrales. En el primer caso, los planteos van desde moderadas propuestas de acceso al financiamiento y a la formación para los productores, hasta planteos de reforma agraria. En el segundo, prevalecerá en una primera etapa la necesidad de que empresas públicas cubran el rol de construir esa industria, ante la incapacidad o inexistencia de una burguesía nacional para hacerlo. Claro que, a medida que avance la década, este planteo será paulatinamente desplazado por otro que pondrá en énfasis en el rol del capital extranjero para lograrlo (tanto mediante préstamos como con inversión extranjera directa) (Nosiglia, 1983). No escapa a nuestro análisis que este "corrimiento" en el énfasis tenía que ver con el paulatino ascenso de la hegemonía norteamericana en la región –reemplazando a la británica- y su intento de dar espacios a sus empresas transnacionales.

Pero será la revolución cubana la que produzca un vuelco absoluto en todos estos planteos y torne "candente" la discusión. Una cuestión hoy poco recordada es que los dos gobiernos típicamente desarrollistas de la segunda mitad de los cincuenta y principios de los sesenta, tuvieron fortísimas tensiones con los Estados Unidos alrededor de cómo tratar la "cuestión cubana" (Moniz Bandeira, 2008 y Nosiglia, 1983). Y ambos terminarán cayendo por medio de golpes militares.

Tanto Brasil como Argentina no tienen dudas a principios de los sesenta en avanzar en políticas económicas que le dan un lugar central a la inversión extranjera directa –centralmente norteamericana- en sus estrategias de desarrollo. Sus planteos son totalmente coherentes con los debates sobre el desarrollo que se discutían en los países centrales. No hay allí ninguna diferencia importante. Pero evidentemente, la evaluación de la revolución cubana, y su lugar en la disputa de la guerra fría será claramente distinta según se la mire desde Argentina o Brasil o desde la perspectiva estadounidense.

Esta cuestión resulta central. A partir de 1961, los Estados Unidos incorpora a su agenda internacional el tema del "subdesarrollo latinoamericano", vía los planteos de la Alianza para el Progreso. Este planteo "desarrollista" deja de estar atado exclusivamente a bloques políticos "progresistas" o "democráticos"

(con todas las limitaciones y clivajes que tienen estas denominaciones): el "desarrollismo" será también el norte de la dictadura militar brasileña desde 1964 y la argentina de 1966 y formará parte de una cosmovisión más general: la Doctrina de la Seguridad Nacional.

¿Cuáles son los ejes, entonces, de este desarrollismo ya maduro de mediados de los 60? Un profundo anticomunismo, su ubicación sin fisuras en el así llamado "mundo occidental y cristiano", y en particular en la órbita norteamericana. El planteo de que el "desarrollo" es un camino de modernización que puede ser alcanzado por los países que, como los latinoamericanos, están "algunos estaciones detrás" del mundo desarrollado. De ahí la denominación subdesarrollado como sinónimo de "en vías de desarrollo". El motor privilegiado de esa modernización –y en esto sí hay una coincidencia con el desarrollismo "anterior" de Argentina y Brasil a fines de los ´50- es el capital extranjero (su vehículo, la empresa transnacional), gran creador de los encadenamientos productivos modernos "hacia adelante" y "hacia atrás". Este capital extranjero anidaría en los mercados protegidos de la sustitución de importaciones, y produciría centralmente para la demanda interna (sin los excesos de una supuesta era "distribucionista" que se habría dado en la primera fase sustitutiva de la década del cuarenta). Todo esto produciría una particular sinergia con algunas grandes empresas locales, que permitiría arribar a la "fase superior del desarrollo", la exportación industrial. Cabe aclarar que, en esos años (fines de los 60, principios de los 70), Argentina no logró, salvo excepciones muy puntuales, llegar a esa instancia, pero sí lo hizo Brasil, en lo que se conoció como "O Milagro Brasileiro".

Insistimos en un punto importante de la concepción desarrollista: si las políticas se desarrollaban coherentemente (tecnocráticamente hablando), no debería existir ninguna limitación que impidiera a los países de la región alcanzar el tan mentado desarrollo. El desarrollismo avanzado no consideraba que existieran contradicciones estructurales centro-periferia que impidieran llegar a tal objetivo. Completemos: ni el pleno funcionamiento de instituciones democráticas, ni una política de redistribución del ingreso formaban necesariamente parte del corazón de esta propuesta desarrollista.

La teoría o escuela de la dependencia

Contra este planteo, y partiendo de muchos de los mismos supuestos cepalinos, había surgido en la década del 60 la teoría o el pensamiento dependentista. Lo único que había en común desde el punto de vista teórico entre el desarrollismo y la teoría de la dependencia era la coincidencia en el diagnóstico de una heterogeneidad estructural entre las formaciones económico-sociales subdesarrolladas y las desarrolladas. De hecho ambos enfoques se veían el uno al otro como rivales políticos: de un lado el desarrollismo, pro-norteamericano, fuertemente anti-comunista, tecnocrático, enraizado en sectores empresarios oligopólicos o monopólicos; del otro el dependentismo, más popular, vinculado a las luchas antidictatoriales, con simpatías hacia algún tipo de socialismo, volcado ideológicamente hacia la izquierda.

La teoría o escuela de la dependencia, al margen de los muchos matices y heterogeneidades a su interior, que aquí no analizamos (ver al respecto, Dos Santos, 2003) ponía énfasis en la contradicción entre países centrales imperialistas y países periféricos dependientes. Estos últimos no podrían alcanzar, por un mero camino evolutivo, el estadio del desarrollo. Existían una lógica de la acumulación capitalista que planteaba una incompatibilidad: el camino del desarrollo pasaba por la liberación de los lazos imperialistas. Nótese que los caminos para lograrlo, e incluso la propia discusión de si ello era posible en los marcos del capitalismo (por la existencia de una burguesía nacional interesada en hacerlo) o requería pasar a un modelo socialista (siguiendo la experiencia cubana), recorrieron toda la apasionante discusión política latinoamericana de la segunda mitad de los sesenta y primera de los setenta. Pero acá sólo queremos marcar un hecho hoy bastante olvidado: términos como dependencia, imperialismo e incluso socialismo eran incompatibles ideológicamente con los planteos desarrollistas, que estaban en otra clave.

Dictaduras militares o "la discusión clausurada"

Las dictaduras del Cono Sur que ocuparon buena parte de las décadas de los 70 y 80 clausuraron la totalidad de estos debates, tanto en clave "desarrollista" como "dependentista".

Pero muchas de las usinas desarrollistas y/o dependentistas siguieron existiendo y produciendo, la Cepal la primera de ellas. En los 80, mientras el foco de las ciencias sociales (y los debates políticos) estaba hegemonizado por las teorías de la "transición democrática", se produjo una mutación importante. Nacía el "neoestructuralismo", volcando el eje de los modelos de desarrollo hacia las experiencias del Sudeste Asiático (Fanjzilber, 1992). La industrialización latinoamericana, vehículo del desarrollo, habría quedado "trunca" por los "excesos" de la sustitución de importaciones. El énfasis debía colocarse en la exportación industrial, no ya como última estación que completa la matriz del desarrollo, sino al comienzo mismo. Las factorías o enclajes del Sudeste Asiático, con sus salarios bajos y sus escasos mercados internos, aparecían como el camino a seguir. Incluso sectores que provenían de la propia Teoría de la Dependencia, encabezados por Fernando Henrique Cardoso (2003), van a señalar que existe un camino de desarrollo "sin romper con la dependencia" (léase con la relación asimétrica los países centrales). Los propios términos "dependencia" y muchísimo más "imperialismo", empiezan a desaparecer del lenguaje utilizado.

El neoestructuralismo cepalino recorrerá, con estos planteos, la llamada "década perdida" de los 80. Se hundirá políticamente con los fallidos experimentos de ajuste heterodoxo argentino (Plan Austral) o brasileño (Plan Cruzado). Y tendrá poco espacio para intervenir en la década de los 90, cuando lo que hegemonice sea el Consenso de Washington y las políticas privatistas. Sin embargo, será contradictoriamente en esta década, que gobernará Brasil Fernando Henrique Cardozo y que uno de sus colaboradores, Luiz Bresser Pereira (2006), acuñará las ideas de lo que va a llamarse "neodesarrollismo".

¿Qué es exactamente el neodesarrollismo?

Tratando de construir una definición lo más estilizada posible, y que contenga a todos los que así se denominan, la intersección de coincidencias nos lleva a tres cuestiones centrales:

a) Una mayor intervención del estado en la economía (en comparación con el paradigma "neoliberal" o del Consenso de Washington).
b) La inversión extranjera se ubica centralmente en el extractivismo (petróleo, minería, soja), más que en el sector de "industria pesada".
c) Cierta tensión, no siempre resuelta, hacia la reindustrialización.

Sabemos que estos tres ejes pueden dar la sensación de ser demasiado generales o abstractos, pero ese es justamente el problema: el neodesarrollismo termina transformándose en un oxímoron. El máximo ejemplo lo tenemos ya en el origen: Luiz Bresser Pereira entiende que el primer ejemplo de gobierno neodesarrollista será el de Fernando Henrique Cardoso en el Brasil de los '90. Sin embargo, los relatos posteriores, le darán pertenencia al término para explicar las políticas de los nuevos gobiernos del siglo XXI (en el caso brasileño, los del PT).

Pero ateniéndonos en este apartado todavía en forma exclusiva al debate conceptual, busquemos las continuidades y diferencias con los modelos desarrollistas anteriores. Un punto central es que el neodesarrollismo abandona rápidamente la tesis del deterioro de los términos del intercambio como factótum del subdesarrollo, basado en el espejismo que la excepcional coyuntura favorable del precio de las *commodities* (soja, petróleo, otros minerales) se sostendría eternamente. Para el desarrollismo la industrialización era una condición necesaria. Ya no lo será tanto para el neodesarrollismo. Este es un punto central: el eje pasará a ser la capacidad de apropiación de la renta diferencial (ya no de los "viejos" productos primarios, sino de las "nuevas" *commodities*). La utilización de esa renta en mayor o menor medida para políticas de redistribución del ingreso marcarán sin duda las diferencias entre los distintos

modelos políticos de la región (que analizaremos más adelante), pero lo central es que la inversión extranjera ya no será vista como parte de la industrialización (completando los cuadrantes vacíos de la matriz insumo-producto), ni la industrialización en sí misma como un factor estratégico del desarrollo.

En síntesis: el neodesarrollismo sólo comparte con el desarrollismo su diferencia irreconciliable con los modelos liberales ortodoxos.Y la confianza en que existe una "inversión extranjera buena" que cumple un rol central en el camino del desarrollo.

Más complejo es analizar los puntos de comparación entre el neodesarrollismo y las viejas escuelas dependentistas. Acá sí que el problema polisémico se torna casi insalvable. Es que el neodesarrollismo en su origen, al igual que el desarrollismo, no ve un fenómeno "imperialista" que impida per se el desarrollo de la periferia. Pero acá sí aparecerán las diferencias retóricas – políticas- entre países que entraron en algún grado de confrontación con los Estados Unidos en el siglo XXI y los que no lo hicieron.

¿Existieron realmente modelos neodesarrollistas?

Es muy dudoso que podamos definir con seguridad a alguna de las experiencias latinoamericanas del Siglo XXI como neodesarrollistas, aunque algunos autores así lo han hecho, tanto para ensalzarlas como para denostarlas (Katz, 2014).

Podríamos ubicar en este espacio a los gobiernos del PT en Brasil, a la primera etapa (hasta 2008) del gobierno kirchnerista en la Argentina, al gobierno del Frente Amplio uruguayo. Y, con muchas más dudas, al segundo gobierno de Bachelet en Chile. Lo que los caracteriza es que son "gobiernos de sucesión" a experiencias neoliberales anteriores. No hay en ellos ni una retórica, ni una práctica importante de conflicto con los Estados Unidos. En el eje de continuidades y diferencias con respecto a las políticas del Consenso de Washington, se observa un fuerte balance entre unas y otras. Podríamos decir que son los gobiernos más "clásicamente" neodesarrollistas.

Por otro lado tenemos a los gobiernos con planteos retóricos más rupturistas con el orden hegemónico norteamericano para la región. Acá ubicamos, con sus diferencias específicas por supuesto, a los gobiernos venezolano, boliviano, ecuatoriano y, hasta cierto punto, al gobierno kirchnerista desde 2008 (o con más nitidez desde 2011). En estos casos, sí se retoma discursivamente un eje que está en el planteo dependentista: la contradicción y el conflicto entre los intereses "imperiales" (cada uno de los líderes políticos dará una denominación propia a esto) y los de los respectivos países. Sin embargo, los planteos estratégicos de autonomía e independencia, con excepción de algunas propuestas hacia herramientas mayores de integración latinoamericana, se alejarán, y mucho de los viejos planteos dependentistas.

En la política económica "real" (y acá sí hay una diferencia importante entre lo que sucede estructuralmente y la retórica de los gobiernos), lo que se encontrará serán los mismos ejes que hemos definido como neodesarrollistas más arriba: el centro en el extractivismo de recursos naturales y la pelea en la apropiación de sus excedentes. Incluso en casos como Venezuela (y en menor medida Argentina) se llega al extremo de lo que se conoce en la teoría económica como la "enfermedad holandesa" (reprimarización de la economía, como efecto paradójico de términos de intercambio favorables para las *commodities*).

Un hecho que debe ser fuertemente remarcado es que, en todos los casos donde aparecieron retóricas anticapitalistas, estas no se verificaron en la estructura productiva. La inmensa mayoría de los medios de producción permanecieron en manos privadas (más aún con peso central de monopolios extranjeros). Esto se verifica incluso en los sectores estratégicos de la renta de *commodities*, tal el caso de la minería y la extracción petrolera en Bolivia y Venezuela respectivamente. El fin del super-ciclo de los altos precios de estas ha puesto seriamente en una situación de crisis cuasi-terminal a estos modelos (y en consecuencia, a sus respectivos gobiernos).

La vuelta al desarrollismo explícito

El fin del período de crecimiento fácil de la región, colocó en el centro de los discursos de la región, por primera vez en el siglo, del tema de "la necesidad del acceso urgente a capitales extranjeros". Hasta ese momento había primado la idea de una cierta "desconexión" de la cuenta de capital (incluso se habían cancelado por adelantado tanto en Brasil como en la Argentina todas las acreencias con el FMI). Aunque, como ya explicamos, esto nunca significó la desaparición del capital extranjero en los distintos sectores de la estructura productiva de los países.

Pero ya hace un par de años que, ante la emergencia de la crisis, reaparece con fuerza el planteo de que el capital extranjero (en sus dos variantes, como empréstitos o como inversión extranjera directa) es un "factor central del desarrollo". Los elementos de heterodoxia económica van a ir rápidamente desapareciendo del discurso, reapareciendo crudamente un desarrollismo más crudo, basado en su eje nodal: la importancia estratégica de la inversión extranjera directa, aunque compartiendo con el neo-desarrollismo del siglo XXI una actitud ambivalente ante la industrialización.

Cambios de gobierno-cambio de paradigma en la Argentina (y lo que preanuncia para la región)

En este apartado nos centraremos exclusivamente en la Argentina, por entender que es el lugar donde se puede analizar en una situación "casi de laboratorio" un interesante cruce teórico-político con altas probabilidades de repetirse en el resto de la región.

Durante todo el año 2015 se desarrolló una larguísima campaña presidencial donde los tres candidatos más importantes (y que se fueron turnando a la cabeza de las encuestas) se definían como "desarrollistas". De hecho, una de las principales, sino la principal, promesa de campaña eran las "decenas de miles de millones de dólares" que cada uno garantizaba que, con su acceso a la presidencia, ingresarían al país en concepto de inversión extranjera. Los tres candidatos mostraban equipos económicos fuertemente tecnocráticos, que se preciaban de sus vínculos con los centros financieros internacionales. Y todos trataban de "limar", por izquierda y derecha, lo que los alejaba del paradigma "desarrollista". Así, el candidato oficialista buscaba "distanciarse" de los elementos retóricos radicalizados del kirchnerismo y señalaba la necesidad de "ajustar los desequilibrios". Y Mauricio Macri (que a la postre terminaría ganando la elección) buscaba alejarse de las posiciones más neoliberales clásicas. Lo mismo, en uno y otro sentido, hizo el tercer candidato, Sergio Massa, mientras estuvo en competencia.

Pareciera entonces que el desarrollismo (en su versión "neo", con los tres ejes que definimos antes) se hubiera convertido en el "consenso" de estrategia económica "políticamente correcta".

Con el ascenso del nuevo gobierno, en diciembre de 2015, se va a iniciar rápidamente un ajuste con medidas que van a implicar una fortísima redistribución de la riqueza desde los trabajadores y sectores populares en general hacia los actores más concentrados del capital. No es el eje de este artículo analizar esto específicamente. Pero sí, detenernos en lo que el nuevo gobierno entiende como los mensajes "progresistas" o "de contrapeso" a estas políticas claramente antipopulares. Y acá es cuando aparece nuevamente el discurso desarrollista: según el propio presidente las medidas de ajuste eran necesarias para "volver al mundo", donde nos esperaría una "lluvia de inversiones" que arribarían a nuestro país y daría origen a un nuevo ciclo de crecimiento económico sostenible en el largo plazo. El debate actual, en todo caso, es si esas inversiones llegarían en tiempo, forma y cantidad adecuada para reactivar rápidamente la economía. Pero, tanto oficialismo como oposición, aceptan como un hecho naturalizado, la "bondad" de esa inversión extranjera, como eje de un futuro sendero de desarrollo.

Acá llegamos al centro de la preocupación de este artículo. La aceptación acrítica por parte de la mayoría de las vertientes políticas del siglo XXI de lo que queda articulado en el pensamiento desarrollista:

el rol progresivo de la inversión extranjera. Y la expulsión definitiva –incluso de la retórica- de las contradicciones estructurales entre países centrales y periféricos.

Los planteos desarrollistas, en todas sus versiones, terminaron colonizando los proyectos políticos latinoamericanos del siglo XXI. En muchos casos, su carta de presentación "progresista" fue por oposición a las versiones más salvaje del "neoliberalismo" de la década anterior. Pero las contradicciones, debilidades y, en definitiva, la caída de la ola de gobiernos pos-neoliberales no es ajena a haber aceptado esa matriz. Así como el desarrollismo y el dependentismo, vía los planteos cepalinos había mutado a lo que se llamó el neoestructuralismo a principios de los ´80, dando lugar a las teorizaciones sobre "la transición democrática" en la teoría política y los "ajustes heterodoxos" en la economía, expulsando por "desestabilizador" todo planteo crítico que retrotrayera las discusiones sobre dependencia e imperialismo (o más aún anticapitalismo), con otras retóricas y personajes, lo mismo acaba de suceder en estos primeros quince años del siglo XXI. Lo que "permanece" es una teoría del desarrollo lineal, paralela a una concepción sociológicamente funcionalista de la modernización, que actúan en un "mundo globalizado" donde sólo se trataría de "atrapar" porciones del capital que circula por el planeta para afincarlo territorialmente y así "ganar" el derecho al crecimiento sostenido, que luego "derramaría" directa o indirectamente sobre el conjunto de la población (sólo se discuten los grados de intervención estatal para que ello suceda exitosamente).

Conclusión

El neodesarrollismo está muy lejos de haberse planteado los grandes interrogantes estructurales que recorrieron las concepciones dependentistas y anticapitalistas de las décadas del 60 y 70. Aparece como una versión "aggiornada" del neoestructuralismo cepalino de la década del 80. Su gran diferencia es que se planteó en una coyuntura económica global diferente, con altos precios de las *commodities* que exporta la región y con, entonces, una cierta viabilidad para una muy parcial redistribución de la renta diferencial latinoamericana. El agotamiento de esta etapa, hace más urgente que nunca reintroducir en la agenda del desarrollo latinoamericano los temas hoy olvidados (o mejor dicho "expulsados") del debate teórico y político.

El primero de ellos es la esencia del diagnóstico dependentista: los países subdesarrollados no están simplemente en un estadio inferior a los desarrollados. Hay una contradicción estructural que los divide: el centro, y aquí proponemos recuperar con toda la potencia que significa el viejo término "imperialismo" explota, saquea, "somete", "oprime", coloniza, a los países dependientes. Todos los verbos que hemos colocado tienen un clivaje particular. Y han dado lugar a una extensísima discusión que debe ser retomada (Dos Santos, 2002). Incluso con las debilidades teóricas que hicieron que la escuela dependentista fuera heterogénea y criticada desde muchos ángulos (por ejemplo, desde distintas vertientes del marxismo, Mathias y Salama, 1983). Pero en todos los casos, hay un punto que es esencial, y hay que retomar: existe una limitación exógena al desarrollo, que no se salda sin una dura lucha política. Así como el siglo XIX y parte del XX vivió las luchas contra la descolonización, los términos como semicolonia, imperialismo, neoimperialismo, países dependientes, metrópolis y semi-metrópolis deben volver a ser incorporados con centralidad en el debate continental.

El segundo tema de lo que podemos llamar un "programa" de debate teórico en perspectiva política transformadora, también tiene que ver con viejas discusiones dependentistas, así como otras en la tradición marxista: el subdesarrollo tiene también una clave "endógena". Pero que sólo puede ser comprendida en relación con la asimetría externa. Y esa clave es centralmente sociológica: la inexistencia de una burguesía nacional (inexistencia total, o ausencia de solidez de la misma) que esté interesada o en condiciones de llevar adelante un proyecto serio de desarrollo nacional. La vinculación íntima de las clases dominantes locales con el poder de los centros y su asociación en las ganancias que implica el propio subdesarrollo obliga a volver sobre otro viejo debate de los años 60 y 70, abortados por los golpes militares: la viabilidad o no de una alternativa de desarrollo independiente para nuestra región en el marco del capitalismo.

No se nos escapa que repensar todos estos temas en un mundo que no es el de la Guerra Fría, o de los bloques Este-Oeste, exige innumerables desafíos. Requiere, entre otras cosas, incorporar al análisis el balance de los regímenes del así llamado "socialismo real", en particular en los países en que este se planteó como modelo de desarrollo. En nuestro continente en particular, obliga a un análisis crítico y descarnado de la experiencia cubana. Y también de los distintos ensayos que, siguiendo o aconsejadas por ese derrotero, quedaron a mitad de camino: Chile y Nicaragua en los 70, o los llamados "socialismos del siglo XXI" de estos años.

El desarrollismo parece ser la única concepción que, con sus "neos" y quizás pronto con sus "posts" sobrevivió a todos estos debates truncos. Quizás el problema de los programas políticos y las limitaciones del debate teórico regional sea no haber retomado su crítica desde la génesis. A eso apuntamos.

Bibliografía:

- Bresser-Pereira, Luiz Carlos, 2006, El nuevo desarrollismo y la ortodoxia convencional, Sao Paulo, Sao Paulo em perspectiva review, Vol 1, 2006.
- Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo, 2003, Desarrollo y Dependencia en América Latina, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Cardoso, Fernando Henrique, 1989, La originalidad de la copia: la Cepal y la idea de desarrollo, en Villarreal, René (ed.), Economía Internacional, vol.II. Teorías del Imperialismo, la dependencia y su evidencia histórica, México D.F., El Trimestre Económico Vol. 30**, Fondo de Cultura Económica.
- Dos Santos, Theotonio, 2003, La Teoría de la Dependencia. Balance y Perspectivas, Buenos Aires, Plaza y Janés.
- Fanjzilber, Fernando, 1992, Industrialización en América Latina. De la "caja negra" al "casillero vacío", Caracas, Nueva Sociedad 118.
- Ferrer, Aldo, 2013, Historia de la Globalización, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Gómez, Rodolfo, 2015, Keynesianismo, desarrollismo "recargado" y neodesarrollismo. Entre la "poscolonialidad" y la domesticación capitalista, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.
- Katz, Claudio, 2014, ¿Qué es el neodesarrollismo? Una visión crítica, en http://www.rebelion.org/noticia.php?id=187434, 2016.
- Mathias, Gilberto y Salama, Pierre, 1983, El Estado Sobredesarrollado, México D.F., Ediciones Era.
- Moniz Bandeira, Luiz Alberto, 2008, De Martí a Fidel, Buenos Aires, Editorial Norma.
- Nosiglia, Julio, 1983, El Desarrollismo, Buenos Aires, Biblioteca Política Argentina.
- Prebisch, Raúl, 1986, El Desarrollo Económico en América Latina y algunos de sus principales problemas, México D.F., Revista Desarrollo Económico vol.26 N°103.
- Rostow, W.W., 1961, Las etapas del crecimiento económico, México D.F., Fondo de Cultura Económico.
- Vercesi, Alberto Juan, 2009, Política Económica Argentina, Buenos Aires, Edicom.

LA RELACIÓN ENTRE INDEPENDENCIA, PODERY CAPACIDADES DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

Daniel SCHTEINGART (UNSaM-CONICET)

CEPI II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

Resumen: A doscientos años de la independencia argentina de 1816 vale la pena preguntarse cuál es el contenido de esa palabra hoy. ¿Es Argentina un país realmente independiente? ¿Qué es lo que da a la independencia su carácter sustantivo? ¿Qué relación hay entre independencia y poder? ¿Cuáles son los principales fundamentos del poder de un Estado respecto a otros? En este ensayo argumentaremos que la independencia de un país no sólo requiere de una serie de procedimientos jurídicos -reconocida por otros Estados- que lo habilita a formular sus propias leyes, sino también a ser capaz de imponer su voluntad en los hechos, dentro de un territorio determinado, y pudiendo prescindir de las presiones de otros Estados. Nuestra opinión es que la posibilidad de que un país sea independiente en términos sustantivos sólo se puede dar si éste posee ciertas capacidades tales que le permitan colocarse en una ubicación privilegiada en el escenario de las relaciones de poder respecto a otros países. Tales capacidades son tanto materiales (militares, económicas, geográficas) como simbólicas (cultural-morales). Nuestro análisis se focalizará en un tipo especial de capacidades, dentro de las económicas, a las que denominaremos "innovadoras", en tanto y en cuanto parecieran tener una importancia considerable a la hora de explicar las relaciones de poder interestatales aunque, desde luego y como se verá, la configuración de éstas lejos está de reducirse a la existencia de dicho tipo de capacidades.[314]

Introducción

Este ensayo se estructurará de la siguiente manera. En la primera sección nos focalizaremos en algunas cuestiones conceptuales. En la segunda, nos centraremos en las fuentes de poder en las relaciones interestatales, en tanto que en la tercera nos detendremos en el rol de las capacidades de innovación tecnológica como un factor importante del poder mundial. Por último, se presentan unas breves conclusiones.

Poder e independencia: algunas reflexiones conceptuales

La clásica definición weberiana de "poder" sigue siendo de las más lúcidas hoy día. En su célebre *Economía y Sociedad*, Weber definía "poder" como *"la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad"* (Weber, 1977: 43). En esta conceptualización, el fundamento de la "probabilidad" no es algo fijo, sino que puede ser variable (tener recursos económicos, tecnológicos, militares, status, carisma y un largo etcétera). Asimismo, el "poder" en definitiva es una *capacidad* (A tiene poder sobre B si A cuenta con cualidades suficientes para hacer que B actúe como A desea, aún contra su propia voluntad) y una *relación de fuerza*, como si de una pulseada entre dos o más agentes se tratara[315]. A diferencia de la pulseada, la sustancia de la fuerza no es necesariamente física, sino que, como se dijo, puede también ser económica, tecnológica, cultural, etcétera.

Extrapolemos ahora la definición de "poder" de Weber: A y B pueden ser individuos (como él sugiere), pero también grupos y hasta Estados. En este ensayo nos centraremos mayormente en este último nivel: las relaciones de poder entre los Estados. Eso nos conduce a la otra definición que nos interesa precisar aquí, la de "independencia".

No es ninguna novedad el distinguir entre el carácter *formal* y el *sustantivo* de términos como "independencia". Formalmente, Argentina es un país independiente desde hace doscientos años: existen proce-

314 Daniel SCHTEINGART es Magister en Sociología Económica (IDAES-UNSAM), doctorando en Sociología (IDAES-UNSAM), profesor universitario en UNQ. Su área de estudio es la relación entre desarrollo económico, inserción internacional y capacidades para la innovación tecnológica, desde una perspectiva comparativa entre países. E-mail: danyscht@hotmail.com. El autor agradece los valiosos comentarios de Mariano De Miguel, Diego Coatz, Martín Schapiro, Ana Castellani, Gustavo Lugones, Agustín Cosovschi y Mariana Fernández Massi.

315 En alemán, la palabra "poder" se utiliza de tres maneras (Karato, 1983). Por un lado, Kraft refiere a la dimensión positiva/afirmativa/creativa del poder, aquella que permite hacer algo (por ejemplo, transformar la Naturaleza). En segundo orden, *Macht* hace hincapié en el carácter relacional del poder, entendido como dominio o influencia (sea entre hombres o entre el hombre y la Naturaleza). Si bien, según Karato, Macht tiene su sustancia en Kraft, es autónomo de éste. Por último, bajo ciertas condiciones, Macht deriva en Gewalt, entendida como la violencia o la fuerza (de tipo destructivo) presente en tal relación.

dimientos jurídicos que dan al Estado argentino la potestad de crear sus propias normas, y tales atribuciones son reconocidas por otros Estados. Ahora bien, ¿ha podido Argentina, a lo largo de su historia, actuar siempre conforme a su voluntad? Está claro que no: en algunas circunstancias, las voluntades de agentes externos han condicionado fuertemente la posibilidad de que la voluntad argentina pudiera llevarse a cabo sustentablemente. Sobran ejemplos: desde los requisitos que pedía el FMI para brindar ayuda financiera en la crisis de 2001/2002 hasta los fallos del juez Thomas Griesa en un Tribunal de Nueva York, pasando por las omnipresentes dificultades para erigir una política pública incondicionada por otros Estados, como Reino Unido, Estados Unidos y, paulatinamente en los últimos años, también China. En este sentido, la dimensión *sustantiva* de la independencia atañe a la posibilidad de que un Estado pueda llevar a cabo su propia voluntad sosteniblemente y con capacidad de ser inmune ante presiones externas.

Hay dos términos cuyas fronteras con "independencia" son laxas: "soberanía" y "autonomía". No es el objetivo de este ensayo contribuir a enmendar tal borrosidad conceptual. *Grosso modo*, los tomaremos como equivalentes. Aun así, conceptos como el de "independencia" pueden referirse al acto del dejar de ser, legalmente, una colonia o, si se quiere, a la formación de una voluntad política colectiva ante una fuerza externa (la Metrópoli). En contraste, "soberanía" podría referir a un proceso en el que se edifica tal voluntad política colectiva, pero no necesariamente ante una fuerza externa. De ahí que ex colonias como Argentina, Estados Unidos y otros países latinoamericanos, africanos o asiáticos tengan su "Día de la Independencia", figura que se desdibuja más en estados como Reino Unido, Alemania, Italia, Francia, España o Japón. A modo de ejemplo, el 14 de julio francés celebra más el punto de inicio para la construcción de una nueva voluntad política, pero no la ruptura de lazos con alguna Metrópoli. De ahí que la fecha se la conozca como "La Fiesta de la Federación" o el "Día Nacional" más que "Día de la Independencia". Algo parecido ocurre en Italia con el "Día de la Unificación" (en alusión al 17 de marzo de 1861), por ejemplo. Más allá de esta disquisición, existe consenso en denominar a todos estos países como "independientes" en términos formales, más allá de que hayan o no "ganado" la independencia por ruptura ante alguna Metrópoli.

El término "autonomía" tiene muchos puntos en conexión con los de "independencia" y "soberanía" y en muchos casos son intercambiables, pero también hay algunos matices. En muchos casos, se utiliza "autonomía" para definir grados de libertad de subunidades políticas al interior de una unidad política mayor: es el caso de la "autonomía" de regiones, provincias o municipios, por ejemplo. Asimismo, "autonomía" puede referirse a la capacidad de un Estado nacional de formular política pública con bajos niveles de constricción por parte de otros actores. Aquí, la novedad es que los actores que pueden constreñir el accionar estatal no sólo son fuerzas externas (esto es, otros Estados), sino también agentes internos (grupos sociales como empresarios, trabajadores, eclesiásticos o militares, entre otros).

Ahora bien, cuando pensamos en términos *sustantivos* (esto es, en la práctica concreta y no sólo en los papeles) la independencia, la autonomía o la soberanía en el plano de un Estado nacional, nos imaginamos una unidad política con capacidad para imponer su propia voluntad al interior de su propio territorio y además para ser inmune ante los presiones de agentes externos. En el concepto de "autonomía", además, se incluye el poder eludir las constricciones de miembros de la sociedad civil a la cual el Estado se supone que debiera poder gobernar.

En este ensayo nos focalizaremos mayormente en el análisis de algunas dimensiones que contribuyen a explicar cuál es el sustrato de la independencia (entendida, más allá de las anteriores disquisiciones, como semejante a autonomía y soberanía) *sustantiva* de un Estado nacional respecto a las presiones de grupos externos, en particular, otros Estados. En otros términos, estudiaremos sucintamente cuáles son las principales fuentes del *poder* -entendido como una sumatoria de *capacidades*-[316] entre los Estados, prestando especial atención a la dimensión tecnológica de la cuestión.

316 Como bien sostienen Morales Ruvalcaba y Rocha Valencia (2015: 192), las capacidades pueden entenderse como las cualidades que tiene un agente (por ejemplo, un Estado) para la realización de ciertas acciones. En consecuencia, "las capacidades son así fuente o base intrínseca para el poder nacional/internacional".

Fuentes de las relaciones de poder interestatales

Podemos mencionar cuatro grandes fuentes de poder en el concierto de las relaciones internacionales: el militar, el económico, el geográfico y el simbólico. Los dos primeros tienen una fortaleza enorme, en tanto refieren a la capacidad de un país de *coercionar* a otros (y de poder ser coercionados por otros), a partir de la amenaza del uso de la fuerza física o de sanciones (ayudas) económicas; de ahí que autores como Nye (2004) lo denominen "poder duro". El simbólico es, en cambio, un tipo de poder más "blando", que opera más por la vía de la cooptación (penetración cultural/ideológica/moral) más que por la de la coerción. Por último, el geográfico es un tipo de poder especial, material (al igual que los dos primeros), y refiere a la ubicación física de un país en el *mapamundi* mundial.Variables como el área y el relieve de un país, la disposición de las fronteras terrestres y marítimas y la cercanía o lejanía a las grandes potencias operan aquí. Respecto a esto último, por ejemplo, durante la Guerra Fría, países como Corea del Sur, Japón, Taiwán, Australia, Turquía, Israel o Grecia tuvieron una significancia estratégica en la estrategia de poder estadounidense, dada su cercanía con la Unión Soviética y sus aliados. Algo similar ocurrió con Cuba, pero a la inversa. Del mismo modo, atributos de la geografía física tales como la salida al mar aparecen como activos importantes en las relaciones de poder internacionales.

Decíamos anteriormente que una de las fuentes del poder interestatal estriba en las capacidades militares. En efecto, su medición no es demasiado compleja: en general los indicadores más convencionales toman el gasto absoluto en defensa (medida de flujo) o el *stock* de armamento como *proxies*. Por ejemplo, el Military Strength Index del Credit Suisse[317], toma en cuenta el número de personal en las Fuerzas Armadas y la cantidad de tanques, helicópteros, aviones de guerra, portaaviones y submarinos de un país. Tómese la medida que se tome, Estados Unidos aparece como el líder indiscutido en este punto. Rusia, China, Reino Unido, Francia, India, Japón, Arabia Saudita, Alemania, Corea del Sur, Brasil, Australia o Italia aparecen entre los que le siguen[318]. Por ejemplo, si tomamos el gasto absoluto en actividades de defensa, en 2015 Estados Unidos explicó el 35,6% según datos del SIPRI (Stockholm Institute Peace Research Institute), seguido por China (12,8%), Arabia Saudita (5,2%) y Rusia (4,0%). Si tomamos el Military Strength Index, que mide el *stock* de fortaleza militar de un país, Estados Unidos lidera con 0,94 puntos, seguido por Rusia (0,80), China (0,79) y Japón (0,75).

El poder simbólico es una forma más "blanda" de poder y refiere a la capacidad de un país para penetrar ideológica y culturalmente en otros. Estados que logran volver atractiva su cultura (en sentido amplio, esto es, en términos de valores, incluyendo los políticos) y que son bien reputados a los ojos de los ciudadanos de otros países cuentan con poder simbólico. Resulta más difícil operacionalizar empíricamente esta variable, al menos comparado con las capacidades militares. Indicadores de este poder "blando" podrían ser la cantidad de población inmigrante dentro de un país, las exportaciones de contenidos audiovisuales, la cantidad de turistas y estudiantes extranjeros que recibe, la cantidad de citaciones de artículos científicos, encuestas respecto a cómo ciudadanos de distintas partes del mundo evalúan a un país determinado o incluso la performance en eventos deportivos como los Mundiales de Fútbol y los Juegos Olímpicos[319].

Hemos dejado para el final el análisis del poder económico. A nuestro juicio, uno de los estudios más logrados para operacionalizarlo es el de Laffaye et al (2013), quienes toman cuatro dimensiones: a) cuota de mercado y mercado interno; b) autofinanciamiento; c) autoabastecimiento en materias primas y d) innovación tecnológica.

Por un lado, el tamaño del mercado interno de un país tiene un peso importante en su capacidad de influenciar a otros: cuanto más grande sea el mismo, mayor atractivo tendrá para otros países y, por lo

317 http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=EE7A6A5D-D9D5-6204-E9E6BB426B47D054

318 https://www.iiss.org/en/publications/military%20balance/issues/the-military-balance-2016-d6c9

319 Varias de estas medidas forman parte del Índice Elcano de Presencia Global, llevado a cabo por el Real Instituto Elcano de España.

tanto, la promesa de abrirlo o la amenaza de cerrarlo a los exportadores extranjeros tendrá una mayor capacidad de influir las decisiones de otros gobiernos (Drahos, 2003). Asimismo, el tamaño relativo del mercado doméstico permite medir el nivel de autonomía que tiene un país para poner en práctica políticas que limiten los efectos perversos de los *shocks* externos, como un derrumbe del comercio mundial. Dos indicadores sobresalen aquí: i) tamaño del PBI total (lo cual es función de la población y del ingreso por habitante de un país) y ii) participación en las importaciones mundiales. Según Laffaye et al (2013: 17), *"el grado de participación en las importaciones de bienes resulta de fundamental importancia en el marco de las relaciones comerciales, ya que el poder de negociación se vincula directamente con la cuota que detenta un país en determinado mercado"*. Por ejemplo, en países como Argentina, el creciente peso de China como demandante de materias primas ha generado una relación bilateral sumamente asimétrica.

En segundo lugar, la capacidad de autofinanciamiento de un país es otra de las claves del poder económico mundial. Un país capaz de obtener por sí mismo las divisas necesarias para hacer funcionar (y crecer) la economía -a través de importaciones de bienes de capital, insumos o materias primas- es menos permeable a condicionamientos externos y por ende goza de mayores grados de libertad para ejecutar una política económica autónoma. Laffaye et al (2013) toman tres indicadores que miden la capacidad de autofinanciamiento de un país: i) saldo de cuenta corriente; ii) reservas internacionales, y iii) participación en las exportaciones mundiales.

Saldos de cuenta corriente positivos (negativos) implican que un país se vuelve más acreedor (deudor) frente a terceros países. De tal modo, si un país tiene un déficit crónico en la cuenta corriente -y no cuenta con la capacidad de emitir la moneda utilizada en las transacciones internacionales y para reserva, como el dólar y, en mucha menor medida, el euro, la libra esterlina, el yen, el dólar australiano, el franco suizo, el dólar canadiense, el dólar neozelandés, la corona sueca e incipientemente el yuan chino-, deberá recurrir al financiamiento externo para cubrir tal desajuste. Ello puede generar dos problemas: si el financiamiento externo se materializa vía deuda externa, existe el peligro del sobreendeudamiento (como el de los países latinoamericanos en la década del '80 y el de Argentina en los '90); si se concretiza vía inversión extranjera directa, la estructura productiva se transnacionaliza y las decisiones empresariales quedan cada vez más bajo el mando de actores foráneos, a menos que la inversión extranjera genere un efecto lo sumamente positivo en las firmas locales (por ejemplo en términos de derrames tecnológicos) como para que el impulso de éstas compense en términos relativos la mayor presencia de aquélla.

Si el saldo de cuenta corriente hace referencia a la *solvencia externa* de largo plazo de un país, el stock de reservas internacionales refiere a las condiciones de *liquidez* de una economía (Amico, 2014). En otros términos, tal stock muestra el poder de fuego de la autoridad monetaria de un país para ejecutar políticas monetarias y cambiarias autónomas, las cuales tienen efectos directos en la economía real y, por ende, en el empleo y los ingresos de la población.

Luego, la participación en las exportaciones mundiales posee un efecto ambivalente en términos de poder económico: por un lado, para un país ser un importante proveedor de otro le da una posición de fortaleza. Además, las exportaciones también son una fuente esencial para la obtención de las divisas que nutren las reservas internacionales, así como una variable clave para comprender la dinámica de la cuenta corriente. Ahora bien, una economía demasiado orientada hacia las exportaciones es más vulnerable ante shocks externos o ante la cerrazón de otros mercados que una con mayor dependencia del mercado interno (Laffaye et al, 2013).

En tercer lugar, la autosuficiencia en materias primas es otra de las fuentes del poder económico. El autoabastecimiento de recursos naturales (en particular, energéticos, minerales y alimentarios) ha sido una de las claves de las relaciones internacionales a lo largo de la historia, ya que se trata de insumos clave que hacen rodar la maquinaria económica de un país. En repetidas ocasiones, las grandes potencias han procurado hacerse del control de recursos naturales fuera de sus territorios, por medio de la colonización directa o indirecta (es decir, a partir de la instauración de -o presión sobre- gobiernos lo-

cales que le permitieran un acceso conveniente a tales recursos). Asimismo, en ciertas coyunturas, países con fuertes dotaciones de recursos naturales han sabido valerse de tal situación para presionar a países dependientes de los mismos. El caso más claro es el de los países de la OPEP durante las dos crisis del petróleo de los '70. Laffaye et al (2013) utilizan dos indicadores para medir la autosuficiencia/dependencia de un país en este punto: i) saldo comercial en hidrocarburos, y ii) saldo comercial en alimentos. Podríamos agregar un tercero: saldo comercial en minerales.

Por último, una cuarta fuente del poder económico mundial, y sobre la cual nos detendremos *in extenso* es la innovación tecnológica (Treverton y Jones, 2005; Tellis et al, 2000). A ella dedicaremos una sección especial.

El rol clave de las capacidades para la innovación tecnológica

Entenderemos por "capacidades para la innovación tecnológica" (de ahora en más, "capacidades innovadoras") a las habilidades de un país para hacer uso de la tecnología existente y para crear nuevos conocimientos pasibles de ser comercializados y/o implementados en la producción de bienes y servicios. Si se quiere, también pueden entenderse tales capacidades como el "saber hacer algo complejo". Los países con elevadas capacidades innovadoras cuentan a su favor con una serie de recursos que los fortalecen significativamente[320]. Por ejemplo, el *know-how* o el *know-why* sobre un proceso productivo puede implicar una elevada productividad, lo que se deriva en una alta competitividad sistémica de la economía, la cual permite a un país aumentar sus exportaciones (y mejorar su capacidad de autofinanciamiento), aun con salarios elevados. Esto último permite reforzar el mercado interno, lo cual también es fuente de poder económico, como se dijo. Asimismo, un país con elevadas capacidades innovadoras es capaz de percibir ingresos adicionales por derechos de propiedad intelectual (los cuales impactan positivamente en la cuenta corriente). Las capacidades innovadoras pueden pensarse también en términos de autoabastecimiento: los países con menor dinamismo tecnológico requieren acudir al conocimiento generado por otros para apalancar la productividad de sus economías, lo cual los vuelve más vulnerables no sólo en términos de divisas (por pagos de regalías) sino también porque los países proveedores de tecnología pueden rechazar sus demandas. Adicionalmente, los países más innovadores del mundo son a su vez los que cuentan con las empresas más grandes (en donde se genera buena parte del conocimiento de punta aplicado a la producción), con capacidad de internacionalizarse. La dependencia tecnológica de los países más rezagados en capacidades innovadoras suele implicar estructuras productivas altamente extranjerizadas, lo cual puede derivar en una mayor debilidad relativa, sea por un drenaje persistente de divisas por el canal de la remisión de utilidades y dividendos de la cuenta corriente (afectando así la capacidad de autofinanciamiento de un país) o porque las variables económicas nacionales se mueven en buena medida a partir de las decisiones de inversión de las firmas multinacionales. No es casualidad que países como Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Suecia o Suiza, entre otros, sean sumamente superavitarios en lo que a utilidades y dividendos concierne.

Asimismo, el poderío tecnológico explica parte del poder militar -y, a su vez, éste lo retroalimenta. No es casual que en países como Estados Unidos, Francia, Japón, Corea, India, Brasil o mismo Argentina -entre muchos otros- desarrollos importantes en ciencia y tecnología se hayan asociado históricamente a objetivos de defensa. Por ejemplo, para el caso estadounidense, Mazzucato (2014) cuenta que el desarrollo de tecnologías revolucionarias como la energía nuclear, Internet, la aeronáutica o el GPS estuvo asociado a cuestiones ligadas a la seguridad nacional.

Los recursos naturales mismos son en buena medida un resultado de las capacidades innovadoras de un país. Si bien es cierto que requieren de un sustrato material en la Naturaleza, la explotación de recursos naturales sólo puede existir como tal si los países saben cómo dominar a ésta. A modo de ejemplo, explotar petróleo *in-land* y de modo convencional no requiere hoy de un dominio tecnológico demasiado sofisticado; de ahí que muchos países subdesarrollados puedan por sí mismos hacerlo. No ocurre

320 Volviendo a la terminología de *Karato*, las capacidades innovadoras suponen un Kraft (en términos de fuerzas productivas) que está en la base de un *Macht* (relaciones de poder entre países).

lo mismo con el petróleo *offshore* ni con el no convencional como el *shale*. Noruega posee hoy una cuenta corriente enormemente superavitaria -la cual le da una gigantesca capacidad de autofinanciamiento-, producto de sus exportaciones de hidrocarburos. Sin embargo, este fenómeno se explica por lo ocurrido desde la década de los '70, cuando el país comenzó a extraer petróleo del Mar del Norte. Sin una base tecnológica consolidada durante décadas en campos como la geología marina o la oceanografía[321], Noruega no habría podido aprovechar tal situación (o lo habría podido hacer sólo bajo la égida de empresas de otros países). Lo mismo puede decirse de sectores agropecuarios que utilizan innovaciones de punta en maquinaria, fertilizantes, semillas y servicios agronómicos y veterinarios, o de minerales con altos grados de impurezas que serían inviables sin tecnologías que permitan separar la escoria a bajo costo. En resumen, el autoabastecimiento en recursos naturales, fuente importante de poder económico, es parcialmente una consecuencia de las capacidades innovadoras de un país.

Un punto adicional: la capacidad de autofinanciamiento es cualitativamente diferente cuando el país en cuestión es el emisor de alguna moneda de reserva. Como dijimos anteriormente, aquí Estados Unidos se ve favorecido: si bien tiene grandes déficits de cuenta corriente desde hace varias décadas -debido a que sus importaciones superan en casi 50% a sus exportaciones[322]- , no tiene mayores problemas para financiarlos pues puede imprimir la divisa más utilizada en las transacciones internacionales y en las reservas de los bancos centrales. Según el FMI, en 2014, el 63% de las reservas internacionales globales estuvieron en dólares, un 22% en euros, un 4% en yenes, un 4% en libras esterlinas y un 7% en otras monedas. Por su lado, según el Credit Suisse, en 2013 un 44% de las transacciones comerciales internacionales se realizaron en dólares, un 17% en euros, un 12% en yenes, un 6% en libras esterlinas, un 4% en dólares australianos, un 2,6% en francos suizos y un 14,4% en otras monedas. Este privilegio estadounidense no existiría sin su histórica hegemonía tecnológica, la cual a su vez está acompañada de una abrumadora superioridad militar. El caso de que el franco suizo o el yen sean monedas más valoradas que el rublo ruso parecería ser una señal de que las capacidades militares (altamente desarrolladas en Rusia) no son una condición suficiente para explicar las *hard currencies*.

Es por todo lo anterior que, en nuestra opinión, la innovación tecnológica parece ser un aspecto de gran importancia para comprender las relaciones de poder internacionales y, por ende, lo que es la independencia *sustantiva* hoy. Sin embargo, como veremos más adelante, la relación es menos lineal de lo que aparenta.

El Gráfico 1 procura mostrar una tipología de países a partir del cruce de dos variables: capacidades innovadoras absolutas y capacidades innovadoras relativas. Las primeras se componen del gasto en investigación y desarrollo (I+D) y las patentes totales[323] de un país. Las segundas muestran las mismas variables pero en términos relativos: en lugar de tomar el gasto en I+D total se lo toma como porcentaje del PBI, en tanto que las patentes son tomadas en términos per cápita. Los datos de patentes, PBI y población corresponden a 2014, en tanto que los de gasto en I+D como porcentaje del PBI son el último disponible (en general, entre 2011 y 2013).

En otro trabajo hemos argumentado que las capacidades innovadoras relativas tienen una correlación muy elevada con el desarrollo económico (Schteingart, 2014), de modo que los países de la mitad derecha del Gráfico 1 tienden a presentar muy elevados índices de desarrollo humano (IDH). Asimismo, en dicho estudio hemos defendido la idea de que existen grados de libertad entre el tipo de especialización de los países y el desarrollo. Si bien es cierto que la mayoría de los países con mayores capacidades innovadoras *relativas* se especializan en manufacturas de media y alta tecnología como bienes de capital, equipos de transporte, productos químicos, medicamentos o electrónicos, también es cierto que hay países como Australia, Noruega, Nueva Zelanda y, parcialmente, Canadá, cuyas canastas exportables están dominadas por los productos primarios. Asimismo, si bien también es verdadero que

321 Ver Fagerberg et al (2009) para más detalles.
322 En 2015, las exportaciones de bienes y servicios de Estados Unidos fueron de casi 1,6 billones de dólares, en tanto que sus importaciones fueron de 2,38 billones, según el World Factbook de la CIA.
323 Se contabilizan aquí las patentes registradas en la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos (USPTO).

la mayoría de los países subdesarrollados exporta este tipo de mercancías, no hay que desconocer que hoy existen países que exportan manufacturas de media y alta tecnología como las mencionadas, pero cuyas capacidades innovadoras relativas son bajas. Esto último ocurre en países como México, Tailandia, Filipinas o los del este europeo por mencionar algunos, en donde el *core* tecnológico embebido en las manufacturas sofisticadas que ensamblan está concebido fronteras afuera. De tal modo, en el mencionado trabajo elaboramos una tipología que combinaba el perfil de especialización y las capacidades innovadoras relativas de los países: los que exportan mayormente manufacturas sofisticadas y poseen altas capacidades innovadoras relativas los hemos llamado "innovadores industriales" (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Corea y un largo etcétera); a los que exportan productos primarios pero también cuentan con altas capacidades innovadoras relativas los hemos categorizado como "innovadores en base a los recursos naturales"; a los que se centran en productos primarios pero poseen bajas capacidades innovadoras relativas los hemos llamado "no innovadores primarizados", en tanto que a los que se especializan en manufacturas sofisticadas pero con bajas capacidades innovadoras locales los hemos rotulado como "ensambladores". En dicha tipología también creamos un quinto tipo, llamado "intermedios", en el cual abarcamos a los países con intermedias capacidades innovadoras relativas, como China, Brasil o Rusia, entre otros. En el Gráfico 1, estos cinco tipos ideales creados se plasman en el ícono y el color de los países.

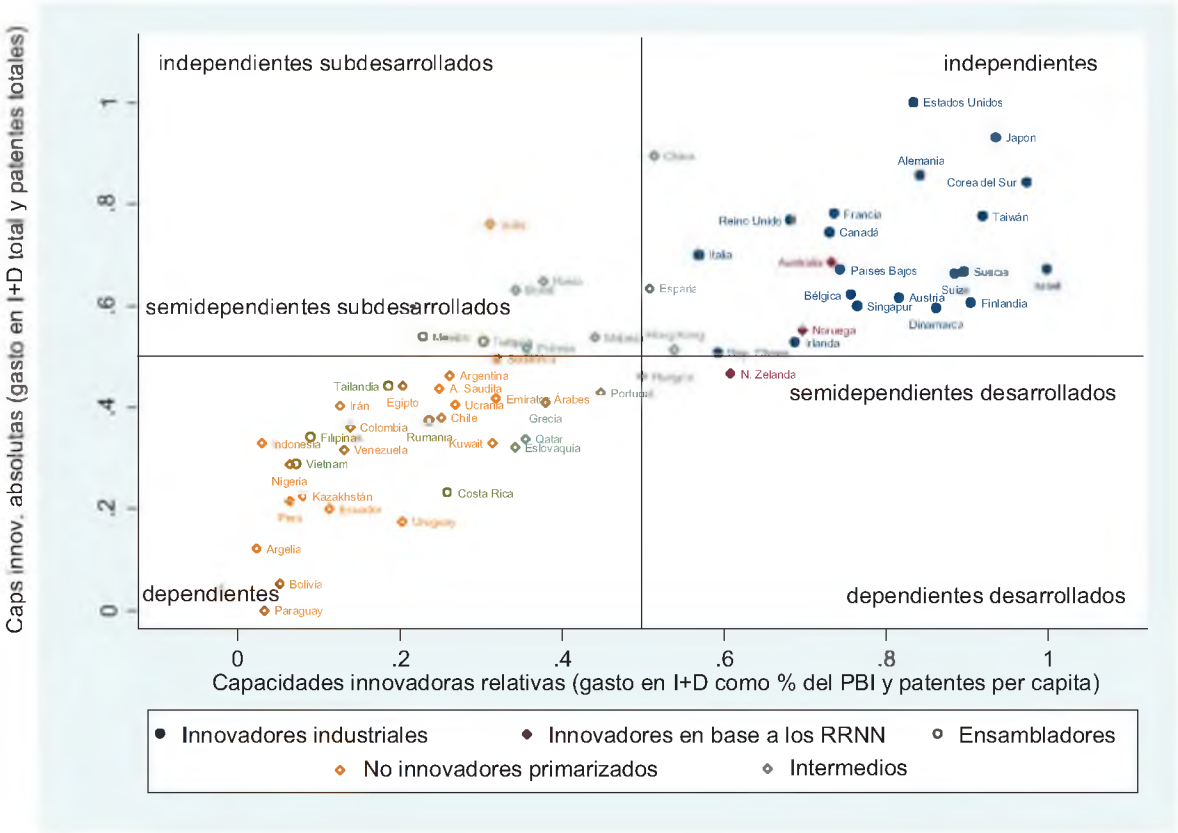
Asimismo, del cruce entre capacidades innovadoras absolutas y relativas surgen varias combinatorias posibles, como se ve en el Gráfico 1. Por un lado, los países "independientes" en términos tecnológicos son aquellos con elevadas capacidades innovadoras tanto absolutas como relativas. En el Gráfico, son los que están más cerca del vértice noreste. Estados Unidos es el que mejor se ajusta a esta tipología, seguido por Japón, Alemania, Corea del Sur, Francia, Reino Unido, Taiwán o Canadá. Si se quiere, también podrían llamarse a estos países como "centrales". A medida que nos vamos desplazando hacia el sur (siempre dentro de la mitad "este" del esquema), vamos encontrando a países con altas capacidades innovadoras relativas, pero más moderadas en términos absolutos, debido a que su *masa* poblacional es más pequeña. Aquí encontramos a pequeños países europeos como los escandinavos, Bélgica, Países Bajos, Austria, Suiza, Australia, Israel, Irlanda, República Checa o Nueva Zelanda. Estos últimos tres países parecerían encajar más dentro de un tipo ideal de "semidependientes tecnológicos desarrollados", en tanto que los demás mencionados serían un híbrido entre éstos y los plenamente independientes. Si se quiere, estos países más pequeños podrían ser "países centrales de segundo orden". Nótese que no hay ningún país que próximo al vértice sudeste ("dependientes desarrollados" en términos tecnológicos). Luego, a los países más próximos al vértice sudoeste (bajas capacidades innovadoras tanto absolutas como relativas) los hemos denominado "dependientes" en términos tecnológicos. Aquí tenemos a Paraguay, Bolivia, Argelia, Perú, Ecuador, Uruguay, Nigeria o Kazakhstán, por mencionar algunos. La gran mayoría de los países africanos está aquí, así como los pequeños países asiáticos, centroamericanos, caribeños o de Oceanía (hemos incluido sólo a los principales dentro del Gráfico para volverlo más legible). Podríamos denominar a estos países como "periféricos", si se quiere. A medida que nos vamos desplazando hacia el norte, vamos encontrando países con capacidades innovadoras moderadas en términos absolutos, aunque bajas en términos relativos: es el caso de México, Tailandia, Irán, Egipto, Turquía, Arabia Saudita o mismo Argentina. Nótese que se trata de países entre medianos y grandes en términos poblacionales, lo cual explica que las capacidades absolutas sean más bien intermedias. De ahí que podrían denominarse como "semidependientes subdesarrollados" en términos tecnológicos o, si se quiere, "semiperiféricos".

Nótese que, así como no existe ningún país cercano al vértice sudeste, tampoco existe alguno próximo al vértice noroeste ("independientes subdesarrollados" en términos tecnológicos). En todo caso, los países que menor distancia muestran respecto a ese polo son India, Rusia, Brasil y China, los llamados BRIC. Se trata de países que, por su gran tamaño, logran tener significativos márgenes de autonomía tecnológica (particularmente China), a pesar de que sus capacidades innovadoras relativas sean moderadas. Por último, el "centro geográfico" del Gráfico 1 muestra a países con capacidades intermedias en ambas variables y que, por tanto, no llegan a ser plenamente independientes en términos tecnológicos,

aunque cuentan con grados significativos de desarrollo (España, Hungría, Portugal, Polonia, Malasia o Hong Kong[324], por ejemplo).

La posición de los países en el Gráfico 1 corresponde a una *foto* del presente. Si *viéramos la película* de las últimas cinco décadas, tendríamos que China e India estaban en una posición similar a la que hoy tiene México, Corea y Taiwán estaban cerca del vértice sudoeste, Estados Unidos se encontraría en el mismo lugar y la Unión Soviética estaba en un lugar similar al que hoy ocupa China en el diagrama.

Gráfico 1: La independencia tecnológica: capacidades innovadoras absolutas y relativas, *circa 2014*



Fuente: elaboración propia en base a información de COMTRADE, UNESCO, OCDE, USPTO, Banco Mundial y FMI

Consideraciones finales

En este ensayo hemos procurado mostrar la relación entre independencia *sustantiva* y poder en las relaciones internacionales, para lo cual hemos señalado cuatro fundamentos posibles del poder de un país en la arena internacional: tres son de índole material (el militar, el económico y el geográfico) y uno de índole simbólica (el cultural-ideológico-moral). Nuestro énfasis se colocó mayormente en algunos posibles determinantes del poder económico y, dentro de éste, en las capacidades para la innovación tecnológica. De este modo, se elaboró una tipología de países en cuanto a la dimensión tecnológica de la independencia, a partir del cruce de las capacidades innovadoras absolutas y relativas.
Podríamos definir a las capacidades absolutas como la multiplicación de la *masa* (es decir, el tamaño de un país, por ejemplo en términos poblacionales) por la *calidad* (es decir, por las capacidades medias de tal

324 Hong Kong es un país altamente desarrollado en términos de IDH. Si sus capacidades innovadoras relativas son más intermedias que altas, ello se debe a que desde los años '80 ha dejado de ser un polo manufacturero (donde se suele concentrar el grueso de las actividades de I+D) para devenir en un hub financiero y comercial a nivel global.

población). Los países cercanos al vértice noreste cuentan tanto con *masa* y con *calidad* en términos tecnológicos; lo opuesto ocurre en los del vértice sudoeste. En contraste, mientras más nos aproximamos al cuadrante sudeste encontramos *calidad* pero con poca *masa*, y viceversa con el cuadrante noroeste.

Argentina pareciera ser un país semidependiente en términos tecnológicos: cuenta con ciertos desarrollos tecnológicos endógenos (por ejemplo, en energía nuclear o en la industria satelital), aunque es fuertemente dependiente del conocimiento generado fronteras afuera para llevar a cabo sus actividades económicas. Más allá de su moderado desarrollo tecnológico endógeno, Argentina parece ser también un país semidependiente si observamos las otras variables que hemos definido como constitutivas del poder económico (tamaño del mercado interno, capacidad de autofinanciamiento y autoabastecimiento en materias primas). La participación en el PBI, las importaciones y las exportaciones mundiales es baja pero no mínima. Por momentos, su *stock* de reservas internacionales le permitió ganar grados de libertad a la hora de implementar una política pública propia (como durante el período 2003-2011), pero en años recientes el empequeñecimiento de tal stock terminó por volver al país más vulnerable frente a presiones externas (el significado del fallo del juez Griesa habría sido diferente con el doble de las reservas en el Banco Central y, con ella, la capacidad de negociación de país). Asimismo, si bien el país es autosuficiente en alimentos, en los últimos años ha perdido su capacidad de serlo en hidrocarburos; históricamente, además, ha sido importador neto de minerales clave como el hierro y el acero.

Sin lugar a dudas, la semidependencia argentina en términos tecnológicos se explica en cierta medida porque su *masa* no es demasiado grande (43 millones de habitantes). Sin embargo, países mucho más pequeños, si bien no del todo independientes en términos tecnológicos, han logrado ser altamente desarrollados, y una de las claves ha sido el desarrollo tecnológico endógeno. Los pequeños países de Europa occidental son el ejemplo de ello. Asimismo, Corea y Taiwán pudieron ganar significativos grados de libertad a partir de su desarrollo económico y tecnológico.

Ahora bien, en todos estos casos, se dio la combinación entre un manejo eficaz de la política interna con un viento a favor desde el punto de vista geopolítico. En efecto, es imposible entender el éxito de estos países –particularmente, el de Corea y Taiwán- sin la "invitación" al desarrollo (Medeiros y Serrano, 1999) por parte de Estados Unidos, quien en el marco de la Guerra Fría facilitó fuertemente sus respectivas industrializaciones, por medio de la apertura de su mercado y transferencias de divisas y tecnología. En contraste, Argentina no parece revestir tal interés geopolítico en el mundo actual. De tal modo, la búsqueda por una inserción internacional favorable es una de las claves del desarrollo nacional. Hace algunos pocos años atrás, el latinoamericanismo de diversos gobiernos parecía que era una estrategia de mutuo refuerzo para insertarse en la arena geopolítica de un modo algo más autónomo. Hoy ese proyecto parece estar en jaque. Sin embargo, además de preguntarse por cuál debe ser su inserción geopolítica potencialmente más redituable, Argentina necesita diseñar e implementar eficazmente un modelo de desarrollo fronteras adentro, que permita incrementar sostenidamente sus capacidades para la innovación tecnológica, y con ello el bienestar de su población.

Un último punto: ¿es la independencia tecnológica sinónimo de independencia *sustantiva* a secas? Si bien aquélla incide fuertemente en ésta, la evidencia empírica muestra que no necesariamente. Países como Corea, Taiwán, Israel e incluso Japón o Alemania gozan de elevados niveles de soberanía tecnológica e incluso económica, pero se encuentran limitados para implementar una política exterior abiertamente lejana a los intereses estadounidenses. Por el contrario, Estados como Rusia, Irán o Corea del Norte, por poner algunos ejemplos, cuentan con menores recursos relativos que países como Alemania y Japón en lo que a autonomía tecnológica y económica concierne, pero han mostrado capacidad para implementar una política exterior (o incluso interior) desafiante de los intereses norteamericanos, en parte debido a la existencia de otras capacidades (militares y, podríamos agregar, de dominación política en el frente interno). De este modo, surgen algunos fenómenos interesantes: países como Corea o Japón son altamente desarrollados en términos económicos y tecnológicos, pero incapaces de disputar hegemonía geopolítica a Estados Unidos, en parte porque están sometidos a su esfera de influencia (en

efecto, tanto Corea como Japón tienen bases militares norteamericanas en sus territorios). Contrariamente, Irán o Corea del Norte son más débiles tecnológica y económicamente, pero más *desafiantes* en términos geopolíticos respecto a Estados Unidos. Ahora bien, más arriba definimos independencia *sustantiva* como la capacidad de un Estado para llevar a cabo su propia voluntad sosteniblemente y siendo inmune ante presiones externas. Países como Rusia, Irán o Corea del Norte han podido llevar a cabo su propia voluntad sosteniblemente, pero no han sido inmunes ante las presiones externas (los embargos económicos son una prueba fehaciente de ello).

En conclusión, existe una correlación entre desarrollo económico, independencia tecnológica e independencia *sustantiva*. Sin embargo, la misma lejos está de ser lineal y, por el contrario, es más *barroca* de lo que comúnmente creemos. Dejamos unas preguntas finales, a modo de reflexión: ¿qué nos causa más inspiración, el desarrollo al precio de cierta sumisión a Estados Unidos, como Japón, Corea, Israel o mismo Alemania o Australia, entre otros? ¿O una búsqueda por una mayor autodeterminación, aún si eso conlleva sanciones externas que pongan piedras en el camino del desarrollo económico? Quizás sea mejor plantearlo en otros términos. Imaginemos un diagrama cartesiano: en el eje vertical tenemos la variable "autodeterminación", y en la horizontal "desarrollo". Se forman así cuatro cuadrantes: a) el de los países desarrollados y completamente autodeterminados (Estados Unidos sería el principal exponente aquí); b) el de los países desarrollados pero con limitaciones en una *plena* autodeterminación (Corea, Taiwán, Israel o mismo Japón, Australia y los de Europa Occidental); c) el de los países subdesarrollados pero con elevada autodeterminación (a los casos de Rusia, Irán o Corea del Norte podemos agregar Cuba quizás, por mencionar algún ejemplo), y d) el de los países subdesarrollados pero con limitada autodeterminación (la gran mayoría de la periferia). A lo largo de su historia, Argentina estuvo en d), pero tuvo momentos en que intentó irse acercarse a c), como durante el peronismo o recientemente con el kirchnerismo. Visto de esta manera, podríamos preguntarnos: si Argentina quiere desarrollarse, ¿debe pasar sí o sí de d) a c)? ¿O debe *encontrarle la vuelta* y esperar por ciertas condiciones exógenas que le permitan desplazarse de d) a b)?

Referencias bibliográficas

- Amico, F. (2014): "Sostenibilidad e implicancias del 'desacople' entre el centro y la periferia en el contexto latinoamericano", Documento de Trabajo del CEFID-AR, n°57, mayo.
- Drahos, P. (2003). "When the weak bargain with the strong: negotiations in the World Trade Organization". *International Negotiation*, 8 (1): 79-109.
- Fagerberg, J., Mowery, D. y Verspagen, B. (eds.) (2009): *Innovation, path dependency and policy. The Norwegian case*, Oxford, Oxford University Press.
- Karato, O. (1983): "Power and its structure", *Hokudai Economic Papers*, 13: 78-86.
- Laffaye, S., Lavopa, F. y Pérez Llana, C. (2013): "Los cambios en la estructura del poder económico mundial: ¿hacia un mundo multipolar?", *Revista de Economía Internacional del CEI*, n°1, febrero.
- Mazzucato, M. (2014): El Estado emprendedor. *Mitos del sector público frente al privado*, Madrid, RBA Libros
- Medeiros, C. y Serrano, F. (1999): "Padrões Monetários Internacionais e Crescimento" en Fiori, J. (ed.), *Estados e Moedas no Desenvolvimento das Nações*, Petropolis, ed. Vozes
- Morales Ruvalcaba, D. y Rocha Valencia, A. (2015): "Las promesas del ascenso estructural de los países de América Latina y el Caribe, 1975–2013: logros, desencantos y frustraciones", en *Anuario Latinoamericano. Ciencias políticas y relaciones internacionales*, volumen 2, pp. 185-210.
- Nye, J. (2004): Soft Power: *The Means to Success in World Politics*. New York, Perseus Books.
- Schteingart, D. (2014): *Estructura productivo-tecnológica, inserción internacional y desarrollo económico. Hacia una tipología de senderos nacionales*, Tesis de Maestría en Sociología Económica, IDAES-UNSAM, inédita.
- Tellis, A., Bially, J., Layne, C. y Mcpherson, M. (2000): "Measuring national power in the postindustrial age". Santa Monica, CA: RAND.
- Treverton, G. y Seth. J (2005): "Measuring national power". Conference Proceedings. Santa Monica, CA: RAND.
- Weber, M. (1977): *Economía y sociedad*, México, Fondo de Cultura Económic

PROGRAMA

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2016

CEPI

"NUEVOS ESCENARIOS Y DESAFÍOS PARA EL DESARROLLO DE LA PERIFERIA"

CONFERENCIAS

Día 1: 9 de noviembre de 2016

Sector DARACT-Edificio II-Auditorio (SUM)
09.30-10.00 hs. Acreditación
10.00-10.45 Apertura:
1. Autoridades UNM: Inauguración del Congreso
2. Julio C. NEFFA (UNM): Presentación organización y estructura del Congreso
10:45-12:30 hs. **LA DISPUTA POR LA HEGEMONÍA MUNDIAL Y EL ORDEN GEOPOLÍTICO ACTUAL**
Panelistas:
Robert BOYER (Institute des Ameriques, Francia)
Pedro PÀEZ PÉREZ (Superintendencia de Control del Poder de Mercado, Ecuador)
Franklin SERRANO (UFRJ, Brasil)
Moderador: **Alejandro FIORITO** (UNM)

12:30-13:30 hs. Break (almuerzo)

Sector DARACT-Edificio II
13:30-15:30 hs. Mesas paralelas abiertas conformadas con las Ponencias seleccionadas y moderación a cargo docentes del Departamento de Economía y Administración (ver PROGRAMA PRESENTACIÓN PONENCIAS)

15:30-16:15 hs. Break (café)

Sector DARACT-Edificio II-Auditorio (SUM)
16:15:18:00 hs. NUEVOS MEGA-ACUERDOS REGIONALES Y ROL CRECIENTE DE ACTORES Y ENTIDADES TRANSNACIONALES: IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA
Carlos AGUIAR DE MEDEIROS (UFRJ, Brasil)
Numa MAZAT (UFRJ, Brasil)
Leandro MORGENFELD (UBA, Argentina)
Moderador: **Alejandro ROBBA** (UNM)

Día 2: 10 de noviembre de 2016

Sector DARACT-Edificio II-Auditorio (SUM)
10:45-12:30 hs. INSERCIÓN INTERNACIONAL DE ARGENTINA. EL DEBATE NACIONAL ACTUAL
Panelistas:
Fabián AMICO (UNLu-Grupo Luján, Argentina)

Juan M. GRAÑA (UBA, Argentina)
Juan J. LLACH (ANCE, Argentina)
Daniel SCHTEINGART (UNSaM, Argentina)
Moderador: **Florencia MEDICI** (UNM)

12:30-13:30 hs. Break (almuerzo)

Sector DARACT-Edificios I y II
13:30-15:30 hs. Mesas paralelas abiertas conformadas con las Ponencias seleccionadas y moderación a cargo docentes del Departamento de Economía y Administración (ver PROGRAMA PRESENTACIÓN PONENCIAS)

15:30-16:15 hs. Break (café)

Sector DARACT-Edificio II-Auditorio (SUM)
16:15-18:00 hs. ESTRATEGIAS NACIONALES DE DESARROLLO
Panelistas:
Eduardo CRESPO (UNM-UFRJ, Brasil)
Esteban PEREZ CALDENTEY (CEPAL, Chile)
Moderador: **Ariel SLIPAK**
18:00-18:45 hs. Cierre:
Moderadores Paneles: Conclusiones y debates
Autoridades UNM: Palabras de cierre del Congreso

PROGRAMA DE PRESENTACIÓN PONENCIAS SELECCIONADAS

Eje I: LA DISPUTA POR LA HEGEMONÍA MUNDIAL Y EL ORDEN GEOPOLÍTICO ACTUAL

Mesa A: DEBATES SOBRE EL ROL DE CHINA EN EL CAPITALISMO GLOBAL DEL SIGLO XXI

9 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 01

Panelistas:

1. **Eduardo A. CRESPO (UNM-UFJR, Brasil) y Manuel GONZALO (UNGS-UFRJ, Brasil):** A grande divergênciado subcontinente indiano durante o período de domínio inglês: Geopolítica, comercio e desenvolvimento tecnológico (1757-1947).
2. **Jacqueline A. HAFFNER (UFRGS, Brasil), Marcilene MARTINS (UFRGS, Brasil), Marcelo MILAN (UFRGS, Brasil) y Karen STALLBAUM (UFRGS, Brasil):** A internacionalização da economia chinesa: Convergente ou assimétrica?
3. **Ezequiel MONTEFORTE (UBA):** El desarrollo actual de la base técnica en China. La punta del ovillo del panorama mundial futuro.
4. **Bernardo SALGADO RODRIGUES (UFRJ, Brasil):** América "La China" ¿Nueva etapa de la dependencia latinoamericana?
5. **Ariel M. SLIPAK (UNM-UBA):** Políticas de la República Popular de China ante el cambio climático, su seguridad energética e implicancias para América Latina.

Moderador: **Alejandro A. OTERO**

Mesa B: CRISIS ECONÓMICA INTERNACIONAL Y EL DEBATE TEÓRICO

9 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 02

Panelistas:

1. **Alejandro FIORITO (UNM) y Tomás LOPEZ MÀTEO (Estudiante UNM):** El "Estancamiento secular" y teorías del crecimiento en EE.UU.
2. **Guadalupe MARCELO (UNLP) y Patricio NARODOWSKI (UNM-UNLP-UNNOBA)**: ¿China orientada al mercado interno? Posibilidades y límites.
3. **Andres MUSACCHIO (UBA-CONICET) y Linda REBMANN (UBA-CONICET):** La economía política internacional y sus "variantes" en Europa continental.
4. **Roberto J. TARDITI (PIMSA-UBA):** El inicio de la última crisis mundial. Sus primeras manifestaciones en la rama de la construcción en EE.UU en 2005-2006.

Moderador: **Nicolás DVOSKIN**

Mesa C: EL ROL DE LOS RECURSOS NATURALES EN EL PROCESO DE DESARROLLO LATINOAMERICANO

9 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 03

Panelistas:

1. **Estefania DILEO (UBA-UNTREF):** Debates en torno al desempeño reciente del sector agrario argentino. Fundamentos teóricos y el concepto de renta de la tierra.
2. **Giselle NUNES FLORENTINO (UFF, Brasil):** A reprimarização e o aprofundamento da dependência latino-americana.

3. **Demian PANIGO (UNM-UNLP-CONICET), Pablo GALLO (UNCA-CONICET) y Pilar MONTEAGUDO (UBA):** El rol de la minería en el proceso de desarrollo. Perspectivas y análisis de casos.
4. **Laura SEGURA (UNQui), Andrea PAZ (UNQui) y Sergio PAZ (UNQui):** Análisis del complejo sojero en el MERCOSUR.

Moderador: **Roxana A. CARELLI**

Mesa D: LAS RELACIONES DE PODER EN EL ORDEN INTERNACIONAL: DEUDA, DESIGUALDAD Y ASPECTOS GEOPOLÍTICOS
9 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 04

Panelistas:
1. **Sergio ANCHORENA (UNMDP):** Economía, geopolítica y desigualdad: El regreso al espacio vital.
2. **Mario E. BURKUN (UNM-UBA):** Poder, hegemonía internacional y representatividad política y económica.
3. **Alicia CARAMÉS DIZ (UNR-UNJu):** Liquidez internacional.
4. **Américo A. GARCIA (UBA):** Deuda, desarrollo y derechos humanos.
5. **Igal KEJSEFMAN (UBA-CONICET):** ¿Crisis del neoliberalismo o neoliberalismo en crisis?: Transformaciones de la economía mundial en el siglo XXI.

Moderador: **Mariana I. FERNÁNDEZ MASSI**

Eje II: NUEVOS MEGA-ACUERDOS REGIONALES Y ROL CRECIENTE DE ACTORES Y ENTIDADES TRANSNACIONALES: IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA

Mesa E: DEBATES PARA LA PERIFERIA EN LA ERA DE LOS NUEVOS MEGA-ACUERDOS COMERCIALES DE INVERSIÓN Y SERVICIOS I
9 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 17

Panelistas:
1. **Aurelio B. ARNOUX NARVAJA (UNM) y Pablo E. STROPPARO (UNM):** El Mercosur y la Alianza del Pacífico: Modelos en los que resuenan diferentes memorias históricas.
2. **Ramiro L. BERTONI (UNM-UBA-UNQui):** Los Mega Acuerdos Comerciales: Un nuevo salto en la globalización del capital transaccional y nuevas limitaciones a las estrategias de desarrollo.
3. **Javier DIAZ BAY (UNLu) y M. de los Angeles BORGOGNONI (UCCuyo):** Cooperación Sur-Sur en presente y futuro. Hacia una visión sistémica en un nuevo marco de relacionamiento.
4. **Luciana GHIOTTO (UNM-FLACSO):** Tres escenarios de negociación comercial del gobierno Macri.
5. **Evelin HEIDEL (Fundación Vía Libre) y Mariano TREACY (UNGS):** Nuevo orden global del capitalismo: ¿Volver al mundo o caerse del mapa?. Tratados de Libre Comercio, Propiedad Intelectual, Desigualdad y Derechos Humanos.

Moderador: **Marcelo A. MONZÓN**

Mesa F: DEBATES PARA LA PERIFERIA EN LA ERA DE LOS NUEVOS MEGA-ACUERDOS COMERCIALES DE INVERSION Y SERVICIOS II
9 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 16

Panelistas:
1. **Josep BURGAYA (UVIC, España):** El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones y los tratados de segunda generación. Algunos efectos en los países centrales y en la periferia.
2. **Natanael CONTRERAS (UNQui) y Débora FAGABURU (UNQui):** ¿Salvavidas o Piedra?. El acuerdo de libre comercio entre la UE y el Mercosur.
3. **Gabriel MERINO (UNLP-CONICET):** El TPP y el TTIP como estrategia en las luchas hegemónicas a nivel mundial. Implicancias para América Latina.
4. **Pablo G. PEREIRA (UNM-UBA) y Tomás LOPEZ MÀTEO (Estudiante UNM):** La falacia del libre comercio. Un análisis crítico de las teorías del comercio internacional a propósito del Acuerdo Transpacífico.

Moderador: **Nicolás BERTHOLET**

Mesa G: INSTRUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR Y TENDENCIA A LA DESREGULACIÓN INTERNACIONAL
9 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 15

Panelistas:
1. **Damián A. BIL (UBA-CEUR-CONICET-CEICS):** Un debate con la teoría de la desindustrialización a partir del caso de la industria automotriz argentina.
2. **Julio GUDIÑO (UBA) y Nicolás G. QUIROGA LOMBARD (UBA):** El Desafío de la complejización del entramado productivo argentino. El caso de la industria automotriz nacional (2002-2015).
3. **Leandro OTTONE (Fundación Germán Abdala) y Nicolás TODESCA (Fundación Germán Abdala):** Apertura y desregulación internacional como ejes del modelo económico en curso.
4. **Pablo G. PEREIRA (UNM-UBA) y Federico VACCAREZZA (UBA):** De la administración del comercio exterior a la liberalización. Nuevas configuraciones en la política comercial externa argentina.
5. **Anahí V. RAMPININI (UNM-UNQui):** Impacto de las Licencias No Automáticas en Argentina. Caso de estudio: Sector muebles.

Moderador: **Alejandro R. BARRIOS**

Mesa H: LA INTEGRACIÓN REGIONAL Y EL PLANEAMIENTO DEL DESARROLLO
9 de noviembre de 2016 de 15:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula:14

Panelistas:
1. **José S. CÁRCAMO PÉREZ (UNM-UBA):** Desafíos de futuro para el territorio: Distribución y desarrollo.
2. **José E. CASTILLO (UBA):** Desarrollismo, neodesarrollismo y los debates sobre el rol de la inversión extranjera. Volviendo a las discusiones sobre dependencia e imperialismo.
3. **Santiago JUNCAL (UNGS-UNQui):** La integración sudamericana en el siglo XXI: Balance y perspectivas.

4. **Giselle NUNES FLORENTINO (UFF, Brasil):** Regionalismo Aberto: Autonomia regional ou aprofundamento da dependência latino-americana?
5. **Daniel SCHTEINGART (UNSaM-CONICET)**: La relación entre independencia, poder y capacidades de innovación tecnológica.

Moderador: **M. C. Macarena COLON**

Eje III: ESTRATEGIAS NACIONALES DE DESARROLLO Y LA RELEVANCIA DE SUS RELACIONES CONTEXTUALES: FASES HISTÓRICAS DEL CAPITALISMO Y ORDEN GEOPOLÍTICO

MESA I: ESTRATEGIAS Y TRAYECTORIAS COMPARADAS DE DESARROLLO
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 01

Panelistas:

1. **Eduardo A. CRESPO (UNM-UFRJ, Brasil), Murilo FERREIRA QUINTÃO (UFRJ, Brasil) y Dominique MARQUES DE SOUZA (UFRJ, Brasil):** A economia política da unificação alemã.
2. **Mariela BEMBI (UBA), Jesica DE ANGELIS (UNQui-CONICET) y Andrea MOLINARI (UBA-CONICET):** Cooperación Sur-Sur como estrategia de desarrollo: El caso de América Latina y África.
3. **Manuel GONZALO (UNGS-UFRJ, Brasil):** Una mirada de longo prazo sobre a relação da Índia e o Oceano Indico: território, dinámicas de acumulação e capacidades militares.
4. **Jacqueline A. HAFFNER (UFRGS, Brasil) y Marcel JAROSKI BARBOSA (ULBRA-UFRGS, Brasil):** Internacionalização econômica da Índia: Evolução e análise.
5. **Patricio NARODOWSKI (UNM-UNLP-UNNOBA) y Matías REMES LENICOV (UCALP-UNLP):** Los límites del desarrollo industrial actual: El ponderado caso de Turquía.

Moderador: **Noemi B. GIOSA ZUAZUA**

Mesa J: POLÍTICAS PÚBLICAS EN AMÉRICA LATINA
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 02

Panelistas:

1. **Santiago CAPRARO (UNPSJB):** Metas de inflación del fracaso a la insistencia: Los casos de Argentina, Brasil y México en el periodo 1999-2016.
2. **Javier GHIBAUDI (UFF, Brasil) y Carla HIRT (UFRJ, Brasil):** Inserção internacional e permanências estruturais: Os limites da política do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social do Brasil.
3. **Alfredo IÑIGUEZ (UNLP) y Alejandro A. OTERO (UNM):** Estado y tributos en América Latina.
4. **Federico KUCHER (UBA-UNSaM-CONICET):** Banca pública y transformación estructural. Un análisis para la Argentina.

Moderador: **V. Silvio SANTANTONIO**

Mesa K: CAMBIO CLIMÁTICO, TECNOLOGÍA Y SUSTENTABILIDAD ECONÓMICA EN AMÉRICA LATINA
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 03

Panelistas:
1. **Aleida AZAMAR ALONSO (UAM, México):** La actividad extractiva en América Latina. Un proceso neocolonialista.
2. **Sergio BRAVO (UDP, Chile):** Evolución del extractivismo en Chile (1990-2016): Continuidades y rupturas en el contexto latinoamericano.
3. **Javier GANEM (UNR), Florencia GUISEN (UNR), Aín MORA (UNR), Guillermo PEINADO (UNR), Paula PICCOLO (UNR) y Antonella VALERIO (UNR):** Las actividades determinantes del intercambio ecológicamente desigual en Argentina, en el contexto de América Latina.
4. **María F. GONZÁLEZ MARASCHIO (UNLu) y Elda TANCREDI (UNLu):** Los desafíos del cambio climático para el comercio internacional: Negociaciones multilaterales en la UNFCCC e incidencia sobre el transporte marítimo de mercancías.
5. **Orlando GUTIERREZ ROZO (UNAL, Colombia):** El reacomodo de América Latina en la nueva economía mundial.

Moderador: **Leónidas O. GIRARDIN**

Mesa L: PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE LA INSERCION EXTERNA DE AMÉRICA LATINA
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 04

Panelistas:
1. **Nicolas ÁGUILA (UBA):** Nueva División Internacional del Trabajo y entrada de las mujeres al mercado laboral: Conclusiones para América Latina.
2. **Alexandre J. DE FREITAS (UFRJ, Brasil):** Inserção periférica da América do Sul no séc. XIX: Os condicionantes internos.
3. **Marcelo PEREIRA FERNANDES (UFRJ, Brasil):** Perspectivas sobre o Mercosul: Uma análise a partir da atual crise política do Brasil.
4. **Hernán ROITBARG (UNL-UNQui):** El comercio intra-industrial entre Argentina y Brasil en el siglo XXI. Un análisis de subsectores.

Moderador: **M. Florencia GOSPARINI**

Mesa M: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE LAS FUERZAS PRODUCTIVAS. UNA DISCUSIÓN EN TORNO A AMÉRICA LATINA
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 17

Panelistas:
1. **Juan J. LLACH (Academia Nacional de Ciencias Económicas, Universidad Austral):** El desarrollo de los países emergentes ¿Puede ser distinto esta vez?
2. **Aleida AZAMAR ALONSO (UAM, México):** Las políticas progresistas en América Latina. ¿Una estrategia de cambio?
3. **Marta BEKERMAN (UBA) y Anabel GONZÁLEZ CHIARA (UBA):** Limitantes a la inversión productiva como obstáculo al desarrollo en América Latina.

4. **Santiago GAHN (UNSaM):** Utilización normal de la capacidad instalada en América Latina. Una perspectiva postkeynesiana.
5. **Juan SANTARCANGELO (UNQui):** Acumulación de capital, distribución del ingreso y desarrollo en Argentina?

Moderador: **Esteban SÁNCHEZ**

Mesa N: FINANCIAMIENTO DE DESARROLLO INESTABILIDAD FINANCIERA Y BANCA INTERNACIONAL
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 16

Panelistas:

1. **Mariano BELTRANI (Fundación Germán Abdala), Fernando FALBO (UBA) y Juan M. TELECHEA (UNAJ-UNLZ-UBA-Fundación Germán Abdala):** Inestabilidad financiera y Brexit: Desafíos para Latinoamérica.
2. **Juan FAL (UNGS) y Nicole TOFTUM (Estudiante UNGS):** El Banco Mundial en la Argentina: Instauración de la plataforma agroexportadora.
3. **Andrea MOLINARI (UBA-CONICET) y M. Leticia PATRUCCHI (UNM-UBA-UCES):** Las encrucijadas de los Bancos Multilaterales de Desarrollo en América Latina.
4. **María E.VAL (UNSaM-CONICET)**: La búsqueda de nuevos encuadres para la reestructuración de deudas soberanas: El caso de los nueve principios básicos aprobados en la ONU.

Moderador: Agustín A. MARIO

EJE IV: INSERCIÓN INTERNACIONAL DE ARGENTINA: EL DEBATE NACIONAL ACTUAL

Mesa O: ARGENTINA Y EL PERMANENTE DESAFÍO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 15

Panelistas:

1. **N. Enrique ASCHIERI (UNM-UBA):** Las Multinacionales y el desarrollo desigual.
2. **Sebastián BONALS (UBA) y Juan GRAÑA (UBA):** Éxito inicial e imposibilidad final. La ISI en el marco de la Nueva División Internacional del Trabajo. Argentina y Brasil entre principios de 1930 y finales de los 2000.
3. **Paula CESANA (UBA):** Evolución reciente del entramado industrial en Argentina. Identificación de tendencias y dinámicas dispares.
4. **Florencia JACCOUD (UBA):** El sector industrial y su heterogeneidad en el marco de la Nueva División Internacional del Trabajo.
5. **Luiz DE SOUZA (UFMA, Brasil):** Crises econômicas e ciclos políticos na Argentina 2001–2015.

Moderador: **Emiliano J. COLOMBO**

Mesa P: EL CAPITAL EXTRANJERO Y EL PÁTRON DE INSERCIÓN INTERNACIONAL
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 14

Panelistas:
1. **Diego BASTOURRE (UNLP) y Nicolás ZEOLLA (UBA-UNSaM-CONICET):** Regulación de la cuenta capital en un mundo financieramente complejo: Perspectivas para América Latina.
2. **Marta BEKERMAN (UBA) y Darío VÁZQUEZ (UNSaM):** Inversión extranjera en la posconvertibilidad: Signos de cambio y continuidad en las estrategias del capital transnacional en relación con la estructura productiva.
3. **Guido PERRONE (UNQui):** Características del patrón de especialización comercial argentino en la postconvertibilidad.
4. **Martín SCHORR (UNSaM-CONICET) y Andrés WAINER (FLACSO-CONICET):** El perfil de inserción internacional del gran capital en la Argentina contemporánea.

Moderador: **Roberto A. PEREYRA BERBEJILLO**

Mesa Q: LA INDUSTRIALIZACIÓN EN EL MARCO DE REGULACIÓN MULTINACIONAL
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio I - Aula: 01

Panelistas:
1. **Jesica DE ANGELIS (UNQui-CONICET):** La importancia del sector de farmacia en la restricción externa. El caso de Argentina.
2. **James GALBRAITH (UTEXAS, USA) y Delfina ROSSI (UTEXAS, USA):** Exchange rates and industrial wage inequality in open economies.
3. **Fernando PORTA (UNQui), Juan SANTARCANGELO (UNQui) y Daniel SCHTEINGART (UNSaM-CONICET):** ¿Quiénes gobiernan las cadenas globales de valor?
4. **Matías A. SANCHEZ (UBA):** La industria de la electrónica de consumo en Argentina. Un aporte al estudio de su localización y desarrollo a partir de los cambios en la acumulación a escala global desde mediados de la década del setenta.
5. **Pedro GAITE (Estudiante UBA):** Estructura productiva y dependencia. Un estudio sobre la industria argentina en la posconvertibilidad.

Moderador: **Alejandro NACLERIO**

Mesa R: ESTRATEGIAS DE DESARROLLO NACIONAL
10 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio I - Aula: 02

Panelistas:
1. **Eduardo A. CRESPO (UNM-UFRJ, Brasil) y Javier GHIBAUDI (UFF, Brasil):** La trayectoria del desarrollo económico brasileño como base para una comparación con el caso argentino.
2. **Eduardo A. CRESPO (UNM-UFJR, Brasil) y Marcelo MUÑIZ (UNM-USAL):** Apuntes sobre la declinación rioplatense.
3. **Federico DEL GIORGIO SOLFA (UNLP-UNLZ) y Luciana M. GIROTTO (UNLP):** Conceptos, adjetivaciones y contextos del desarrollo a nivel internacional, nacional y subnacional.
4. **Iván KITAY (UBA):** La Argentina reciente frente al mercado mundial. Cambios y continuidades en el perfil exportador del país entre la convertibilidad y la posconvertibilidad.

Moderador: **Walter R. KLEIN**

CONCURSO "DR. ALDO FERRER" (para estudiantes)
9 de noviembre de 2016 de 13:30 a 15:30 hs.
Sector DARACT-Edificio II - Aula: 12

Presentaciones:

1. **Nicolás KIZTYK (Estudiante UNM):** Perspectivas del mercado de trabajo con respecto a la creciente incorporación de nuevas tecnologías en el sector de servicios que puede reemplazar la mano de obra directa e indirecta.
2. **Camila NAGY (Estudiante UNM):** Un análisis de los flujos de capitales externos en América Latina desde el balance el pagos (1980-2015). No todo lo que brilla es oro.
3. **Breno NUNES CHAS (Estudiante UBA) e Iván WEIGANDI (Estudiante UBA):** Un Banco Central para la República Argentina: Mas allá de la inflación… Más acá del desarrollo.
4. **Jonatan NUÑEZ (Estudiante UBA):** Latinoamérica, entre viejas y nuevas potencias: La puja de Estados Unidos y China por la región. Revisión inicial de los casos de Argentina y Brasil (1990-2015).
5. **Cristian L. SAMANIEGO (Estudiante UNM):** China en el orden financiero global: Descripción del escenario actual.
6. **Francisco WEST (Estudiante UNM) y Samantha BARBOLLA NOVILLO (Estudiante UNM):** Minería y Soja: Las amenazas al desarrollo estructural y sustentable en Argentina.

Moderador: **Adriana M. del H. SANCHEZ**

REGLAMENTO

II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL (CEPI) AÑO 2016

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CONGRESO:

Se propone compartir opiniones e impulsar el debate bajo la modalidad de Congreso con Conferencias Magistrales y abierto a la presentación de ponencias que integraran Conferencias Abiertas adicionales, a partir de los siguientes ejes-temáticos:

5. La disputa por la hegemonía mundial y el orden geopolítico actual.
6. Nuevos mega-acuerdos regionales y rol creciente de actores y entidades transnacionales: implicancias para América Latina.
7. Estrategias nacionales de desarrollo y la relevancia de sus relaciones contextuales: Fases históricas del capitalismo y orden geopolítico, sus características.
8. Inserción internacional de la Argentina . El debate nacional actual.

EJE I: LA DISPUTA POR LA HEGEMONÍA MUNDIAL Y EL ORDEN GEOPOLÍTICO ACTUAL.

China y EEUU, historia y perspectivas. Los países europeos. La tesis del estancamiento americano y sus consecuencias. Enfoques teóricos más recientes en economía, geografía económica y otras ciencias sociales y políticas. Los bloques regionales y las ETs. El debate en torno a los conceptos de imperialismo, hegemonía y dependencia. El enfoque de los ciclos sistémicos de acumulación. Las características y los cambios en la división internacional del trabajo. Ciencia y Técnica, commodities y política internacional. Militarismo y conflictos bélicos en el mundo. Los nuevos discursos hegemónicos. Conflictos políticos en la historia. Cultura, estilos de vida y hegemonía internacional. El papel de la competencia geopolítica. La reestructura geopolítica de Eurasia en el S.XX. La influencia de la estrategia de posicionamiento de China en el resto del mundo. Efectos de la configuración del área Pacífico en el Mercosur. Políticas y enfoques en relaciones internacionales de países centrales y periféricos.

EJE II: NUEVOS MEGA-ACUERDOS REGIONALES Y ROL CRECIENTE DE ACTORES Y ENTIDADES TRANSNACIONALES: IMPLICANCIAS PARA AMÉRICA LATINA

Teoría y práctica de la integración regional en bloques. Estudios de acuerdos, tratados y pactos. Las visiones aperturistas en lo comercial y de integración financiera internacional. Funcionamiento y perspectivas para bloques regionales como MERCOSUR y ASEAN. Nuevos acuerdos como el TTP, TTIP y RCEP. El devenir de espacios y proyectos de integración regional, UNASUR, CELAC, ALBA. Los avances y retrocesos en la integración y el desempeño de instituciones regionales de desarrollo. Las cadenas internacionales de valor. Los flujos y formas del capital internacional y su impacto: modalidades y condiciones. Los distintos enfoques: el rol de la CEPAL y sus posiciones actuales. Estudios sobre socios comerciales y financieros relevantes. Las experiencias históricas internacionales en materia de integración. Influencia de la guerra fría y EE.UU en el proceso de integración europeo. Nuevas entidades crediticias internacionales *New Development Bank* y *Asian Infraestructure Investment Bank*.

EJE III: ESTRATEGIAS NACIONALES DE DESARROLLO Y LA RELEVANCIA DE SUS RELACIONES CONTEXTUALES: FASES HISTÓRICAS DEL CAPITALISMO Y ORDEN GEOPOLÍTICO, SUS CARACTERÍSTICAS

Nuevos paradigmas tecnológicos y su difusión y asimilación. Los casos de experiencias nacionales en cuanto a estrategias de cambio estructural y su impacto en las cuentas externas. La estructura económica mundial, historia y proyecciones. Los datos y las estadísticas sobre crecimiento, comercio y finanzas. Los distintos regímenes de acumulación al nivel sistémico y de países hegemónicos. La discusión sobre

factores explicativos. Integración física e infraestructura. El rol del financiamiento externo: características, limitantes, modalidades. Matriz Energética y Sistema Energético en tiempos en que se profundiza el cambio climático. Las potenciales en energías renovables. Finanzas y desarrollo. El papel de las estrategias de defensa nacional. Las experiencias de disciplinamiento y negociaciones con actores transnacionalizados para objetivos de desarrollo autónomo. Rol del estado en materia de regulación y control del comercio y las finanzas transnacionales. Tipo de cambio y desarrollo en América Latina. Especialización en productos primarios o en manufacturas como armadurías o maquilas. La discusión sobre la geografía, la historia y las instituciones como factores explicativos del desarrollo de distintos países.

EJE IV: INSERCIÓN INTERNACIONAL DE ARGENTINA. EL DEBATE NACIONAL ACTUAL.

La visión aperturista en comercio y finanzas y sus posibilidades de éxito o fracaso. Los enfoques desarrollistas y del cambio estructural. Estudios históricos sobre impacto de políticas de comercio y finanzas externas inspiradas en los diferentes enfoques. El pensamiento estructuralista y la teoría de la dependencia en Argentina. La apertura de la cuenta capital como herramienta. "Restricción externa" como eje rector de estrategias superadoras y su negación o subordinación conceptual vía integración comercial y financiera internacional. Las estrategias export-led y sus condiciones. La discusión en torno a los regímenes cambiarios y sus potencialidades para el desarrollo. La actualidad y pertinencia de los enfoques en términos de Centro-Periferia y de dependencia en Argentina. Renta de recursos naturales y endeudamiento externo como factores de desarrollo.Ventajas comparativas estáticas y dinámicas. La problemática de la restricción externa en la Argentina en el siglo XXI. Perfil del Sector Industrial de la Argentina y posibilidades para el desarrollo de actividades industriales intensivas en conocimiento. Neoschumpeterianos, Neoestructuralistas y enfoques basados en el conocimiento en Argentina.

PRESENTACIÓN DE PONENCIAS:

Cada Eje-temático comprende un conjunto meramente indicativo y no restrictivo de contenidos principales, tanto desde la producción científica como desde abordaje empírico de la política económica, que se propone abrir a la discusión en el Congreso, con el objeto de:

- Producir innovaciones científicas y curriculares.
- Contribuir a la formulación de políticas públicas.
- Estudiar casos relevantes desde una perspectiva teórica y de política.

En todos los casos, se apunta a que las ponencias resulten relevantes a los fines de ser útiles como recursos de aprendizaje y reflexión respecto de los conceptos, políticas y perspectivas de la economía internacional y de la política económica argentina. El conjunto de contenidos principales establecidos se propone como disparador para la presentación de ponencias para la apertura de conferencias paralelas de todas aquellas admitidas por el Comité Académico, son:

Los interesados, podrán presentar sus trabajos, producto de investigaciones o sistematizaciones académicas en torno a los Ejes-temáticos propuestos, siempre que sean originales deberán remitir un resumen de su Ponencia de hasta 3 páginas (máximo 6.000 caracteres), consignando título y autor, y curriculum vitae en 1 página (máximo 2.000 caracteres).

Los mismos serán evaluados por el Comité Académico del Congreso en función de su pertinencia y contribución a los objetivos antes indicados. Con posterioridad, el Comité establecerá la organización e integración de las Mesas paralelas abiertas, en función de la selección de los trabajos admitidos que se estimen más relevantes y las disponibilidades. Quienes hayan sido admitidos deberán presentar su Ponencia en forma completa.

Las Ponencias tendrán una extensión de entre 12 y 20 páginas (entre 24.000 y 40.000 caracteres). Deberán redactarse en fuente Times New Roman, 12 pts. con interlineado de espacio y medio y contener:

- Datos autor/autores: Nombre/s y apellido/s, Pertenencia Institucional, Dirección de e-mail.
- Título de la ponencia: En mayúsculas y negritas.
- Subtítulos: En negrita.
- Notas: al pie, tamaño 10 pts.
- Bibliografía al final, con datos completos, formato editorial.
- Forma de envío: en archivo Word (doc.).

EXPOSICIÓN EN EL CONGRESO:

La estructura de la presentación debe comprender: introducción; metodología empleada; desarrollo; resultados y conclusiones. La presentación oral se realizará en la Mesa paralela abierta que el Comité haya establecido. El tiempo estimado para la presentación es de 30 a 45 minutos más 10 a 20 minutos para preguntas y contará con un moderador.

PUBLICACIÓN:

Por medio del sitio: http://www.cepi.unm.edu.ar/, la Universidad publicará toda la información relativa al Congreso, incluida la edición digital de todos los trabajos completos seleccionados por el Comité Académico, como así también, las ponencias, presentaciones y relatorías del encuentro.
Los resúmenes y las ponencias seleccionadas serán publicados en forma electrónica en un CD que será entregado a los participantes del encuentro.
La Universidad se reserva el derecho de publicar aquellas ponencias que hayan sido seleccionadas por el Comité por intermedio de UNM Editora, como así también, versiones abreviadas por el autor, de aquellas especialmente seleccionadas para integrar dossiers, presentaciones y/o en las publicaciones periódicas, tanto impresas como digitales.

Expositores, Panelistas y Moderadores			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
ACEVEDO	Manuel	GIOSA ZUAZUA	Noemi
AGUIAR DE MEDEIROS	Carlos	GIRARDÍN	Leónidas Osvaldo
ÁGUILA	Nicolás	GIROTTO	Luciana Mercedes
AMICO	Fabian	GONZÁLEZ MARASCHIO	María F.
ANCHORENA	Sergio	GONZALO	Manuel
ANDRADE	Hugo Omar	GOSPARINI	Florencia
ARNOUX NARVAJA	Aurelio	GRONDONA	Verónica
ASCHIERI	Néstor Enrique	GUDIÑO	Julio Cesar
AZAMAR ALONSO	Aleida	HAFFNER	Jacqueline
BARBOLLA NOVILLO	Samantha	HEIDEL	Evelin
BARRIOS	Alejandro	HIRT	Carla
BASTOURRE	Diego	IÑIGUEZ	Alfredo
BEKERMAN	Marta	JAROSKI BARBOSA	Marcel
BELTRANI	Mariano	KITAY	Iván
BEMBI	Mariela	KLEIN	Walter
BERTHOLET	Nicolas	LLACH	Juan José
BERTONI	Ramiro	LÓPEZ MATEO	Tomas
BIL	Damián	MANZANO	Fernando Ariel
BORGOGNONI	Maria de los Ángeles	MARCHINI	Jorge
BOYER	Robert	MARIO	Agustín
BURKUN	Mario	MARQUES DE SOUZA	Dominique
CARAMES DIZ	Alicia	MEDICI	Florencia
CARCAMO	José Salvador	MERINO	Gabriel
CARELLI	Roxana	MOLINARI	Andrea
CASTILLO	José Ernesto	MONTEAGUDO	Pilar
CESANA	Paula	MONZÓN	Marcelo
COLOMBO	Emiliano	MUÑIZ	Marcelo
COLON	Macarena	NACLERIO	Alejandro
CONTRERAS	Natanael	NAGY	Camila
CRESPO	Eduardo	NARODOWSKI	Patricio
DE FREITAS	Alexandre J.	NEFFA	Julio
DE ANGELIS	Jesica	NUNES CHAS	Breno
DEL GIORGIO SOLFA	Federico	NUÑEZ	Jonatan
DIAZ BAY	Javier	OTERO	Alejandro
DILEO	Estefanía Soledad	OTTONE	Leandro
ETCHARRÁN	Jorge Luis	PÁEZ PEREZ	Pedro
FAGABURU	Debora	PANIGO	Demian
FAL	Juan	PATRUCCHI	Leticia
FALBO	Fernando	PEREIRA	Pablo
FERNÁNDEZ MASSI	Mariana	PEREIRA FERNANDES	Marcelo
FERREIRA QUINTAO	Murilo	PEREYRA BERBEJILLO	Roberto
FIORITO	Alejandro	PEREZ	Sandra
GAHN	Santiago José	PEREZ CALDENTEY	Esteban
GALLO	Pablo	QUIROGA LOMBARD	Nicolas
GANEM	Javier	RAMPININI	Anahi
GARCIA	Américo	ROBBA	Alejandro
GHIBAUDI	Javier Walter	SALGADO RODRIGUES	Bernardo

Expositores, Panelistas y Moderadores			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
SAMANIEGO	Cristian	TAVILLA	Pablo
SÁNCHEZ	Matías Agustín	TELECHEA	Juan M.
SANCHEZ	Esteban	TODESCA	Nicolas
SANCHEZ	Adriana	TOFTUM	Nicole
SANTANTONIO	Silvio	TREACY	Mariano Ignacio
SCHTEINGART	Daniel	VACCAREZZA	Pablo
SERRANO	Franklin	VÁZQUEZ	Darío
SLIPAK	Ariel Martin	WEGNER	Rúbia Cristina
STROPPARO	Pablo	WEIGANDI	Iván
TANCREDI	Elda	WEST	Francisco
TARDITI	Roberto José	ZEOLLA	Nicolas

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
ACEVEDO	Leonel	CORREA	Ian
AGUIRRE	Devora Jackeline	CUSIPEREZ	Ivana
ALANIZ	Florencia	CUSTODIO BELTRÁN	Olivier Isaac
ALIANI	Mario Francisco	DE JESÚS	Facundo Elías
ALMIRON	Gisela Anahí	DE LUCA	Nicolas
ALTAMIRANO	Roberto	DIAZ	Gabriel
ANDINO	Analía Elizabeth	DITTLER	Federico
ANDRADA	Oscar Alfredo	DO PRADO	Andrea Carolina
ANZOÁTEGUI	Mirtha	DOMÍNGUEZ	Jeniffer
AQUINO	Lorena	DOMÍNGUEZ	Natalia
AQUINO	Nicolas	DURAND MEDINA	Enrique
ARMANI	Gisele	EBIS	Jonás Francisco
ASCHIERI	Guido	ESCALADA	Jeremías
ASCIONE	Marcos Alejandro	ESPINOZA	Juan Manuel
AUSA	María Celeste	ESQUIVEL	Héctor Alfredo
ÁVILA	Maria Florencia	FARIAS	Dalma Milagros
BARBERENA	Anabela	FARÍAS	Roberto
BARBERIS BOSCH	Francisco	FERNANDEZ	Claudia
BARBOZA	Iris	FERNANDEZ	Emanuel
BARRAZA	Juan Lautaro	FERNANDEZ	Yesica Anahi
BARRIOS	Olga Viviana	FERNANDEZ	Emiliano
BARRIOS	Pedro	FERNÁNDEZ	Lucía Elena
BARTHELEMY	Héctor Raúl	FERREGUT	Gastón Lautaro
BASTERRECHEA	Marcela Susana	FERRERO	Sofía Belén
BATTOLLA	Marcia	FERRIER	Fernanda
BAZÁN	Pablo Iván	FLORES	Cecilia Rocío
BELTRÁN	Roberto Claudio	FLORES	Graciela Soledad
BENITEZ	Blanca	FRANCO	Silvio
BIANCHI ROSAS	Victoria Maria	FREGOTTE	Paola Alejandra
BIZZANELLI	Sofía del Pilar	GALARZA	Fabián Alberto
BONOMI	Micaela	GALARZA	Leonardo
BORDÓN	Paula	GAONA	Camila Araceli
BRITTES	Karina Alejandra	GARCIA	Ignacio Joel
BUZZONE	Matías Gabriel	GARCIA	Maria Victoria
CABRAL	Mauro Alberto	GARCIA	Natividad M. del Carmen
CABRERA	Walter	GARCIA ALLEGRONE	Verónica
CABRERA BARREIRO	Gisselle Noemi	GERARD	Mario
CALDERONE VARELA	David	GEREZ	Iara Priscila
CALVO	Aida	GEREZ	Leila Solange
CALVO	Claudia Raquel	GIRADO	Gustavo Alejandro
CAMACHO	Gabriela Alejandra	GODOY	Natalia Belén
CAMPOS	Alfredo E. D.	GOLDEMBERG SARMORIA	Guido David
CANDÍA	Claudio	GOMEZ	Manuel Luis
CAROLLO	Jennifer Alejandra	GOMEZ	Micaela
CHAMUSSY	Víctor Julián	GOMEZ	Milena Eliana
CHÁVEZ	Daniela	GONZALEZ	Inés Alejandra
CISNEROS	Luis Alexis	GONZALEZ	Silvia Mariana

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
GRIBAUDO	Nicolás Sebastián	MONGES	Andrea Romina
GUTIÉRREZ	Brenda	MUÑOZ	Carina
GUTIÉRREZ	Rosa Beatriz	MUÑOZ	Sara
HAGE	Graciela	NAVARRO	Felipe
HUESCA	Marcela Alejandra	NAVARRO	Melisa Zoe
HUZA	Diego Nicolas	NIEVA	Braian
IBAN	Carolina	NIÑO	Alexa Cielo
IBARRA	Juan Manuel	OJEDA	Luisa
IBARROLA	Julio Cesar	ORELLANA	Natalia Maria Florencia
IFRAN	Matías Ezequiel	ORONEL	Luciana
INCHAUSTI	Ariel Fernando	ORTIZ	Fátima Daiana
IREPA	Carolina	OTAZU	Ramón Nicolas
JARA	Nicolas	OZUNA	Celeste
JORGE	Martha Patricia	PALACIOS	Camilo
JUÁREZ	Melina Eugenia	PALACIOS	Nicolás Fabián
KISMAN	Natalia	PALLAREZ	Agustina
LAFFUE	Florencia	PALMIERI	Nicolas
LAMADRID	Alejandro Francisco	PASTORINO	Luciana Elizabeth
LEGUIZAMÓN	Johana	PAVICICH	Iván
LENCINA	Mauro Lucas	PELOSO	Micaela Solange
LIVITSANOS	Cristina	PEREZ	Kevin Martin
LLORENS	Florencia	PERNAS CABRAL	Juan Manuel
LOPEZ	Lucia Belén	PIEDRABUENA	Nora Zulema
LOPEZ	Maria del Carmen	PIQUE	Malvina Soledad
LOPEZ	Micaela Rocío	POLO	Rocío Micaela
LOPEZ PERDOMO	Marcela Beatriz	PORTNOY	Víctor
LORENZO	Marcelo Néstor	POUSA	Yesica Vanesa
LOVERA	Gabriela	PUNGITORE	Jose Luis
LUDMER	Gustavo	QUINTANA	Micaela
MACIEL	Cynthia	RAMIREZ	Ayelen Melisa
MAMANI	Ailin	RAMIREZ	Carlos Daniel
MANZIAS	Yamila Natalí	RAMOS	Graciela Noemi
MARCIANO	Cintia Lorena	REGOLINI	Mónica
MARGALL	Luis Daniel	REISIN	Joaquín Ernesto
MARINERO	Rocío	REISIN	Ricardo
MARTÍNEZ	Ariel Agustín	REYES	Blas
MARTÍNEZ	Camilo Nahuel	REYES	Norma Graciela
MARTINEZ	Maria de los Milagros	RIOS	Astrid Natalia
MARTINEZ MATTAR	Mariana Fernanda	RODRIGUEZ	Fernanda
MAZZONI	Juan	RODRIGUEZ	Marcela
MEDINA	Susana	RODRIGUEZ	Martin
MÉNDEZ	Micaela	RODRIGUEZ	Miguel
MENDOZA	Silvina Gabriela	RODRIGUEZ VERA	Diego
MENU	Gerardo	ROMERO	Marilyn Yamila
MERLO	Evelin Indira	ROMERO	Nicolas
MESA	Lucas	ROSBACO	Fernando Raul
MESTMAN	Monica	RUIZ	Mario Ezequiel
MEZA	Gisela	RUSSO	Brian Ángel
MILÁN	Martin	SAAVEDRA	Mauro

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
MESTMAN	Monica	RUIZ	Mario Ezequiel
MEZA	Gisela	RUSSO	Brian Ángel
MILÁN	Martin	SAAVEDRA	Mauro
SANTILLÁN	Silvina Elizabeth	TORRES	David
SANTO	Nicolas José	TORRICO BELTRÁN	Andreina
SANTOS	Cristian Daniel	TURRUBIANO	Macarena Denise
SCHIARITI	Patricia Natalia	VALDEZ	Abigail
SCHWARTZ	Enrique	VALIENTE	Pablo
SEGOVIA	Camila	VALLEJOS	Cintia
SEÑORALES	Luciano	VÁSQUEZ BECERRA	Therly Karla
SERRIZUELA	Jimena Elisabet	VELÁSQUEZ	Ariel
SGRO	Damián	VELÁZQUEZ	Michelle
SIERRA RUIZ	Julieta	VIGO DEANDREIS	Juan
SIVIT	Jorga Daniel	VILLA	Micaela Magali
SORIA	Adriana	VILLAFAÑE	Martin Cesar
SPANO	Julieta	VILLAR	Javier
SPONLABURU	Carla	VILLETTI	Roberto
STAGNO	Ricardo Rosario	VOLPE	Florencia Natalia
SUAREZESCOBAR	Carlos	WALTON	Sandra
SUSTER	Mateo Ezequiel	WILHELM	Cecilia Natalia
TABOADA	Natalia Aldana	YGLESIAS	Lorena
TAPIA	Jonathan	YOVAN	Martin
TELLECHEA	Fernanda	ZABALLA	Delfina
TIVANI	Milagros Nazareth	ZAPATA	Axel
TOLABA	Cecilia Adriana	ZAPATA	Karina Isabel
TORRES	Ezequiel Rodrigo		

PUBLICACIONES RECIENTES DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Seis clases sobre economía. Conocimientos necesarios para entender la crisis más larga (y cómo salir de ella)"
Sergio CESARATTO.
BE10 - ISBN 978-987-3700-94-1 - 2018
330 págs. –15x22 cm.

Esta nueva publicación de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), traducida y editada por intermedio de su sello UNM Editora, ha sido originalmente editada en Italia con el nombre: "Sei lezioni di economía. Conoscenze necessarie per capire la crisi più lunga (e come uscirne)" (2016).
Desde los perdedores de la globalización hasta la bancarrota del euro que pasando por Marx, Sraffa y Keynes. El choque entre las grandes teorías económicas, las políticas enigmàticas de Draghi y el fracaso de Europa contado con pasión intelectual y compromiso civil.

Sergio CESARATTO es graduado en economía cum laude y doctorado en economía de la Università La Sapienza de Roma, Italia. Es Master of Arts in Economics and Social Studies de la University of Manchester, Reino Unido. Actualmente es Profesor Ordinario del Departamento de Economía Política y Estadística de la Università degli Studi di Siena, Italia. Ha sido docente ordinario e investigador de varias universidades e instituciones.

Moneda y mutaciones del Sistema Financiero Internacional (2008-2017)
Mario E. BURKUN
BE09 - ISBN 978-987-3700-68-2 – 2017
400 págs. –15x22 cm.
E-Book - ISBN digital 978-987-3700-74-3 - 2017

Se trata de un aporte sustantivo a la comprensión del papel de la moneda, más allá del entramado de relaciones productivas y mercantiles que la origina, particularmente, dentro del sistema financiero global, actualmente sumergido en un proceso de mutación y crisis. El autor muestra con claridad las limitaciones de los enfoques monetarios de las crisis y la decadencia de las respuestas tradicionales y dogmáticas dominantes en este campo, resaltando su carácter orgánico-estructural (de las crisis) y la interacción con la construcción del sistema de dominación y poder capitalista, mutuamente reforzantes, donde los medios comunicación y las nuevas tecnologías y estructura financiera globalizantes juegan un rol fundamental.

Mario E. BURKUN es Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires y Doctor en Ciencias Económicas de la Université Pierre Mendes France, de Grenoble, Francia. Profesor Emérito de la Universidad Nacional de Moreno, ha sido docente-investigador de grado y posgrado en varias universidades públicas y privadas, nacionales y del extranjero, e investigador del CONICET.

La crisis del neoliberalismo
Gérard DUMÉNIL y Dominique LÉVY
BE08 - ISBN 978-987-3700-71-2 – 2017
400 págs. –15x22 cm.

La obra propone un análisis de la crisis financiera internacional actual y un planteo de posibles escenarios, a partir de la caracterización de la trayectoria macroeconómica reciente de los EE.UU. El planteo de los autores se apoya en un abordaje historiográfico de las clases sociales y de la configuración del poder y del orden social imperante, en el que se rescata el rol preeminente de una fracción particular (gerencial), configurando un esquema tripolar que rompe la histórica homogeneidad salario-ingresos y que ocupa un lugar clave en la dinámica y transformaciones sociales actuales.

Gérard DUMÉNIL Ha sido docente-investigador de la Université de París y ex director de investigación del CNRS (Centre National de la Recherche Scientifique) de Francia.
Dominique LÉVY es director de investigación del Centre pour la Recherche Économique et ses Applications (CEPREMAP) de Francia.
Ambos autores han publicado varias obras en colaboración en torno a la dinámica del capitalismo y las crisis, el imperialismo y el papel de los Estados Unidos en la economía mundial y en el último tiempo, en relación a la importancia de su sector financiero.

Discusiones sobre el tipo de cambio. El eterno retorno de lo mismo
Florencia MÉDICI (Editora)
BE07 - ISBN 978-987-3700-67-5 – 2017
312 págs. –15x22 cm.
E-Book - ISBN digital 978-987-3700-72-9 - 2017

Esta compilación de 9 trabajos de investigación, recoge una serie de reflexiones de docentes-investigadores de diversa procedencia institucional, pero común pertenencia al espacio alternativo al pensamiento del mainstream, sobre diferentes problemáticas que se vinculan a los alcances e implicancias de los movimientos de precios relativos. En particular, aborda la discusión recurrente sobre el tipo de cambio, sus determinantes y los efectos de los movimientos del tipo de cambio en las economías periféricas.

Florencia MÉDICI es Licenciada y Doctora en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, y Magister en Economía de la Universidad Nacional de La Plata. Docente de la Universidad Nacional de Moreno, actualmente es Directora del Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo (OMET) de la Universidad Nacional de Moreno.

AUTORIDADES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Consejo del Departamento

Director-Decano:
Pablo A. TAVILLA

Autoridades:
Sandra M. PÉREZ
Alejandro L. ROBBA
Marcelo A. MONZÓN
Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:
Carlos J. ULLUA
Roxana S. CARELLI (s)
V Silvio SANTANTONIO
Marcelo C. CAFERATTA FERRI

Claustro estudiantil:
Maria M. FERNÁNDEZ JAIME
Kevin M. PÉREZ
Florencia LAFFUE
Devora Y. AGUIRRE

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Relaciones del Trabajo

Coordinadora-Vicedecana:
Sandra M. PÉREZ

Consejeros

Claustro docente:
Carlos J. ULLUA
Alejandro F. LAMADRID

Claustro estudiantil:
Ayelen A. LATRECCINO

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Economía

Coordinador-Vicedecano:
Alejandro L. ROBBA

Consejeros

Claustro docente:
Florencia MEDICI
M. Florencia GOSPARINI

Claustro estudiantil:
Diego N. HUZA

Consejo Asesor Carrera Licenciatura en Administración

Coordinador-Vicedecano:
Marcelo A. MONZÓN

Consejeros

Claustro docente:
Gustavo C. BADÍA
Walter R. KLEIN

Claustro estudiantil:
Nicolás M. AQUINO

Consejo Asesor Carrera Contador Público Nacional

Coordinador-Vicedecano:
Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:
Valeria A. FASIOLO
Gustavo R. NIEVAS

Claustro estudiantil:
Juan L. BARRAZA

CONTACTO

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
Dirección: Av. Bme. Mitre N° 1891, Moreno (B1744OHC), Prov. de Buenos Aires
Teléfonos:
(+54 237) 425-1619/1786
(+54 237) 460-1309
(+54 237) 462-8629
(+54 237) 466-1529/4530/7186
(+54 237) 488-3147/3151/3473
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso
Oficina A102 - Interno: 124 - Fax: 111
Correo electrónico: eya@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN RELACIONES DEL TRABAJO
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso
Oficina A101 - Interno: 133
Correo electrónico: relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ECONOMÍA
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso
Oficina A101 - Interno: 133
Correo electrónico:economía@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso
Oficina A101 - Interno: 133
Correo electrónico: administración@unm.edu.ar

CONTADOR PÚBLICO NACIONAL
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso
Oficina A101 - Interno: 133
Correo electrónico: contadorpublico@unm.edu.ar

OBSERVATORIO METROPOLITANO DE ECONOMÍA Y TRABAJO (OMET)
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso
Oficina A102 - Interno: 100 3620
Correo electrónico: omet@unm.edu.ar

PROGRAMA ACADÉMICO DE SEGUIMIENTO DE LA COYUNTURA Y TABLERO MACROECONÓMICO
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso
Oficina A101 Interno:133
Correo electrónico:pascytm@unm.edu.ar

PROGRAMA ACADÉMICO DE ESTUDIOS FISCALES
Edificio Histórico – Ala Este 1° Piso
Oficina F 102 - Interno: 100 3620
Correo electrónico:paef@unm.edu.ar
fuef@fuef.net.ar

CEFIRO (ΖΕΦΥΡΟΣ)
REVISTA DE ECONOMÍA Y GESTIÓN
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
Edificio Histórico – Ala Oeste 1° Piso
Oficina A101 - Interno: 133
Correo electrónico: revistacefiro@unm.edu.ar

editora
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

El I Congreso de Economía Política Internacional (CEPI): "Los cambios en la Economía Mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia", se llevó a cabo en la Universidad Nacional de Moreno, los días 5 y 6 de noviembre de 2014, con el propósito de impulsar un espacio de diálogo e intercambio para contribuir a la formulación de políticas en la materia, desde una perspectiva estratégica conducente a una mejor forma de articulación en la economía internacional.

La propuesta, se reeditó el 9 y 10 de noviembre de 2016, bajo el título de II Congreso de Economía Política Internacional (CEPI) 2016: "Nuevos escenarios y desafíos para el desarrollo de la periferia".
El objetivo de esta última convocatoria giró en torno a los siguientes 4 ejes-temáticos:
1. La disputa por la hegemonía mundial y el orden geopolítico actual.
2. Nuevos mega-acuerdos regionales y rol creciente de actores y entidades transnacionales: implicancias para América Latina.
3. Estrategias nacionales de desarrollo y la relevancia de sus relaciones contextuales: Fases históricas del capitalismo y orden geopolítico, sus características.
4. Inserción internacional de la Argentina. El debate nacional actual.

El II CEPI fue organizado por la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM, perteneciente al Departamento de Economía y Administración y contó con casi 300 participantes de todo el país, a los que suman 107 ponentes y destacados panelistas nacionales y del exterior, entre ellos: Robert Boyer, Juan José Llach, Pedro Paez, Carlos Aguiar de Medeiros, Numa Mazat y Franklin Serrano, entre otros.

Este volumen se compone de las principales ponencias que fueran seleccionadas por el Comité Académico del Congreso, correspondientes a los ejes-temáticos 1 y 2.

ISBN 978-987-782-001-0
9 789877 820010

UNM 2010
UNIVERSIDAD
DEL BICENTENARIO
ARGENTINO

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

COLECCIÓN: "JORNADAS, CONGRESOS Y EVENTOS"