

S I M A D E S C R I P T I O

CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

TOMO I

EIVS, ORBIS TERRARVM ET VNI
PER MARIA FVNDAVIT EVM, ETC. PSAL. 124



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO

CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
AÑO 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

TOMO I

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO

Rector

Hugo O. ANDRADE

Vicerrector

Manuel L. GÓMEZ

Secretaria Académica

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Secretario de Investigación, Vinculación Tecnológica y Relaciones Internacionales

Jorge L. ETCHARRÁN (ad honorem)

Secretaria de Extensión Universitaria

M. Patricia JORGE

Secretario general

V. Silvio SANTANTONIO

Consejo Superior

Autoridades

Hugo O. ANDRADE

Manuel L. GÓMEZ

Jorge L. ETCHARRÁN

Pablo A. TAVILLA

M. Patricia JORGE

Consejeros

Claustro docente:

Marcelo A. MONZÓN

Javier A. BRÁNCOLI

Guillermo E. CONY (s)

Adriana M. del H. SÁNCHEZ (s)

Claustro estudiantil:

Rocío S. ARIAS

Iris L. BARBOZA

Claustro no docente:

Carlos F. DADDARIO

CONGRESO DE
ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL
AÑO 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

TOMO I

Pablo TAVILLA y Alejandro ROBBA
(editores)

5 y 6 de noviembre,
Sector Daract Edificio A - Auditorio, Universidad Nacional de Moreno
Av. Bartolomé Mitre N° 1891, Moreno, Provincia de Buenos Aires, República Argentina



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO

Congreso de Economía Política Internacional año 2014 : los cambios en la economía mundial : consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia / Mario E. Burkún ... [et al.] ; editado por Pablo Tavilla ; Alejandro Robba. - 1a ed. - Moreno : UNM Editora, 2015. v. 1, 278 p. ; 30 x 21 cm. - (Jornadas, Congresos y Encuentros)

ISBN 978-987-3700-07-1

1. Congreso. 2. Economía Internacional. 3. Política Económica Internacional. I. Burkún, Mario E. II. Tavilla, Pablo, ed. III. Robba, Alejandro , 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: noviembre de 2015

© UNM Editora, 2015

Av. Bartolomé Mitre N.º 1891, Moreno (B1744OHC), prov. de Buenos Aires, Argentina
(+54 237) 466-7186/1529/4530, (+54 237) 462-8629, (+54 237) 460-1309

Interno: 154

unmeditora@unm.edu.ar

<http://www.unm.edu.ar/editora>

ISBN: 978-987-3700-07-1

UNM Editora

Miembros ejecutivos:

Adriana M. del H. Sánchez (presidenta)

Jorge L. ETCHARRÁN

Pablo A. TAVILLA

M. Patricia JORGE

V. Silvio SANTANTONIO

Marcelo A. MONZÓN

Miembros honorarios:

Hugo O. ANDRADE

Manuel L. GÓMEZ

Departamento de Asuntos Editoriales:

Leonardo RABINOVICH a/c

Staff:

R. Alejo CORDARA (arte)

Sebastián D. HERMOSA ACUÑA

Pablo N. PENELA

Daniela A. RAMOS ESPINOSA

Josefina D'ARRIBA NAGADAN

Florencia H. PERANIC

Cristina V. LIVITSANOS

Este libro se terminó de imprimir en noviembre de 2015 en Cooperativa Chilavert Artes Gráficas, M. Chilavert 1136, CABA.

Libro de edición argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

Prohibida su reproducción total o parcial



Libro
Universitario
Argentino



CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL AÑO 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL. CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

COMITÉ ACADÉMICO:

Externos:

Martin ABELES (CEPAL Argentina)

Manuel ACEVEDO (IIP-UBA, Argentina)

Ricardo ARONDSKIN (UNGS, Argentina)

Robert BOYER (Institute des Ameriques, Francia)

Eduardo CRESPO (UFRJ-UBA, Brasil)

Aldo FERRER (Plan Fénix UBA, Argentina)

Alejandro FIORITO (UNLu-Grupo Lujan, Argentina)

Abraham GAK (Plan Fénix UBA, Argentina)

Pablo GENTILI (CLACSO, Argentina)

Fernando PORTA (UNQ, Argentina)

De la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO:

Julio NEFFA (Presidente)

Mario BURKUN

Alejandro NACLERIO

Patricio NARODOWSKI

Demian PANIGO

Pablo TAVILLA

Alejandro ROBBIA

Adriana SÁNCHEZ

RECONOCIMIENTOS

Las siguientes entidades colaboraron y brindaron su apoyo para la realización del Congreso.

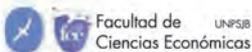
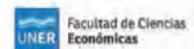
PARTICIPA



AUSPICIAN



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA



CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL AÑO 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL. CONSECUENCIAS PARA
LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Índice

Presentación	9
A modo de Introducción	11
Eje-Temático I: Crisis y hegemonía en la economía mundial: Caracterización; perspectivas y tendencias	13
<i>Mesa A: Sistema financiero y comercio de bienes y servicios en la nueva economía internacional</i>	13
Relatoría por Cristian SAMANIEGO (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)	15
Las formas de funcionamiento de la norma de consumo y del sistema financiero en la globalización. (2008-2014), Mario BURKUN (UNM, Argentina)	19
Mercados Emergentes: Hacia el desarrollo de un mercado libre de fondos buitres, Horacio CAMBA (UNM, Argentina)	37
La complejización del comercio exterior en los países subdesarrollados: Un objetivo difícil, Patricio NARODOWSKI (UNM-UNLP-UNAJ, Argentina) y Matías REMES LENICOV (UCALP, Argentina)	51
Innovación, Ciencia y Tecnología como pilar de experiencias exitosas en el comercio internacional, Graciela Isabel PERI (UBA, Argentina)	63
La nueva arquitectura financiera mundial: Perspectivas del Banco de los BRICS y del Banco del Sur, Bernardo SALGADO RODRIGUES (UFRJ, Brasil)	79
<i>Mesa B: Elementos teóricos para entender la nueva economía interna- cional</i>	93
Relatoría por Camila NAGY (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)	95

Crisis sistémica y desarrollo desigual, Alodia M. ALONSO ALEMÁN (Universidad de la Habana, Cuba) y Roxana LOBOS (UNSL-UBA, Argentina)	97
Notas sobre el proceso de desarrollo mundial durante las dos últimas décadas: reconsiderando el esquema “centro-periferia, Gabriel BRONDINO (UNSAM-CONICET, Argentina), Florencia JACCOUD (UNSAM-UBA, Argentina), Andrés LAZZARINI (UNSAM, Argentina) y Dávide VILLANI (UNSAM, Argentina)	109
Nuevas estrategias de valorización del capital en el posfordismo: Deslocalización geográfica de la producción y sus implicancias actuales, Paula CESANA (UBA, Argentina) y Santiago SALINAS (UBA, Argentina)	125
Integración regional y división internacional del trabajo, Horacio GUILINI (CGT-CESS, Argentina)	137
La Ley de Thirwall y los términos de intercambio en EPD con factores fijos de producción, Florencia MEDICI (UNM-UNLP, Argentina) y Demian PANIGO (UNM-UNLP-UBA, Argentina)	149
Economía social y crisis del capitalismo, Fernando STRATTA (UNLa, Argentina)	167
<i>Mesa C: Economía internacional: Estudio de casos</i>	183
Relatoría por Matías ECHANIZ VIDELA (estudiante Licenciatura en Economía UNM)	185
Crisis económica y asalto al Estado de Bienestar. El caso de España, Josep BURGAYA RIERA (UNIVERSIDAD DE VIC, España)	187
Crisis internacional e impacto en los países periféricos. Periodo 2007-2010, Juan LATRICHANO (UNLaM, Argentina)	199
La crisis de los fondos de pensión británicos y el inicio de la crisis de mundial de 2008, Roberto TARDITI (PIMSA-UBA, Argentina)	219
Hacia una nueva etapa del capitalismo: China en el 5º ciclo de acumulación capitalista, Federico VACCAREZZA (UNTreF, Argentina) y Pablo PEREIRA (UNM-UBA, Argentina)	231
Programa	245
Reglamento	247
Listado de Expositores, Panelistas, Moderadores y Relatores	257
Listado de Asistentes	259

Presentación

El Primer Congreso de Economía Política Internacional 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. Con la presencia de autoridades de gobierno y destacados especialistas, cuya trayectoria y experiencia es bien conocida, resultó un lujo infrecuente y una inmejorable oportunidad para compartir ideas y opiniones, tanto desde la producción científica como desde la política económica, 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 II Congreso.

El ánimo que nos impulsó 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.

A lo largo de las conferencias y ponencias se han refrescado conceptos como autonomía nacional, relaciones centro-periferia, y otros, que muy lejos están de archivarse por obsoletos y que expresiones como “están fuera del mundo” o “se quedaron en el 45”, solo responden a juicios de valor de aquellos que bregan por el alineamiento acrítico del país, vivido como algo simplemente natural a nuestra existencia, como ocurriera en los '90 cuando se planteaba por ej. que algunas provincias por inviábiles, según el catálogo del consenso de Washington. Podría decirse que dicho Congreso es un merecido reconocimiento al fecundo legado del estructuralismo latinoamericano y de pensadores como Sunkel, Paz, Furtado, Mathus, Ferrer, Diamand o Theotonio Dos Santos (que nos visitara en 2012), entre muchos otros que han estudiado las condiciones de desenvolvimiento de la periferia, la dependencia, el problema de la asimilación pasiva del progreso técnico, la restricción externa, la naturaleza de las estructuras productivas desequilibradas, cuestiones estas, que lejos de ser ideas a archivar por obsoletas, constituyen un marco de referencia y punto de partida para la realidad que nos toca vivir y perfilar el futuro que deseamos para nuestro país.

A modo de conclusión creo que hemos debatido acerca de cómo construir la autonomía nacional; de ahí el título del Congreso. Diversificar nuestra estructura productiva, lograr más “densidad” (al decir del profesor Ferrer) o mayor “complejidad”, llenar los casilleros de la matriz de insumo-producto a partir de una inserción mucho más eficaz en el mundo, en fin, apuntalar relaciones internacionales que nos sirvan a nosotros y no que se sirvan de nosotros.

Por último, agradezco a todos los que hicieron posible este encuentro, tanto las autoridades departamentales como a todo el equipo de la UNM que estuvo detrás de la organización hasta el más mínimo detalle y especialmente al Comité Académico, presidido por el Prof. Julio Neffa, por el gran trabajo realizado y que por cierto, se refleja en esta publicación. Deseo expresar también nuestra gratitud al Secretario de Políticas Universitarias, Dr. Aldo Caballero, que dio auspicio institucional y apoyo material para realizar el Congreso; y a aquellas personas a quienes respetamos y admiramos como nuestro querido Profesor Aldo Ferrer, por compartir ideas y opiniones que nos han hecho reflexionar y cuya obra es un marco de referencia y punto de partida de gran utilidad para entender la realidad que nos toca vivir y perfilar el futuro que deseamos para nuestro país; como así también, por la oportunidad infrecuente de poder escuchar a las máximas autoridades de gobierno en materia económica que nos acompañaron, el Lic. Emmanuel Álvarez Agis, Secretario de Política Económica y Planificación del Desarrollo de la Nación, el Lic. Alejandro Vanoli, Presidente del Banco Central de la República Argentina y el Dr. Axel Kicillof, Ministro de Economía y Finanzas Públicas de la Nación.

Lic. Hugo Andrade
Rector de la UNM

A modo de introducción

El Primer Congreso de Economía Política Internacional: “Los cambios en la Economía Mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia” realizado por la UNM, se llevó a cabo entre 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.

El saldo de la convocatoria ha sido muy positivo en término de aportes para la reflexión, presencias, ponencias y documentos inéditos presentados (53 papers admitidos), no solo de Argentina y contó con el auspicio de 25 universidades nacionales y/o sus facultades o departamentos del campo de las ciencias económicas, junto con la Université Paris 13, el Ministerio de Educación de la Nación y otros centros de investigación nacionales y del exterior.

El Congreso fue organizado por la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM, perteneciente al Departamento de Economía y Administración y contó con más de 700 participantes de todo el país, 75 ponentes y destacados panelistas nacionales y del exterior en sus 4 paneles principales, entre ellos: Robert Boyer y Pascal Petit (Francia); Miriam Fernández y Rolando Ruiz Valiente (Cuba); Raphael Padula, Eduardo Crespo y Marcio Pochman (Brasil). Contó además, con las palabras de apertura del Presidente del Banco Central, Alejandro Vanoli, una conferencia magistral del Aldo Ferrer y a modo de cierre, las palabras del Ministro de Economía y Finanzas Públicas, Axel Kicillof.

Tal como plantea la consigna de la convocatoria, aprobada por la Resolución UNM-R N.º 79/14, se aspira a comprender 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 de este Congreso. 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.

Como hemos dicho en innumerables oportunidades el enfoque ortodoxo de la economía resulta poco fructífero frente a los problemas económicos reales de las sociedades, resultando más bien, la negación científica de fenómenos socioeconómicos como el del imperialismo, las asimetrías en la distribución del poder y la riqueza, la destrucción del medio como un fenómeno de externalidad, y tantas otras cuestiones que solo forman parte de la agenda de la ciencia económica alternativa o que simplemente se abordan reduciéndolas a supuestos simplificadores que los retratan como residuos o desvíos que atentan contra una racionalidad económica unívoca. En este sentido, nos proponemos abordar la problemática de la inserción de la Argentina en el mundo global complejo con imposiciones, fuerzas y leyes que deben ser reconocidas poniendo en la mira, como superarlas en la búsqueda del desarrollo con justicia social. Lo cual requiere un esfuerzo de reflexión y estudio decididamente heterodoxo en materia económica. Confío en que este Congreso será el puntapié inicial de la construcción de un espacio fructífero de intercambio de ideas y de formación en temáticas de Economía Política Internacional, que esta Universidad encuentra prioritarias en la búsqueda de alternativas que permitan superar nuestras dificultades para construir un mundo más vivible para todo el pueblo, especialmente enfrentando el entendimiento dominante que alienta las usinas del pensamiento neoliberal que considera a las formas que adopta la articulación de la Argentina con la economía mundial, como una cuestión “natural” o “dada” como gustan definir los economistas a las variables que no se discuten o se aceptan mansamente.

En este sentido, es nuestro deseo superar el modelo académico que legítima la pretensión de universalidad de las leyes económicas, y que se afirma en el desconocimiento del contexto histórico-social en que desenvuelven y las origina, porque de otra forma, no es posible a la formación de profesionales éticos y solidarios que deseamos para nuestros estudiantes. En concreto, este Primer Congreso de Economía Política Internacional de la UNM, con el título convocante de: “Los cambios en la Economía Mundial. Consecuencias para las estrategias de desarrollo autónomo en la periferia”, ha sido organizado a partir de los siguientes 4 ejes-temáticos:

1. Crisis y hegemonía en la economía mundial: Caracterización; perspectivas y tendencias.
2. El contexto internacional y su dinámica como oportunidad y restricción para los países de América Latina.
3. Poder y orden económico internacional.
4. Inserción internacional de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo.

Este volumen I se compone de las principales ponencias que fueran seleccionadas por el Comité Académico del Congreso, correspondientes a las mesas organizadas del eje-temático 1, El volumen II contiene los trabajos seleccionados del eje-temático 2 y el último y III volumen, los de los ejes-temáticos 3 y 4, reuniendo 46 excelentes trabajos seleccionados por el Comité Académico para esta publicación. Asimismo, se incluye una breve relatoría de las presentaciones de los trabajos seleccionados exclusivamente, junto con un resumen de los debates y/o conclusiones de cada mesa, a cargo de los estudiantes del Departamento de Economía y Administración de la UNM, y bajo la supervisión de los docentes que actuaron en calidad de moderadores, a quienes agradecemos su colaboración para la realización del encuentro.

De ahora en más, la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM se propone reeditar de manera bianual este Congreso inaugural, centrado en la búsqueda de la comprensión de las crisis, los cambios y las tendencias relacionadas con el funcionamiento del sistema capitalista global contemporáneo, el cual se revela como una necesidad estratégica a la hora de la reflexión, el diseño y la implementación de políticas económicas adecuadas para cualquier proyecto nacional de desarrollo. En otras palabras, 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.unm.edu.ar/webcongresoekonomiaunm/index.html>). En el mismo se encuentran editados en forma digital todos los trabajos, ponencias y presentaciones del encuentro.

Lic. Alejandro Robba
Coordinador-Vicedecano de la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM

Lic. Pablo Tavilla
Director General-Decano del Departamento de Economía y Administración de la UNM



II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL. CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

EJE 1:

CRISIS Y HEGEMONÍA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL:
CARACTERIZACIÓN; PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS.

MESA A:

SISTEMA FINANCIERO Y COMERCIO DE BIENES Y
SERVICIOS EN LA NUEVA ECONOMÍA INTERNACIONAL:

Mario BURKUN (UNM, Argentina): “Las formas de funcionamiento de la norma de consumo y del sistema financiero en la globalización. (2008-2014)”.

Horacio CAMBA (UNM, Argentina): “MERCADOS EMERGENTES: HACIA EL DESARROLLO DE UN MERCADO LIBRE DE FONDOS BUITRES”.

Patricio NARODOWSKI (UNM-UNLP-UNAJ, Argentina) y Matías REMES LENICOV (UCALP, Argentina): “LA COMPLEJIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR EN LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS: UN OBJETIVO DIFÍCIL”.

Graciela PERI (UBA, Argentina): “INNOVACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA COMO PILAR DE EXPERIENCIAS EXITOSAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL”.

Bernardo SALGADO RODRIGUES (UFRJ, Brasil): “LA NUEVA ARQUITECTURA FINANCIERA MUNDIAL: PERSPECTIVAS DEL BANCO DE LOS BRICS Y DEL BANCO DEL SUR”.

Moderador: Ramiro BERTONI (UNM-UBA-UNQ, Argentina).

Asistente para la relatoría: Cristian SAMANIEGO (Estudiante Licenciatura en Economía UNM).

Relatoría Mesa A: SISTEMA FINANCIERO Y COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS EN LA NUEVA ECONOMÍA INTERNACIONAL**Moderador: Ramiro BERTONI (UNM-UBA-UNQ, Argentina) y asistente: Cristian SAMANIEGO (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)****Presentación Mario BURKUN (UNM, Argentina) “Las formas de funcionamiento de la norma de consumo y del sistema financiero en la globalización. (2008-2014)”:**

En primer lugar se realizó una caracterización de cambios importantes en las relaciones financieras entre los países y las instituciones internacionales. Así, a partir de 2005 las deudas internacionales se comenzaron a saldar con recursos genuinos, o en su defecto, a quedar en suspenso o default técnico o fáctico, como fue el caso Argentino, con lo cual los países ganaron grados de libertad y se redujo el control de las políticas económicas por parte de las instituciones internacionales (en especial el FMI).

En este contexto, las intervenciones puntuales de dichos organismos se focalizaron en disminuir la sobre exposición en créditos bancarios y la sensibilización respecto a los riesgos inflacionarios y a los déficit públicos.

Así, ante el cambio de contexto internacional (financiero y comercial con mejora de términos de intercambio para los países en desarrollo) muchos países de la periferia buscaron auto-asegurarse, para lo cual una mayoría de países vulnerables, aumento sus reservas.

Como consecuencia, como estos países dejaron de tomar deuda, la especulación se centró entonces en derivados y nuevos productos financieros que aumentaron el riesgo y la incertidumbre sistémica. Las malas prácticas bancarias pasaron a ser una rutina y no casos excepcionales, como consecuencia de lo cual los denominados activos tóxicos pasaron a dominar los incentivos para los inversores individuales y los capitales especulativos.

Como contracara en la esfera real de la economía, para que la tasa de ganancia en la producción logre equipararse o aproximarse a la de la actividad financiera, se verificó una presión muy fuerte sobre los costos de producción, llevando a localizar la inversión directa en espacios de reproducción con salarios bajos, con altos niveles de explotación en las cadenas de producción y con condiciones sociales retrógradas.

Así, el incremento de la producción y el consumo de masas facilitaron el aumento del precio de las materias primas, llevando a que el valor presunto a futuro de dichas materias sirviera como referente para la especulación, de forma similar a las inversiones inmobiliarias en las grandes urbes de los países. En 2007 se desencadena la crisis bancaria y se destruye esta forma de impulsar la especulación financiera.

Presentación Horacio CAMBA (UNM, Argentina) “Mercados Emergentes: Hacia el desarrollo de un mercado libre de fondos buitres”:

El autor intenta explicar con este trabajo los problemas que enfrentan los países emergentes en las grandes plazas financieras a la hora de emitir deuda. Describe esencialmente las condiciones poco “amigables” que tiene dicho mercado con la emisión de deuda emergente, que por sus vacíos legales, mercados desregulados y la propia jurisprudencia de los jueces norteamericanos dejan en una posición vulnerable a los Estados emergentes frente al accionar predatorio de los fondos especulativos.

Para representar esta situación, el autor puntualiza el caso de Argentina, que enfrenta juicios frente a los acreedores que se negaron a negociar el canje de deuda. Este grupo de acreedores representa el 1,6% de los acreedores totales, con sus acciones impiden y entorpecen el pago al resto de los tenedores que si aceptaron renegociar la deuda. Esto es posible por los vacíos legales que deja la legislación neoyorquina sobre la reestructuración de deuda soberana. Los países emergentes han sufrido repetidamente estas maniobras que cuentan con la tutela del accionar cómplice de los jueces norteamericanos.

A esta situación se suman mercados de CDS desregulados, que fomentan -entre otras acciones- ataques especulativos por parte de los tenedores de estos instrumentos contra las monedas de los países que emiten deudas; mercados oligopólicos de calificadores de riesgos y auditorías externas, que evidencian en su accionar una dudosa objetividad,

conflictos de intereses entre quien paga el servicio y quien lo brinda, y en el caso de las calificadoras, la prociclicidad a la hora de evaluar las deudas. Por último, otro problema no menor destacado por el autor es el de las últimas regulaciones impulsadas desde Basilea II que favorecen la posición de la Deuda Soberana de los países centrales sobre los subdesarrollados.

En conclusión, el autor plantea que, frente al ambiente hostil que genera la legislación de las grandes plazas financieras internacionales para la emisión de deuda soberana de países emergentes, es necesario que los BRICS y emergentes desarrollen una plaza financiera propia, gestionando sus propios circuitos de endeudamiento. Traslado un negocio de millones de dólares, creando un nuevo mercado y reduciendo la importación de servicios de intermediación financiera que representan un alto costo en divisas. Este proceso incluye: la creación de un cuerpo legal y regulatorio común, una Ley Emergente, con la creación de instituciones y procedimientos que den transparencia al mercado como la creación de nuevas agencias de créditos y calificadoras de riesgos.

Presentación Patricio NARODOWSKI (UNM-UNLP-UNAJ, Argentina) y Matías REMES LENICOV (UCALP, Argentina) “La complejización del comercio exterior en los países subdesarrollados: Un objetivo difícil”:

Este trabajo se enmarca dentro del análisis estructuralista de la dicotomía centro-periferia, dando cuenta de una relación de dominación de un grupo de países sobre otros según el nivel de complejidad de sus producciones y su posición dentro de las cadenas de valor.

Este enfoque clasifica grupos de países según la complejidad de sus producciones en cuatro categorías: países del fordismo maduro reconvertido (EE. UU., Japón, Alemania, Corea); Fordismo maduro (el resto de Europa); Fordismo periférico (BRICS) y economías con fuerte componente neotaylorista (México, Argentina, etc.).

Los procesos productivos están fuertemente interrelacionados a nivel mundial, la estrategia dominante de las empresas se centra en concentrar los procesos productivos más complejos del eslabonamiento de la cadena de valor y terciarizar los procesos más simples en países con condiciones laborales, legislativas y ambientales más flexibles a fin de abaratar costos. En consecuencia, la mayor parte de los mercados de productos industriales con alto contenido innovador funcionan en los países centrales. En efecto, el mercado mundial de productos de alta tecnología se encuentra repartido en aquellos países que lograron un buen nivel de conocimiento tecnológico como lo son Francia, Reino Unido, Alemania, Países Bajos, EE. UU., China, Malasia, Singapur, Corea del Sur y Japón que logran explicar el 95% de las exportaciones de alta tecnología mundial.

Los países que dominan los eslabones de complejidad alta de la cadena global de valor son también los que más invierten en la generación de conocimiento y el desarrollo de capacidades tecnológicas, el mercado mundial de productos de alta tecnología se encuentra repartido en aquellos países que lograron un buen nivel de conocimiento tecnológico. También se expuso un análisis detallado de los saldos comerciales por sectores (según nivel tecnológico, utilización de recursos naturales, mano de obra intensiva, etc.) de donde se desprendían diferencias no sólo entre la periferia y el centro, sino también entre EE. UU. y Europa.

En síntesis, la relación asimétrica entre países subdesarrollados y países centrales viene explicada por la concentración de los eslabones de complejidad alta de la cadena de valor en países con fuerte capacidad tecnológica, y los eslabones de complejidad baja con procesos simples en países con escasa capacidad tecnológica y, generalmente insertos en el mercado mundial como proveedores de materias primas y agroalimentos.

Presentación Graciela PERI (UBA, Argentina) “Innovación, Ciencia y Tecnología como pilar de experiencias exitosas en el comercio internacional”:

La idea central de este trabajo es mostrar la importancia de la innovación y el desarrollo científico y tecnológico como factores determinantes de una mayor competitividad y participación en el comercio mundial. Para demostrar esta idea la autora realiza un análisis de la presencia de los países en desarrollo y desarrollados en el comercio mundial, y la importancia que tuvo la inversión en I+D en el reparto del mismo.

Este trabajo busca explicar cómo un grupo de países logró diversificar y acrecentar su canasta exportadora logrando retener mayores beneficios del comercio internacional a través de la generación de ventajas competitivas dinámicas provenientes de la innovación tecnológica, economías de escala, formación de recursos humanos y la actividad estatal. En el marco de la estrategia de deslocalización productiva de las empresas transnacionales, algunas zonas fueron fuertes nichos de inversión extranjera directa atraídas por sus reducidos costos laborales. Estas inversiones

vinieron acompañadas de I+D, transferencia tecnológica y conocimientos que fueron aprovechados por los Estados receptores.

Para ampliar el anterior punto el trabajo matiza la experiencia de los países del este asiático, exponiendo que para este proceso comenzaron con la producción de bienes sencillos de baja tecnología para luego pasar a priorizar sectores de alta tecnología a través de la “ingeniería inversa” y a la imitación tecnológica hasta adquirir el conocimiento para poder realizar tecnología propia.

Para la autora la apropiación de las ventajas de I+D sólo fue posible por la fuerte impronta estatal de dirigir su política industrial a mercados de exportación forzando a la estructura productiva interna a los parámetros de competitividad internacionales, una política educativa orientada a complementar al sector privado y sus necesidades de alta calificación y especialización a medida que la estructura productiva lo demandaba, una serie de políticas dirigidas a moldear el comportamiento del sector privado.

En síntesis, la investigadora interpreta el gran desempeño asiático en el mercado internacional, pasando de un tejido industrial débil a uno de alto contenido tecnológico, como consecuencia de los grandes esfuerzos en desarrollo tecnológico e innovación a través de crecientes gastos (públicos y privados) en I+D.

Presentación Bernardo SALGADO RODRIGUES (UFRJ, Brasil) “La nueva arquitectura financiera mundial: Perspectivas del Banco de los BRICS y del Banco del Sur”:

El investigador basa su análisis alrededor del funcionamiento del capitalismo mundial a través de las relaciones económicas y políticas que rigen la arquitectura financiera mundial a lo largo de dos períodos, el siglo xx y el siglo XXI.

Por un lado, el siglo xx con la hegemonía mundial de las economías industrializadas más importantes, EE. UU. y sus asociados europeos tienen en su control el orden económico mundial a través de las instituciones más poderosas que perpetúan su dominio en las relaciones comerciales, políticas y financieras por sobre el resto del mundo. Este proceso hegemónico tiene origen después de la SGM y el establecimiento del sistema de Bretton Woods, con la creación de instituciones como el FMI, el Banco Mundial (BIRF, originalmente) y el GATT y su conjunto de normas comerciales y arancelarias (ante el fracaso de la OIC en 1947 y formando parte de la OMC en 1995). Dicha hegemonía se acentuó con el fin de la guerra fría y el Consenso de Washington, hechos que asentaron como superpotencia mundial a los EE. UU. Sintetizando, en el siglo xx las relaciones políticas y económicas mundiales son de dominación, y las grandes instituciones mundiales consolidan esa asimetría y déficit democrático en la gobernanza global.

Por otro lado, el autor expone fuertes cambios en la arquitectura financiera mundial, esencialmente por el cambio en el peso de sus actores con el estudio de los hechos más importantes en lo que va del siglo XXI. El investigador ve un cambio sustancial en el poder político y económico global con el auge de las economías emergentes en un contexto de crisis internacional que afecta fuertemente a los países más industrializados. Este avance emergente es complementado con la creación de instituciones y acuerdos dentro de este grupo de países que alteran la vieja arquitectura mundial, transformándolo en un mundo multipolar y más democrático apuntando a conseguir una mayor representación en las decisiones mundiales.

Como conclusión, el autor espera con que con la intromisión en el juego global del BRICS, la creación del Banco del BRICS, y el Fondo de Reservas, el mundo apuntará hacia un multilateralismo y una reforma integral en la infraestructura económica latinoamericana, que facilite una mayor integración regional y cooperación Sur-Sur.

Debates y Conclusiones

PERI y REMES LENICOV reflexionan: ¿Las políticas sofisticadas de atracción de IED pueden llegar a modificar los patrones de especialización?

En este sentido se señala que los patrones de especialización están claramente más arraigados en el tejido de capacidades innovativas y productivas que logró adquirir cada país, a través de la interacción entre políticas públicas y estrategias privadas, por lo cual la respuesta a los desafíos de modificar la inserción internacional no descansa en

la atracción hacia la IED. Lo que puede ser complementario son políticas activas tendientes a insertar las empresas nacionales en las cadenas globales de valor y de este modo poder acceder a innovaciones tecnológicas y mejores prácticas productivas, lo cual dependerá en cada caso del valor de la protección de los activos intangibles y otras características del sector.

Sobre el trabajo de PERI el primer comentario versó sobre uno de los cuadros de su presentación, en el cual se expone una categorización de las exportaciones por grado tecnológico para un grupo de países seleccionados tomando tres años de referencia (1985, 1995, 2013) en donde México presenta una participación de manufacturas de media y alta tecnología en sus exportaciones que es claramente superior a la de Brasil en este último año, y se aproxima a la del sudeste asiático. En este contexto, puntualmente se preguntó si el indicador para México no estaría sobreestimado al no contemplar que gran parte de sus exportaciones se basan en el sistema de producción con maquiladoras.

Su respuesta es que podría ser un problema a tener en cuenta y que en ese sentido en su trabajo hay una advertencia general que la utilización de la clasificación tecnológica puede generar desajustes en estos casos, aunque en sus conclusiones mantiene la idea de una alta performance de México junto a los países del sudeste asiático. Una observación posterior fue que llamaría mucho la atención que México llegue a ocupar categorías similares a las de China, Corea y Singapur cuando su gasto bruto en I+D para el 2011 ha sido menos de un quinto del de estos países y aproximadamente un tercio del de Brasil, país que habría tenido una performance inferior en cuanto a la composición tecnológica de su canasta exportadora.

Respecto a una pregunta sobre las posibilidades de Argentina en un contexto que otros países invierten gran cantidad de recursos en investigación y desarrollo para productos de alta tecnología, la autora puso énfasis en la posibilidad de combinar la innovación sobre las cadenas de valor donde se tienen ventajas comparativas en recursos naturales, en este sentido citó como ejemplos: que en el complejo sojero, Argentina se queda en los primeros eslabones pudiendo esta avanzar hacia productos de alto valor integrados a la cadena de químicos/plásticos como el aceite de soja epoxidado, derivando en plastificantes y plásticos. También en el complejo sojero, identificó la producción de biodiesel, el cual cada vez tendrá más restricciones ecológicas, por ejemplo, las huellas de carbono que hacia 2017 se volverán más exigentes y otras certificaciones sobre deforestación que podrán darle mayores facilidades de acceso al mercado europeo para la Argentina.

¿Hay evidencia de un cambio de hegemonía y poder en el mundo con un declive de EE. UU.?

Se expusieron visiones distintas sobre el sistema mundo. ¿EE. UU. ha perdido hegemonía o su poder mundial es estructural?

Un interesante eje de reflexión surgió de la exposición de REMES LENICOV y SALGADO RODRIGUES, en torno al declive o no del poder de EE. UU.

SALGADOS RODRIGUES presenta un contrapunto con la visión de otros autores (como los de la Economía Mundo) que consideran que EE. UU. va perdiendo su hegemonía, sosteniendo que se trata de una recomposición a través de nuevas políticas y que en su momento expresaron el binomio Reagan-Thatcher (los neoconservadores) y luego se expresó a partir de los organismos multilaterales en el denominado Consenso de Washington, mediante el cual EE. UU. mantiene el poder estructural (sin necesidad de remitir en este caso a que su presupuesto militar es superior al de la suma del resto del mundo).

Por su parte, REMES LENICOV expresó que si bien con la estrategia de deslocalización del aparato productivo de las empresas transnacionales, la tendencia mundial muestra a EE. UU. perdiendo poder de innovación frente a los países asiáticos, lo que el autor destaca como una de las hipótesis de explicación más relevante es la idea de que las innovaciones suelen darse con mayor frecuencia cerca de la producción de manufacturas, la cual se ha ido concentrando en el sudeste asiático. Pese a esto, varios de los eslabones de mayor complejidad aún siguen siendo dominados por EE. UU.

¿Es posible crear instituciones financieras internacionales que logren regular los comportamientos predatorios de los fondos especulativos?

Para CAMBA, frente al conflicto de los fondos buitres y su estrategia surge la oportunidad de desarrollar formas de financiamiento entre los países en desarrollo, con otras reglas y objetivos. Un punto que fue remarcado por distintos participantes fue la complementariedad de esta presentación rica en detalles técnicos con la visión más estructural respecto de la nueva arquitectura financiera internacional y las perspectivas de los BRICS y del Banco del Sur de SALGADO RODRIGUES. Sin embargo también se señaló la dificultad que ha encontrado nuestro continente en la concreción del Banco del Sur, lo cual estaría relacionado a una estrategia de Brasil de un mayor acercamiento a los BRICS, los cuales sí han logrado concretar la formación de un banco de desarrollo como de un fondo de reservas. Otros participantes manifestaron que este fenómeno estaba relacionado con cierto estancamiento del MERCOSUR en cuanto los aspectos económicos y, en especial, a la lentitud y contramarchas de su proceso de integración productiva.

Sobre este punto, REMES LENICOV señaló como una dificultad en particular para el esquema del MERCOSUR, el hecho de que las estructuras industriales de Argentina y Brasil tienden a ser competitivas y no complementarias, y otros participantes adicionaron que esto se exagera con las asimetrías, que generaron conflictos comerciales de baja intensidad, fragmentando el espacio económico y dificultando una proyección económica más relevante.



LAS FORMAS DE FUNCIONAMIENTO DE LA
NORMA DE CONSUMO Y DEL SISTEMA
FINANCIERO EN LA GLOBALIZACIÓN.
(2008-2014)

Mario BURKUN



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

1) Introducción

A partir del 2000 la volatilidad de los capitales líquidos profundizó la necesidad de los capitales individuales de localizar en lugares de fácil accesibilidad sus recursos financieros.

La existencia de los mercados off shore se valorizó y permitió acrecentar las operaciones que buscan flexibilizar las entradas y salidas de los mercados locales, y eludir los registros o controles limitantes del movimiento.

Al mismo tiempo que se desarrollaba este proceso, en el comercio internacional se modificaba la tendencia a la confrontación entre productores nacionales. Se afianzaba el proteccionismo, que dejaba de ser una política de contención de aspectos “salvajes” de la globalización producidos por el neo-liberalismo promulgado luego de la crisis de productividad de 1967-70.

Dicho proteccionismo se instaló lentamente, primero como forma anti-cíclica para dilatar la crisis y luego como herramienta de retracción hacia comercios bilaterales y formas de expansión de mercados integrados.

La OMC pasó a ser un marco institucional indefinido de disociación entre un discurso mediático de libre comercio y una realidad fáctica de barreras a la entrada de capitales, aranceles y para-aranceles, cuya base de sustentación fueron las malas prácticas derivadas de la diversidad de las condiciones de producción, los cambios en los procesos de intensidad en el uso de la fuerza de trabajo y el no respeto de tecnologías limpias de medio ambiente.

Junto con estas inadecuaciones mercantiles, la reformulación del papel de las Instituciones Financieras Multilaterales acompañó la búsqueda de modificación del garante en última instancia en momentos de crisis.

Las deudas internacionales se comenzaron a saldar con recursos genuinos, o en su defecto, a quedar en suspenso o default técnico o fáctico, como fue el caso Argentino (después del 2002 y hasta saldar la deuda con el F.M.I.), reduciéndose la posibilidad de control de las políticas económicas de parte de las instituciones internacionales, al igual que la condicionalidad de parte de las mismas para la sindicación bancaria privada.

Las intervenciones puntuales de dichos organismos apuntaron a disminuir la sobre exposición en créditos bancarios y la sensibilización respecto a los riesgos inflacionarios y a los déficit públicos.

Al mismo tiempo que se produjo la retracción de los organismos internacionales en su papel de control y de garante de última instancia, surgió la posibilidad de una mayor autonomía de parte de las políticas económicas nacionales.

Ello motivo la búsqueda de resguardos propios, para lo cual una mayoría de países vulnerables, aumento sus reservas en moneda clave y fue saldando o dilatando el monto de su endeudamiento internacional y el perfil del cumplimiento del mismo.

La especulación se centró entonces en derivados y nuevos productos financieros que aumentaron el riesgo y la incertidumbre sistémica. Mientras esto ocurría, las transacciones financieras hacían del uso de las malas prácticas bancarias una rutina, en lugar de casos excepcionales.

Los denominados activos tóxicos pasaron a dominar los incentivos para los inversores individuales y facilitaron el movimiento de capitales especulativos. Al mismo tiempo la banca de inversión buscó incrementar las tasas de beneficio en las inversiones productivas, para tender a igualar la expectativa de la ganancia en distintas actividades.

Para que la tasa de ganancia en la producción pudiese acercarse a la media de las tasas de ganancia en la actividad financiera se produjo una presión muy fuerte sobre los costos de producción.

Esto llevó a localizar la inversión directa en espacios de reproducción, con salarios bajos, con altos niveles de explotación en las cadenas de producción y con condiciones sociales retrógradas.

Al igual que el incremento de la producción y el consumo de masas facilitó el incremento del precio de las materias primas y de las mercancías no durables, llevando a que el valor presunto a futuro de dichas materias sirviera como referente para la especulación, de forma similar a las inversiones inmobiliarias en las metrópolis.

En 2007 se desencadena la crisis bancaria y se destruye esta forma de impulsar la especulación, tanto la de la burbuja en activos tóxicos y en operaciones de especulación salvaje a término.

Esto quedó instaurado como forma sistémica, ya que nunca se produjo una salida estable de la crisis bancaria, sino que la misma se va expandiendo del centro del sistema a los márgenes, sin por tanto finalizar.

La crisis financiera es entonces permanente y cuando aparenta finalizar en una plaza surge en otra. Mientras se acrecienta la concentración y centralización entre los grandes bancos y con los sistemas de bolsas de valores y de centros de transacciones.

Como secuelas de este proceso quedan una desocupación descomunal para la historia de los países desarrollados, una destrucción de activos productivos y financieros, acompañadas por un condicionamiento a los diversos papeles que tienen los organismos e instituciones que hacen a la regulación del sistema internacional.

a) Nuevas estrategias para la especulación: el fraude, la elusión y la información asimétrica.

A medida que se desarrollaba la crisis, las formas de fraude asumieron estrategias más sofisticadas, sin por ello desaparecer las ya existentes en la globalización.

El movimiento de capitales hacia espacios de reproducción que facilitaran la obtención de ganancias rentísticas en relación a los beneficios medios internacionales, llevó a que una forma de obtención de dicha renta fuera la generación de activos sin respaldo real.

Esto permitió un cierto grado de semi-autonomía de la expansión de lo monetario sobre lo real. El auge de los centros financieros fue superior al de los momentos álgidos del endeudamiento internacional de los 80 y 90 del siglo xx.

El período actual impulso en los 10 años previos a la crisis, crecimientos del producto bruto muy relevantes en los BRICS y en los industrializados. En dicho momento de auge del ciclo, la evasión fiscal se efectuó por corrupción in situ en los lugares y mercados de origen, pero también en el comercio internacional electrónico y real, mediante el oscurecimiento en las transacciones, que crecieron en número y en dificultades de registro.

Proliferaron los mercados off shore destacándose por especialización los puramente financieros como las Islas Cayman, o los que permitían facilidades para la creación de sociedades o para la identificación del origen de los productos o servicios, como el histórico Panamá para el uso de bandera en los fletes, o Lichstenstein para la sede de casas matrices.

En dicha expansión de actividades, se creó la posibilidad de reducir las formas de control macroeconómico, en lo referente al conocimiento real de la producción y distribución del ingreso, así como en lo más microeconómico del comportamiento de las corporaciones y grupos empresariales.

El contrabando de mercancías dejó de ser la actividad de evasión más significativa, ya que la misma podía ser resultado directo de la traslación de la actividad de forma virtual.

Las auditorías perdieron eficacia ante la diversidad de registros difíciles de comprobar y las aproximaciones teórico-funcionales pasaron a alimentar las estadísticas públicas, por la dificultad de solventar las afirmaciones con datos reales.

Esto se puso de manifiesto cuando el cúmulo de quiebras empresariales y bancarias reflejó una inadecuación entre los balances y resultados presentados y el estado efectivo de los activos.

La incertidumbre y la desconfianza acumularon motivos para que el efecto precaución acelerara el derrumbe del sistema financiero. Pero al mismo tiempo obligó a muchos activos a incrementar la volatilidad y refugiarse en paraísos fiscales.

b) Medidas y propuestas de acción.

En el comienzo de los 90, los primeros miembros de los BRICS facilitaron las plataformas tipo off shore de lavado y tráfico de capitales, para luego asumir que esto podía resquebrajar sus propios sistemas de control.

China y Rusia pasaron a incrementar la presencia del Estado en el control empresarial, sin por tanto lograr disminuir las formas de corrupción tradicionales en la reproducción del capital en dichos espacios. La diferencia con otras naciones es que la burocracia estatal forma parte de este margen significativo de incremento de renta que generan las prácticas desleales en el mercado.

En la misma época los países centrales veían los off shore como plataformas que facilitaban, como si fueran un puerto franco, las operaciones y actividades empresariales, dando un margen superior de beneficio que en los mercados controlados.

Pero con la crisis, el verdadero papel de zonas liberadas para el control fiscal y monetario, llevó a colocar a los off shore, como espacios de vulnerabilidad sistémica para el crecimiento y la expansión de los mercados productivos.

Al mismo tiempo, en los países centrales, especialmente en los EE.UU. la inadecuación de las normas contables dio pie a la violación de la transparencia en las transacciones.

Las pautas financieras de la globalización después de setiembre del 2008, provocaron la interrupción de la cadena de pagos y la demanda de la ayuda estatal. Dicha ayuda quedó en la indefinición entre rescatar los activos tóxicos, mejorar el rendimiento de las acciones de los capitales individuales, o contener la mora o incobrabilidad de los deudores. Esto ocurrió tanto en EE.UU. como en Europa, para luego ser vigentes en la periferia.

A su vez, en Europa quedó en descubierto la difícil integración que produjo el Euro, y ante la crisis, los países más perjudicados están sufriendo la restricción que produce el chaleco de fuerza que representa el acuerdo de Maastrich en lo relativo a déficit público, nivel de empleo y condiciones de comercialización.

En el grupo de los 20, se buscó saldar la forma de regulación financiera valorizando los acuerdos de Basilea, pero dándole un papel trascendente al F.M.I. para el registro, la auditoría y el control.

Esto trata de ser un poder delegado de parte de los Estados nacionales en el F.M.I., que cambia la orientación posterior a Bretton Woods, en donde dicha institución terminaba siendo una especie de garante en última instancia para las disfunciones en las balanzas de pagos y en el divulgador de las pautas de política económica de ajuste estructural sistémico.

La nueva funcionalidad sería la de conocer las transacciones y las prácticas internacionales para poder regular la volatilidad del sistema, de forma tal que las políticas monetarias y fiscales sean acordes con la situación de cada país en el mercado internacional.

Esto lleva a compaginar en un orden causal, el papel del F.M.I., en cuanto a la regulación del movimiento de la volatilidad de reservas y capitales financieros con su papel de donador de fondos para el rescate de situaciones de astringencia y falta de acceso al crédito.

Para esta última función se modificó el monto del capital de préstamo del F.M.I. mediante la creación de una nueva emisión de DEUGs, al igual que de un aporte sustantivo en moneda clave de reserva de parte de los países miembros.

El aumento de las cuotas fue también un intento de respuesta a la demanda de una toma de decisiones más multilateral, de parte de los BRICS.

Mientras se efectúa esta adecuación del papel del F.M.I., se redefine lentamente el objetivo de participación de los miembros en la O.M.C.

Esto es secuela de la no aceptación de parte de EE.UU. y de otros países, entre ellos la mayoría de la Unión Europea y algunos BRICS, de los acuerdos de la Ronda de Doha.

Lo cual obliga a que se defina la orientación de la O.M.C., en lo referente a la disociación entre proteccionismo y libre comercio, debido a que los recursos genuinos de los países para el crecimiento dependen del volumen y la dimensión del comercio internacional.

Queda en última instancia el papel de los gobiernos nacionales para garantizar el cumplimiento de la carga tributaria. Esto es consecuencia de que el fraude y la evasión acompañan las malas prácticas que tratan de eludir el control financiero y bancario internacional y el reconocimiento de la lealtad comercial.

Dos caminos alternativos se fueron desarrollando en torno a los vértices de toma de decisión política en los Estados Nacionales.

c) La dificultad de poder controlar y garantizar la mayor transparencia llevó a algunos países a dotar de un poder de policía interna e internacional a cuerpos de seguridad específicos, al estilo de la guardia de finanzas de Italia, o de los sectores del FBI dedicados al seguimiento junto a la SEC de las transacciones financieras.

Este incremento de la seguridad para el seguimiento del fraude, lleva a la generación de redes de datos informativos, que asemejan la lucha contra el terrorismo político al combate de la evasión y del fraude.

En esta instancia prima el lenguaje de la guerra sobre otras formas de percibir ingresos fiscales o de facilitar la inversión.

Ejemplo de ello, es la negociación para que se levante el secreto bancario en Suiza y Austria, se identifique el marco asociativo de las corporaciones en Andorra, la Isla de Mann, Malta, Singapur, Bahrein, Islas Vírgenes...

Se obligue a los off shore a perder sus características de paraísos fiscales y se los someta a una registraci3n de las transacciones vía un impuesto m3nimo, al estilo la Tasa Tobin.

Otra forma alternativa es la de reconocer e identificar a los causantes de la evasi3n y del fraude y controlar las formas en que se efectúa. El objetivo es poder operar con herramientas de motivaci3n sobre los beneficiarios de la evasi3n, para que justifiquen sus ingresos mal habidos y regularicen su inserci3n en el mercado.

En ese marco se encuentran los planes de repatriaci3n de capitales para inversiones de alto rendimiento, los blanqueos fiscales, o las exenciones o disminuci3n de sanciones como las moratorias impositivas o previsionales.

El objetivo inmediato es la regularizaci3n y el reconocimiento del movimiento de capitales para poder identificar la tenencia y la propiedad de los mismos, pero tambi3n para poder tener pautas de pol3tica monetaria y fiscal de mediano y largo plazo.

La carencia de definiciones precisas y la ambigüedad y aleatoriedad en la toma de decisiones, es parte del debate y la confrontaci3n en las reuniones internacionales, El contexto internacional de salida de la crisis exige definiciones en lo monetario y fiscal para organizar despu3s la forma de acumulaci3n del siglo XXI.

Esto implica poder crear las condiciones para la inversi3n productiva y la utilizaci3n del stock de innovaci3n tecnol3gica propio a los cambios de productividad y a las pautas del consumo globalizado.

Las nuevas condiciones de producci3n tienen que incorporar los acuerdos de Kyoto sobre cambio climático y tecnolog3as limpias, las formas de logística internacional, y la absorci3n de la masa ingente de desempleados que deja la crisis.

En el caso específico de los BRICS la creaci3n de un Banco para intervenci3n en contingencias de volatilidad y fuga de capitales y de otro Banco para fomento y desarrollo de la inversi3n fueron el resultado de la reuni3n de Fortaleza en Brasil, generando una marco institucional para una gobernabilidad m3s multilateral en el Sistema Financiero Internacional. Y en la regulaci3n del movimiento de capitales.

La norma de consumo

En la formaci3n social la producci3n y valorizaci3n del capital se originan en la relaci3n de producci3n, pero los contenidos de valor se efectivizan en el consumo.

Sin consumo el valor creado es un stock inm3vil que se transforma en capital improductivo o negaci3n de la reproducci3n.

La norma de consumo es una resultante hist3rica cuya formaci3n primigenia es el deseo, de base subjetiva y de impulso inconsciente. La evoluci3n de la norma es parte de las condiciones sociales, de las memorias culturales y de las ra3ces provenientes de las estructuras antropol3gicas, tribales y propias de la evoluci3n de la comunicaci3n y el lenguaje.

En la globalizaci3n los análisis o estudios de la temporalidad de la norma de consumo se modifican ante los cambios en el gusto, la publicidad y el marketing que inducen el gasto, así como en el poder adquisitivo de la moneda. Generalmente es difícil generalizar con carácter de largo plazo los rasgos de una norma de consumo nacional. Regiones y fracciones de clase proveen diversas normas de consumo.

Sin embargo el ingreso individual o las posibilidades de satisfacer el consumo insatisfecho en un periodo corto o momento temporal puede detectar algunas particularidades del consumo de masas.

El estudio macroeconómico de largo periodo, se dificulta en la globalizaci3n por el achicamiento de los ciclos, y por las modificaciones abruptas del ahorro y el gasto.(2)

El significado de que el auge y la depresi3n en el ciclo tienen un comportamiento errático y cicl3tmico llevan a que la estabilidad en el tiempo de la norma de consumo, solamente puede ser asimilado para los altos ingresos y de carácter permanente.

Este rasgo que se deriva de los estudios de ingreso permanente para los EE. UU. en los 50 del siglo XX hechos por Rose y Milton Friedman pierden vigencia relativa en las sociedades actuales por la volatilidad de los capitales líquidos y la transmutación del poder adquisitivo nacional frente a la moneda clave internacional, donde el mercado local y el mercado externo cambian de papel permanentemente en el corto plazo.

Si se puede expresar que en el largo periodo ciertos consumos son permanentes, en especial para los altos ingresos, siendo generalmente el consumo familiar cotidiano en alimentos y transporte, los más usuales.

Pero es el consumo familiar de corto plazo el que puede cambiar con más prontitud ante los cambios en el poder adquisitivo local. Esto por desvalorización de la moneda y corrimiento al alza de los precios, o por deterioro del salario nominal de referencia por la presión de los desocupados y excluidos sobre las demandas salariales o por las condiciones del empleo.

Entonces podemos inferir que si bien es lenta la modificación del consumo permanente de los altos ingresos, es más ambigua la relación entre la norma de consumo de ingresos medios y bajos con el largo periodo. En sociedades emergentes existe una fuerte demanda de satisfacción de consumo insatisfecho en situaciones de auge y crecimiento, con una fuerte propensión a consumir, absorbiendo crédito y gasto sostenido que compromete los ingresos futuros.

Esto permite inferir el cambio positivo de la norma de consumo entre 18 meses y 3 años. Sin embargo también la retracción del gasto es muy veloz en la depresión y crisis, teniendo secuelas en el gasto de tiempos similares (3 años).

Pero la norma de consumo alcanzada se mantiene en la conciencia de las familias y unidades individuales, lo que es una barrera a la baja o a la modificación negativa de la norma de consumo.

La diversificación de productos lleva a una tendencia a la homogeneización de la norma de consumo, dejando cada vez más mayores márgenes de insatisfacción en los segmentos de población que sufren el deterioro del poder adquisitivo respecto al de altos ingresos.

La educación y los medios de comunicación llevan a inducir una norma de consumo global, que luego no puede ser realizada con el ingreso percibido.

La crisis genera, entonces, una frustración del deseo, que se produce aunque el ingreso material mejore en términos históricos, pero no alcanza para lo esperado en el ascenso social.

De allí a que muchos políticos no entienden como a pesar de que en el largo periodo la modificación de los ingresos fue al alza, la demanda social es creciente y permanentemente insatisfecha.

En los estudios de norma de consumo se tiene que contar con esta variable desconocida en el comportamiento, como es la subjetividad cultural de clase media alta, inserta en el imaginario de las clases restantes, de las sociedades emergentes.

Los productos de la canasta tipo de los estudios de salario, tienen que considerar, que estos productos se toman como adquiridos, mientras que la disputa es por la expansión de la canasta a aquellos bienes “nuevos” o de mejor calidad y sofisticación.

Es el ejemplo de la masificación del uso del celular en el conjunto social, o el acceso a la computadora y a la conectividad en sectores carentes a veces de servicios o productos básicos, como agua potable o desagües cloacales.

Esto lleva a que los estudios muestra tienen que tener el contorno de la localización así como el tamaño adecuado para ser utilizados con significado. Al mismo tiempo que esta selección de productos para una norma tienen que reconocer la incertidumbre temporal, de allí la necesidad de tener un periodo base móvil y de actualización permanente.

Sociedades con alta inflación son proclives a impactos de poder adquisitivo rápidos, de allí que encadenamientos de periodos base trimestrales e incluso mensuales en cercanías de hiperinflación son aconsejables para dar mayor credibilidad y actualización a los índices que se utilicen, de forma independiente a las desviaciones que se calculen en formas lineales.

La relevancia de la fijación del periodo base es mayor cuando se comparan cantidades y precios con índices que tienen mayores distorsiones a medida que los tiempos se alargan como son los de Paasche y Laspeyres, que facilitan tener una probabilidad en periodos limitados.

Al mismo tiempo que la amplitud de la muestra le otorga mayor certeza. Quedando el atributo focal elegido con la posibilidad de otorgar una prospectiva a futuro, similar a una predicción de la incertidumbre esperada tanto para precios como para cantidades.

La elección de los componentes aleatorios externos o internos a la expresión de la conciencia del segmento elegido, no impide formas de agregación para poder inferir una norma de carácter nacional.

Los elementos externos de política económica que tienen amplia espectro de impacto en el estudio de comportamiento familiar son los que afectan el ingreso mensual.

Los más importantes son los provenientes de las modificaciones monetarias, a saber:

- cambios en la posibilidad de obtener crédito para el consumo, por aumento de las tasas de interés o por restricciones de garantías bancarias.
- modificaciones en el tipo de cambio, esto atañe directamente al valor de referencia de la moneda en que están fijados nominalmente los precios y en el valor de los insumos y productos importados.
- cambios en la política fiscal que hacen directamente a la formación del precio como el IVA (impuesto al valor agregado), así como los que tienen un reflejo más externo como el impuesto a las ganancias al asalariado.
- los aranceles o trabas a la importación de productos que restringen el abastecimiento del mercado y provocan una “protección” al producto nacional que si permanece en el tiempo generan distorsiones en los precios o cantidades en el comercio local. Esto en el largo plazo puede inducir el mercado “negro” de transacciones con una distorsión en precios y cantidades que crean opacidad en la norma de consumo.

Finalmente tenemos que considerar las rigideces en la norma de consumo, en especial en los alimentos y bebidas que tienen origen en lo antropológico cultural y que son de carácter permanente.

Para el caso nacional y por regiones tenemos: carne, yerba, vino, pan de trigo, pastas, mandioca.

Otros son propios de momentos más recientes de incorporación a la norma como en el siglo XX los cigarrillos y ciertos medicamentos como la aspirina, en el último periodo ansiolíticos y calmantes.

Algunas premisas estadísticas para el análisis de la norma de consumo

Primero es necesario un atributo focal para desde el mismo poder describir la macroeconomía de corto plazo. Para el consumo es el ingreso de las unidades económicas micro, es decir el de familias y unidades económicas individuales.

Segundo formalizar una función consumo con las componentes de variables desconocidas y aquellas con conocimientos relativos respecto al atributo.

Esto tomando fracciones o segmentos de clase, o por regiones geográficas desagregados el Estado-Nación.

Tercero avanzar con el carácter del índice a desarrollar y sus características en cuanto a la muestra, al periodo base, y a la ponderación de los desvíos que atañen a la incertidumbre a futuro (corto plazo) de los comportamientos subjetivos.

Tomando estos ítems vamos a agregar algunas condiciones para los índices que vemos como más cercanos a la primer aproximación a una aplicación de herramientas para regular pautas de política de precios y cantidades para el consumo inmediato y en el periodo próximo de dos años.

1a) Condiciones de un número índice

Siguiendo a Irving Fischer en *The making of index numbers* vamos a resaltar ciertas condiciones necesarias: Respecto al problema del tiempo: - en el corto plazo y el largo plazo debe sostener la reversibilidad respecto al tiempo.

“un índice correspondiente al periodo t , con base 0, debe ser la inversa de un índice para el periodo 0 con base t ”. Esto vincula la duración con la base, que le da al índice más validez que cuando la condición no se cumple o pueda tergiversarse en el largo periodo:

- los índices agregativos no respetan este principio de reversibilidad, esto les da mayor sentido en el corto plazo, como son los casos de los índices de Paasche y de Laspeyres.

Cuando existe el error de inversión en el tiempo si es pequeño es aceptable la elección de la base, en caso contrario se produce una deformación en el tiempo.

Vamos a usar esta condición para cruzar cantidades y precios, de forma de poder estudiar los comportamientos en la norma de consumo en el tiempo y con un sistema de ponderaciones aplicable a distintos periodos base, para mantener el principio de relación del nivel de precios como expresión relativa del “costo” o calidad-nivel de vida.

- la representatividad del índice depende de la amplitud de la muestra que se toma. Esto es un factor de error que tiene un efecto sobre el promedio que se elige.

La dispersión de la muestra y el tamaño de la población objeto de análisis le otorgan validez y representatividad al índice.

Un índice en cadena, por ejemplo de una serie anual de cinco años permite seguir ponderaciones evolutivas y detectar diferencias colaterales como las estacionales o resultantes de modificaciones en el comercio exterior, o por situaciones climáticas sistémicas (ej, el niño y la niña en el cambio climático). En el corto plazo las diferencias entre Paasche, que proporciona valores disminuidos, y Laspeyres que proporciona valores aumentados, es el valor de la discrepancia de Borkiewicz que da un índice de correlación que valoriza los análisis y les da mayor significación.

(p).(q)

$$P-L = r \text{ ----- } Q I$$

r = índice de correlación entre variaciones porcentuales de precios y cantidades.

(p) y (q) las dispersiones de las series de porcentajes de precios y cantidades respectivamente.

$Q I$ = el índice de Laspeyres de cantidades.

El signo negativo proviene de que la correlación entre precios y cantidades en general es inversa.

(3) Fausto I. Toranzos: estadística. Ed. Kapelusz. Buenos Aires, 1962. Cap. XIV, pág. 231 a 255.

2a) Composición de una muestra representativa

En el corto plazo la intervención estatal en la regulación indirecta de precios se expresa en el acuerdo con supermercados sobre “precios cuidados” en una canasta de bienes de consumo básica.

Este planteo busca frenar en el estadio actual el alza no concertada de precios en parte del consumo cotidiano de primera necesidad, y en lo inmediato desaceleración los incrementos mensuales del nivel de precios y el impacto inflacionario de la proyección anual para el debate de salarios y poder adquisitivo medido en moneda clave (dólar estadounidense).

A partir de un aporte herramental de sobre la comparación entre índices de precios “góndola” y “caja” efectuado por Dario Domingo Donolo, se puede fijando un aplicativo de cálculo del Indec sobre el ticket de compra efectivo en la caja del supermercado extraído de la CPU del cajero un dato cotidiano que permita comparar el precio Góndola y la forma de pago con crédito, descuento, premio, etc., que distorsiona el resultado.

Lo relevante es que esta recopilación cotidiana permite una muestra más significativa del movimiento de precios de corto plazo, para luego comparar con el momento elegido como base, de forma de aplicar los criterios de índices de precios y cantidades más coherentes con la tendencia inflacionaria de ajuste en la crisis.

Esto no desmerece el objetivo de control de la Afip sobre la evasión o elusión impositiva producto de las distorsiones sobre el IVA por falta de registración o tergiversación del producto.

En lo inmediato adoptar una muestra cotidiana sobre el registro de caja, en los productos de precios concertados, midiendo cantidades y forma de pago del precio puede dar mayor certidumbre al índice al consumidor.

3a) Dada la muestra y el periodo base del último mes, a medida que se reiteran los meses se puede hacer un índice combinado que permita una proyección de mas largo periodo que la de un mes, o un trimestre, siempre que distorsiones externas no impacten en la certidumbre sobre los precios, obligando a cálculos más aleatorios sobre el proceso de corrimiento de los valores nominales.

Esto exige una intervención colateral, especialmente de carácter fiscal, discriminando el IVA, controlando incentivos locales o gravámenes específicos, o modificando los aportes del mínimo no imponible en ganancias.

El otro gran factor de distorsión para un índice compuesto es la correlación negativa entre precios y cantidades, ya analizada por Borkiewicz (1922) para ver las dispersiones entre los dos índices en el corto plazo.

Esta propuesta instrumental de los índices “caja” es un avance para mejorar la regulación del Estado, facilitando la construcción focal por productos determinados, por elección de los lugares de análisis, por región, etc.

3) Finalmente y a modo de primer conclusión podemos decir que es necesario una aproximación más detallada de la forma de la norma de consumo local, su proyección en el tiempo de crisis, para luego ver secuelas e impactos en la forma de determinación del ahorro y la inversión, para ver la tendencia de la acumulación del capital en el largo plazo.

La política económica en situación de crisis necesita de manera imperiosa ver las modificaciones en la norma de consumo, sementando los gustos y ámbitos por franjas étareas, por niveles de ingreso, por memorias culturales y por inserción internacional.

Un buen diagnostico de carácter dinámico facilita la toma de decisiones y permite sostener la crisis con mejoras en la responsabilidad social y aportes novedosos en la búsqueda de un paradigma de inclusión y de justicia social.

Esbozo de modelo de desarrollo

Los países emergentes, tanto los BRICS, como los de menor desarrollo relativo, tienen que poder avanzar vinculando las formas de balances físicos, con mediciones de la producción, a través de los coeficientes de relación interindustrial con las premisas monetarias y financieras.

Ya no es posible sostener una división entre producción-distribución-consumo, desconociendo que el ciclo de la economía tiene pautas de reproducción que mutan durante el crecimiento.

En la actualidad se debate la forma de expansión de la crisis, y el tiempo que durará la recesión y la quiebra del conjunto de la economía. Esto pone en una fuerte contradicción la dificultad para asumir la depresión económica y la destrucción de los activos físicos productivos, especialmente en aquellos países que hasta hace poco más de un año pregonaban el crecimiento sostenido, a tasas cercanas a los dos dígitos.

Al mismo tiempo parece, de más en más evidente, que sin el Estado, en tanto que inductor de la inversión, como promotor de las condiciones del mercado, e incluso como Estado empresario, la economía de mercado no puede sostener la salida de la crisis.

Tiempo y espacio para determinar la elección de la localización física de la inversión

Esta definición presupone determinar la descentralización de la inversión de forma de poder crear una red productivo-financiera que permita expresar las diversas componentes del capital en espacios ciertos de reproducción. Esto significa que el espacio socio-económico permite dar coherencia sectorial en ámbitos geográficos precisos.

Esta regionalización de la presencia física del capital productivo, en sentido amplio de este último término, da origen a la posibilidad de programar las dosis de inversión en lugares específicos.

Esas dosis o inducciones sectoriales y regionales, generan un cronograma que provoca la temporalidad de la inversión directa.

Esta base esencial para la planificación puede permitir dar un marco de valorización a las fracciones dominantes en la concentración y centralización del capital. Este marco de control, tiene funcionalidad de regulación normativa y de orientación del proceso de inversión. Salvo situaciones excepcionales, dicha regulación no tiene que provocar la desconfianza del inversor individual en lo referente a la posibilidad de obtención de un margen de beneficio que iguale o supere el del último período, de forma de evitar la incertidumbre sobre la creación de excedente en los momentos sucesivos.

Como mínimas, las previsiones a tres años futuros tienen que ser positivas respecto al período precedente. En caso contrario es factible que la pérdida de confianza aumente la volatilidad de la inversión productiva, dificultando la implantación espacial de manera quasi-permanente.

Esta premisa para la actividad privada, no impide que la inversión pública definida por el Estado, en sus diversas formas nacionales, subnacionales o locales, al igual que en sus diversas representaciones, como Empresa estatal, como programa de desarrollo, o como canalización de financiamiento a proyectos, tiene que respetar este marco de regulación y control, en función de priorizar los objetivos de localización de la inversión.

Los efectos indirectos que produce una correcta definición del momento de inyectar la inversión, son formas de expandir la producción para el mercado protegido, como para el espacio internacional.

De igual manera, la oportunidad de inducir el riesgo privado a efectuar la colocación de su capital, es una forma de provocar situaciones de generación de excedente, y de posibilidades de acumulación de capital social.

La concreción de una red de inversión productiva adecuada a un espacio de localización regional que facilita la concreción del vínculo entre producción, distribución y consumo, permite potenciar la valorización de la inversión directa y aportar también a un mercado ampliado.

Esta forma de expansión de la inversión tiene que poder ser promovida por un protagonismo de aquellos que perciben la salida de la crisis, para desencadenar un efecto de arrastre en el conjunto de los componentes del sistema socio-económico.

Empresarios productivos, banqueros y trabajadores tienen que asumir las condiciones de salida de la crisis, a partir de la obtención de un beneficio neto positivo de la inversión, y de un mejor posicionamiento en la distribución del ingreso de parte de los trabajadores.

Esta expectativa compartida del momento de la inversión y del lugar en que se produce, fomenta una aceleración de la nueva inversión y de la reposición del equipo de capital existente. Al igual que una ocupación mayor del equipo, reduce la capacidad ociosa, e impacta sobre el empleo, provocando un mayor *out-put* de la producción.

Si esto se acompaña de modificaciones en el consumo, se puede prever una motivación para la creación de una corriente inversora, que busque realizar vía un consumo inducido de parte del mercado, una ampliación del excedente de forma permanente en el mediano y largo plazo.

El tiempo de programar la inversión productiva debe contemplar cierta dilación que puede ocurrir por lo aleatorio del movimiento del capital, especialmente en la depresión y la crisis.

La mayor incertidumbre y la temporalidad que se necesita para recuperar la confianza, puede llevar a que la inversión productiva tenga una espera mayor que la que una tasa natural (en el sentido wickselliano) de beneficio no sea correspondida inmediatamente.

Solo con un margen extraordinario de beneficio, en el corto plazo, la incertidumbre se ve limitada como motivación a la precaución, y la inducción para la inversión puede tener una respuesta rápida y más convincente que la aversión al riesgo.

El poder percibir la reacción subjetiva del inversor individual tiene, entonces, una importancia mayor que la que se le otorga en sociedades más estables en el comportamiento de la demanda de crédito y de financiamiento para la inversión directa.

La relación entre balances físicos y balances monetarios

Esto lleva a observar en el tiempo futuro el vínculo entre producción y sistema financiero.

Aquí, en el sentido estricto de la planificación, se encuentra el meollo de cómo el coeficiente de capital se corresponde con la productividad del trabajo. En el proceso de producción de los ciclos de mediano y largo plazo, esta relación podía ser contemplada en forma de poder orientar la oferta de productos de forma cuantitativa.

Esta manera de planificar tuvo vigencia en la Unión Soviética y en aquellos países que adoptaron la planificación centralizada. A partir de la segunda guerra mundial, y a partir de planificaciones que incorporan los cambios en la tecnología aplicada al proceso de generación de output industrial de masas, durante el taylorismo y el fordismo, los balances físicos comenzaron a dar cuenta del proceso de desarrollo endógeno a cada formación social así como de las características derivadas de la problemática monetaria.

La disociación creciente entre crédito y reserva de valor, como formas de la moneda centralizadora del capital financiero necesario para el proceso productivo, pasa a ser determinante frente a la valorización industrial. Esto ocurre especialmente desde que la tenencia de la moneda clave internacional pasa a ser la base de la reserva de valor.

Al mismo tiempo se reduce el papel del oro, como componente de dicha reserva. Solo en el punto extremo de la depresión el precio del oro aumenta, para buscar sustituir como una *commodity* privilegiada a la moneda clave.

Pero la esperada sustitución por una canasta de monedas, que incluya parcialmente las representaciones de los porcentajes de participación en el producto bruto internacional de las naciones más importantes, y la tasa de interés de referencia de dichas monedas nacionales, no ofrece la alternativa de garantías de última instancia frente al período de inflexión de la crisis.

Es en dicho período donde la tasa de interés de referencia internacional esperada, es la mínima para comparar con la obtención de un potencial beneficio industrial en el ciclo económico.

Al mismo tiempo la creación quasi autónoma de dinero ficticio para acompañar los procesos de absorciones y fusiones empresariales, crearon la ficción de un despegue de crecimiento del producto sin tener base cierta en los cambios de volumen de capital físico, y de productividad e intensidad del trabajo.

El balance monetario contempla los “precios” de los activos monetarios, no sólo de la moneda real en circulación, sino de todas las adiciones que surgen de los derivados y fondos generados para facilitar el curso de la liquidez volátil en el corto plazo.

La dificultad de encontrar un arraigo de dicha volatilidad, en formas financieras de mediano y largo plazo, llevan a presionar sobre la valoración cualitativa del monto del capital monetario.

Esto lleva a que los balances monetarios crean una falta de transparencia del vínculo con el coeficiente del capital productivo en uso, y la creación del output que demanda el consumo.

En la crisis surge como necesidad el desequilibrio permanente y estructural entre el balance monetario y el físico. Esto permite que los precios de mediano y largo plazo no respondan de manera inmediata a los cambios en el output que llega al mercado como oferta productiva, sino que pueden contemplar un comportamiento que acepta una capacidad ociosa al igual que una cantidad creciente de desocupación cronificada y ajena a la desocupación natural en la sociedad capitalista. Esto dificulta la estabilidad del trabajador en el puesto de la cadena de producción inmediata, y la formación del salario.

La secuela es la extrema flexibilidad laboral y la resistencia del precio del trabajo a reconocer las modificaciones en el salario real, de manera que no se lo puede tratar como si fuera otro precio de producción tradicional por su distorsión estructural con el valor nominal. Al igual que se impide la posibilidad de que exista una cláusula gatillo entre precios y salarios en momentos de depresión o crisis en el ciclo, resultado de la tensión y del conflicto social.

En el mediano y largo plazo, la planificación puede contemplar esta forma de condicionamiento de la demanda de productos, pero la inflación o deflación tienen más que ver con el balance monetario que con la existencia de un proceso de producción industrial o de servicios proclive al crecimiento.

Se puede orientar el plan de inversiones con una percepción de mediano plazo del costo de producción esperado del sector productivo, pero la incertidumbre del comportamiento financiero y monetario puede impedir que los precios “sombra” tengan vigencia para inducir la inversión directa.

Es más representativo el precio de la moneda reconocida como en circulación ampliada (M1, M2 y valores financieros otros). Este rendimiento de precio “sombra” de la moneda-crédito, puede ser orientador de una planificación, midiendo la pauta de crecimiento del coeficiente de capital productivo, y la relación entre productividad industrial y producto.

El volumen de trabajo vivo es dependiente de esta última medición, ya que la inserción laboral queda reducida por la utilización de la capacidad ociosa del equipo de capital instalado, más que por la formación del salario en el corto plazo.

En el mediano y largo plazo, una planificación tiene que contemplar el tiempo de incorporación del stock de innovación tecnológica. El salario aparece entonces como una variable dependiente.

La movilización del capital instalado queda sometida al monto del dinero líquido que pueda salir del circuito de volatilidad y especulación financiera. La incorporación de esta moneda líquida a la búsqueda de una tasa de beneficio en la producción responde en la crisis a la necesidad de una renta excedente en el proceso de producción inmediato.

Productividad y excedente son sometidos por una apropiación de ganancias que tienen dificultad para tener una contraparte real. Esto facilita el derrumbe de la eficacia del capital y el correlato de quebrantos financieros en primer lugar, y productivos sucesivamente en la crisis.

Tener la percepción del momento de debacle financiera, tiene que facilitar la utilización de herramientas anti-cíclicas para acortar la crisis e inducir la recuperación de la confianza en obtención de un beneficio productivo.

Aspecto económico y jurídico institucional

Es la dificultad para que el Estado garantice un entorno jurídico institucional que permita el buen manejo y la gestión de la tensión existente entre una distribución del ingreso desigual y no equitativa, y el incremento salvaje de la desocupación y la miseria en el momento de crisis.

Es decir el Estado debe cumplir un papel de gestor institucional y eficiente administrador de los bienes y servicios públicos. Papel que durante la globalización es puesto en cuestionamiento y forma parte de las “fallas” del modelo.

Esta dificultad es una característica del funcionamiento social en los países subdesarrollados, en los cuales la gestión se efectúa en un escenario de corrupción y falta de transparencia en la decisión de inversión.

Esto facilita el posicionar a las fracciones dominantes de capital en una competencia imperfecta con una ganancia de monopolio durante la secuencia del ciclo.

Este tema es de especial relevancia durante la crisis. En donde la debilidad mayor de la gobernabilidad es la de lograr que el Estado se posicione como articulador de la fragmentación social, y logre contener las expresiones del conflicto social así como encauzar las condiciones de producción para dar validación a las expectativas de ganancia empresarial.

El papel del Estado es determinante del origen político del ciclo económico. La tensión entre la forma de distribución del ingreso y la tasa de crecimiento del producto se manifiestan en todo su realismo.

En el caso de la inversión productiva para reponer el stock de capital, al igual que para satisfacer una demanda efectiva creciente originada en la expansión de la norma de consumo, el comportamiento del empresario está envuelto en la percepción que tenga sobre las condiciones institucionales en las que efectiviza su avance de capital.

La mejora del marco institucional y la reducción abrupta de la corrupción facilitan una respuesta más rápida para salir de la depresión y crisis. Esto significa que las condiciones sociales y culturales del entorno del empresario individual le permitan recuperar la confianza necesaria para arriesgar más allá de las señales racionales que le indica el mercado.

La percepción y el imaginario son fundamentales para recomponer la fiducia, la confianza en el sentido vengano del término, que permiten al inversor elegir la opción productiva, frente a las otras formas de reproducción del capital.

En dicha gestión institucional, debemos señalar los condicionantes y desvíos que provienen de una participación política burocrática que se encuentre enajenada a prácticas desleales en la gobernabilidad.

Es decir que la dirigencia del Estado en los países subdesarrollados es proclive a estar imposibilitada de ejercer formas de gestión eficientes del capital en la globalización, bien por retardos en su capacitación o por encontrarse sumisa a la problemática de la corrupción.

Este último tema de la corrupción, puede transformarse durante la crisis en prioritario para el condicionamiento de la nueva inversión, al igual que para la reposición del stock de capital existente. Y junto a este entorno de la preferencia por la ganancia productiva, debemos agregar lo que atañe a la fijación del salario.

El carácter estructural que este tema asume en los países subdesarrollados, lleva a que los empresarios se adecuen a un accionar de competencia imperfecta, cuyo rasgo monopolístico no proviene del tamaño de la inversión, o del posicionamiento en el proceso de centralización del capital, sino de su posibilidad de ser privilegiado su vínculo político con la conducción del Estado.

Esta forma particular de determinación política del ciclo económico es de tal importancia que tiene que ser tomada como uno de los rasgos principales en los escenarios de crisis, de manera de poder desarrollar una política de Estado que limite y le quite relevancia a la corrupción en la decisión de inversión.

Los procesos de destrucción del stock de capital invertido, los de modificaciones en la propiedad del mismo, sean estos por privatizaciones o por absorciones en quiebras y concursos empresariales, son momentos en los que un alto nivel de corrupción en el comportamiento social tergiversan la salida ordenada de la crisis.

La expresión de las fracciones individuales de capital no es transparente, y esto puede influir para que se prolongue la crisis en el tiempo, y no se pueda revertir el imaginario colectivo de una influencia política que le quita transparencia a la inversión y retarda la salida de la crisis.

De más está decir que esto se agrava en las situaciones en las que no se contempla la tendencia a una distribución de más en más equitativa del ingreso y se agudiza la pobreza y la exclusión social.

Los países subdesarrollados viven el impacto del crecimiento económico como una condición sine qua non para la presentación de resultados positivos de gobierno y el acceso a nuevos períodos de los mismos representantes políticos.

Los actos electorales se definen en muchas ocasiones por cifras no comprobables de rendimiento económico y de cumplimiento de prácticas sociales, que recuerdan las estadísticas de las oficinas del Gosplan en periodos en que la nomenclatura de la planificación centralizada necesitaba mostrar éxitos para mantenerse en la burocracia estatal.

De igual manera, la dirigencia política de los países subdesarrollados precisa durante la globalización producir estadísticas acordes con su necesidad de supervivencia, más que con la realidad del comportamiento económico.

También es necesario destacar el papel que tiene el Estado de tutor y sostén de la seguridad jurídica de la inversión y del ahorro de los componentes del mercado financiero y productivo.

Al ser garante de la propiedad privada el Estado debe evitar las fallas y desvíos en la competencia del mercado que faciliten las prácticas desleales en las posiciones y actitudes de las fracciones individuales de capital.

En el período de la globalización, uno de los elementos que tergiversan los precios relativos y la forma de la competencia es el mal uso de los activos y del capital líquido.

El lavado de dinero es el ejemplo paradigmático de esta temática, ya que la utilización del mismo cambia costos de producción, valuación de los componentes del stock de capital fijo, y por consecuencia las pautas de la competencia del mercado.

El proceso de concentración y centralización del capital en su forma tradicional se agudiza y tergiversa, debido a la poca transparencia de la expectativa de ganancia. Los países subdesarrollados en los que el Estado resigna el control de la gestión de la volatilidad del capital líquido son aquellos paraísos que atraen el comportamiento desleal y las malas prácticas empresariales.

La corrupción se generaliza en el sistema, superando al aparato público, ya que el mercado incorpora como una variable no mensurable una volatilidad del capital líquido que busca validarse socialmente a costa de malas prácticas en su implantación real en la reproducción.

Este rasgo se acentúa cuando las sociedades se encuentran inmersas en el chaleco de fuerza financiero que provoca el perverso círculo vicioso existente en la crisis durante la globalización.

La imposibilidad de cumplimentar con los contratos de crédito local e internacional, se acompaña por la fuga en un comienzo del ahorro local hacia plazas financieras más seguras. Esto provoca una recesión mayor a la de la propia tendencia del ciclo a la depresión, que se acentúa por la caída abrupta de la demanda agregada por ajuste del gasto público y retraimiento de los consumos individuales.

Como consecuencia de la depresión, generalmente acompañada por un proceso de deflación y ajuste salarial, el sector bancario entra en quiebra y se reestructura en un proceso de concentración de activos que impacta sobre el crédito y la relación banca-industria.

La centralización del capital surge, entonces, no como un resultado de la quiebra de los capitales individuales, sino como modificación de la autonomía de dichos capitales en la toma de decisiones de inversión.

El ingreso de capitales líquidos no transparentes en la competencia genera una imperfección en el mercado que impacta en la adquisición y fusión de activos. A la vez dichas inversiones líquidas tienen una alta volatilidad, ya que su objetivo no es la ganancia empresarial tradicional, sino una validación social para reingresar a la circulación financiera sin restricciones legales.

Este blanqueo de activos líquidos puede solventar la oferta monetaria en moneda clave e incluso impulsar la inversión en momentos de recesión, sin por ello sostener un proceso de modificación productiva.

La liquidez en el mercado financiero puede encontrar en este lavado de dinero una fuente importante que elimina la astringencia y al mismo tiempo sostiene una relación entre tasa de interés y tipo de cambio acorde con la inserción internacional.

Esto puede funcionar por un tiempo corto, especialmente en los momentos de crisis en donde se interrumpe o disminuye la regulación bancaria; hasta que se recomponga la relación social que contenga los capitales productivos y les provea el marco capitalista adecuado a una natural reproducción del capital.

La volatilidad de estas formas de inversión lleva a visualizar ciertos mercados financieros de países subdesarrollados como plataformas de reciclaje y giro de dinero no validado en prácticas acordes con la ética de la competencia del mercado.

Las prácticas desleales de estos capitales salvajes puede desnaturalizar una economía en crisis, llevándola a un comportamiento similar al de los paraísos fiscales y financieros, del tipo off shore, sin tener en cuenta el sistema productivo y el mercado local.

De allí que en los estudios del comportamiento de la demanda efectiva y de la eficacia marginal del capital, durante la crisis, no se puede dejar de considerar el rasgo de volatilidad creciente de estos capitales líquidos, que no responden a las pautas jurídico institucionales tradicionales del sistema capitalista.

En los momentos en que se interrumpe el vínculo de regulación y control supranacional de los cumplimientos del endeudamiento externo, la entrada y salida de capitales más volátiles se acrecienta y constituye una característica del momento del ciclo.

Generalmente la salida de los mismos se produce dentro de una masa de ahorro nacional que se fuga de la crisis bancaria por falta de confianza e incertidumbre, que se refleja en el índice de riesgo país.

Dicho de otra forma, en los momentos extremos de la relación crediticia externa, a saber, cuando los estados nacionales entran en default, y queda un paréntesis con las normas jurídicas internacionales, es cuando más opera la forma de plataforma financiera tipo off shore de los mercados locales.

En el interregno de esta particularidad de volatilidad financiera en la crisis, se efectúa también la desvalorización del trabajo productivo y el desconocimiento de las formas legales de distribución social del ingreso. A saber, el incumplimiento de las obligaciones tributarias o el desconocimiento del salario en su forma capitalista de retribución.

Se produce un violento cambio en la contención social, con ampliación de los grupos carenciados, la pobreza extrema, el delito y la violencia cotidiana.

Se puede contemplar como ejemplos de este fenómeno los casos de la crisis en Rusia en el 2000 y la Argentina del 2001-02, los siguientes momentos en Argentina muy breves como 2008-09, 2011 y 2013, en Brasil 2008 y 2010, en Rusia 20012, en Turquía 2011... Donde se produjo con inusitada velocidad la fuga de las reservas monetarias y del ahorro local y su exacción proporcional a la desvalorización de la moneda, junto a la exclusión de masas de población del proceso de producción inmediata.

Estas situaciones límites de interrupción de las normas y pautas de convivencia social y de salvaje expropiación del valor para disminuir la presión generada por el chaleco de fuerza financiero en sus dos expresiones la tasa de interés y el tipo de cambio, son propias a la corrupción estructural del sistema en la globalización.

El desconocimiento de la relación fiscal que acompaña la violación de las normas sociales, es consecuencia de la imposibilidad de garantizar la relación monetaria y los ingresos por salarios. La crisis al romper el contrato social en sus formas de representación política en el Estado, manifiesta así toda su violencia.

Regularizar la relación mercantil y centralizar la política de gestión burocrática en el Estado son las formas de control del proceso de recomposición del vínculo capitalista.

Para ello los límites sociales a la corrupción tienen que ver con el origen político del ciclo económico.

La distancia entre definición y voluntad política y adscripción al poder real por parte de las fracciones individuales del capital, es la que marca la pauta de la posibilidad de resignificación del papel del Estado. Pero la convalidación de su funcionamiento es propia del reconocimiento social vía la institucionalidad democrática.

Es en esa circunstancia que el ciclo económico vuelve a tener vigencia y que la crisis se supera en un nuevo estadio de cristalización entre estructura económica y poder político. El contrato social pasa a tener reconocimiento para fijar las pautas legales de la distribución del ingreso y de la forma de explotación en el proceso de trabajo.

La corrupción como forma alienada de la sumisión del trabajo a la especulación financiera, en la globalización es una característica estructural difícil de superar. Disminuir el impacto que la misma tiene sobre el riesgo y la percepción del inversor individual es un elemento determinante para poder recuperar las pautas tradicionales de una relación mercantil.

Poder político y gobernabilidad institucional son determinantes de una convivencia social que pueda permitir avanzar en las pautas naturales del ciclo económico entre consumo e inversión.

Quizás lo más rescatable del nekeynesianismo en la actual globalización sea su aporte respecto a la necesidad de implementar políticas activas respecto a la distribución del ingreso. El objetivo es, ciertamente, la equidad en la distribución del ingreso, la llegada a la justicia social.

Los contenidos en este “revival” nekeynesiano en la política económica actual están ligados a las fallas del neo-liberalismo para gestionar la globalización. La reivindicación de los países subdesarrollados es la de resolver los condicionantes que provoca el chaleco de fuerza de la deuda externa y del comportamiento especulativo financiero en el sistema económico internacional.

La volatilidad de capitales, el desconocimiento de las formas de salario, y la permisividad en las transacciones que llevan a la corrupción y a la pérdida de normas éticas de comportamiento afloran en el conjunto del sistema.

Para modificar estos rasgos, de más en más estructurales del sistema, es necesaria la voluntad política de cambio. En esta voluntad tiene que tomar prioridad el fortalecimiento del papel del Estado para que el mismo tenga un comportamiento activo que permita orientar la inversión y ampliar la demanda efectiva, logrando la reincorporación del sector excluido al ámbito de la reproducción capitalista.

Estos contenidos pueden tener una implementación inadecuada y diluir la significación primordial si pierden el sentido y los principios de obtener una distribución del ingreso acorde con las necesidades de reproducción de todos los sectores sociales que integran los mercados nacionales integrados a la globalización.

La eliminación paulatina de la fragmentación económica y social, que es hoy la secuela más notoria del proceso de globalización, debe obtenerse fortaleciendo las identidades nacionales, en el marco de una gestión y regulación que cada vez más requiere de un consenso internacional.

Conclusión

El desencadenamiento de la crisis internacional en el sistema financiero, especialmente en el sector bancario de amplia exposición en préstamos con bajo respaldo de solvencia, llevó en el corto plazo a una recesión y debacle en el valor de los activos físicos, en la capacidad productiva empresarial y en el precio relativo de los productos e insumos primarios e industriales.

La recesión con desocupación y deterioro de las relaciones de producción, se instala en el centro del sistema, pero al mismo tiempo se transmite en directo a los países emergentes.

La consecuencia es una disminución del volumen del comercio internacional y la búsqueda de un nuevo paradigma productivo. La incorporación de tecnologías limpias en la producción y una modificación de las formas de producción, con incorporación masiva de robotización y máquinas de control numérico será una consecuencia lógica del incremento necesario de productividad.

La utilización de materias primas de forma intensiva, al igual que la modificación de los servicios será también motivo de disputa en la posesión del patrimonio globalizado de las firmas y empresas. La concentración y centralización del capital bancario, vía la absorción de la banca de inversión por la banca comercial, es solo un primer eslabón en la cadena de producción, comercialización y financiamiento del ciclo económico.

La forma de determinación del salario y la norma de consumo van a tener que sufrir una amplia reformulación para poder ser bases normativas para salir de la crisis.

En ese contexto el Estado tendrá que cumplir un papel de garante de los derechos sociales y del respeto de los derechos humanos. La seguridad jurídica de las personas, el acceso al derecho, así como a la satisfacción de las necesidades básicas de reproducción social y cultural tienen que ser defendidos durante la crisis.

En el caso Argentino, el papel de intervención estatal está asumido por la clase dirigente, lo cual facilita la concepción de las herramientas a utilizar. El problema es la capacidad de gestión de dicha dirigencia para aplicar políticas de Estado, coherentes y adecuadas en tiempo y forma con la demanda de la situación local y global.

La carencia de cuadros formados en la gestión para situaciones de intervención estatal es secuela de la debilidad institucional en la formación y capacitación de una masa crítica eficiente y consustanciada con su función.

En otro contexto, dentro de la realidad de América Latina, una carencia de estructura institucional que ejerza un liderazgo ampliado, como burocracia capaz de propuestas creativas, y de decisiones racionales, en el marco de una integración regional, acentúa las condiciones de inestabilidad e incertidumbre en las actitudes a tomar en la crisis.

La búsqueda de obtención de excedente económico deja posibilidades ciertas en un mercado global tendiente a la liberalización del comercio y de la inversión, pasando rápidamente a exigir mercados ampliados protegidos de dimensiones continentales.

La gestión del Estado, tiene entonces necesariamente que resignar pautas nacionales de soberanía, para admitir una forma supranacional, de carácter regional, de intervención.

Tanto como Estado garante en última instancia de la solvencia y buenas prácticas del sistema financiero, como de la inducción de la inversión productiva y de normas progresivas de formación del salario y de la distribución del ingreso.

Capacitar y formar a una clase dirigente de carácter supranacional, tiene entonces que ser una prioridad en América Latina. Esta elite burocrática, formada por cuadros políticos técnico-profesionales, tiene que estar consustanciada con el objetivo de impulsar el consumo y la producción para salir de la crisis, garantizando la vigencia de los derechos humanos y sociales.

Esto exige limitar la fuga de cerebros y de capitales, así como la de trabajadores inmigrantes hacia el centro del sistema. Para lo cual es necesario crear condiciones de subsistencia que faciliten la reproducción de una norma de consumo, de más en más globalizada.

Mientras que estas definiciones estratégicas se consolidan, es imperioso crear un tejido de contención social para la desocupación creciente en nuestra sociedad. La alimentación básica, la salud generalizada, y la educación elemental, tienen que ser una premisa axiomática de un modelo con inclusión social.

Poder succionar parte del excedente para contemplar estas necesidades vitales, cumple un objetivo de garantizar los derechos humanos a la vida y la libertad, al mismo tiempo que son el sustento de las condiciones de producción necesarias para superar el momento histórico de crisis y depresión del ciclo económico.

La importancia de estas premisas es la de avanzar en un diseño de región que apunte a una integración, cultural, social y política, que resuelva el determinismo económico desde lo productivo, financiero y comercial, pero que aborde las profundas diferencias en lo antropológico cultural, y en la reproducción social que existen en nuestra sociedad de raíz latinoamericana.

Bibliografía

- 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.
- Donolo Dario Domingo: *Inflación y los índices de precios al consumidor “góndola” y “caja”*, Instituto de Tablas de Monedas. Mimeógrafo, Buenos Aires, enero/2014.
- 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.

PONENCIA

MERCADOS EMERGENTES: HACIA EL
DESARROLLO DE UN MERCADO LIBRE DE
FONDOS BUITRES

Horacio CAMBA



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

La mayoría de la deuda de los países emergentes se emite con legislación New York o Londres...la decisión (se refiere a la sentencia del Juez Griesa) puede afectar los intereses de USA en promover entre los emisores el uso de la Ley de New York y preservar a New York como una jurisdicción financiera mundial....el fallo puede estimular a los deudores a emitir deuda en otras monedas distintas del USD para evitar el sistema de pagos estadounidense, causando un efecto negativo sistémico en el rol del USD.¹

Resumen

Ante las repetidas dificultades, costos, maniobras y extorsiones que tienen que enfrentar los BRICS² y los otros países Emergentes cuando tienen que emitir, negociar, pagar y reestructurar sus deudas en las plazas financieras internacionales, New York y Londres, principalmente, este trabajo se propone estudiar las condiciones para desarrollar un mercado de deuda soberana, y también corporativa, donde los países emergentes encuentren un entorno más amigable que el actual.

Nuestra tarea comienza describiendo las principales dificultades que actualmente presenta el mercado de New York, en materia de vacío legal para la reestructuración de deudas soberanas, que serialmente es aprovechado por los fondos buitres. Lejos de criticar esas prácticas, la Justicia Norteamericana las ampara con sus inequívocos y sistemáticos fallos. En su momento se analiza el caso de las calificadoras de riesgo, su falsa oposición de intereses con los emisores calificados y la pro-ciclicidad de su accionar fomentando, según el momento, burbujas y corridas. También se pasa revista al mercado “desregulado” de los CDS (Credit Default Swaps) y como este mercado ha sido utilizado para crear y exagerar corridas afectando sobre todo a los países del área del Euro.

A continuación se analiza la situación favorable que tienen hoy los mercados emergentes que por un lado, son cada vez más importantes en el mercado de deuda, y por el otro lado, cuentan con inversores locales. También se pasa revista a la “industria de la emisión, negociación, pago y reestructuración de bonos” que genera, sólo, en New York más de USD 20,000 millones anuales en concepto de comisiones, honorarios, estudio de abogados, etc.

Por último se exploran las salidas posibles a esta situación, para que, a través de acuerdos internacionales, los BRICS+Emergentes, se pongan a trabajar en el desarrollo de una nueva plaza internacional para que estas naciones puedan desenvolverse en un ambiente más amigable donde no esté permitido el accionar de los fondos buitres y ni otras especies especuladoras, propias del capitalismo salvaje.

Situación Actual

Hoy día cualquier país Emergente³ (o Estado Provincial, Municipal y empresas privadas pertenecientes a dicho país), que necesita financiamiento a largo plazo está casi obligado a ir buscar fondos al mercado internacional, en Latinoamérica mayoritariamente se elige el mercado de Nueva York, con legislación del Estado de Nueva York. Es allí donde “aparentemente” se encuentran las mejores condiciones. Si bien existen otras plazas internacionales, Londres por ejemplo; este trabajo se va a focalizar en el mercado de Nueva York.

Enumeremos estas mejores condiciones: abundancia de fondos, largos plazos, tasas de mercado más bajas, mercado secundario profundo que permite entrar y salir a los inversores con costos relativamente bajos. Otro beneficio, muy importante, para los inversores es que la plaza de New York permite disponer libremente del dinero.

Sin entrar en detalles la abundancia de fondos quizás sea la mayor ventaja. Podemos ejemplificarlo con el caso de YPF, empresa estatal Argentina que dispone de la 3er mayor reserva mundial de hidrocarburos no convencionales, este año necesitaba emitir deuda por USD 1.000 millones, a 10 años y en el mercado local no había disponibilidad de tal cantidad de fondos. Lo mismo puede decirse de las necesidades de financiamiento de

1. Brief for the United States of America as Amicus Curiae in support of the Republic of Argentina, pág. 5, primer párrafo, ver bibliografía.

2. BRICS: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.

3. Por país Emergente entendemos aquellas naciones que si bien gozan de un rápido crecimiento económico aún no alcanzan el status de un país desarrollado.

Petrobras Brasil, que necesitó, a lo largo de 4 años, más de USD 200,000 millones para desarrollar sus reservas petrolíferas en aguas ultra profundas y que hubieran sido difíciles de obtener en el mercado brasilero.

Se asegura que al inversionista el mercado de New York le brinda una supuesta seguridad jurídica que otorgan la ley comercial y los tribunales de dicho Estado, a eso se podrían agregar las regulaciones de la SEC (Security Exchange Commission) y otras leyes, incluyendo la “inefable” información brindada por las Agencias Calificadoras de Crédito, tendientes a brindar una mayor transparencia al mercado y con ello mejorar la capacidad de decisión del inversor.

Vamos ahora a las principales desventajas que tienen para los emisores e inversores el mercado de USA.

Vacío Jurídico en USA respecto a la reestructuración de las deudas Soberanas

La ley de quiebras, o más bien de reestructuración de pasivos, del Estado New York no contempla en caso de la reestructuración de deuda de un Estado Soberano. Es así donde se crea el caldo de cultivo para que aparezcan los fondos buitres con su siniestro accionar.

Vamos a poner un ejemplo, si en Argentina, por alguna razón un deudor no puede cumplir con sus obligaciones, puede presentarse ante un Juzgado y hacer una oferta de pago (o reestructuración de deuda, aquí usaremos estos 2 términos como sinónimos) y si esta es aceptada por los 2/3 de los acreedores, esto permite obligar al 1/3 restante a tener que aceptar las mismas condiciones que aceptó la mayoría. Este mecanismo tiene varias ventajas, entre otras, asegura rapidez en la renegociación del 100% de la deuda, le da previsibilidad en la programación financiera del deudor, garantiza igual trato para todos los acreedores, menores costos en concepto honorarios de abogados, etc. En el caso de acreedores ubicados alrededor del mundo las ventajas de este procedimiento se amplifican.

Similares reglas se aplican, en el resto del mundo y también en el Estado de New York, en los casos de negociación de deuda corporativa. Sin embargo este marco legal, práctico, justo y sensato, no está disponible en el caso de la reestructuración de las deudas de Estados Soberanos. El caso más patético es Argentina, que, a pesar de haber conseguido la aceptación del 92% de los acreedores, hoy enfrenta juicios, en el Estado de Nueva York, por parte del 1.6% de los acreedores que no entraron en la reestructuración (holdouts), y que reclaman el pago de acuerdo a las condiciones originales de emisión, que dicho sea eran terriblemente desfavorables para el deudor, habiendo casos de títulos de deuda en los cuales Argentina se comprometía a pagar hasta un 15% anual de intereses en USD.

Hoy en nombre de una cláusula que se llama de igualdad de tratamiento (Equal treatment o *pari passu*) el fallo de Juez Griesa, que ha sido avalado por el sistema judicial norteamericano (Cámara de Apelaciones del Distrito Sur de New York, y Corte Suprema de Justicia de USA), dispone que no se puede pagar la deuda renegociada y avalada por el mismo Tribunal de Griesa si *antes* no se paga a los fondos buitre. Es decir que si no se le paga al 1.6% de los acreedores se cae el acuerdo con el 92% restante, a pesar de que Argentina ha venido pagando en todo momento.

Como se ha señalado en distintas publicaciones, este fallo además de ser tremendamente injusto, sienta precedentes para que en próximas reestructuraciones una gran cantidad de acreedores evite el camino de la negociación y busque la confrontación, ya que al final se obtiene una mayor recompensa haciendo un juicio que sentándose a negociar con el acreedor. En el caso de Argentina se calcula que los acreedores que entraron en los canjes, recibieron más de USD 0.50 por cada dólar de deuda nominal, a ese resultado se llega contando los bonos que recibieron así como también los cupones ajustables por el crecimiento del PBI, que habilitan a los acreedores a recibir un premio cuando Argentina crece por encima de cierto nivel. Se calcula que con la sentencia de Griesa los holdouts recibirán casi USD 4 por cada dólar nominal. Es decir quienes no entraron en la negociación de Argentina recibirán un 800% más que aquellos que entraron en los canjes. Semejante premium por pleitear hará más difíciles y onerosas, las futuras reestructuraciones Soberanas bajo la ley de New York.⁴

Este vacío jurídico en el tratamiento de la deuda de los Estados Soberanos, ha sido repetidamente señalado por diversos actores dentro y fuera del Establishment financiero internacional, entre las opiniones a favor de una reforma a la ley de quiebras norteamericana, se han manifestado desde Anne Krueger⁵, el Fondo Monetario Internacional, el Departamento del Tesoro de USA, el Financial Times, Joseph Stiglitz, Paul Krugman, Nouriel Roubini, etc. Todas estas voces han tenido nula influencia en el sistema Legislativo y Judicial norteamericanos

4. Esta tasa se multiplica cuando tenemos en cuenta que los fondos buitre compraron la deuda Argentina a USD 0.25, así el fondo Elliot tiene garantizada una rentabilidad del 1600% cuando tomamos en cuenta el precio de adquisición.

5. Anne Krueger, Argentine's Sovereign Bondage, (La sumisión de la Soberanía de de Argentina), July, 9, 2014

quienes prefieren mantener el status quo actual. Sin pretender profundizar en el tema, es claro el poder de influencia institucional, que, a lo largo del tiempo, tienen los grupos minoritarios conservadores y ultra-conservadores en USA.

El fallo de Griesa, tal como otros fallos anteriores⁶, ha demostrado que aquellos Deudores Soberanos que entraron en las reestructuraciones, no están a salvo de la Justicia Norteamericana y sus fallos pro-buitre. Así el pago que realizó Argentina a sus acreedores, en tiempo y forma, en Junio 2014 se ha visto obstaculizado por el Juez Griesa quien ha impedido al agente de pago, el Bank of New York (BoNY), pagar la deuda con ley de New York. Hasta el 05.07.14, también continuaba impaga la deuda Argentina con legislación inglesa y japonesa, ya que el Juez Griesa, en lo que entendemos una intromisión totalmente fuera de su jurisdicción, había impedido al BoNY girar los fondos para servir aquella deuda.

Recapitulando, gracias al vacío en la legislación del Estado de New York, los Estados Soberanos e inversores no se encuentran a salvo del accionar de los fondos buitres.

Champerty

La doctrina Champerty establece que es un delito el acto de comprar deuda en default, o a punto de entrar en default, con el solo propósito de litigar. Así en 1996, el Juez de New York, Robert Sweet, desestimaba la demanda que el fondo Elliot (que ahora demanda a la Argentina) había hecho contra el Estado de Perú. Sin embargo en fondo Elliot recurrió el fallo y la Cámara de Apelaciones de New York terminó anulando el fallo de primera instancia, argumentando que la Doctrina Champerty no se aplicaba en el caso de la deuda Soberana. Así, en el año 2000, Perú se vio obligado a pagar al fondo Elliot la suma de USD 56 millones, por una deuda que dicho fondo buitre había comprado en USD 11 millones.

Lejos de combatir el accionar de los fondos buitres los tribunales de New York, han desactivado fallos y mecanismos que podrían dificultar su accionar.

Las Calificadoras de Riesgo

Para poder cotizar y negociar deuda en el mercado de New York, se exige que dicha deuda esté calificada por, al menos, 2 calificadoras. La calificación es normalmente pagada por el emisor. La “objetividad” de la calificación estaría garantizada por que la consultora es un tercero “independiente” del emisor. El otro argumento a favor de la “objetividad” de las calificadoras es que estas juegan su prestigio en cada calificación.

La realidad es muy distinta. En primer lugar el mercado de calificadoras se ha ido concentrando por compras y fusiones, y hoy ha quedado reducido a un oligopolio dominado por 3 agencias o las “3 grandes”: Standard & Poor’s, Moody’s y Fitch que tienen aproximadamente el 95% del mercado⁷, tanto en USA como en Europa (originariamente eran 7 agencias, que hacia el 2003 se redujeron a las 3 grandes. Como consecuencia del desastre financiero del 2008 los reguladores norteamericanos⁸ subieron el número de agencias reconocidas⁹ a 9, pero de todas maneras siguen primando las 3 sobre todo en la calificación de Deuda Soberana). Las agencias repetidamente han cometido errores de calificación, equivocándose en el caso de un emisor individual, por citar algunos ejemplos, Enron, WorldCom, etc. que gozaban de grado de inversión (investment grade) pocos meses antes de su quiebra y errores sistémicos, como fue otorgar la máxima calificación (AAA) a las cédulas hipotecarias (Mortgage-backed securities, o MBS, CMO, etc.) en las cuales el activo subyacente eran hipotecas o deudores que estaban sub-calificados crediticiamente. Esto último alentó la crisis económica del año 2008, la mayor crisis mundial desde 1930. Otros ejemplos son los países europeos en el período 2010-2011, especial-

6. Que en su momento perjudicaron a Brasil, Perú y otros.

7. “The credit rating controversy” ver bibliografía.

8. Security and Exchange Commission, que es la Comisión Nacional de Valores de USA.

9. Nationally Recognized Statistical Rating Organization, que gozan del reconocimiento de la SEC.

mente los llamados PIIGS¹⁰, los cuales eran todos investment grade y de la noche a la mañana se convirtieron en bonos basura (junk bonds) por los abruptos cambios de calificación.

A nuestro entender el pecado original de las calificaciones crediticias es que los emisores contratan “directamente” la calificación. En otras palabras, no hay oposición de intereses cuando el calificador es contratado y pagado directamente por el calificado. Hay un dicho inglés que viene al caso: “el que paga al gaitero es quien elige la melodía”. El que paga a la calificación tiene un elemento de presión sobre la calificadora.

Por otro lado, los bancos de inversión, que son los agentes colocadores de deuda¹¹, en pos de hacer más rentable sus negocios, presionan a las calificadoras para lograr el mejor rating posible y con ello facilitar la colocación de la deuda mejorando sus comisiones.

Así las calificaciones crediticias lejos de ser un instrumento para mejorar la transparencia del mercado, brindando una información clara al inversor, se han transformado en un elemento que exagera los ciclos del mercado. Así durante el ciclo “optimista” de los mercados los rating exageran la capacidad de pago de los emisores, sobrevaluando el valor de las deudas¹². Por el contrario, cuando comienzan a surgir dudas sobre los países emisores, de la noche a la mañana los ratings se transforman en negativos¹³ y subestiman la calidad crediticia de los deudores, exacerbando la volatilidad de los mercados y colocando a los deudores en situaciones donde su capacidad de pago se ve comprometida por una abrupta falta de financiamiento, producto entre otras razones, de la exagerada reducción de su rating crediticio. Como bien dice John Ryan, las calificadoras fallaron en detectar riesgos que comenzaron en algunos Estados Europeos muchos años antes de que la crisis se desatara.¹⁴

Si bien esta “pro-ciclicidad” de las calificadoras ha sido ampliamente tratada por diversos estudios, y criticada por muchísimos países que han sufrido sus consecuencias, son muy pocas las medidas prácticas que hasta ahora se han tomado para evitar este flagelo en los mercados de deuda. Entre las medidas concretas que se han tomado para salir de este oligopolio de las 3 grandes calificadoras, se puede citar a China¹⁵ que creó su propia calificadora de riesgo. En el plano de Argentina pueden destacarse las iniciativas de varias universidades, entre ellas la Universidad Nacional de Moreno, que conjuntamente con otras instituciones académicas, están llevando adelante un proceso para la creación de una nueva calificadora de riesgo nacional que pueda ser alternativa a las 3 grandes.

Un elemento que, a nuestro entender, podría dotar al proceso de calificación de mayor objetividad es que la tarea de selección de las calificadoras se realice a través de la Comisión Nacional de Valores, quien a través de un sorteo de las entidades autorizadas a calificar elija al calificador, en lugar de que sea el propio emisor quien contrate directamente el servicio.

Auditorías Externas

Si bien este tema no tiene relevancia en el caso de las deudas Soberanas, es muy importante en el caso de la deuda empresarial (o deuda corporativa como muchas veces suele llamarse), o en la cotización de acciones de empresas. Las regulaciones nacionales e internacionales exigen que los balances estén auditados por un auditor externo. La idea subyacente en este requisito es que el proceso de revisión de los Estados Contables a través de un consultor “independiente” garantiza que la empresa, voluntaria o involuntariamente, no altere la información que brinda a 3^{ros}: bancos, calificadoras de riesgo, inversores, etc.

10. Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España (Spain).

11. Los emisores deben contratar a un agente colocador, o a veces a un sindicato de bancos, que son quienes llevan adelante la comercialización y distribución de los bonos. Normalmente estos agentes venden toda la deuda y no se quedan con ninguna posición en cartera, por lo tanto, no les interesa que la calificación sea fidedigna.

12. Ver Xia y otros “Economics of Solicited and Unsolicited Credit Ratings”.

13. En Diciembre 2011, S&P había colocado en Credit Watch negativo a 15 países de la Eurozona.

14. Ryan, J. “The Negative Impact of the Credit Rating Agencies and proposals for better regulation”.

15. Desde Julio 2010, China tiene su propia calificadora de riesgo Dagong, que en su corta vida ha mostrado una mayor coherencia en las calificaciones soberanas que las 3 grandes.

Las auditorías externas se contratan bajo la misma modalidad que las calificadoras de riesgo. La empresa es quien elige y paga al auditor. Aunque al momento de elegir el auditor externo no hay una obligación explícita, la comunidad financiera prefiere de manera excluyente que la elección recaiga en alguna de las Big Four.¹⁶

El mercado de las auditoras internacionales ha sufrido un proceso de concentración y centralización, primero eran las Big Eight, luego las Big Six y ahora hay nada más que 4. Lo mismo que en el caso de las calificadoras, quien contrata el servicio tiene, y ejerce, un poder de presión sobre el auditor. Nuevamente podemos citar el caso de Enron, con Arthur Andersen¹⁷, quien presionaba a esta última para ocultar ciertos pasivos y mostrar utilidades contables exageradas. Las Big Four han enfrentado, a lo largo del mundo, una serie de juicios en distintos tribunales por avalar información contable sesgada que ha perjudicado a tenedores de bonos y acciones de empresas incorrectamente auditadas.

Como en el caso de las calificaciones, se supone livianamente, que por el hecho de contratar a un auditor externo, con eso se crea un conflicto de intereses entre auditor y auditado lo suficientemente importante como para garantizar la “independencia” de la auditoría. En este ítem también nos parece importante cambiar el sistema de elección del auditor, aquí una alternativa sería elegir el auditor por sorteo y agrandar la lista de auditores incluyendo a instituciones académicas. Por supuesto, la solución de este tema queda abierta a discusión y son bienvenidas otras alternativas que enfatizan la independencia del auditor.

El mercado de acciones y deuda, la SEC y otros entes reguladores en USA

Como se dijo antes, empresas que buscan financiamiento y/o inversores de largo plazo (accionistas), así como también los Estados Soberanos se ven obligados a recurrir al mercado de Nueva York. Hoy por hoy, los grandes volúmenes de inversión son casi exclusivamente financiados por ese mercado.

Para cotizar, acciones o deuda, en dicho mercado se debe pasar por la aprobación de la SEC, que exige el cumplimiento de una serie de regulaciones. Sin entrar en detalles, la SEC exige la publicación periódica de una voluminosa cantidad de información, que es abrumadora y en muchos casos inútil a la hora de evaluar los verdaderos riesgos a los que se enfrenta un inversor.

Los formularios y prospectos deben ser llenados por especialistas, normalmente abogados y contadores, que tienen honorarios costosísimos.

A raíz de la crisis de 1930, se les exigió a los emisores el cumplimiento de muchas reglas, que en los 90s, por presión de los bancos de inversión y otros lobbies empresarios, se fue relajando. El escándalo de Enron, WorldCom, y las compañías de informática llamadas punto.com, ocurrido a principios del 2000, endureció ciertas normas pero eso no fue suficiente para evitar las burbujas y fraudes financieros.

Otro tema para considerar es que al frente de estos organismos reguladores, el gobierno de USA, ha puesto a personas cuya ideología descrea de las regulaciones por lo que se han permitido excesos, y la utilización de vacíos legales que llevaron a la crisis sistémica del 2008.

Aunque no es el propósito del trabajo mostrar todos los vacíos legales y regulatorios del sistema de USA, y como terminaron generando situaciones altamente costosas para el Estado Norteamericano vamos a ilustrar un ejemplo. En Septiembre del 2008, la Reserva Federal de Nueva York tuvo que hacer frente al rescate más grande de su historia a la compañía de seguros AIG, que se encontraba en bancarrota, y que a su vez había asegurado por riesgo de incobrabilidad, de los préstamos sub-prime, a los bancos de USA. El rescate ascendió a USD 85,000 millones. La insolvencia de AIG, institución no regulada por la Fed, era quien garantizaba a los bancos de USA y su quiebra hubiera producido un efecto dominó en el sistema financiero. Hasta ese momento nadie se preocupó en ver quien garantizaba la solvencia de las aseguradoras de crédito, a pesar de existir entes reguladores, como la Fed, la SEC. Hoy día sigue la discusión sobre cuales son en USA, las instituciones no-financieras, que tiene una importancia financiera sistémica.¹⁸

16. Big Four, son las grandes auditoras mundiales, Price Waterhouse Coopers, Deloitte, Ernst & Young y KPMG.

17. A raíz del escándalo de Enron, Arthur Andersen fue liquidada.

18. SIFIs: Sistematically important financial institutions. En USA se han propuesto AIG, General Electric y Prudential como instituciones no-bancarias con importancia financiera sistémica.

Antes de la crisis del 2008, los bancos de USA podían comprar deuda de bajo grado de inversión (subinvestment grade), esto es deuda con alto grado potencial de incobrabilidad y a su vez asegurarla en las compañías de seguro de deuda, y de esta manera evitar tener que hacer provisiones o ver deteriorada su calidad crediticia. Cuando estalló la crisis crediticia por los prestamos sub-prime la Reserva Federal (ente regulador del sistema bancario en USA), se encontró con que estas aseguradoras eran insolventes para pagar a los bancos los seguros de incobrabilidad, lo que podría arrastrar a la bancarrota a todo el Sistema Financiero de USA. Esto obligó a que la Reserva Federal de Nueva York, tuviera que hacer, en Septiembre del 2008, el rescate mayor de todos sus 100 años de historia, comprando el 79.9% de los activos de AIG y otorgando un préstamo por USD 85,000 millones a la misma aseguradora

Credit Default Swaps

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

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

Como bien explica Paul Krugman, el comprar un CDS “desnudo”, equivale a suscribir un seguro de incendio contra la casa de mi vecino. Una vez comprado el CDS, cualquier fondo especulativo puede lanzar rumores, pagar artículos y publicaciones que pongan en duda la solvencia del activo subyacente (el bono de un país por ejemplo). Los ataques especulativos sobre la deuda europea, especialmente, sobre los llamados PIIGS, generaron corridas sobre la deuda de estos países y grandes ganancias a quienes apostaron por los CDS.

Debe aclararse que este mercado está completamente desregulado, y se desconocen, los volúmenes y los tenedores de dichos instrumentos, así como también la solvencia de los emisores. Por lo cual, si se produce un riesgo de incobrabilidad, no está clara la capacidad de pago de quien emitió el seguro.

Los BRICS y demás emergentes también están sujetos a estas corridas. Por esa razón, se propone crear un mercado regulado de seguros de incobrabilidad que tienda a cubrir el riesgo de insolvencia de la deuda de nuestros países.

Regulaciones que limitan la tenencia de Deuda Soberana Emergente (DSE)

Estrictas regulaciones limitan la tenencia de DSE por parte de los bancos de economías desarrolladas. Si bien durante la década de 1980, los bancos de USA eran los principales tenedores de deuda Latinoamericana, una serie de hechos ha cambiado drásticamente el panorama.

Los Bancos Centrales de las economías desarrolladas, tienen un monto no mayor a USD 40 mil millones en Deuda Soberana Emergente, menos del 1% del total de la DSE, y esa tenencia está concentrada en 7 países: Brasil, China, Indonesia, Malasia, Mexico y Sudáfrica.

Las Normas de Basilea II, sancionadas en 2004, introdujeron más restricciones a las entidades bancarias para dar créditos y/o comprar DSE. Al introducir los rating crediticios en la metodología para calcular los requerimientos de capital mínimos, limitaron de facto las tenencias de DSE por parte de los bancos de las economías desarrolladas (BED). Esto contrasta con la Deuda Soberana de Economías Desarrolladas que puede ser contabilizada por los BED como activo libre de riesgo¹⁹. En otras palabras, Basilea II favorece la tenencia de Deuda Soberana de Economías Desarrolladas y a la vez desalienta la tenencia de DSE, en el caso de los BED.

19. Fuente: “Tracking Global Demand for Emerging Market Sovereign Debt”, Serken Arslanalp y Takahiro Sudo, March 2014, IMF

Los BRICS+emergentes hoy cuentan con elementos a su favor

De acuerdo a los datos de Banco Mundial, hacia fines del año 2013, la DSE emergentes ascendía a USD 6.28 billones²⁰, y representaba el 9% de la deuda soberana. La deuda mundial soberana ascendería a USD 70.2 billones de acuerdo a la misma fuente. Ver en el anexo el listado de deuda por país y criterios usados.

De acuerdo a datos privados²¹, en el año 2010, se negociaron USD 6.700 billones de deuda de mercados emergentes. Hoy la principal asociación de agentes de deuda de mercados emergentes, es la EMTA, con sede en Nueva York. Entre sus miembros están los principales bancos de USA y también el fondo buitre Elliot.

Con respecto a la capacidad de pago, mientras que para las 24 economías más avanzadas, para el año 2014 se espera una relación Deuda Externa/PBI promedio del 106%²², la misma fuente calculaba para los países emergentes un valor menor al 50%.

Finalmente pasamos revista a la demanda de bonos de DSE. En otras palabras, buscamos saber quiénes son los tenedores de deuda emergente. Un reciente trabajo hecho bajo el auspicio del FMI, señalaba que alrededor del 24% de esa deuda estaba en manos de inversores extranjeros²³. Esta ponderación varía de acuerdo a cada país y, como bien señalan los autores, son estimaciones bastante preliminares.

Del total de DSE en manos extranjeras, el 80%, lo tienen instituciones no bancarias, i.e., fondos de renta fija, fondos especializados en mercados emergentes, etc.

Si solo el 24% de la DSE, está en manos extranjeras y los bancos de inversión están severamente limitados para tener en cartera DSE, ¿Cuál es el interés de los principales bancos internacionales en los Mercados Emergentes? Simplemente, la intermediación financiera.

Hoy los bancos de inversión solamente “asesoran” a los emisores en la colocación de deuda, obtienen mandatos que les permiten cobrar jugosas comisiones, y luego ofrecen los bonos a clientes y fondos que son quienes terminan comprando la DSE. Otro aspecto de la actividad financiera que desarrollan los grandes bancos de inversión, es la de ser creadores de mercado (market makers), por lo que también obtienen interesantes ganancias.

Por último, si los estudios citados estiman que sólo el 24% de la DSE está en manos extranjeras, esto quiere decir que hay un gran porcentaje de la misma que está en manos de inversores de países emergentes.

Recapitulando, hoy solamente el stock de DSE (excluyendo, instituciones para estatales, Estados Provinciales, Municipios, etc.) alcanzaba a USD 6.3 billones. En cuanto a capacidad de pago, la DSE muestra mejores ratios Deuda/PBI que la de las economías desarrolladas, que se vieron muy afectadas por la crisis financiera del 2008, debiendo recurrir a costosísimos salvatajes que han deteriorado los tesoros públicos.

Del lado de la demanda de DSE, vemos que a diferencia de los 1980s, gran parte de la deuda está en las propias manos de inversores emergentes. Por otro lado, los países emergentes han disminuido la relación entre deuda externa sobre deuda interna. Así el promedio ponderado pasó de 0.75 en el año 2000 a 0.22 en 2009.²⁴

Con todos estos elementos a favor los BRICS+Emergentes deberían comenzar a pensar seriamente, en que el circuito de endeudamiento, o por lo menos una gran parte de él, se puede hacer en una plaza propia de los propios países Emergentes.

En el juicio de Argentina vs. Los fondos buitres, a través de un Amicus Curiae a favor de Argentina, el Departamento del Tesoro de USA, expresaba su preocupación por las repercusiones de un fallo negativo hacia Argentina, podría hacer que los países Emergentes vieran que la jurisdicción de Nueva York era un ambiente hostil para la DSE y decidieran emigrar a otra plaza, llevándose un negocio que genera más de USD 20,000 millones anuales, en comisiones, honorarios, etc.

En otras palabras, las más altas autoridades de USA, saben perfectamente que son cada vez menos los incentivos que tiene Nueva York como plaza financiera para la DSE, por eso temen, que ante un sostenido maltrato

20. Fuente: World Bank debtor reporting system, sobre una lista de 39 países.

21. Fuente: EMTA, que es la organización privada con sede en Nueva York que agrupa a los principales comercializadores de deuda de mercados emergentes.

22. Fuente: World Economic Outlook Database, IMF, April 2014

23. Fuente: “Tracking Global Demand for Emerging Market Sovereign Debt”, Serken Arslanalp y Takahiro Tsudo, March 2014, IMF

24. Anderson, P.R.D., A. C. Silva, and A. Velandia-Rubiano, 2010, “Public Debt Management In Emerging Market Economies,” World Bank Policy Research Working Paper 5399.

judicial, los emisores de DSE un día se saturan y decidan dejar esa plaza. La siguiente sección trata de cómo hacer realidad estos temores que el Tesoro de USA manifestaba.

Opciones reales al status quo actual

“Roma no se hizo en un día”

Recapitulando: al usar el mercado de Nueva York como plaza de colocación de DSE, los BRICS+Emergentes, entre otras cosas, están haciendo una importación del servicio de intermediación financiera, a un costo alto, y que además tiene serios problemas legales que al final del día se pueden traducir en complicaciones al momento de reestructurar una deuda. La calidad crediticia de nuestras naciones es evaluada por empresas que están más interesadas en cobrar comisiones, y seguir el ánimo del mercado, que en brindar un asesoramiento independiente. Si bien es cierto que existen compradores de DSE entre las economías más desarrolladas, tal como vimos, su importancia relativa es cada vez menor.

Vamos ahora a explorar las opciones reales y potenciales a emitir deuda en Nueva York.

Emitir deuda en Londres

Un camino simple y directo que algunos expertos²⁵ recomiendan es emitir deuda en Londres, que tiene la ventaja de que las cláusulas de acción colectiva son más usadas y además de que un comité legal del Banco de Inglaterra, reconoció como no válido el uso de las cláusulas Pari Passu para bloquear los pagos de un deudor.²⁶

Si bien esta solución es preferible a usar la plaza de Nueva York, mantiene muchos de los inconvenientes ya mencionados, i.e., calificadoras de riesgo, mercados “autorregulados”, etc.

Propuesta de algunos funcionarios del Fondo Monetario Internacional

Para evitar los problemas actuales, Anne Krueger y otros han sugerido crear una instancia supranacional para la resolución de problemas de deuda soberana. En esta corte de quiebras soberanas el FMI tendría un rol importante.

A nuestro juicio, esta propuesta no es satisfactoria por varias razones: en primer lugar requeriría de un apoyo internacional de los principales socios del FMI, cosa muy difícil de obtener; en segundo lugar las políticas del FMI han sido nefastas para los países emergentes y cualquier involucramiento de dicha entidad sería muy resistido en los propios países emergentes. Se podrían seguir agregando varias razones en contra de la propuesta del FMI.

Propuestas Heterodoxas

Un primer paso que se podría dar es condenar la práctica de comprar DSE, en default o próximo a ese estado, con el sólo propósito de litigar (Champerty). Eso requeriría firmar un tratado internacional en el cual los países signatarios no reconocen validez a los reclamos judiciales de quienes realicen esas prácticas. Este tratado pasaría a ser parte de la legislación nacional a medida que los países signatarios lo aprobaran internamente. Esto en la práctica acotaría el accionar de los fondos buitres.

25. Barry Herman.

26. O'Grady, Wall Street Journal, 14 de Julio 2014.

Una medida en el mismo sentido sería la aprobación de un mecanismo común de procedimientos de restructuración de Deuda Soberana.

Una propuesta más integral y audaz puede comenzar todo con una conferencia de Países Emergentes, que decidan llevar adelante la creación de un nuevo ámbito internacional para la emisión de Deuda de sus países miembro. Esta conferencia podría concluir con la firma de un tratado internacional que ponga las bases para este nuevo mercado.

Desarrollar un ámbito legal y regulatorio en común

Un punto de partida puede ser el desarrollo de una legislación internacional en común que permita llevar adelante restructuraciones de DSE, de manera ordenada y que, condene e impida el accionar de los fondos buitres, naked CDS, y otras prácticas predatorias. Crear una nueva normativa regulatoria, con nuevas instituciones y procedimientos.

Desarrollar nuevas agencias de crédito y crear nuevas modalidades, que terminen con las calificaciones crediticias solicitadas y pagadas por los emisores, debería estar en las prácticas de este nuevo ámbito.

Una de las alternativas sería crear una instancia regulatoria y jurídica supranacional, que fuera reconocida por todos los países signatarios de dicho tratado. Llamemos a este hipotético cuerpo legal y regulatorio Ley Emergentes (LE). Mientras más países adhieran mayor será la importancia del mercado.

Fomentar este mercado alternativo

Los países miembros podrían comprometerse a tomar medidas que favorecieran la creación y desarrollo de este mercado alternativo. Un primer paso en ese sentido, podría ser comprometerse a emitir una porción de la DSE bajo normas LE. Posiblemente, al principio, la deuda LE, para ser atractiva hacia los inversores, deba pagar algún interés mayor que un bono Ley Nueva York. El nuevo ámbito también debe cuidar que exista un mercado secundario que posibilite la negociación de deuda brindando liquidez y bajos costos de intermediación.

Desarrollar un mercado regulado de CDS

Oponer al mercado autorregulado de CDS, donde se negocian contratos privadamente entre las partes (*Over the counter*), un sistema de negociación estandarizado y transparente. No aceptar las prácticas de naked CDS.

Otras iniciativas en el mismo sentido:

- Crear un mercado de DSE, que pueda competir exitosamente en escala, atracción y costos, con los mercados existentes.
- Fortalecer la interacción entre los sistemas financieros nacionales y el desarrollo de un mercado internacional de DSE.
- Promover la emisión de DSE en monedas distintas del USD.
- Mejorar el proceso de negociación de bonos en el mercado secundario (market makers). Usando actores propios en lugar de los bancos de inversión.
- Fortalecer la interconexión de los mercados nacionales y regionales de negociación de instrumentos financieros.
- Oponer fuentes de información oficiales, que estén debidamente chequeadas y que sean alternativas a la que brindan sesgadamente los mercados autorregulados.²⁷

27. Recordar los últimos casos de irregularidades en información diaria de la Libor y del Brent del Mar del Norte.

Quedan muchos temas por resolver, como por ejemplo, elegir, o no, una plaza financiera internacional emergente que sea la plataforma de esta nueva modalidad, buscar incentivos impositivos para hacerla más atractiva, como garantizar a inversores legítimos la movilidad de su capital, etc. Creemos que todos estos interrogantes se pueden ir resolviendo mejor a medida que la iniciativa de crear una Legislación Emergente avance.

No se debe olvidar que el éxito de esta iniciativa, además de crear un ambiente mucho más amigable que el actual, puede generar cuantiosos ingresos en comisiones, honorarios, etc., hoy calculados en USD 20 mil millones anuales, que quedarían en manos de los propios países emergentes, generando puestos de trabajo calificados en nuestras economías.

Dicho esto dejamos abierto al debate la búsqueda de iniciativas que permitan avanzar en un mercado alternativo, con reglas claras, donde los BRICS+Emergentes no terminemos encerrados en el laberinto de juicios, fondos buitres, calificadoras de riesgo y corridas especulativas.

Bibliografía

- 10 REASONS WHY NML v. ARGENTINA MATTERS TO ALL “Embassy of Argentina U.S.”
- Alessi, C.; Wolverson R. and Aly Sergie, M., “The Credit Rating Controversy”, October 2012
- Anderson, P.R.D., A. C. Silva, and A. Velandia-Rubiano, 2010, “Public Debt Management In Emerging Market Economies,” World Bank Policy Research Working Paper 5399.
- Arslanalp S. and Tsuda T., “Tracking Global Demand for Advanced Economy Sovereign Debt”, IMF Working Paper, December 2012
- Arslanalp S. y Tsuda T., “Tracking Global Demand for Emerging Market Sovereign Debt”, IMF Working Paper, March 2014
- BRIEF FOR THE UNITED STATES OF AMERICA AS AMICUS CURIAE IN SUPPORT OF THE REPUBLIC OF ARGENTINA’S PETITION FOR PANEL REHEARING AND REHEARING EN BANC, NML vs. Republic of Argentina, United States Court of Appeals for the Second Circuit, December, 28, 2012
- Council on Foreign Relations <http://www.cfr.org/financial-crises/credit-rating-controversy/p22328>
- Csonto, B. and Ivaschenko, I. “Determinants of Sovereign Bond Spreads in Emerging Markets: Local Fundamentals and Global Factors vs. Ever-Changing Misalignments”, IMF Working Paper, July 2013
- Daniel L., “Foreign investors’ participation in emerging market economies’ domestic bond markets”, Banque de France Bulletin Digest, No. 173, May-June 2008
- Ebeke, C. and Lu Y., “Emerging Market Local Currency Bond Yields and Foreign Holdings in the Post-Lehman Period—a Fortune or Misfortune?”, IMF Working Paper, February 2014
- Fulghieri, P.; Strobl, G. and Xia, H., “The Economics of Solicited and Unsolicited Credit Ratings”, October 2011
- <http://www.project-syndicate.org/commentary/anne-krueger-examines-the-fallout-from-the-us-supreme-court-s-recent-ruling-in-favor-of-bondholders#voQK7Gt0q60IKkp9.99>
- International Monetary Fund, World Economic Outlook, October 2013
- Jeanne, O. and Guscina, A. “Government Debt in Emerging Market Countries: A New Data Set”, IMF Working Paper, April 2006
- Kupelian R. y Rivas M., “Fondos Buitre. El juicio contra la Argentina y la dificultad que representa en la economía mundial”. Revista Derecho Público, Año III, N. 7. Ediciones Infojus, p. 225, Marzo 2014
- Panizza Ugo, “Domestic and External Public Debt in Developing Countries”, UNCTAD, N. 188, March 2008
- Ryan, J “The negative impact of Credit Rating Agencies and proposals for better regulations”, Working Paper, Research Division of EU Integration, January 2012
- Tichy, G., “Did Rating Agencies Boost the Financial Crisis?”, Intereconomics, May 2011

Anexo 1: Tabla de Deuda Soberana Emergente

Table C1 - Gross External Debt Position

Data are in billions	2012Q1	2012Q2	2012Q3	2012Q4	2013Q1	2013Q2	2013Q3	2013Q4
Countries								
1 Argentina	143,5	143,8	142,6	141,9	140,5	139,1	138,4	137,6
2 Armenia	7,4	7,3	7,5	7,6	7,7	7,9	8,8	8,7
3 Belarus	33,7	33,1	33,0	33,8	34,0	35,2	37,1	39,1
4 Brazil	414,4	417,7	428,4	440,6	466,5	476,6	471,8	482,8
5 Bulgaria	49,8	47,5	49,4	50,6	49,4	50,2	51,5	52,4
6 Chile	99,2	101,2	108,4	117,6	118,8	119,3	124,0	130,7
7 Colombia	76,8	76,4	80,1	78,8	81,7	83,7	90,1	91,9
8 Costa Rica	11,2	11,4	12,3	14,5	14,6	15,9	16,0	..
9 Croatia	62,0	59,4	59,6	59,7	58,0	60,6	61,2	63,4
10 Cyprus	111,2	105,3	108,5	104,9	89,5	80,3	79,0	79,2
11 Ecuador	14,9	15,1	15,5	15,9	17,6	18,1	18,2	18,4
12 Egypt, Arab Rep.	33,4	34,4	34,7	38,8	38,4	43,2	47,0	45,8
13 El Salvador	12,0	12,1	12,4	13,4	13,4	13,6	13,6	13,9
14 Estonia	21,0	20,2	21,1	21,9	20,7	21,6	21,4	22,2
15 Georgia	11,7	12,1	13,4	13,5	13,5	13,4	13,3	13,6
16 Hong Kong, China	1.018,3	1.028,2	991,5	1.030,6	1.034,2	1.067,2	1.109,6	1.166,4
17 Hungary	215,5	206,3	204,6	203,5	197,9	204,2	196,8	195,7
18 Iceland	108,7	105,5	106,7	101,9	101,9	101,1	102,8	106,4
19 India	345,5	349,1	366,0	394,1	404,9	402,8	402,4	426,0
20 Indonesia	228,8	238,9	243,6	252,4	254,3	258,0	260,6	264,1
21 Jordan	18,0	17,7	18,7	18,9	21,1	21,5	22,7	23,9
22 Kazakhstan	129,2	132,5	134,4	136,9	139,6	145,4	147,9	148,8
23 Korea, Rep.	411,7	415,8	419,4	409,4	407,6	407,4	411,0	416,6
24 Kyrgyz Republic
25 Macedonia, FYR	6,6	6,2	6,6	6,8	7,0	7,3	7,5	7,2
26 Malaysia	93,3	97,3	98,9	98,6	101,2	109,8	119,0	117,1
27 Mexico	309,9	314,9	334,5	351,2	367,6	362,4	373,8	399,7
28 Moldova	5,6	5,5	5,6	6,0	6,0	6,1	6,3	6,6
29 Morocco	30,6	30,1	31,5	34,0	34,4	36,7	37,6	39,8
30 Peru	47,7	49,1	52,1	53,3	56,5	55,9	55,4	55,6
31 Philippines	61,6	61,2	61,7	60,3	59,0	58,0	59,1	58,5
32 Russian Federation	557,5	574,8	598,9	636,4	691,6	707,6	715,9	727,1
33 South Africa	120,7	121,7	136,5	142,3	140,6	130,4	136,6	137,1
34 State of Palestine	0,0	1,6	1,7	1,7
35 Thailand	117,2	119,7	123,8	130,7	138,6	141,2	139,8	139,9
36 Tunisia	23,1	23,0	24,2	25,3	23,9	24,4	25,3	26,6
37 Turkey	316,8	321,8	326,8	338,3	351,8	367,4	373,1	388,2
38 Ukraine	126,9	129,0	132,4	135,1	136,3	134,4	137,7	142,5
39 Uruguay	14,6	18,8	19,7	21,1	20,6	21,3	22,2	22,9
Total	5.409,7	5.464,1	5.564,9	5.740,7	5.860,9	5.950,5	6.056,1	6.218,1

Source: Table 1 of the Quarterly External Debt Database.

Fuente: World Bank debtor reporting system

Las cifras están en miles de millones (billion en inglés) de USD corrientes. Comprende solamente la Deuda Bruta Soberana a nivel Nacional emitida en moneda extranjera. Se excluyen expresamente, deudas de entidades estatales, para-estatales, Estados Provinciales o Federales, Municipios, etc.

Fueron excluidos todos los países miembro de la Eurozona, por entender que negocian sus deudas dentro del ámbito del Banco Central Europeo y otras instituciones de dicha región.

PONENCIA

LA COMPLEJIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR
EN LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS: UN
OBJETIVO DIFÍCIL

Patricio NARODOWSKI
Matías REMES LENICOV



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

El trabajo intenta mostrar las dificultades de los países subdesarrollados, con la excepción en pocos casos, de China e India, para posicionarse competitivamente en los eslabones de complejidad media y alta de las cadenas globales. De esta circunstancia surge con claridad lo difícil que les resulta sustituir importaciones o aumentar exportaciones. Para contextualizar este proceso, abordaremos la lógica de producción mundial desde un enfoque centro-periferia, para luego abocarnos a los resultados observados en las políticas productivas, los saldos comerciales, y el dominio de las cadenas de valor. Posteriormente y para graficar el debate, se abordan los casos de Brasil y Argentina.

1. La lógica de la producción mundial actual

En los últimos 50 años, la economía mundial se halla dentro de un proceso de transición debido al agotamiento técnico y social de la división del trabajo fordista.

Como ya hemos desarrollado convenientemente (Narodowski, Remes Lenicov 2013) el poder económico global depende de las condiciones tradicionales vinculadas a la acumulación del capital en la etapa financiera pero los parámetros tecno-productivos que impactan en la competitividad han variado profundamente. Los mismos se relacionan con la circulación del conocimiento y de las formas mercantiles de los significantes. Debido a que no han desaparecido totalmente las formas de producción anteriores, los procesos productivos requieren cada vez más de la interrelación a nivel mundial de un conjunto de actores involucrados, descentralizados en diferentes países, según el recurso natural o su capacidad productiva, ya sea por dicho avance tecnológico o por la producción a gran escala. Esta interrelación implica la existencia de jerarquías, entre empresas y espacios territoriales. Se asume que a lo largo de los eslabones se relacionan procesos muy simples –producidos según las reglas organizacionales del taylorismo o del fordismo– con los complejos de alto contenido tecnológico o estético.

Estos procesos se dan dentro de un nuevo esquema de dominio, en el que todos los intereses y actores que no poseen escala global terminan subordinados al gran capital transnacionalizado, que dispone de una mayor organización empresarial, inteligencia estratégica, capacidad financiera, etc. (Formento y Merino, 2011). En este contexto mundial descrito, la mayor parte de los mercados de productos industriales con alto contenido innovador funcionan en los países centrales. El mercado financiero a nivel mundial muestra un grado de concentración inédito

Lo que es evidente es que el mundo exhibe zonas con enormes cantidades de recursos naturales que no presentan un gran desarrollo industrial, exportando directamente el recurso sin elaboración o con una mínima elaboración, como pueden ser países Latinoamericanos, africanos o del sudeste asiático, como así también, zonas que no disponen de grandes cantidades de recursos naturales pero que han desarrollado un sector industrial significativo, al estilo de Japón y la mayoría de los países europeos. Frente a esta realidad una vista panorámica muestra que con excepción de EE.UU., China y Rusia -grandes productores y grandes consumidores de materias primas-, los países subdesarrollados son los productores de materias primas mientras que los desarrollados son los consumidores de este tipo de recursos. Es posible entonces, diferenciar a los países por el nivel de complejidad de sus producciones: el grupo de países desarrollados como EE.UU. Alemania, Japón, Corea del Sur, Francia, Gran Bretaña, pertenecen a un fordismo maduro reconvertido, con fuertes núcleos de producción posfordista. Luego hay un segundo grupo, donde se engloba al resto de la UE principalmente considerados como un fordismo maduro con grandes regiones en crisis. El fordismo periférico está muy fuertemente enraizado en los BRICs aunque con sus diferencias debido a la complejización de China²⁸, y por último, países con un fuerte componente neotaylorista entre los cuales ubicamos a la Argentina, México, el Este de Europa, etc.

28. La estrategia de China se asienta sobre los grandes incrementos de productividad explicados por el mix de una estructura de salarios relativos bajos a nivel mundial -aunque en alza en sus regiones costeras-, que favorece la producción de bienes intensivos en trabajo, con una fuerte política de atracción de inversiones y una estrategia de apoyo a las innovaciones que ha dado muy buenos resultados (Aglietta y Lemoine, 2012). Pero a pesar de los esfuerzos, China es definida como un país de complejidad media, con menor dominio aun de los eslabones más complejos (Narodowski y Remes, 2013).

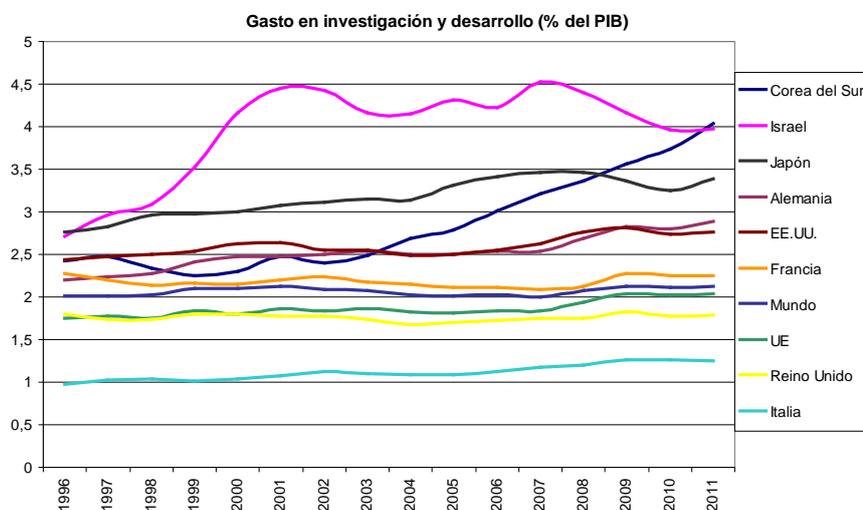
De este análisis, se desprende que sigue vigente la dicotomía centro-periferia como un problema real. Pero en condiciones tecno-productivas diversas a aquellas en las que operaba el estructuralismo de los '60, hoy debe hablarse de diferenciales estructurales de complejidad (Narodowski, 2011).

Este diagrama mundial ha modificado la hegemonía, los EE.UU. mantienen el dominio pero de manera condicionada: si bien este país presenta fuerte capacidad militar, diplomática, política y económica -importante complejidad en el aparato productivo, un dólar que sigue siendo el refugio del ahorro mundial, etc., sus desequilibrios macroeconómicos le generan graves pérdidas de riqueza (stock) y productividad (flujo). La relación con China es fundamental para entender esta dinámica, y empezar a vislumbrar un contra balance a tal hegemonía (Narodowski y Zapata, 2010).

2. Algunos indicadores respecto a las políticas y su impacto

Uno de los indicadores utilizados es el gasto en I+D en relación al PBI, que intenta identificar el esfuerzo realizado por la economía en la generación de conocimiento, mientras que la participación de los investigadores del ámbito público y en el sector privado, se analiza con el objeto de comprender de dónde proviene el impulso para el desarrollo del conocimiento. En este sentido, se puede anticipar que lo que moviliza el desarrollo de conocimiento es diferente entre el sector público y el privado ya que mientras el primero se orienta a cuestiones consideradas técnicas y estratégicas para el desarrollo en su conjunto, el segundo se mueve motivado por la propia búsqueda de beneficios. Adicionalmente, la participación relativa de los investigadores y el volumen de gasto, pueden ayudar a identificar dificultades en el desarrollo de la creación de nuevos productos en la economía, por ejemplo, existencia de inseguridad legal para la apropiación de los beneficios derivados del desarrollo de conocimiento que lleve al sector privado a un nivel de subinversión en I+D, lo que permitirá actuar en consecuencia.

En el 2010, en lo que concierne a la creación del conocimiento, el 95% del gasto mundial en I+D se concentró en tres grandes regiones: América del Norte (36,2%), Asia (31,2%) y Europa (27,3%). El restante 5% se distribuye en el resto de las regiones, lo que confirma que en la economía de la información, la producción del conocimiento es altamente concentrado y oligopólico, más aún que cualquier otra magnitud socioeconómica que se desprende de los indicadores heredados de la economía keynesiana presentes en las cuentas nacionales. A su vez, a nivel de los Estados el 56% del gasto mundial en I+D se concentra en tres de ellos: Estados Unidos (33,5%), Japón (13,3) y China (9,2%). Los Estados con mayor intensidad en I+D son aquellos que alcanzan y superan el 3% de su PIB (OST, 2012). Estos países son Corea del Sur (4,09%), Israel (3,97%), Suecia (3,61%), Finlandia (3,47%), y Japón (3,38%). El resto de los países del mundo está por debajo de esos porcentajes, siendo el promedio mundial de 2,13% del PIB. Como se observa en el gráfico siguiente, Argentina y Brasil se encuentran muy por debajo de esos valores.



Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial (2014)

El financiamiento de la I+D a nivel mundial es fundamentalmente realizado por el sector privado (63%), sector que es también quien ejecuta el 69% de la I+D. En lo relativo a las competencias científicas y técnicas -los recursos humanos-, en el 2007 había 151 millones de estudiantes en el mundo: el 42,9% en Asia, el 24,3% en Europa, el 9,9% en América del Norte y el 4,6% en América Central y del Sur, y África. Si se considera la cantidad de estudiantes en relación a la Población Económicamente Activa (PEA), los Estados Unidos poseen una razón casi tres veces mayor que la China y la India (11,5 contra 3,3 y 3,2 respectivamente).

Según el informe de la OST citado, en lo relativo a la producción tecnológica medida por patentes de invención, el 98% de las registradas en el sistema americano de patentes se reparte en tres regiones: América del Norte (52,4%), Asia (30,7%) y Europa (15,1%). A su vez, el 97% de las patentes registradas en el sistema europeo de patentes se reparte en: Europa (45,6%), Estados Unidos (28,4%) y Asia (23%).

Finalmente, en cuanto a la producción científica y técnica medida por las publicaciones científicas, el 90% de las publicaciones mundiales tiene sus principales mercados en: Europa (38,6%), América del Norte (28,4%) y Asia (24,3%).

Con respecto a las desarrollo tecnológico por sectores, se observa que EE.UU. aparece especializado y liderando el complejo biotecnológico-fármaco, a la electrónica y a la electricidad; el europeo lo es en la producción y comercio de los bienes finales de consumo, en la construcción y en las obras públicas; los asiáticos aparecen en todos los dominios tecnológicos, en una tercera posición.

Las exportaciones de productos de alta tecnología se pueden analizar como otra manera de determinar los resultados logrados a partir de las capacidades existentes, así como su participación en el total de manufacturas. Existe una relación directa entre los países que exportan en mayor medida productos tecnológicos, y aquellos que cuentan con más conocimiento tecnológico. Nuevamente los países desarrollados llevan la delantera, aunque con China en franco ascenso.

Con respecto a la relación entre exportación de productos de alta tecnología, en relación a los productos manufacturados, encontramos un fuerte crecimiento de China, que pasó del 6% al 27% de su producción de alta tecnología en relación a las manufacturas acercándose al volumen exportado por la UE, como también se puede apreciar la fuerte caída de EE.UU. Si este mismo análisis se realiza en cuanto al volumen comercializado de manufacturas altamente tecnológicas, encontramos que la Unión Europa con Alemania, Francia y Países Bajos a la cabeza, son los mayores exportadores del mundo, mientras que desde el 2002, se observa un fuerte crecimiento de China, donde también se puede notar la caída sufrida por EE.UU. luego de la crisis del 2008. Entre la UE, China, EE.UU., Japón, Singapur y Corea del Sur, explican más el 83% de las exportaciones de productos complejos a nivel mundial. Si a este grupo le agregamos a Francia, Reino Unido, los Países Bajos y Malasia se explican el 95% de las exportaciones de alta tecnología mundial.

3. La balanza comercial de los países centrales analizada por complejidad

Para analizar la balanza comercial y hacer operativo el enfoque, en Narodowski (2008) se diferencian entre productos de menor o mayor complejidad potencial, en función del grado de incorporación de las capacidades tecnológicas o estéticas mencionadas. Así por ejemplo en plásticos, la complejidad depende del tipo de materiales, de la creación en términos de diseño y matricería, de la incorporación de electrónica, diseño e imagen de dibujos y colores, o de la publicidad. Se trata de bienes con características especiales, debido a la inversión inicial requerida, la capacidad gerencial, el equipo de ingenieros y creativos, etc.

En este sentido, es central capturar la complejidad de los diferentes eslabones industriales de acuerdo a su contenido tecnológico. Se definen segmentos productivos que utilizan alta tecnología, los que incorporan procesos tecnológicos medio-altos, aquellos demandantes de tecnología media-baja y, por último, los de nivel tecnológico bajo. Debe tenerse en cuenta que la clasificación no logra captar los nichos de mayor complejidad que existen en cada eslabón en relación al promedio (Sessa, 2007).

Dentro del grupo de actividades que requieren un alto nivel tecnológico se encuentra la producción de maquinaria de oficina, radio y televisión, instrumentos médicos, ciertos productos de la industria química y la fabricación de aeronaves y naves espaciales. Las ramas productivas que cuentan con procesos de producción que utilizan tecnología media-alta son las que se abocan a la producción de maquinaria y equipo, aparatos eléctricos, automotores, parte de la producción de químicos, locomotoras y material rodante para ferrocarriles y de

otro equipo de transporte. En todos estos casos, se encuentra dominado por empresas de países desarrollados y actualmente China comienza a jugar un rol importante más por su producción a escala que por innovación. El epicentro del negocio de la cadena global es detentado por las firmas que generan y venden éstos últimos productos, los bienes y servicios del posfordismo y terciarizan el resto.

Las industrias que demandan procesos con nivel tecnológico medio-bajo se inscriben en las actividades relacionadas con los productos derivados del petróleo, la producción de caucho y plástico, productos que utilizan minerales metálicos y metales; también las participantes en la fabricación de buques y otras embarcaciones. Aquí comienzan a prevalecer las empresas de los BRICS, y en menor medida países como Argentina, México, Malasia, Tailandia, etc.

Por último, las industrias demandantes de procesos que requieren bajo nivel de tecnología para la elaboración de productos son la industria alimenticia, el tabaco, las relativas a la textil, confecciones y cuero, las que manufacturan muebles y productos de madera y la industria de celulosa, papel y de edición; también se incluyen a las que realizan el reciclamiento de desperdicios y desechos. Aquí hay una diversificación mundial muy grande, pero a niveles locales se ve la aparición de pequeñas industrias en los países subdesarrollados y periféricos.

Si analizamos los saldos comerciales por complejidad de los países centrales y BRIC para el período correspondiente entre el 2007 y 2012, en relación con el PIB de cada uno de los países, encontramos que a excepción de Rusia, todos cuentan con una fuerte balanza negativa en cuanto a recursos naturales, es decir son fuertes importadores de estos insumos.

Si este análisis lo hacemos para las manufacturas de baja y medio baja complejidad, encontramos que China tiene un saldo positivo de la balanza comercial de 32,65% de su PIB, cifra similar a Corea del Sur, y en menor proporción Japón y la UE cuentan con saldo positivo en este rubro. En el caso de la UE, se explica por los países del este, que son proveedores de los países centrales de la región.

Cuando se empieza a complejizar la producción, encontramos que Corea del Sur tiene un saldo positivo de balanza comercial que entre 2007 y 2012 promedió el 23% de su PIB en productos de alta y media alta complejidad, mientras que Rusia como contrapartida, tiene un saldo deudor que oscilan el 12% del PIB. EE.UU. es un caso curioso por su déficit en la balanza de casi todas las producciones manufactureras. Hay un motivo ligado a la dislocación del aparato productivo, ya que como se mencionó anteriormente, la mayoría de las empresas que producen en países periféricos son de capital norteamericano -por eso tiene un saldo comercial en servicios favorable de cerca del 4% del PIB, destacándose en royalties, servicios financieros, seguros, construcciones de ingería, etc.- pero también hay una razón en la pérdida de mercados a manos de Asia y un motivo referido a los elevados niveles de consumo de su población; esto último explica la extraña “alianza” con China y hace dudar de la estabilidad general de la solución actual a los desbalances. Un caso similar es la UE considerada como un conjunto, donde los saldos comerciales mejoran a medida que aumenta la complejidad, aunque aquí es importante señalar que el sector servicios puede resultar un poco abultado por la fuerte incidencia que tiene el sector turismo –muy heterogéneo en términos de complejidad- en el sector. En ambos casos hay además de los otros factores una pérdida de poder relativa y un cierto deterioro de sus capacidades competitivas, aunque Alemania debería considerarse una excepción a la regla.

La contraparte de la dislocación mencionada es el stock Inversión Extranjera Directa (IED): lo que se ve en los datos es que el 20% tiene origen norteamericano, el 10% de Francia, cifra similar a la de Reino Unido y Alemania que ostentas un porcentaje algo menor.

Saldos comerciales por complejidad sobre PIB para Países Centrales y BRICs (sin Brasil) (promedio 2007-2012)

	UE	EE.UU.	Japón	Corea del Sur	China	India	Rusia
Promedio Recursos Naturales	-3,54%	-2,01%	-6,87%	-16,73%	-9,24%	-7,48%	24,87%
Promedio manufacturas de baja y media baja complejidad	6,24%	-7,68%	10,16%	32,31%	32,64%	-0,06%	-22,91%
Promedio de manufacturas de media alta y alta complejidad	3,02%	-3,24%	7,72%	23,36%	5,25%	-2,19%	-12,74%
Servicios	5,72%	3,95%	-1,33%	-0,94%	-3,13%	2,39%	-7,12%

Fuente: elaboración propia en base a la Organización Mundial de Comercio y el FMI.

4. El consecuente dominio de las cadenas de valor

Si realizamos un análisis por cadena, encontramos que en el sector de baja complejidad de la cadena sidero-metalmeccánica, domina China por su fuerte capacidad de producción a escala, aquí aparecen Shanghai Baosteel Group (la 2da compañía más grande del sector a nivel mundial en aceros planos), AnBen Group, Wuhan Iron & Steel y Jiangsu Shagang Group. Otros países con una importante producción son Alemania (Thissen Krupp Group) y Japón (JFE Steel Group y Nippon Steel Group). El acero, ilustra las transformaciones mencionadas, ya que en los últimos 10 años su volumen producido aumentó un 67%, pero al mismo tiempo la participación de los países desarrollados se redujo del 51 al 29% del total mundial, mientras que China por sí sola ya produce el 44% de la fabricación de productos de acero.

La parte más compleja de la cadena (bienes durables) el mercado lo domina EE.UU. con algo más de un tercio de la producción mundial, lo siguen Asia y Europa cerca del 30% cada una de las regiones.

Los altos niveles de inversión e innovación le permiten a Estados Unidos dominar sectores productivos complejos. Por ejemplo, casi un tercio del mercado de bienes electrotécnicos y de electrónica se produce en este país. Es el séptimo productor mundial de automóviles con el 10% de la producción mundial, pero es el tercer mayor exportador. Sin embargo, no dominan los primeros eslabones de la cadena. Tanto en productos de línea blanca como semiconductores Estados Unidos sigue teniendo grandes plantas pero principalmente se encarga del ensamblado de las partes y la elaboración del producto terminado. En lo que hace a la industria petroquímica-química y plásticos, Estados Unidos domina en sólo los segmentos más complejos. Por su parte, la mayor parte de la producción mundial de sustancias químicas se produce en los Estados Unidos con un 18,6%, seguido por China -que se encuentra en franco crecimiento-, con el 15%. Además lidera la compleja y rentable industria farmacéutica, con el 32% de la producción mundial, seguido de lejos por Japón (9%) y Alemania (4%). En este segmento cobra especial relevancia el impulso de la biotecnología ya que con los distintos tipos de innovaciones biomoleculares, genéticas, el auge de productos genéricos, etc. se ha rearmado el entramado mundial. Entre 1996 y 2007 el I+D en el sector se duplicó hasta los 1,1 billones de dólares a nivel mundial, pero la participación de los países desarrollados cayó del 83 al 76%.

Las empresas de biotecnología son un caso interesante para analizar, ya que una importante porción de sus ganancias la vuelven a invertir para mayor innovación aun teniendo mayores riesgos. De las 20 compañías más importantes del sector, 16 son de capital estadounidense, y si tomamos como referencia las 50 más importantes, 29 son originarias de EE.UU. Las ganancias en ese sector llegaron a US\$ 50 billones en el 2005 -el 76% de las ganancias mundiales fueron norteamericanas- cinco veces el tamaño de las ganancias europeas. Por el lado de las nuevas especializaciones en las cuales se destina un mayor gasto a la I+D, y cuya complejidad está determinada por los procesos de innovación aparecen con fuerza el sector de producción de software. Estados Unidos explicaba el 42,4% de la misma y Europa el 34,1% en el 2009. En el campo de la nanotecnología, Estados Unidos posee más nano-centros que los tres países que le siguen sumados -Alemania, Gran Bretaña y China- y tiene más patentes que el resto del mundo.

China, especializada actualmente en el montaje final de productos de consumo masivo gracias principalmente a Lenovo, que elabora un tercio de la producción mundial de electrónica -incluye el 85% de los lectores de discos ópticos, el 80% de las cámaras digitales y el 50% de los teléfonos móviles-.

Surge claramente el dominio de los EE.UU. y la idea del progreso de China así como el hecho de que los principales países centrales siguen cerca -para el análisis de cada eslabón de cada cadena ver Narodowski y Remes Lenicov (2014)-.

Dejando de lado el análisis por cadena, y nos centramos en las empresas transnacionales de mayor tecnología e innovación. Aquí se observa que la concentración sigue siendo de los países centrales principalmente de EE.UU. y en menor medida de Alemania y Japón. Según el volumen de ventas los mayores grupos empresariales del mundo en cada uno de los sectores, está ocupado por los siguientes grupos: en eslabones de media y alta complejidad parecen en el mundo del hardware para computadores, IBM (EE.UU.), Lenovo (China), Hewlett-Packard (EE.UU.) y Dell (EE.UU.); en electrónica, Siemens (Alemania), Hitachi (Japón) y Matsushita Electric Ind. (Japón); en automotriz General Motors (EE.UU.), Daimler Chrysler (Alemania) y Toyota Motor (Japón); en fármacos Pfizer (EE.UU.), Johnson & Johnson (EE.UU.) y GlaxoSmithKline (Gran Bretaña); en el sector aeroespacial y de defensa, Boeing (EE.UU.), EADS (Alemania, Francia, Gran Bretaña y España) y United Technologies (Gran Bretaña); en cosmética y hogar, Procter & Gamble (EE.UU.), L'Oréal (Francia) y Kimberly-Clark (EE.UU.); en maquinaria industrial y agrícola, Thyssen Kruppi (Alemania), Caterpillar (EE.UU.) y Mitsubishi Heavy Ind. (Japón); en el sector de la química, Basf (Alemania), Dow Chemical (EE.UU.)

y Bayer (Alemania); en servicios informáticos (software), Microsoft (EE.UU.), Electronic Data Sist. (EE.UU.) y Computer Sciences (EE.UU.); en tecnología de las comunicaciones, Nokia (Finlandia), Motorola (EE.UU.) y Cisco Systems (EE.UU.); en semiconductores, Intel (EE.UU.), Flextronica Int. (Singapur) y Onex (Canadá); y, por último, en el sector de la construcción e ingeniería, Bouygues (Francia), Vinci (Francia) y Halliburton (EE.UU.). En los eslabones de baja y media baja complejidad encontramos dentro del sector petrolífero, British Petroleum (Gran Bretaña), Exxon Mobil (EE.UU.) y Royal Dutch/Shell (Gran Bretaña y Holanda); en alimentación, Nestle (Suiza), Unilever (Gran Bretaña y Holanda) y PepsiCo (EE.UU.); y en siderurgia, Arcelor (Luxemburgo, España y Francia), Nippon Steel (Japón) y JFE Holdings (Japón). También, se pueden destacar compañías de países emergentes que se han desarrollado y llegado a ser multinacionales como el caso de la brasileña Gerdau en el sector metalúrgico, Tata Motors (India) en el sector automotor, Lenovo (China) segundo productor mundial de PCs, o Petrochina en el refinado de petróleo.

5. Casos seleccionados: Argentina y Brasil

Desde comienzos del siglo XXI, Argentina ha intentado mantener un tipo de cambio competitivo, mientras Brasil ha tratado de convertirse en un territorio atractivo para la inversión; ambos con la meta de poder realizar un proceso sustitutivo de importaciones, y fortalecer el sector manufacturero y de mayor complejidad tecnológica. Sin embargo como veremos, esto no ha ocurrido excepto en contados sectores.

Luego de atravesar dos décadas inmersas en un ambiente de inestabilidad y casi estancamiento, la economía brasileña ingresó en un ciclo expansivo razonablemente vigoroso a partir del segundo semestre de 2003. Durante poco más de cinco años, la economía alcanzó un ritmo promedio de crecimiento del 5% anual, que solamente fue interrumpido por el agravamiento de la crisis financiera internacional de 2008. A lo largo de la década de 2000, el fortalecimiento de los fundamentals económicos, transformaron al país, volviéndolo progresivamente más resistente a las vicisitudes de los mercados financieros internacionales, el Banco Central acumuló un volumen extraordinariamente elevado de reservas, sobre todo en los años más recientes, hecho que resultó más que suficiente para lidiar cómodamente con situaciones de contracción de los flujos de capital durante los últimos episodios de crisis internacional y para contrarrestar cualquier tipo de presión sobre el tipo de cambio. Otra inconsistencia superada fue la correspondiente al sector fiscal. Hasta el inicio de la década actual, la volatilidad de los flujos de capital para la economía brasileña era particularmente acentuada, en función no solo del riesgo percibido por la falta de pago de la deuda externa, sino también de la percepción negativa de la amplitud de pago del sector público, debido a los niveles de déficit y endeudamiento. Pero también en este campo hubo una mejora sustancial, que se hizo evidente en la reducción de la deuda pública, como consecuencia de la generación continua de superávit primario por parte del sector público no financiero. Los éxitos sociales han sido menores, por ejemplo la pobreza cayó de 63,7 millones de personas en 1998 a casi la mitad: 32 millones en el 2012, de los cuales 4 millones son indigentes. Brasil logró disminuir la mortalidad infantil de un 50,7 a un 17,7% al 2011.

En paralelo, para contrarrestar los impactos contractivos de estas políticas, el gobierno aumentó los gastos de capital y la inversión en proyectos de infraestructura y energía e inició un amplio programa de incentivos y subsidios públicos a la construcción de viviendas, especialmente financiados por fuentes públicas como el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). Como se sabe, existe también una multiplicidad de institutos tecnológicos de carácter público que desarrollan actividades de investigación y desarrollo y provisión de servicios tecnológicos. También es conocida la activa participación de empresas públicas -Petrobras y Embraer, entre otras- en tareas de investigación y desarrollo de frontera.

Sobre el caso de Argentina, no profundizaremos en esta sede, sólo diremos que se eligió un modelo de tipo de cambio alto, mayor intervención estatal, orientado a la generación de empleos y a lograr una mayor equidad en la distribución del ingreso, lo que redundó en un aumento del consumo.

Aunque comparte aspectos comunes con Argentina, el caso de Brasil es diferente. En primera medida, por su tamaño territorial y poblacional, y ubicación geográfica, tiene la posibilidad de tener una gran producción a escala y un comercio con países como EE.UU. y Europa, con menor costo de flete que Argentina, incluso mediante el canal de Panamá, Brasil realiza un menor recorrido para llegar a la costa oeste de EE.UU., India, China, o Japón, que lo que debe realizar Argentina. Esta es una ventaja geoestratégica muy importante. A su vez, Brasil dispone un parque industrial más avanzado que el argentino.

Argentina, tras la devaluación de principios del 2002, cambió temporalmente su estructura productiva, y creció 10% la relación de producción industrial respecto al PIB en detrimento del sector servicios, sin embargo, con el correr de los años esta volvió a valores similares de inicio de la década del '90. En Brasil, el caso fue similar, tras la crisis del Tequila y la fuga de capitales, la estructura del PIB se mantuvo dentro de los mismos rangos casi en los últimos 20 años.

En este sentido, la especialización no se ha modificado sustancialmente, Han tenido un gran avance en la exportación de recursos naturales provenientes de la agricultura, y en el caso de Brasil un fuerte crecimiento de la exportación de petróleo entre 2009 y 2011, pero el mayor avance dentro del volumen exportado, y que ha equilibrado la balanza comercial ha sido el sector agropecuario. En paralelo se puede observar un aumento del saldo negativo en los sectores de mayor complejidad.

Si analizamos los eslabones de mayor complejidad, Argentina tiene un saldo comercial negativo en todos ellos, y últimamente con un fuerte saldo importador en maquinarias de transporte debido a la compra de trenes a China. Brasil por su parte, tuvo entre 2003 y 2008 un proceso exportador neto de productos de mayor valor agregado, particularmente de los capital iban dirigidos a la Argentina, pero sin embargo, tras la crisis del 2008, comenzó a revertir ese ciclo y nuevamente se convirtió en un importador neto de esos productos.

Con respecto a los servicios tienen una cuenta deficitaria. Si bien Argentina tiene un equilibrio dentro del sector transporte, desde el 2009 su déficit a cuenta del turismo y de servicios comerciales -influye seguros, servicios financieros, TIC, construcciones, royalties y licencias, entre otras- ha crecido fuertemente. Brasil por su parte, desde el 2004 sufre una caída importante en todos los rubros.

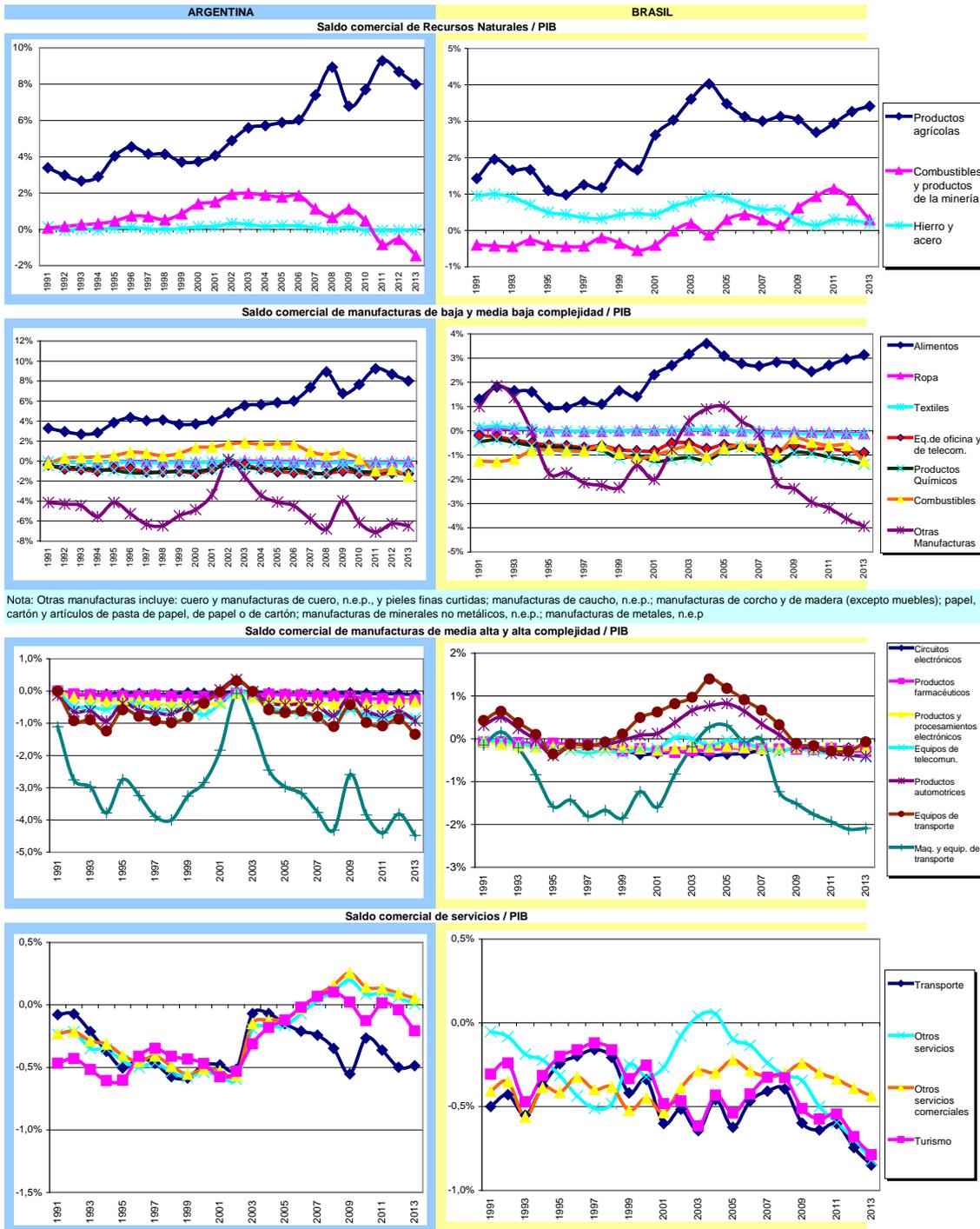
De aquí se desprende que más allá de los intentos de estos países de ampliar su producción manufacturera, diversificar y complejizar sus exportaciones y poder realizar un proceso sustitutivo de importaciones, la misma no ha conseguido resultados elocuentes, más allá del aumento del volumen de manufacturas exportadas.

6. Conclusiones

Claramente las economías desarrolladas y China poseen una mayor capacidad competitiva. La estrategia consiste en quedarse con los eslabones complejos de cada cadena y deslocalizar el resto a regiones del mundo con menor costo de mano de obra, mayores beneficios fiscales, menor costo del suelo industrial, así como legislaciones sociolaborales menos exigentes, tanto desde el punto de vista de la protección social, como de los derechos sindicales. Lo interesante aquí, es que los países en desarrollo asiáticos a partir de su escala y con fuertes políticas industriales y tecnológicas y de innovación para absorber este capital y concretar un crecimiento sostenido. Gracias a su intensa movilización y a las transferencias de tecnologías negociadas con gran fortaleza en el marco de importantes contratos de equipamientos, se afirman como los principales sectores tecnológicos -aeronáutica espacial, electrónica, telecomunicaciones, química, etc. De todos modos, se advirtieron los desbalances existentes y la inestabilidad general del modelo de relaciones internacionales actual. Por eso creemos que la evolución relativa del poder de cada uno de ellos es una incógnita.

Pero lo cierto es que esta trayectoria representa un obstáculo para las economías en desarrollo no solamente en la generación de tecnologías, sino fundamentalmente en la incorporación de las nuevas tecnologías producidas en economías avanzadas, y en el proceso sustitución de importaciones. Esta es la razón por la cual no se aprecian resultados similares en economías como la Argentina o Brasil.

En términos generales y con la excepción de algunos nichos tecnológicos en Brasil, México, Chile y Argentina, a pesar de los grandes esfuerzos realizados, se especializan cada vez más en materias primas y agroalimentos y los déficits comerciales en sectores complejos como porcentajes del PBI aumentan. El viejo dilema estructuralista sigue vigente, la relación con lo que vaya a suceder en la economía mundial es central para entender las perspectivas.



Notas:
 1- Otros servicios comerciales incluyen: seguros, servicios financieros, TIC, construcciones, royales y licencias)
 2- El PIB para los años 2012 y 2013 son estimados por el FMI.
 Fuente: elaboración propia en base la OMC y FMI.

Bibliografía

- AGLIETTA, Michel y LEMOINE, Françoise: La nouvelle frontière de la croissance chinoise. En: L'économie mondiale 2011. CEPII, Ed. La Découverte, Collection REPÈRES, París, Francia, 2010, pp. 32-49; Véase también Aglietta, Michel y Bai, Guo: La voie chinoise, capitalisme et empire. Ed. Odile Jacob, París, Francia, 2012.
- ÁLVAREZ, Roberto y Sebastián CLARO (2008). "David Versus Goliath: The Impact of Chinese Competition on Developing Countries," Working Papers Central Bank of Chile, Central Bank of Chile 478, Central Bank of Chile.
- BULARD, Martine (2012). El Atlas IV: Mundos emergentes. Capital Intelectual (Le Monde diplomatique), 2012.
- CHOMSKY, Noam (2008). The Essential Chomsky. Vintage. ISBN 978-1-59558-189-1 Cooperation in the Twenty-First Century, pages 43-82 National Bureau of Economic Research, Inc.
- FAJNZYLBER, Fernando (2006). "Una visión renovada del desarrollo de América Latina". CEPAL, Noviembre 2006. Libros de la CEPAL N° 92, 416 pp.
- FORMENTO, Walter y MERINO, Gabriel (2011), "La crisis financiera global. La lucha por la configuración del Orden Mundial". Ed. Peña Lillo/Continente, Buenos Aires. ISBN: 978-950-754-329-6.
- LUGONES, G.; PEIRANO, F.; GIUDICATTI, M.; et RAFFO, J. (2003): Indicadores de Innovación Tecnológica; en El Estado de la Ciencia – Principales Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos / Interamericanos 2002, Buenos Aires, RICYT/CYTED. RICYT's Annual report chapter 2.10; 2003.
- LALL, Sanjaya (2013). "Reinventing Industrial Strategy: The Role Of Government Policy In Building Industrial Competitiveness," Annals of Economics and Finance, Society for AEF, vol. 14(2), pages 785-829, November.
- NARODOWSKI, Patricio (2008), "La Argentina Pasiva. Desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad. El desarrollo visto desde el margen de una periferia, de un país dependiente". Buenos Aires. Editorial Prometeo
- NARODOWSKI, Patricio (2010). El nuevo modelo de desarrollo nacional y su impacto en la provincia de Buenos Aires. En Cuadernos de Economía, N° 75-Editorial Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.
- NARODOWSKI, Patricio (2011). El péndulo de Diamand. Una actualización post-estructuralista. Pablo I. Chena, Norberto E. Crovetto, Demian T. Panigo (coords.) "Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional". Miño y Dávila/CEIL-PIETTE/Universidad Nacional de Moreno, Buenos Aires, 2011, 349 págs, ISBN 978 84 92613 66 3.
- NARODOWSKI, Patricio y Matías REMES LENICOV (2013). Geografía Económica Mundial. Un enfoque centro-periferia. Universidad Nacional de Moreno. Patricio Narodowski / Matías Remes Lenicov (Coordinadores). UM Editora, 2013.
- NARODOWSKI, Patricio y Matías REMES LENICOV (2014). Geografía Económica Mundial. Las cadenas globales de valor. Universidad Nacional de Moreno. Patricio Narodowski / Matías Remes Lenicov (Coordinadores). UM Editora, 2014.
- NARODOWSKI, Patricio y ZAPATA, Federico (2010): "América Latina y el ascenso Chino. Un ejercicio de geopolítica periférica y realismo estratégico" (Mimeo).
- OBSERVATOIRE DES SCIENCES ET DES TECHNIQUES (OST, 2012). Informe del Observatoire des Sciences et des Techniques. Ed. ECONOMICA, París, Francia, 2012.
- SESSA, Carolina (2007). Complejidad Productiva y Balanza Comercial. Mimeo.

PONENCIA

INNOVACIÓN, CIENCIA Y TECNOLOGÍA
COMO PILAR DE EXPERIENCIAS EXITOSAS
EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Graciela ISABEL PERI



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

1. Introducción

La innovación y el desarrollo científico y tecnológico (I+D), son hoy más que nunca, elementos esenciales para aumentar la competitividad y tener éxito en los mercados internacionales. El objetivo de este trabajo de investigación es mostrar la importancia que ha alcanzado la I+D como factor determinante, para que numerosos países en desarrollo, que detentaban una presencia débil en los mercados internacionales hasta comienzos de la década del 90, compartan en la actualidad el ranking entre los mayores exportadores mundiales.

Para lograr el objetivo señalado, la metodología pautada ha sido la siguiente: (1) proceder a la identificación de un conjunto seleccionado de países en desarrollo que han mostrado un aumento significativo en su participación en el valor del comercio mundial en las últimas décadas; (b) analizar brevemente el comportamiento de las políticas públicas y privadas que en materia de I+D, se han dirigido en dichos países al fortalecimiento de la capacidad exportadora; (c) evaluar la evolución de las canastas exportadoras (1985-2013) de los países seleccionados según categorías tecnológicas; y finalmente (d) analizar que ha pasado con las políticas públicas y privadas destinadas a la I+D, en Argentina, y su posible incidencia en la canasta exportadora de nuestro país.

El estudio se estructura en cinco partes, la primera contiene un desarrollo breve de los aportes de la “New Teoría del Comercio Internacional” donde se destaca a la inversión en intangibles (innovación, ciencia y tecnología aplicada a procesos y productos, promoción, marketing, y diseño) como uno de los determinantes estratégicos de las ventajas competitivas dinámicas en el comercio exterior. En la segunda parte se identifican en los países seleccionados: China, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, México, Taiwán, India, y Brasil, las políticas públicas y privadas dirigidas al aumento de las inversiones en I+D, como forma ya no exclusiva de los países desarrollados, y al efecto se ha considerado que la creación de “conocimiento” depende cada vez más del mejor uso del conocimiento ya existente. El concepto se ha vuelto más amplio y encierra no sólo la creación de nuevos productos y tecnología de procesos a nivel nacional, sino también la reutilización y combinación innovadora de conocimientos ya existentes de otras procedencias, como viene siendo de práctica en varios de los países seleccionados. En la tercera se analiza la evolución de las canastas exportadoras de dichos países teniendo en cuenta la metodología utilizada por CEPAL en un documento de cuantificación de la intensidad tecnológica de las exportaciones en América Latina y el Caribe (CEPAL, 1992).²⁹ En la cuarta se describen las estrategias de apoyo a la competitividad exportadora de Argentina en la actualidad, y se reflexiona sobre el avance en la inversión pública y privada en I+D y su incidencia en la canasta exportadora de nuestro país. En la última parte, de las conclusiones, se hacen algunas apreciaciones sobre las perspectivas del desempeño exportador en Argentina, y la debilidad, aún existente, en algunas cadenas productivas en poder alcanzar eslabonamientos de mayor valor agregado y desarrollo tecnológico en los procesos de industrialización

2. Desde el comercio internacional basado en la “dotación de factores” al comercio internacional basado en la “innovación”

En la actualidad, las teorías del comercio internacional, al estilo Heckscher-Ohlin, basadas en las ventajas comparativas estáticas provenientes de las dotaciones de factores como forma explicativa de la especialización de los países, han quedado superadas por las llamadas “ventajas competitivas dinámicas” o adquiridas provenientes de la innovación tecnológica, de las economías de escala, de la formación o calificación de los recursos humanos, y del papel del estado y de las instituciones.

La “nueva” teoría del Comercio Internacional, introducida a mediados de los 80, por Krugman P., Helpman E., Greenway D, Obstfeld M, entre otros, basada en las “ventajas competitivas dinámicas” adquieren mayor peso, sobre todo en los países en desarrollo de mayor éxito exportador, donde las dotaciones factoriales “propias” o endógenas, parecen haber perdido incidencia como formas explicativas de las pautas cambiantes de la especialización o priorización de los sectores productivos, verificadas en las últimas décadas

El hecho que las tecnologías que incorporan las innovaciones sean “transferibles” internacionalmente, ha permitido que los países en desarrollo se beneficien de las inversiones en I+D realizadas por los países

29. CEPAL (1992) “El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989” Estudios e Informes de la CEPAL, noviembre, Santiago, Chile.

industrializados. Estos países inicialmente exportadores de productos novedosos con tecnología “*high tech*” transfieren a los países en desarrollo, especializados en sectores vinculados a los recursos naturales o a la mano de obra barata, las recientes innovaciones incorporadas a los procesos y a los productos.

La reproducción masiva de dichos productos pasa a realizarse en forma masiva en los países en desarrollo con salarios más bajos y costos menores.³⁰ Corea del Sur y Taiwán, son un buen ejemplo al respecto, pues inician sus actividades vinculadas con la industrialización exportadora produciendo bienes de tecnología sencilla (textiles, calzado, juguetes) para pasar a priorizar sectores de alta tecnología, primero en base a la “ingeniería inversa” (“reverse engineering”) y a la imitación tecnológica, hasta adquirir “el conocimiento” para realizarlos con tecnología propia.

Las economías de escala (reducciones en los costos unitarios asociados a la producción en gran escala) es una fuente de utilización de los recursos en forma más eficiente que permite o bien aumentar los beneficios o reducir los precios, y como consecuencia aumenta la competitividad frente a terceros países. Las causas principales de la importancia adquirida por las economías de escala se vinculan con la creciente inversión en I+D y con las políticas de promoción comercial. La inversión en I+D produce tecnología de avanzada aplicable a procesos y productos y que además debe ir acompañada de políticas de promoción (marketing) en los mercados externos. Ambos procesos (I + D y promoción) son extremadamente costosos e independientes de las cantidades producidas, por lo que se convierten en “costos fijos”, que solo se reducen sustancialmente si pueden repartirse en un buen número de unidades producidas y vendidas en los mercados.

Una fuerza que contrarresta las economías de escala es la producción de bienes “diferenciados” que cada vez más requieren los consumidores de los países industrializados y los países en desarrollo cuando en éstos van aumentando los niveles de ingresos. La preocupación por ganar tamaño de mercado permite a las empresas poder simultáneamente diversificar más los productos de su canasta exportadora y aprovechar las economías de escala.

La formación de los recursos humanos es un factor indiscutible de crecimiento económico, determinante de los aumentos en la productividad del capital. Con la aceleración de la inversión en I + D, la difusión de las tecnologías de la información y la intensificación de la competencia global, el desarrollo de los recursos humanos se ha convertido en una tarea cada vez más urgente. La preocupación de la sociedad por los patrones de capacitación necesarios para competir en la industria manufacturera moderna se han modificado, y con ellos las herramientas y las estructuras necesarias para lograrlo. Como especifica Sanjaya Lall (2000)³¹ “En el contexto tradicional, el desarrollo industrial sólo requería mejorar la cantidad y la calidad de la escolaridad primaria y la educación técnica básica y alentar todo tipo de capacitación en el empleo. En el nuevo entorno competitivo es preciso hacer mayor hincapié en la capacitación especializada de alto nivel, asegurando un contacto estrecho entre la educación y la industria a fin de evaluar y comunicar las necesidades que vayan surgiendo”. Los gobiernos de Corea y Taiwán realizan a partir de políticas educativas una planificación activa de la oferta educativa incorporando los requerimientos del sector productivo. En la primera fase del desarrollo industrial de estos países se puso un especial énfasis en la formación de técnicos para la asimilación de la tecnología extranjera (“reverse engineering”), y en las fases posteriores en la formación de profesionales y científicos capaces de generar innovaciones propias.

La argumentación del papel del Estado en la provisión de los incentivos adecuados, un marco jurídico y político estable, con seguridad jurídica para los contratos y las inversiones, ausencia de corrupción, y coordinación con las instituciones privadas, es indiscutible que marca diferencias en las posibilidades de ganar competitividad en los mercados externos.

El papel de la política activa de los gobiernos de los países asiáticos en general, coordinando y subsidiando decisiones de inversión, además de una política de estabilidad macroeconómica, donde se destaca como central el manejo del tipo de cambio dentro de valores realistas, son decisivas para dar orientación a las estrategias exportadoras (Rodrick, 1995).³² La implicación sería que los países que quieran “imitar” el éxito del Este de Asia deberían implementar el modelo completo y no meramente la apertura externa.

30. Vernon (1966) plantea esta situación en la “teoría del ciclo de producto”.

31. Sanjaya Lall (2000) op. cit. pie de página 5.

32. Rodrick Dani (1995) “Getting interventions right: how South Korea and Taiwan grew rich”, *Economic Policy*, abril 1995, (págs 53-107).

3. Importancia Creciente de la I+D en los países seleccionados

Los países en desarrollo que han sido seleccionados para este estudio (China, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, México, Taiwán, India, y Brasil) se encuentran entre aquéllos que muestran los siguientes dos atributos: (a) un aumento significativo en su participación en el valor del comercio mundial, ubicándose actualmente dentro de los primeros 20 exportadores mundiales; (b) incrementos importantes en las tasas de crecimiento anual de sus exportaciones e importaciones en las últimas décadas. En la década del 50', la mayoría de los países en desarrollo, inician procesos de industrialización basados en políticas proteccionistas, de escasa apertura externa que se reflejan en general en una caída en sus tasas de participación en el comercio mundial hasta 1980. En los países seleccionados se puede observar esta tendencia decreciente, que en el caso de Corea del Sur y Taiwán se revierte una década antes debido a la adopción más temprana de políticas de liberalización económica basadas en una estrategia orientada a la industrialización exportadora. (Cuadro N.º 1).

Cuadro N.º 1. Evolución de la participación de los países seleccionados en el valor del comercio mundial (1950-2013, en %)

PAIS/AÑO	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2005	2013
China	0,9%	2,0%	0,8%	0,9%	1,8%	3,9%	7,3%	12,3%*
Corea del Sur	0,0%	0,0%	0,3%	0,9%	1,9%	2,7%	2,7%	3,1%*
Hong Kong	1,1%	0,5%	0,8%	1,0%	2,4%	3,1%	2,8%	2,7%*
Singapur	1,6%	0,9%	0,5%	1,0%	1,6%	2,1%	2,2%	2,3%*
México	0,9%	0,6%	0,5%	0,9%	1,2%	2,6%	2,0%	2,1%*
Taiwán	0,1%	0,1%	0,5%	1,0%	2,0%	2,3%	1,9%	1,7%*
India	1,9%	1,0%	0,7%	0,4%	0,5%	0,7%	0,9%	1,9%*
Brasil	2,2%	1,0%	0,9%	1,0%	0,9%	0,9%	1,1%	1,3%*

Fuente: Elaboración propia en base datos UNCTAD, para Hong Kong los datos corresponden al 2012, se observan irregularidades para los datos del 2013

Los porcentajes de participación en el comercio mundial de los países seleccionados descienden a valores muy bajos (entre el 0% y el 1%) hasta 1980. A partir de la década del 80 y más pronunciadamente de la década del 90 hasta la actualidad, todos experimentan una tendencia creciente, aún habiendo atravesado la crisis financiera mundial del 2008-2009. China se sitúa como primer exportador mundial a partir del 2009, con el 12,3% del comercio mundial en el 2013, por encima de Alemania y EE. UU. que detentan el 8,1% y 8,8% respectivamente en ese año. Esta alza en la participación en el comercio mundial de los países seleccionados tiene componentes exógenos tales como la profundización de los procesos de integración, y en general una estabilidad económica y política acompañada de mayor demanda por parte de los países industrializados. Sin embargo como mostraremos en este apartado existen componentes endógenos en cada uno de los países en desarrollo seleccionados, que tienen que ver con las políticas de apertura y el diseño de estrategias y políticas públicas, concertadas en varios casos con los sectores empresarios más dinámicos, que orientaron los procesos de "industrialización exportadora" apoyados por mayores inversiones en I+D.

Se percibe a partir de mediados de los 90 en adelante, coincidente con los avances en la participación exportadora de los países seleccionados, un fuerte desplazamiento de los polos de influencia del "conocimiento" desde los países desarrollados como EE. UU., Japón y Alemania., hacia los países en desarrollo, con predominancia de los países asiáticos. Mientras las tasas de crecimiento del Gasto Bruto Interno en I+D (GBID) como porcentaje del PBI, entre 1996 y el 2011, no evidencian aumentos significativos en EE. UU., Japón y Alemania (entre el 14% y el 30%), países como China, Corea, Singapur, y Hong Kong experimentan crecimientos del 250%, 67%, 66,5%, 81% respectivamente. En América Latina, México es comparable a los países asiáticos (65,4%) mientras Brasil tiene un incremento asimilable a los países desarrollados (18,6%) al igual que la India (28,6%).

El GBID como % del PBI mundial es en promedio del 1,7%, sin embargo países como Corea y Singapur han superado ampliamente ese porcentaje, situándose ambos como líderes en los montos destinados a GBID

per cápita. En el caso de los dos países citados se han más que triplicado los GBID en dólares per cápita con respecto a 1996, (situándose en los 1138 y 1345 dólares per cápita respectivamente en el 2011), mientras en los países líderes han subido menos del doble, (consultar cuadro N.º 2).

Las tendencias en la inversión en I+D muestran que el cambio geográfico se produce asimismo como consecuencia de las estrategias de las empresas multinacionales que descentralizan de forma creciente sus actividades de investigación a regiones del mundo desarrollado o en desarrollo, según convenga a sus intereses: reducción de costos laborales, facilitación de acceso a mercados, capital humano disponible, conocimientos locales, así como los recursos naturales del país receptor.

Los destinos preferidos son los llamados “tigres asiáticos” (Singapur, Taiwán, Hong Kong y Corea, países que inician más tempranamente la industrialización) seguidos por China, Brasil y la India. No obstante el tráfico no ha ido en una sola dirección, empresas de las economías emergentes están comprando empresas en los países desarrollados, adquiriendo junto con la empresa el capital en conocimientos que éstas encierran. “En 1990 más del 95% de la I+D se llevaba a cabo en los países desarrollados, en el 2002 los países desarrollados representaban menos del 93%, en el 2010 se había reducido a menos del 70%” (Informe de Ciencia –UNESCO (2010).

Cuadro N.º 2: Indicadores del Gasto Bruto en I+D (GBID) entre 1996-2011 en los países seleccionados

Países	GBID (% del PBI) 1996	GBID (% del PBI) 2011	GBID en dólares (per cápita)* 1996	GBID en dólares (per cápita) 2011	GBID (2011) financiado por las empresas	GBID (2011) financiado por el gobierno
China	0,57	1,98	9,3	139,3	74,0 %	21,7%
Corea	2,42	4,04	331,6	1198	73,7%	24,9%
Singapur	1,34	2,23	389,4	1345,3	53,4%	38,1%
Hong Kong	0,43	0,75	102,0	352,0	47,6%	47,3%
I India	0,63	0,81	7,8	29,6	(sin datos)	(sin datos)
México	0,26	0,43	21,4	66,9	36,8%	59,6%
Brasil**	1,02	1,21	71,7	139,3	45,2%	52,6%
Japón	2,77	3,39	666,3	1165,5	76,5%	16,4%
EE.UU	2,44	2,79	729,2	1362,7	58,2%	31,2%
Alemania	2,2	2,89	557,3	1233,9	65,6%	29,8%

(*) en miles de millones de dólares a PPA (**) los datos parten del año 2000.

Fuente: Informe de la UNESCO sobre la ciencia, Ediciones UNESCO (2010)

Si observamos el cuadro N.º 2, los países con mayor inversión de las empresas privadas en I+D son China Corea y Japón (con más del 70%). En Singapur como en Alemania y EE. UU. también predomina la inversión de las empresas privadas por sobre la inversión pública pero en un porcentaje menor, siendo Hong Kong el país con una financiación casi similar entre lo público y lo privado. En tanto en Brasil y México, gran parte de la inversión tiene como fuente los recursos del gobierno y de los centros de investigación universitarios pertenecientes a los Estados Federales.

Hasta aquí hemos considerado como indicador clave la importancia creciente de los GBID en estos países, sin embargo lo notable han sido las estrategias basadas en el desarrollo del “conocimiento”, compartidas en mayor o menor medida, por todos estos países, que ha sido destinadas al aumento de la industrialización de AT, y que enumeramos brevemente :

- (a) Incentivos crediticios y fiscales de los gobiernos dirigidos a las firmas adoptantes de nuevas innovaciones tecnológicas y de proceso, o de adecuación y reutilización en forma novedosa de tecnologías y procesos ya existentes.

- (b) Apoyo con subsidios a PYMES con la exigencia de mantener cierta proporción de la facturación destinada a la inversión en I+D
- (c) Desarrollo de Parques Industriales Científicos al estilo del Silicom Valley (California, EEUU) donde se trabaja en red entre las empresas, centros de investigación y universidades, por citar algunos de los más grandes y conocidos localizados en los países seleccionados: Singapore Science Park, Shanghai Zhangjiang Hi-Tech (China) Hsin-Chu Science Park (Taiwán), Daedeok Ciencia Valley (Daejeon, Corea). Parque de Investigación e Innovación Tecnológica de Monterrey (PIIT) (México)
- (d) La investigación como independiente del poder político, para lo se crean Juntas o Consejos para la Planificación Nacional de la Ciencia y Tecnología. Desde estos organismos se coordina la acción de los diferentes actores (centros públicos y privados de investigación, universidades, y sector empresario) y se formalizan planes de acción de mediano y largo plazo donde se establecen prioridades sobre los sectores estratégicos de AT que se quiere estimular. En el caso de Singapur existen, en los últimos años, dos programas que han sido privilegiados: el de biología molecular y celular, y el “IT 2000” una isla inteligente, en que se propone crear una infraestructura nacional de información avanzada para interconectar computadoras en casi todos los hogares, escuelas y lugares de trabajo. En China, se ha dado preferencia a la biomedicina, la bioquímica y el equipamiento médico; y en Corea como Taiwán, a las industrias de las telecomunicaciones, biológicas, de la energía e informática.
- (e) Mejoramiento de la calificación de los recursos humanos con becas dirigidas sobretudo a la formación en las “ciencias duras” (ingenierías, física, química, biología, y medicina). En este sentido caben las mismas observaciones, la distribución de investigadores a nivel mundial, ha disminuido en los países desarrollados del 70% en el 2002 al 63% en el 2008 mientras en los países en desarrollo se incrementa del 30% al 37% donde dos tercios de este crecimiento son imputables a China. En la actualidad este país detenta el 20% de los investigadores, y está a punto de superar a EE.UU. y Europa en número de investigadores. El éxodo de cerebros de sur a norte característico de los decenios anteriores comienza a revertirse con políticas intensivas de repatriación de investigadores a sus países de origen, cambiando las corrientes en sentido inverso. El Science Citation Index (SCI) de Reuters T. que recopila las publicaciones científicas, especialmente relacionadas con las “ciencias duras” da cuenta para el 2010 del mismo fenómeno: una retracción de las publicaciones en los países líderes entre el 2002 y el 2010, EE. UU. del 30,9% al 27,7%; UE del 20,6 al 20,1; en tanto China ha crecido del 5,2% al 10,6, Corea del 2,3 al 3,3, India del 2,6 al 3,7, y Brasil del 1,7 al 2,7.³³

4. Las canastas exportadoras de los países seleccionados y su vinculación con la I+D

El análisis de la evolución de las canastas exportadoras de los países seleccionados se ha hecho teniendo en cuenta la metodología utilizada por CEPAL en un documento de cuantificación de la intensidad tecnológica de las exportaciones en América Latina y el Caribe (CEPAL, 1992).³⁴ En este documento (que sintetiza clasificaciones anteriores de la ONUDI, 1979 y de la OCDE, 1986) se clasifica a los productos exportables en: (i) productos de alta tecnología (AT), (ii) productos de tecnología media (MT), (iii) productos de baja tecnología (BT); (iv) productos manufacturados intensivos en el uso de los recursos naturales (MRN); y (v) productos primarios: agrícolas, mineros, pesqueros y energéticos (PP). Resulta claro que los tres primeros grupos se diferencian entre sí por su “intensidad tecnológica”, en tanto en los dos últimos grupos se toma como diferencia el nivel de procesamiento de los recursos naturales, considerando como MRN solo a la primera transformación.

No dejamos de lado las serias limitaciones que implica haber elegido esta clasificación, que ya han sido señaladas, por otra parte, en diversos documentos de trabajo realizados por la misma CEPAL³⁵, entre las cuales se encuentran: (a) las pocas modificaciones de la clasificación desde su creación en los 90; (b) la falta de incorporación de las manufacturas intensivas en recursos naturales como productos intensivos en tecnología

33. Para más información sobre I+D, consultar los Informes de UNESCO.

34. CEPAL (1992) “El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989” Estudios e Informes de la CEPAL, noviembre, Santiago, Chile.

35. CEPAL (2003) “Intensidad tecnológica del Comercio de Centroamérica y la República Dominicana”, Centro Subregional de CEPAL, Méjico.

(verbigracia la industria petrolera y la química) o el mejoramiento de semillas o el desarrollo genético de los cultivos; (c) se aplica a países desarrollados o en desarrollo asumiendo que son iguales todas las industrias en las relaciones capital /producto aunque puedan existir variaciones por diferencias en las dotaciones factoriales y por lo tanto diferencias en los precios relativos de dichos factores; y por último (e) no permite visualizar donde se genera el valor agregado de las exportaciones. Esto se da con frecuencia en los países en desarrollo que llevan a cabo actividades de baja intensidad tecnológica (ensamblaje o “maquila”) que genera un producto de exportación de AT, con partes y componentes fabricados en el exterior, y en los que se adjudica el valor agregado completo a estos países. Esto puede dar lugar a serios “desajustes”, particularmente en aquellos casos donde tienen una fuerte incidencia las industrias de ensamblaje o de tipo “maquila”. Es por ello que, por un lado, no deben aplicarse los mismos criterios indiscriminadamente a cualquier caso y, por otro, es recomendable que dicha información sea completada con otros indicadores entre ellos la confrontación con las categorías importadas.

En general se observa en la evolución de las canastas exportadoras de los países seleccionados (1985-2013) por categorías de intensidad tecnológica (Cuadro n° 3) una presencia creciente de bienes de AT y mayor agregado de “conocimiento”, sobre todo en los países asiáticos y México en el 2013.

En 1985 la mayoría de los países seleccionados habían realizado sus procesos de apertura externa. Brasil, China, India, y Méjico muestran para esa fecha que más del 60% de la canasta exportadora está compuesta por PP+MRN representado menos del 25% los productos de MT+AT. En el caso de Méjico predominan los PP (67%), en tanto en los productos de BT se destaca Hong Kong con casi el 50% y un conjunto de países asiáticos (China, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y la India) con valores entre el 30% al 50%. Los conocidos como “tigres asiáticos”, muestran ya en 1985, una presencia relevante de productos “high tech” en sus canastas exportadoras (encima del 25%, salvo Corea 18%), debido a una temprana estrategia de apoyo a la capacitación de los recursos humanos, a la asimilación de tecnología de los países desarrollados y un aumento considerable de recursos destinados a la inversión en IyD.

Los cambios experimentados para el 2013 en las canastas exportadoras han sido notables. De los países señalados en 1985 como especializados en las exportaciones de PP+MRN sólo queda Brasil (con 62% del total). China y Méjico pasan a encolumnarse con Corea del Sur, Taiwán y Singapur como países exportadores de MT+AT por encima del 60% del total. Los países asiáticos conservan empresas exportadoras de baja tecnología, intensivas en el uso de mano de obra (textiles, juguetes, calzado entre otras) en el caso de Hong Kong (50%), India (36%), China (35%) debido a la oferta considerable de trabajadores no calificados a los cuáles deben asegurar fuentes de empleo. Los bajos niveles salariales por otro lado les aseguran una alta competitividad en estos productos en los mercados mundiales. Corea y Taiwán sufren a partir de 1997 un aumento en el costo de la mano de obra no calificada por lo cual transfieren los procesos de BT hacia China (procesos conocidos como de relocalización o segmentación de la cadena de valor).

Cuadro N.º 3 : Participación de las exportaciones por categorías tecnológicas en los países seleccionados (1985-2013)

Año		1985					1995					2013				
País	PP	MRN	BT	MT	AT	PP	MRN	BT	MT	AT	PP	MRN	BT	MT	AT	
China	41,5	17,6	32,2	6,1	2,7	6,5	11,7	42,9	17,1	21,6	2,66	3,99	34,9	11,8	46,5	
Corea	6,9	2,3	39,7	32,9	18,2	3,2	3,5	32,4	18,4	42,5	6,66	11,66	20,6	25,7	41,9	
Taiwán	9,8		39,8	24,7	25,7	5,4		30,0	27,4	37,2	1,13	9,11	24,6	9,8	54,8	
Singapur	21,6	16,1	11,3	13,7	27,5	8,0	5,9	10,8	7,7	67,4	0,45	21,77	13,6	8,9	55,4	
HongKong	2,4	7,3	49,9	13,3	27,0	1,7	7,2	39,6	16,2	35,3	1,88	3,11	49,9	6,3	38,7	
India	22,4	25,6	39,4	8,4	4,2	8,7	24,7	48,7	10,1	7,5	13,77	25,33	35,8	11,1	12,6	
México	67,0	5,1	5,5	14,7	7,5	13,2	7,1	17,7	22,1	39,8	6,44	16,33	14,9	24,4	38,8	
Brasil	28,0	30,9	18,3	15,8	6,9	12,5	32,8	27,9	12,9	13,8	36,88	25,11	13,3	12,7	10,1	

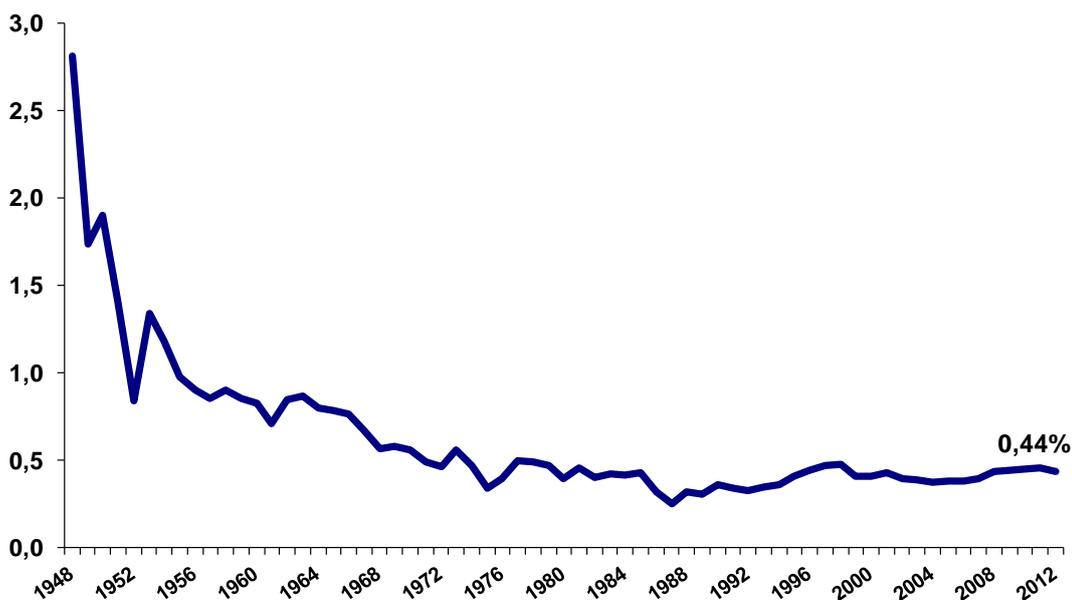
Fuente: elaboración propia en base a datos del International Trade Centre (Trade Map, Argentina), Cámara de exportadores de la República Argentina (CERA)

Entre los principales cinco grupos de productos de mayor participación en las exportaciones de los países seleccionados (cuadro N.º 4 del Anexo), existe una marcada especialización por parte de Singapur, Corea, Taiwán, Hong Kong y México, en tres grupos en que son coincidentes: (1) máquinas, aparatos, partes y accesorios eléctricos, de imagen y sonido, grabación, televisión, informática, video, y otros, (2) reactores nucleares, calderas, máquinas y artefactos, partes y accesorios mecánicos; (3) instrumentos de óptica, de fotografía, cinematografía, medidas de control y precisión, y médico-quirúrgicos. Estos grupos de productos generan del 38% al 54% del valor total exportado por estos países. En tanto India como Brasil sólo cuentan con grupos de productos que pertenecen a la categoría de MT, en ambos aparece la industria de vehículos automotores, tractores, velocípedos y demás vehículo terrestres, partes y accesorios, en India además la industria química orgánica. Este tejido industrial basado en la AT, ha sido estimulado por las políticas de I+D de las grandes empresas y el gobierno de estos países, que han destinado presupuestos importantes en los últimos años a la investigación selectiva y orientada a dar repuesta a aquéllas áreas con mayor proyección futura: sostenibilidad del medio ambiente y la energía, problemas de envejecimiento de las poblaciones, el desarrollo de la biotecnología y la industria aeroespacial entre otras.

5. La I+D en la Canasta Exportadora Argentina

La participación de Argentina en el comercio mundial tiene una tendencia decreciente a partir de 1930 y se acentúa una vez finalizadas las dos guerras mundiales. En el gráfico N.º 1 se observa esta caída acentuada (del 2,8% al 0,8%) que se extiende hasta mediados de la década del 70, en que el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) tiene primacía en el país. Durante la dictadura militar (1976-1983) se produce un cambio hacia una mayor apertura externa con liberalización arancelaria, tipo de cambio apreciado y precios internacionales altos para los granos, que permite mantener la participación por encima del 0,4%. En el periodo de hiperinflación (1987 a 1989) cae al 0,25%, y durante los primeros años de la política de apertura externa (1990-1995) se recupera al 0,4%. A partir del modelo de posconvertibilidad (2002 en adelante) la participación internacional se sitúa en forma cercana al 0,5%. De ocupar el noveno lugar como exportador mundial en 1948, pasa en el 2012 a detentar el puesto 44 en el ranking mundial.

Gráfico N.º 1: Participación de Argentina en el Comercio Mundial (1948-2012)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la OMC

La conformación de la canasta exportadora Argentina, si la analizamos utilizando los mismas categorías por intensidad tecnológica (Doc. CEPAL,1992), muestra para el año 1985 una predominancia manifiesta de las manufacturas derivadas de los recursos naturales (MRN) 63% que con los productos primarios (PP) 16% representaban casi el 80% del valor total de las exportaciones. Los productos de baja tecnología (BT) 10%, de media tecnología (MT) 8%, y alta tecnología (AT) 3% componían el 20% restante. La Argentina sigue basando sus exportaciones, hasta mediados de la década del 80, en las ventajas comparativas estáticas del “antiguo” patrón de especialización sostenido en la abundancia de los recursos naturales

En el 2013, transcurridas casi tres décadas, las MRN y los PP siguen siendo las dos categorías dominantes con el 63% del valor total exportado, sin embargo cabe señalar que aún considerando el extraordinario aumento de los precios internacionales de los “commodities”, y manufacturas originadas en los RN (entre ellos el petróleo, grasas y harinas derivados de los granos oleaginosos) a partir del 2003, la baja experimentada por estas categorías es del 22% con respecto a 1985. Esto significa ciertamente una modificación de la canasta exportadora Argentina donde se verifican cambios favorables a la diversificación y aparición de patrones de especialización volcados a bienes de MT y AT. A partir de 1995 pasan a representar más del 20% del valor total exportado. Los productos de BT mantienen una participación casi constante en las canastas exportadoras analizadas, oscilando alrededor del 10% , (ver cuadro N.º 5).

**Cuadro N.º 5: Exportaciones Argentinas por categorías tecnológicas (1985-2013)
como % del total exportado en valor**

Años	PP	MRN	BT	MT	AT
1985	16,0	63,0	10,0	8,0	3,0
1995	24,7	42,0	12,1	16,5	4,7
2013	29,6	33,3	11,4	17,1	5,9

Fuente: elaboración propia en base a datos del International Trade Centre (Trade Map, Argentina),
Cámara de exportadores de la República Argentina (CERA)

Esta modificación en el perfil de las exportaciones sin embargo no generó cambios en la estructura de I+D del país, sino más bien fue el fruto de la adopción de tecnología e innovación captada del resto del mundo. El modelo de apertura de la economía y cambio sobrevaluado en los '90 estimuló la localización de filiales de empresas extranjeras en el país, y favoreció la importación de partes y tecnología para el equipamiento de las empresas nacionales.

La generación de externalidades tecnológicas por parte de las empresas extranjeras en Argentina fue escasa y el gobierno ejerció un control apenas moderado para que se establecieran vínculos tecnológicos con proveedores locales y centros de investigación. Este comportamiento de los agentes locales y extranjeros no tendió a incentivar inversiones domésticas en IyD, por el contrario lo que se incrementó fue el uso de licencias internacionales.

El insuficiente desarrollo del sistema institucional de investigación, la desconexión de la política tecnológica respecto de la demanda de los agentes y la debilidad de los sistemas locales para establecer redes entre el sector público y las empresas privadas explican el limitado desarrollo de las redes de “conocimiento” vinculadas con el desarrollo industrial no agropecuario en la Argentina en la década del 90 (Kosacoff, 2010).³⁶ Por el contrario, se establecen notables vinculaciones entre empresas privadas, centros de investigación y asociaciones gremiales del sector agropecuario que autorizan a señalar que el intercambio de información y la capacitación fueron importantes factores de crecimiento de la producción agropecuaria y agroindustrial argentina en ese período.

En el sector agropecuario la acción de las instituciones públicas (INTA, CONABIA, Institutos de Investigación de las Universidades Públicas entre otros) y de las empresas privadas y organizaciones empresariales (AAPRESID, AACREA, por ejemplo) lograron numerosos aportes a la I+D en diversas ramas: genética, manejo de los recursos naturales, biotecnología, maquinaria agrícola y procesos, que en pocos años, consiguieron poner al sector agropecuario y por extensión al sector agroalimentario a la vanguardia del conocimiento científico y tecnológico.

36. Kosacoff B.(2010) “Especialización productiva e integración regional de la Argentina”, BID, noviembre 2010 .

En el modelo de la posconvertibilidad, se observa mayor preocupación por aumentar la I+D nacionales, los GBID como proporción del PBI muestran un aumento interesante cercano al 62,5%, siendo del 4% en el 2002 y del 0,65% en la actualidad. Debe aclararse que, como en toda América Latina, en Argentina es muy reducido el nivel general de la inversión en I+D proveniente del sector empresario privado, el grueso se genera a partir de los presupuestos nacionales y provinciales, más del 70% en el 2011 (UNESCO, 2012).

En el marco de una notable expansión del mercado mundial de *commodities* (en cantidades y precios) en el transcurso de la posconvertibilidad, sin embargo, fueron las exportaciones industriales las que se expandieron a una velocidad mayor que bajo la vigencia del régimen de convertibilidad (14,5% anual entre 2002 y 2011, frente al 7,9% entre 1993 y 2001). Al considerar el contenido tecnológico de los productos se observa que las exportaciones que más se expandieron fueron las exportaciones de bienes de AT (15,7% anual), seguidas por las de MT (14,6% anual), llegando a significar el 23% del valor total exportado en el 2013. Dentro de los principales grupos de productos que componen la AT encontramos: productos farmacéuticos, instrumentos médicos y de precisión, equipos de electrónica y comunicaciones, aeronaves y reactores nucleares; dentro de la MT: la fabricación de automóviles, remolques y semirremolques, construcción y reparación de buques y embarcaciones, fabricación de muebles, entre otros.

6. Algunas reflexiones finales

Las ventajas competitivas dinámicas, estructuradas sobre el desarrollo autónomo del “conocimiento” al estilo de los países asiáticos y México son todavía incipientes en Argentina.

El sistema institucional, ha procedido a la jerarquización de la I+D, con la creación en el 2007, del primer Ministerio de Ciencia y Tecnología que contempla la interrelación estrecha entre las demandas productivas y la oferta en I+D. En su discurso inaugural el Ministro Dr. Lino Marañao planteó los objetivos básicos: “Esto no sería posible sin el desarrollo de plataformas que permitan llevar a cabo innovaciones en el sistema productivo y solucionar problemas básicos de la población. Estas tecnologías de propósito general son la biotecnología, la nanotecnología y las tecnologías de la información y las comunicaciones; y cuentan en Argentina con el desarrollo necesario de masa crítica de recursos humanos” Estas plataformas de AT, a su vez se aplican a áreas verticales en las cuales hay problemas y oportunidades, estos sectores son la salud; la generación de energía renovable; el agregado de valor en la agroindustria; el desarrollo social y la atención a los problemas derivados del cambio climático. Este trabajo se realiza en red entre los agentes públicos y privados a través del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCIT), que define las directrices de la I+D y fija los sectores estratégicos.

Los aportes del INVAP, empresa creada por el gobierno de la Provincia de Río Negro y la Comisión Nacional de Energía Atómica (CONEA), dedicada en sus inicios a la producción de radares nucleares, y a partir de 1990, con la incorporación de la industria aeroespacial, producción de satélites de detección climatológica (SAC-D), y comunicacional (ARSAT-1), radares; así como plantas de radioisótopos de uso medicinal (como la provista a la India); generadores eólicos; plantas de liofilización; ha enriquecido, en la última década y media, la provisión de exportaciones de AT “propia” al resto del mundo.

Sin dejar de reconocer estos avances y otros realizados en la misma dirección, el perfil exportador no ha cambiado demasiado con respecto a la década pasada. La asimetría entre las firmas de distinto tamaño y el creciente abastecimiento de partes, materias primas y ensamblajes importados por las firmas de mayor tamaño han restringido a las cadenas productivas el desarrollo del proceso de aprendizaje en red.

La dependencia tecnológica subsiste, si analizamos la evolución de las importaciones con el desempeño de las exportaciones desde el 2002 en adelante, mientras las primeras tienen un componente de productos manufacturados de AT y MT en un 72% promedio, sólo el 17% promedio de las exportaciones corresponden a esas categorías, con lo cual el país muestra un saldo altamente deficitario.

En este marco de conexiones “débiles”, no resulta sorprendente que las redes intensivas en “conocimiento” tengan un espacio reducido en la estructura productiva. (Kosacoff, B y Ramos A. 2009).³⁷

37. Kosacoff, B y A.Ramos (2009) “Microeconomic Evolution in High Uncertainty Contexts: The Manufacturing Sector in Argentina” en Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation (Eds. Cimoli, Dosi and Stiglitz). IPD Book Series.

Argentina refleja asimismo un extraordinario retraso en el agregado de valor en la categoría de MRN que podrían como en otros países, estar integrando la categoría de MT y AT. Por plantear algunos experiencia de agregado de AT a las cadenas de MRN, EE. UU., entre el 2001-2006 tuvo un crecimiento del 400% en usos industriales de la soja a través de derivados del aceite como: el propilenoglicol (base de la industria de polímeros), el ácido acrílico (base de la industria de las pinturas), el epoxidado (base de de la industria de plastificantes y bioremediación), los polioles (base de la industria de espuma de poliuretano y elastómeros) y el soyate de metilo (base de la industria del biodiesel, y los solventes).

El camino a recorrer en los derivados a obtener en las cadenas de valor derivadas de los recursos naturales, teniendo como pilar el “conocimiento” es para Argentina infinito, prometedor y de no difícil acceso. Hoy ya son una realidad las biorefinerías (bietanol y biodiesel).

Bibliografía

- Aizawa M y otros, (2010) “*Políticas de I+D en Asia*”(Japón, India, China, y Corea del Sur), Ed. Casa de Asia, Barcelona, España
- Artamendi José Ignacio (2009) “¿*Hacia dónde va la industria China?*” ”Información Comercial Española (ICE) Boletín Económico N.º 2972, septiembre 2009, Gobierno de España, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid, España.
- CEPAL (2003) “*Intensidad tecnológica del Comercio de Centroamérica y La República Dominicana*”, Centro Subregional de CEPAL, Méjico.
- CEPAL/ IDCR, Canadá (2007) “*Progreso Técnico y cambio estructural en América Latina*”, Santiago de Chile.
- Cristalli Leonardo (2012) “*Una visión de la industria de productos industriales derivados de la soja*”, Illinois, EE. UU. Tesis de Maestría en Agronegocios de la Escuela de Posgrado en Negocios, Universidad de Belgrano.
- Jensana A.(2008) “*Políticas de Investigación y desarrollo en Asia: de la imitación de tecnologías al liderazgo global*” Anuario Asia Pacifico del 2008. Ed. Casa de Asia, Barcelona, España
- Kosacoff, B y A.Ramos (2009) “*Microeconomic Evolution in High Uncertainty Contexts: The Manufacturing Sector in Argentina*” en Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation (Eds. Cimoli, Dosi and Stiglitz). IPD Book Series.
- Krugman, P. y M. Obstfeld. (2000) “*Economía Internacional*”. Mc Graw-Hill, N York.
- Peri Graciela Isabel (2009) “*Cadenas de producción. Análisis de protección relativa*”. Programa de Inserción Agrícola - ATN/ME-9565 AR BID FOMIN. Ver en [http:// www.insercionagricola.org.ar/documentos tecnicos finalizados](http://www.insercionagricola.org.ar/documentos tecnicos finalizados).
- Peri Graciela Isabel (2011) “*Estrategias de priorización de exportaciones: un análisis de experiencias exitosas*” - ATN/ME-9565 AR BID FOMIN. Ver WWW antes citada.
- Sanjaya Lall (2000), “*Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica, estrategias en materia de inversiones extranjeras directas (IED) en las economías de reciente industrialización de Asia, con especial referencia a Singapur*”, Serie Desarrollo Productivo 88, CEPAL, Santiago de Chile, octubre 2000.
- Schorr M. y Wainer A. (2012) “*Evolución del perfil del intercambio comercial manufacturero en la Argentina reciente*” Estudios de Economía Política, Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Unesco (2010) “*Science Report 2010*” *The current status of science around the world*, Ed. UNESCO, París, Francia.

Cuadro N.º 4: Participación de los principales cinco grupos de productos en el total de la canasta exportadora de los países seleccionados

CHINA	COREA	TAIWÁN	SINGAPUR	HONG KONG	INDIA	MÉXICO	BRASIL	ARGENTINA
Máquinas, aparatos, accesorios, y partes de material eléctrico, de imagen, de sonido, de TV, de grabación. (25,4%)	Máquinas, aparatos, accesorios, y partes de material eléctrico, de imagen, de sonido, de TV, de grabación (24,2%)	Máquinas, aparatos, accesorios, y partes de material eléctrico, de imagen, de sonido, de TV, de grabación (37,4%)	Máquinas, aparatos, accesorios, y partes de material eléctrico, de imagen, de sonido, de TV, de grabación (32,8%)	Perlas finas o cultivadas, piedras y metales preciosos, sus manufacturas bijouterias, (25,6%)	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (20,7%)	Máquinas, aparatos, accesorios, y partes de material eléctrico, de imagen, de sonido, de TV, de grabación (20,5%)	Minerales meta-líferos, escorias y cenizas (14,5%)	Residuos y desperdicios de la industria alimentaria, alimentos para animales (16,8%)
Reactores nucleares, calderas, máquinas, y artefactos mecánicos, sus partes y accesorios (17,3%)	Vehículos automotores, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios (13%)	Reactores nucleares, calderas, máquinas, y artefactos mecánicos, sus partes y accesorios (9,6%)	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (18,9%)	Máquinas, aparatos, accesorios, y partes de material eléctrico, de imagen, de sonido, de TV, de grabación (25,5%)	Perlas finas o cultivadas, piedras y metales preciosos, sus manufacturas, bijouterias, (13,1%)	Vehículos automotores, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios (20,3%)	Semillas y frutos oleaginosos, plantas industriales o medicinales, paja y forraje (9,5%)	Vehículos automotores, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios (13,2%)
Prendas y accesorios de vestir (7,5%)	Reactores nucleares, calderas, máquinas, y artefactos mecánicos, sus partes y accesorios (10,6%)	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (7,6)	Reactores nucleares, calderas, máquinas, y artefactos mecánicos, sus partes y accesorios (14,9)	Reactores nucleares, calderas, máquinas, y artefactos mecánicos, sus partes y accesorios (9,3%)	Prendas y accesorios de vestir, y Confecciones en tela (6,1%)	Reactores nucleares, calderas, máquinas, y artefactos mecánicos, sus partes y accesorios (14,2)	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (7,4%)	Cereales (10,8%)
Muebles, mobiliario quirúrgico, aparatos de alumbrado, letreros y placas luminosos, (3,9%)	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (9,7%)	Instrumentos y aparatos de óptica, de fotografía o cinematografía, de medida, de control y precisión, (7,3%)	Productos químicos orgánicos (4,8%)	Plásticos y sus manufacturas (4,2%)	Vehículos automotores, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios (4,1%)	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (12,8%)	Carne y despojos comestibles (6,1%)	Grasas y aceites animales y vegetales (6,8%)

Instru- mentos y aparatos de óptica, de fotografía o cinema- tografía, de medida, de control y precisión. (3,4%)	Instru- mentos y aparatos de óptica, de foto- grafía o cinemato- grafía, de medida, de control y precisión. (6,5%)	Plásticos y sus manu- facturas (7,2%)	Plásticos y sus manu- facturas (3,9%)	Cobre y sus manu- facturas (3%)	Productos químicos orgánicos (3,9%)	Instru- mentos y aparatos de óptica, de fotografía o cinema- tografía, de medida, de control y precisión, (3,4%)	Vehículos automo- tores, tractores, velocí- pedos y demás vehículos terrestres, sus partes y acceso- rios (5,8%)	Semillas y frutos olea- ginosos (6%)
Total de los 5 principales productos (57,5%)	Total de los 5 principales productos (64%)	Total de los 5 principales productos (69,1%)	Total de los 5 principales productos (75,3%)	Total de los 5 principales productos (67,6%)	Total de los 5 principales productos (47,9%)	Total de los 5 principales productos (71,2%)	Total de los 5 principales productos (43,4%)	Total de los 5 principales productos (53,6%)
Productos Primarios								
Manufacturas de origen Recursos Naturales								
Baja Tecnología								
Media Tecnología								
Alta Tecnología								



PONENCIA

LA NUEVA ARQUITECTURA FINANCIERA
MUNDIAL: PERSPECTIVAS DEL BANCO DE
LOS BRICS Y DEL BANCO DEL SUR

Bernardo SALGADO RODRIGUES



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

1. Introducción

La hipótesis central de este estudio es analizar el nuevo orden mundial, que comienza en el cambio de siglo, donde los centros de poder mundiales se guían en la presión competitiva de un mundo cada vez más multipolar y diverso. Por lo tanto, el papel de los BRIC, y en menor medida por los proyectos de integración en América Latina, demuestran la búsqueda de un modelo de desarrollo progresista y anti-neoliberal, así como el establecimiento de una nueva arquitectura financiera mundial.

Este artículo se divide en dos partes: en primer lugar, un análisis de la arquitectura financiera mundial establecido después de la Segunda Guerra Mundial, lo que influye en todo el período de la segunda mitad del siglo XX. En la segunda parte, son establecidas las bases hacia un orden mundial más democrático, una nueva arquitectura financiera, que examina el papel de los países BRIC en el mundo y del Banco del Sur en el contexto latinoamericano. Así, en el siglo XXI, el nuevo tablero geopolítico y geoeconómico mundial se vuelve más complejo y dinámico.

2. Arquitectura financiera mundial en el Siglo XX

En el análisis de la estructura del sistema mundial después de la Segunda Guerra Mundial bajo la égida estadounidense, tres períodos claves pueden ser sistematizados: la creación del sistema de Bretton Woods y la reconstrucción del sistema monetario y financiero internacional en la posguerra, considerado como “período edénico” o “edad de oro” del capitalismo; las crisis y las reformas en la década de 1970-1980, en el que se forman las bases de la desregulación financiera estadounidense; y el pico de la globalización financiera mundial y de los preceptos del neoliberalismo en la década de 1990, consolidando el nuevo sistema monetario-financiero internacional.

Después de la Segunda Guerra Mundial y del establecimiento del sistema de Bretton Woods, se establecen las reglas para las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo y organizaciones internacionales se crean con el fin de mantener a los EE.UU. y Europa en el control del orden económico mundial. El FMI comenzó a operar en la reconstrucción del sistema monetario internacional y en prestar fondos a los países con desequilibrios en los pagos; el Banco Mundial, inicialmente, se utilizó para financiar la reconstrucción de los países europeos en la posguerra, después de la cual se ha cambiado para el tutor del desarrollo de países con la ayuda financiera.

La conferencia financiera de Bretton Woods es, desde este punto de vista, un hito de la historia universal. Allí se crean el FMI, su gemelo el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) e, lo que constituye el mecanismo más eficaz de la hegemonía norteamericana, el sistema monetario conocido como “Gold Standard Exchange”, que instaura una verdadera dictadura del dólar. Más tarde se instituye el GATT que juega, en el comercio, el papel que el FMI desempeña en las finanzas e en los asuntos monetarios internacionales.

Para Trías (1969, p.81), “para la Unión ésta es una fase de construcción, de echar cimientos, de tender las vigas maestras de su dominación universal.” Y tras una visión muy apurada para su época, relata que “es imprescindible tener en cuenta que el proceso integracionista está en trámite es un movimiento, una tendencia que aún está lejos de cubrir toda su curva. La integración orgánica y planetaria del capitalismo es su norte, su meta.” (TRIAS, 1969, p.118-119).

Según Fiori (2007, p.110), “do fim da Segunda Guerra Mundial é que os Estados Unidos se viram na condição de nação incontrastável no campo militar, financeiro, produtivo e do conhecimento. (...) Foi nesse mesmo período que suas grandes corporações saíram na frente e lideraram o processo de internacionalização das estruturas produtivas capitalistas, apoiadas num sistema monetário internacional baseado na moeda norte-americana.” Así, los Estados Unidos pasan a basarse en los dos pilares constitutivos de todos los imperios: el poder de las armas y el poder del dinero.

El segundo período clave es un periodo de crisis y reformas del sistema global, en la que se establecen las bases del poder imperial de los Estados Unidos. Por lo tanto, la crisis de los 1970 culminó en las transformaciones políticas monetarias estadounidense, como incremento abrupto en las tasas de interés por el Federal Reserve de los EE.UU. La resolución de la crisis mediante ajustes terminó la etapa de la post-guerra de la “economía del bienestar”, caracterizada por la intervención y los mecanismos de participación del Estado regulador, para dar paso a la etapa neoliberal.

A principios de la década de 1970 llegó la crisis final del sistema de Bretton Woods, y el “patrón dólar-oro” fue sustituido por un nuevo patrón monetario internacional – el “patrón dólar-flexible” – que permitió a Estados Unidos ejercer un poder monetario y financiero internacional sin precedentes en la historia. “Por otro lado, na década de 1970, a desregulação do mercado financeiro americano (...) foi apenas o primeiro passo de uma desregulação em cadeia, que se transformou, nos anos 1990, na mola mestra da globalização vitoriosa do capital financeiro norte-americano.” (FIORI, 2008, p.17)

En el campo político-militar, la derrota de Estados Unidos en Vietnam fue una época de transición de su estrategia internacional y, al mismo tiempo, el punto de partida de la revolución tecnológica-militar. Aún así, la primera crisis del petróleo en 1973, lo que elevó el precio del petróleo a más de 400%, destacó la vulnerabilidad de la economía estadounidense desde el suministro del insumo más importante para su economía nacional.

Por lo tanto, después del fin del “patrón dólar-oro”, la derrota en la guerra de Vietnam y la primera crisis del petróleo, había terminado la “edad de oro” del capitalismo, desde la post-Segunda Guerra Mundial, y fue iniciada una transición de fase en el sistema económico y financiero global. “Pouco a pouco, o sistema mundial foi deixando para trás um modelo ‘regulado’ de ‘governança global’, liderado pela ‘hegemonia benevolente’ dos Estados Unidos, e foi se movendo na direção de uma nova ordem mundial com características mais imperiais do que hegemônicas” (FIORI, 2008, p.18)

La ruptura unilateral del patrón oro-dólar de Estados Unidos en 1971-1973 y las presiones en los precios de los productos básicos, como el petróleo, crearon las condiciones para el lanzamiento mundial de una ofensiva económica y geopolítica en una fracción específica del capital financiero anglo-americano donde se inicia el proceso de desregulación y financiarización, con un aumento especulativo y la deuda de los países del Tercer Mundo.

En resumen, con el fin del sistema de Bretton Woods, desde 1973, ha ocurrido otra revolución de carácter financiero. Sin embargo, fue sólo en la década de 1990 que se visualiza más claramente el funcionamiento del nuevo sistema monetario-financiero mundial, creado por las políticas de liberalización que llevaron a la desregulación y la integración de los mercados internacionales y la libre circulación de capitales. En términos prácticos, esta “revolución financiera” dio lugar a un nuevo sistema monetario internacional en el que “os Estados Unidos podem determinar – por meio do manejo de sua taxa de juros – não apenas a variação do valor das demais moedas, mas também a dinâmica de curto prazo da economia mundial. E o que é essencial: dentro das novas regras, o dólar deixou de ter qualquer padrão de referência que não seja o próprio poder norte-americano.” (FIORI, 2007, P.111-112)

Así, tiene inicio el tercer período-clave con el fin de la Guerra Fría y la emergencia de los EE.UU. como superpotencia mundial, donde las expectativas de finales del siglo XX se centraron en los ideales del Consenso de Washington, del pensamiento neoliberal e de la globalización, donde el poder económico de los Estados Unidos se presenta más grande – en términos relativos y absolutos – con el de cualquier otro país en la historia del sistema capitalista moderno.

Con la tendencia neoliberal de reformas profundas, lo que generó un fuerte aumento de la actividad financiera y las reformas de liberalización económica, este período se caracteriza por el enfoque comercial y económico ortodoxo, en que los acuerdos regionales trabajarían por la liberalización de los flujos económicos en el plano multilateral, la amplia liberalización de los mercados y la privatización de las empresas públicas.

Ese pensamiento se ha extendido a todas las regiones del mundo, teniendo como “laboratorio” la América Latina, más precisamente los *Chicago boys* chilenos, economistas de la dictadura de Pinochet influenciados por la Universidad de Chicago. Por lo tanto, tales reformas posteriormente fueron acreditadas en el papel de Thatcher en Gran Bretaña y Reagan en los Estados Unidos, en el que contribuyeron a una fuerte reducción del papel del Estado y de los gastos públicos, la liberalización del comercio con el fin de establecer áreas de libre-comercio y la desregulación y financiarización mundial plena de la economía mundial.

Para Boron (2013, p.29), “al ser la globalización la fase superior del capitalismo, instituciones, reglas del juego e ideologías que el capitalismo global impuso a la salida de la Segunda Guerra Mundial permanecen en la escena. Lejos de desaparecer, acentúan su gravitación: el BM, el FMI, el Banco Central Europeo, la OMC, la OECD, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Organización de Estados Americanos (OEA), la OTAN y otros organismos por el estilo permanecen firmes en sus puestos, redefiniendo sus funciones e sus tácticas de intervención en la vida económica, social y política de los pueblos, pero siempre invariablemente al servicio del capital.”

Actualmente está claro que la disputa entre las grandes potencias no ha terminado ni se detuvo en 1991. Después del final de la Guerra Fría, como ocurrió en la Segunda Guerra Mundial, no había un “acuerdo de paz”

entre los vencedores para consagrar una nueva orden internacional; esta fue creada por la voluntad unilateral de los Estados Unidos y su nueva posición de poder en el mundo, anclado por la hegemonía neoliberal de la globalización económica a finales del siglo XX.

Paradójicamente, la estrategia imperial estadounidense de la década de 1970 intensificó una geopolítica de las naciones en el largo plazo; “a política expansiva da potência líder ou hegemônica ativou e aprofundou as contradições do sistema mundial, derrubou instituições e regras, fez guerras e acabou fortalecendo os Estados e as economias que disputam com os Estados Unidos as supremacias regionais ao redor do mundo.” (FIORI, 2008, p.37) Así, condujo a la aparición de nuevos y viejos competidores, viejas y nuevas potencias regionales que comienzan a actuar más enérgicamente en defensa de sus intereses nacionales y reclamar sus esferas de influencia en el sistema mundial en el siglo XXI.

3. La nueva arquitectura financiera mundial en el siglo XXI

3.1. El contexto mundial en el siglo XXI

La crisis mundial del capitalismo en 2008, y aún en curso, profundizó el proceso de desarrollo desigual, lo que refuerza el cambio de la producción industrial de Occidente hacia el Oriente y de la necesidad objetiva de un nuevo orden internacional. Desde la conformación del sistema internacional de Estados nacionales, luego de la Paz de Westfalia de 1648, las mutaciones en el orden internacional se medían prácticamente en siglos. Ahora, muchas transformaciones se registraron en apenas dos décadas. De ahí la inédita volatilidad y peligrosidad de la situación actual.

Los Estados Unidos enfrentan una crisis de liderazgo en las relaciones políticas y económicas con sus aliados y adversarios, pero eso no significa una reducción en su poder estructural. La caída de su poder relativo no va a dejar para según plan su papel en el siglo XXI. “Es más, en un informe especial elaborado por el Pentágono se apunta que en los próximos años Washington deberá prepararse para vivir en un mundo mucho más hostil y competitivo, e que tendrá que lidiar con cinco categorías de actores nacionales: amigos, aliados, competidores, adversarios y enemigos, todos ellos midiendo sus fuerzas en la arena internacional.” (BORON, 2013, p.52)

Así, a principios del siglo XXI, el auge de los países emergentes que no están en el centro de gravedad del antiguo orden económico mundial implica el establecimiento de un mundo multipolar, en el que la aparición de los Brics y los procesos de integración regional en América Latina son un movimiento de subversión estratégica del orden establecido en el mediano y largo plazo.

Segundo Borón (2013, p.210), “la lenta, firme y creciente decrepitud de Naciones Unidas, en especial de su órgano más importante, el Consejo de Seguridad, prueba más que evidente del completo divorcio entre un ‘orden mundial’ diseñado según la correlación de fuerzas y los actores existentes a la salida de la Segunda Guerra Mundial y la realidad contemporánea, en la cual tanto la primera como los segundos han variado considerablemente”.

En definitiva, una nueva arquitectura financiera mundial en el siglo XXI debe partir de una diferenciación clara de los objetivos, reglamentos, operaciones y el control público democrático, a diferencia de las instituciones financieras multilaterales de hoy, como el FMI, el Banco Mundial y el BID. Debe discutir la participación equitativa de países económicamente mayores y menores, generando fuentes de capitalización y mecanismos para que la economía global no sea rehén de una volátil inestabilidad financiera internacional, estableciendo prioridades y condiciones para la concesión de créditos y/o garantías, tanto en relación con las necesidades estratégicas productivas como sociales, con una gestión eficiente y cuidadosa de los recursos, con transparencia de la información y el control democrático permanente.

Por lo tanto, junto con el crecimiento de las relaciones económicas y la forma en que el primer mundo enfrenta a la crisis, la necesidad de hacer la transición a un nuevo orden mundial explica y justifica la unidad de los Brics. De esta manera, un interesante análisis de la inserción de los BRICS en el sistema internacional sería presentar la realidad en identificar las bases materiales y políticas de estas potencias emergentes, sus discusiones y directrices en el tiempo presente, donde el debate futuro sobre su virtual evolución sería un mero ejercicio especulativo.

Características de los BRICS en el mundo *								
	Brasil	Rússia	India	China	Sudáfrica	BRICS	Mundo	BRICS/Mundo
Área	8.514.877 km ² - 5°	17.098.242 km ² - 1°	3.287.263 km ² - 7°	9.596.960 km ² - 4°	1.219.090 km ² - 25°	39.716.432 km ²	148.941.024 km ²	27%
Población	202.656.788 - 6°	142.470.272 - 10°	1.236.344.631 - 2°	1.355.692.576 - 1°	48.375.645 - 28°	2.985.539.912	7.200.000.000	41%
PIB/pcc (en millones)	\$2.416.000 - 7°	\$2.553.000 - 6°	\$4.990.000 - 4°	\$13.390.000 - 2°	\$595.700 - 26°	23.944.700	87.250.000	27%
Crecimiento del PIB	2,3% - 137°	1,3% - 165°	3,2% - 108°	7,7% - 14°	2% - 143°	3,3%	3,4%	Promedio mundial
PIB per capita	\$12.100 - 105°	\$18.100 - 77°	\$4.000 - 169°	\$9.800 - 121°	\$11.500 - 108°	11.100	10.706	Por encima del promedio mundial
IDH	0,744 - 79°	0,778 - 57°	0,586 - 135°	0,719 - 91°	0,658 - 118°	0,697	0,702	Por debajo del promedio mundial
GINI	51,9 - 16°	42,0 - 50°	36,8 - 80°	47,3 - 27°	63,1 - 2°	48,22	38,5	Por encima del promedio mundial

*Datos de 2010-2014

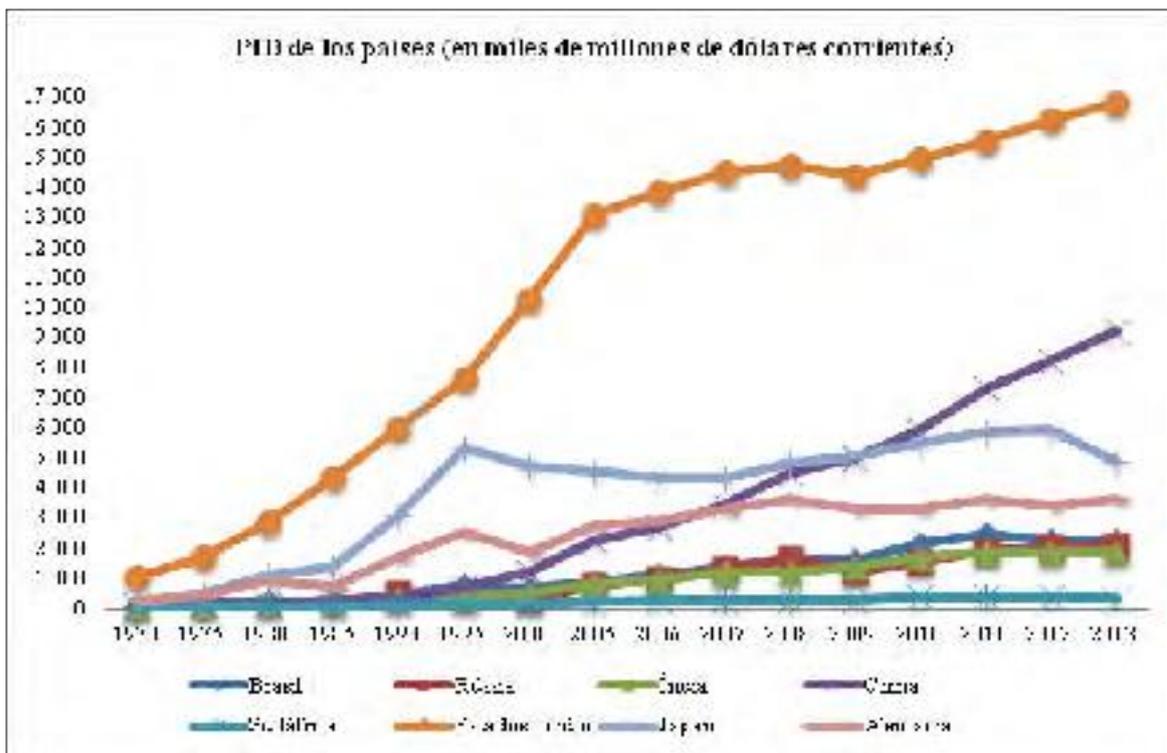
Fuente: CIA World Factbook, Human Development Report (United Nations), Banco Mundial (elaboración propia)

De la tabla anterior, se puede observar la participación de los Brics en la arena internacional. Los cinco países juntos tienen un área que corresponde a más de una cuarta parte de la superficie de la Tierra, teniendo cuatro de los diez más grandes países del mundo; 41% de la población mundial, con China e India los más poblados; 27% del PIB/pcc global, con economías emergentes y tomando el lugar de los poderes económicos de mayor edad; el crecimiento de su PIB, impulsado por China, coincide con el promedio mundial. Sin embargo, hay que destacar que este crecimiento económico, en gran parte, no ha sido acompañado por mejoras sociales a la misma velocidad, con su PIB per cápita todavía bajo, a pesar de mayor que el promedio mundial; sus IDH están por debajo del promedio mundial y muestran poca evolución a lo largo de los años; y el GINI es superior al promedio mundial, lo que indica una concentración relativa de riqueza a partir de su crecimiento económico.

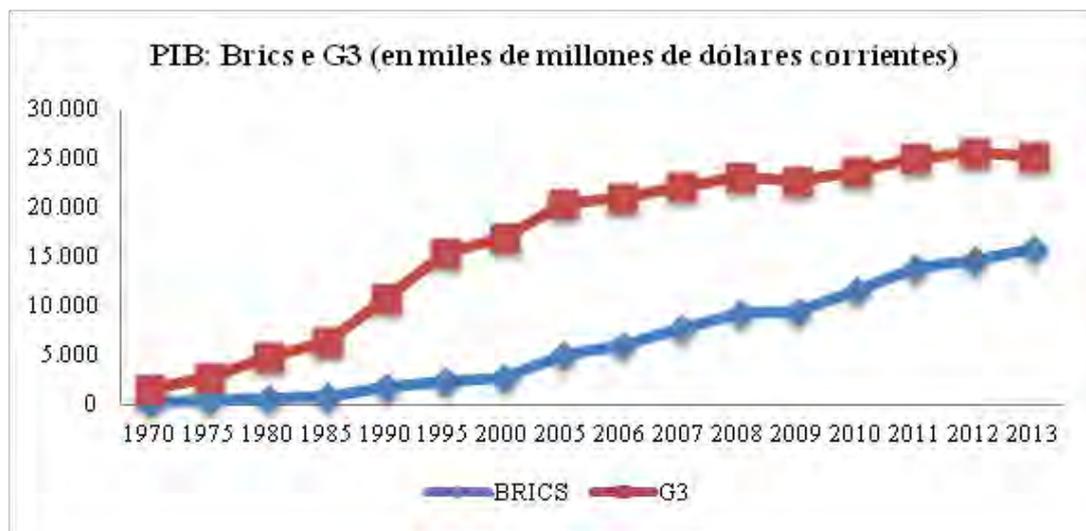
PIB (en miles de millones de dólares corrientes)																
País/Año	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Brasil	42	123	235	222	461	768	644	882	1.088	1.366	1.653	1.620	2.143	2.476	2.248	2.245
Rússia					516	395	259	764	989	1.299	1.660	1.222	1.524	1.904	2.017	2.096
India	63	100	189	236	326	366	476	834	949	1.238	1.224	1.365	1.708	1.880	1.858	1.876
China	91	161	189	306	356	728	1.198	2.256	2.712	3.494	4.521	4.990	5.930	7.321	8.229	9.240
Sudáfrica	17	36	80	67	112	151	132	247	261	286	273	284	365	403	382	350
BRICS	213	420	693	831	1.771	2.408	2.709	4.983	5.999	7.683	9.331	9.481	11.670	13.984	14.734	15.807
Estados Unidos	1.075	1.688	2.862	4.346	5.979	7.664	10.289	13.095	13.857	14.480	14.720	14.417	14.958	15.533	16.244	16.800
Japón	209	512	1.086	1.384	3.103	5.333	4.731	4.571	4.356	4.849	5.035	5.495	5.905	5.937	4.901	
Alemania	208	474	919	708	1.714	2.522	1.886	2.766	2.902	3.323	3.623	3.298	3.304	3.628	3.425	3.634
G3	1.492	2.674	4.867	6.438	10.796	15.519	16.906	20.432	21.115	22.159	23.192	22.750	23.757	25.066	25.606	25.335

Fuente: World Bank Open Data (elaboración propia)

Analizando la tabla de arriba, uno puede darse cuenta de cinco características fundamentales: 1) el aumento exponencial de la economía de los Estados Unidos desde 1970, y especialmente, en la década de 1990, con el proceso de liberalización y desregulación de la economía en el contexto de la globalización y del neoliberalismo, donde tal crecimiento y desprendimiento todavía está presente, sobre todo en comparación con los otros países; 2) el “desarrollo por invitación” de otras potencias mundiales en el siglo XX, en línea con el crecimiento de los Estados Unidos, en el que Japón tiene un crecimiento exponencial entre 1975-1995, y Alemania entre 1985-1995; 3) el rápido incremento del PIB de todos los países Brics, en particular en el cambio de siglo, con altas tasas de crecimiento consecutivo, hasta la crisis de 2008, pero se reanudó su crecimiento económico en los años siguientes; 4) la discrepancia entre el “jefe de grupo” y el resto de países tanto en los países BRIC, en el caso de China, como en el G3, con los Estados Unidos, los dos representando más de la mitad de los PIB agregados de los otros países; 5) aún con dos polos de poder económicos más elevados, se tiene el surgimiento de un mundo más multipolar, una nueva orden internacional compuesta por viejas y nuevas potencias económicas.



O sea, según O’neil (2012, p.14), “o PIB agregado dos países do Bric quase quadruplicou desde 2001, de aproximadamente US\$3 trilhões para US\$11 ou US\$12 trilhões. A economia mundial dobrou de tamanho desde 2001, e um terço desse crescimento veio dos Brics. O crescimento combinado dos seus PIBs foi mais do que duas vezes o dos Estados Unidos e foi o equivalente à criação de um outro Japão mais uma Alemanha, ou cinco Reino Unido, no período de uma década”.



Fuente: World Bank Open Data (elaboración propia)

A partir de la gráfica anterior, se observa que la relación desde 1970 entre la suma de los PIB de los BRIC y de las tres grandes potencias en la segunda mitad del siglo XX, (Estados Unidos, Japón y Alemania) tiene dos puntos distintos: en primer lugar, que la mayor distancia entre la suma de los PIB de los dos grupos se encontró en el año 1995, con un relación G3/Brics de 6,44 (no teniendo en cuenta los datos de la antigua URSS), mientras que el índice más bajo fue, precisamente, en el último año de la serie, 2013, con una relación G3/Brics 1,60.

Así, pues, parece que el cambio en las relaciones económicas entre Asia, África y América Latina es un nuevo y muy importante hecho para el rediseño de la geometría económica internacional. Por primera vez en la historia del sistema mundial, las relaciones entre los países emergentes adquieren una intensidad y dinamismo directo y expresivo. “Além disto, o crescimento da economia mundial e desses fluxos e conexões econômicas aumentam a ‘pressão competitiva’ sobre esses continentes e sobre seus principais países, envolvendo-os de forma definitiva no sistema interestatal capitalista.” (FIORI, 2008, p.60)

Las similitudes de estos países ratifican la iniciativa para cambiar su posición en la jerarquía internacional: son países que ocupan posiciones destacadas en sus respectivas regiones, debido al tamaño de sus territorios y de sus poblaciones, así como su liderazgo político y económico dentro de los tres continentes. Sin embargo, las diferencias también son notables: los países son muy distintos en términos de cultura; algunos tienen debilidades estructurales y rivalidades intragrupos; la falta de una agenda definida; así como poseen sus diferencias “do ponto de vista da inserção internacional, do controle de tecnologia de ponta, do poderio militar e da capacidade de iniciativa estratégica autônoma no sistema mundial.” (FIORI, 2008, p.60)

A pesar de las diferencias de perspectivas y materiales ocasionales, todos esos países ocupan una posición similar en el orden mundial en transición, necesitando – con el fin de consolidar su posición – una reforma hacia la multipolaridad, una reforma multilateral de la “gobernanza”, alegando los cambios en las reglas de la “gestión” del sistema mundial y su distribución jerárquica y desigual del poder y de la riqueza. En esta línea, la intensificación de las reuniones, firmas de tratados y políticas conjuntas de los Brics son elementos potenciadores del cuestionamiento de la orden internacional y gestión del sistema monetario y financiero mundial.

3. 2. Banco de los Brics

En el siglo XXI, se defiende la construcción de una nueva arquitectura financiera mundial que está en consonancia con la multipolaridad. En este sentido, el Banco de los Brics y el Banco del Sur son dos instituciones que se presentan como un nuevo paradigma en el análisis del sistema económico mundial en los próximos años, donde las palabras claves para la comprensión de los países miembros de ambos proyectos son el multilateralismo y la integración regional.

Por lo tanto, la reconstrucción de la arquitectura financiera mundial refleja un cambio fundamental en el poder político y económico mundial, como una alternativa a la dominación de los países desarrollados desde el Banco Mundial y del FMI. Estas nuevas instituciones expresan la asimetría y el déficit democrático en la gobernanza global, donde las viejas instituciones no siguen los cambios que han estado ocurriendo con mayor intensidad en el siglo XXI.

La crisis mundial de 2008 comenzó y señaló los cambios de forma y contenido en la economía mundial. Su aparición marca la necesidad de un nuevo ciclo para el capitalismo, con un nuevo, más estable, predecible y diversificado arreglo económico. En este contexto, la creación del Banco de los Brics se produjo tras debates y discusiones en las Cumbres anuales. La cuarta reunión de los Brics, en 2012, tuvo en las cuestiones económicas su principal foco, con la discusión de la posibilidad de creación de un Banco de Desarrollo de los Brics, bajo las líneas del Banco Mundial, como una manera de complementar la actuación de las instituciones financieras internacionales existentes. (VISENTINI [et all], 2013, p.205-206)

En 2014, en la VI Cumbre, en Fortaleza, Brasil, se estableció la creación de un acuerdo de cooperación financiera y monetaria con efectos estratégicos en el rediseño de las finanzas mundiales, con la aparición de un fondo de estabilización y un banco de desarrollo, el Banco de los Brics, lo que demuestra su madurez política como grupo.

El fondo de estabilización, llamado Acuerdo Contingente de Reservas de los BRICS (ACR), tendrá una contribución inicial de US\$ 100 mil millones, una especie de garantía de asistencia con instrumentos de precaución que pueden utilizarse para evitar los efectos negativos de una crisis financiera o de balanza de pagos. “Esse arranjo terá efeito positivo em termos de precaução, ajudará países a contrapor-se a pressões por liquidez de curto prazo, promoverá maior cooperação entre os BRICS, fortalecerá a rede de segurança financeira mundial e complementarará arranjos internacionais existentes.” (Declaração de Fortaleza, 2014)

China proporcionará la mayor parte de los fondos, US\$ 41 miles de millones, US\$ 18 miles de millones de Brasil, India y Rusia, y US\$ 5 miles de millones de Sudáfrica. Los límites máximos de acceso a los recursos,

cuando sea necesario, será equivalente a los siguientes multiplicadores para cada parte: China (0,5), Brasil, Rusia e India (1) y Sudáfrica (2). La gobernabilidad de la ACR estará integrado por una Junta de Gobernadores, el máximo nivel de la institución, en la que todas las decisiones estratégicas se toman por consenso; y el Consejo Permanente, responsable de nivel ejecutivo y las decisiones operativas, donde las decisiones también se harán por consenso, excepto para aplicaciones o renovaciones de apoyo a través de la liquidez o instrumentos de precaución, que se tomará por mayoría simple de los votos ponderados. En este caso, el peso asignado a voto se determinará de la siguiente manera: (i) el 5 por ciento del total de votos se distribuirá por igual entre las partes; y (ii) el resto se distribuirá entre las partes de acuerdo con el tamaño relativo de los compromisos individuales. (Treaty for the Establishment of a BRICS Contingent Reserve Arrangement)

El Nuevo Banco del Desarrollo (NBD), o el banco de los BRICS, tiene un capital suscrito inicial de US\$ 50 mil millones, y un capital inicial autorizado de US\$ 100 mil millones, donde cada país aportará una quinta parte del valor. El NBD busca ser una institución dedicada a la financiación de proyectos de infraestructura y de desarrollo sostenible en los países miembros y en los países emergentes, complementar a las instituciones existentes y con previsión del primer préstamo en 2016. El Banco contará con un Presidente, por lo menos un Vicepresidente de cada uno de los miembros fundadores, excepto el país representado por el Presidente, una Junta de Gobernadores y un Consejo de Administración. El banco tendrá sede en Shanghai, China, y el Centro Regional en Sudáfrica. Rusia se hará cargo de la primera Junta de Gobierno; Brasil, el Consejo de Administración; y India recibirá el primer presidente del Banco. (Agreement on the New Development Bank)

El pago de las suscripciones iniciales de capital desembolsado por los socios fundadores		
Cuota	Capital por país (en millones de dólares)	Fecha
1ª	150	6 meses después del acuerdo
2ª	250	18 meses después del acuerdo
3ª	300	1 año después del préstamo anterior
4ª	300	1 año después del préstamo anterior
5ª	300	1 año después del préstamo anterior
6ª	350	1 año después del préstamo anterior
7ª	350	1 año después del préstamo anterior

Fuente: Treaty for the Establishment of a BRICS Contingent Reserve Arrangement; Agreement on the New Development Bank

Los cinco países tienen partes iniciales iguales (20%), en la que ningún miembro estará formalmente más grande que el otro. El poder de voto de cada miembro será igual al número de acciones suscritas en el capital social del Banco. Las decisiones del banco serán hechas, en gran parte, por mayoría simple; cuando especificado, puede haber una votación por mayoría cualificada, que corresponde a dos tercios del total de votos de los miembros; y también, voto por mayoría especial, con cuatro votos de los miembros fundadores al mismo tiempo que dos tercios de los votos de todos los miembros. Los países fundadores no pueden reducir su poder de voto por debajo del 55% del capital, así como cualquier miembro no prestatario tendrá el poder de voto de hasta el 20% del total, y un miembro no fundador no podrá tener poder de voto por encima del 7%.

La intención del grupo para crear un banco demuestra un gran paso hacia una mayor institucionalización, tratando de mantener la cooperación, la expansión futura, y, sobre todo, la diversificación de las inversiones. En su conjunto, los Brics buscan hacer sus deseos realidad hacia una orden internacional más inclusiva, democrática y multilateral.

País	NBD		ACR		NBD y ACR
	Contribución	Cuota inicial	Contribución	Rescate	Total
Brasil	10 miles de millones	20%	18 miles de millones	18 miles de millones	28 miles de millones
Rússia	10 miles de millones	20%	18 miles de millones	18 miles de millones	28 miles de millones
India	10 miles de millones	20%	18 miles de millones	18 miles de millones	28 miles de millones
China	10 miles de millones	20%	41 miles de millones	20,5 miles de millones	51 miles de millones
Sudáfrica	10 miles de millones	20%	5 miles de millones	10 miles de millones	15 miles de millones
Total	50 miles de millones	100%	100 miles de millones	84,5 miles de millones	150 bilhões

Fuente: Treaty for the Establishment of a BRICS Contingent Reserve Arrangement; Agreement on the New Development Bank. (elaboración propia)

Vale la pena señalar que los bancos de desarrollo nacional (o regional) todavía existentes sirven como un pilar estructural para el Banco de Brics. Aún así, ya que cada país tiene sus propias instituciones, bancos o agencias de desarrollo, dirigido a la expansión internacional, “o Banco dos Brics origina-se, portanto, como um arranjo político-financeiro complementar, entretanto, com uma ampla capacidade de potencializar as estratégias de internacionalização já existentes.” (FARIAS, 2014)

La creación del Nuevo Banco de Desarrollo de los Brics y de la Disposición de Contingente de Reservas conlleva concreción a la demanda de democratización de la arquitectura financiera internacional y la reforma de las instituciones de Bretton Woods. Con su patada de salida en la VI Cumbre de los BRICS, los cinco países ponen de manifiesto la necesidad de una mayor inversión, a nivel mundial – especialmente en los países en desarrollo – delante la insuficiencia de recursos de las instituciones existentes. Estas inversiones serán utilizadas principalmente para financiar la infraestructura, adaptación al cambio climático y otras necesidades muy evidentes en países más pobres y/o que tienen dificultades para obtener recursos en las instituciones tradicionales. Además, pondrá presiones más constructivas en las instituciones existentes para acelerar su reforma para acomodar los recursos de las principales economías emergentes.

Por el contrario, sólo después de unos años de su formación se puede tener una idea si esta nueva institución internacional de financiamiento del desarrollo se basará en un espíritu de asociación entre iguales, con estructuras y métodos de gobernabilidad democráticos, en lugar de patrocinio entre socios desiguales. No hay duda de que la intención original es que los países y los proyectos que se incluyan tendrán mejores condiciones comerciales, con voces más influyentes en esas decisiones. Sin embargo, todavía no se sabe qué condiciones se imponen a una serie de casos específicos, lo que requerirá negociaciones en las próximas reuniones.

Otro punto crítico y desafiante para el grupo, bajo el NBD, debe venir de adentro de la propia institución. Las diferencias en el interior del grupo son muy grandes, especialmente en comparación con el papel de China. Pekín debe actuar para garantizar a sus socios que el país no desea controlar el NBD como plataforma para proyectar los intereses chinos, sino más bien para establecer un orden mundial menos desigual. China deberá, siendo el país económicamente más fuerte del grupo y con las reservas internacionales más grandes que los otros cuatro países juntos, reducir las sospechas sobre sus intenciones.

Los recursos asignados al fondo de estabilización y al banco de desarrollo, “não diminuem por ora peso da dimensão econômica, mas invertem a lógica nascida em Bretton Woods, da qual FMI e Banco Mundial tornaram-se os porta-vozes de políticas econômicas restritivas à autonomia nacional dos países periféricos.” (FARIAS, 2014) Así, no hay duda de que los BRIC molestan poderes tradicionales desde el momento en que el bloque comienza a hacer movimientos específicos de contención en los ámbitos político, económico, financiero y estratégico.

Por lo tanto, los países que podrían participar en la financiación del Banco no se limitan únicamente a los Brics, pero también los países no pertenecientes al grupo, siendo una clara alternativa al Banco Mundial, así como el fondo de estabilización como otra opción al FMI. Sin embargo, no significa rivalizar con las instituciones existentes, sino que podría ser una alternativa real, que intentaría aclarar al mundo que los nuevos actores emergentes están ahí para quedarse y dispuestos a contribuir de manera responsable a los bienes públicos mundiales.

Luego, el Banco y el Fondo – bajo el lema de un nuevo banco hacia un nuevo desarrollo – se presentan como las principales herramientas de influencia geopolítica de los Brics en la construcción de un nuevo polo de liderazgo global.

3. 3. Banco del Sur

Similar ruta tiene el Banco del Sur en América Latina, en el que se puede en la actualidad – aunque habiendo surgido antes – ser considerado un “Banco Latinoamericano de los Brics”. Creado en 2007, consta de un fondo monetario y de una organización financiera de la Unasur destinado a promover el desarrollo, cuyo propósito es otorgar préstamos y recursos para las naciones de América Latina, donde los ejes de objetivos principales se centraron en la creación de programas sociales y de infraestructura.

El Banco cuenta con una reserva inicial de US\$ 10 mil millones y un total de capital global autorizado de US\$ 20 mil millones, donde esta aportación inicial se divide en grupos de países: el primer, Argentina, Brasil y Venezuela, con un capital de US\$ 2 mil millones cada uno; el segundo, con Uruguay y Ecuador, con US\$ 400

millones cada uno; el tercer, con Paraguay y Bolivia, con US\$ 100 millones cada uno; y los restantes US\$ 3 mil millones se lograría a través de contribuciones de US\$ 970 millones de Chile, Colombia y Perú, y US\$ 45 millones de Guyana y Suriname. (SEVERO, 2011, P.342).

Composición de las aportaciones de capital del Banco del Sur

Iniciativa de América del Sur			
País	Moneda	Importación (US\$ millones)	Porcentaje (%)
Argentina	USD	1.000	2,500
Bolivia	USD	100	2,500
Brasil	USD	1.000	2,500
Chile	USD	970	2,500
Colombia	USD	970	2,500
Perú	USD	970	2,500
Guyana	USD	45	1,125
Suriname	USD	45	1,125
Total Iniciativa de América del Sur		3.930	100
Iniciativa de América Latina y el Caribe			
País	Moneda	Importación (US\$ millones)	Porcentaje (%)
Chile	USD	1.000	2,500
Colombia	USD	1.000	2,500
Perú	USD	1.000	2,500
Total Iniciativa de América Latina y el Caribe		3.000	100
Total Iniciativa de América Latina y el Caribe		6.930	100

A pesar de las diferencias en las inversiones iniciales, hay una mayor flexibilidad para los países menos desarrollados. Entre estas flexibilidades se incluyen: diferentes niveles de suscripción de capital para asegurar un esfuerzo equitativo, a partir de las capacidades de cada economía; diferentes proporciones entre el capital pagado y el capital de garantía ; diversos calendario de pagos; y estructuras de monedas de aporte, incluyendo las monedas nacionales de los países. Al mismo tiempo, se propone que la cuota de crédito no sea proporcional a la inversión de capital, con el fin de apoyar el proceso de reducción de las asimetrías.

Así, “la diferencia del FMI o el Banco Mundial cuyo modo de funcionamiento y toma de decisiones es a través del voto ponderado (siendo las potencias mundiales las mayores tenedoras de votos), la nueva institución financiera de América del Sur (...) busca mantener una representación igualitaria para cada uno de los socios que la integran y funcionar bajo un sistema democrático.” (VALENCIA; RUVALCABA, 2013, p.101)

De ahí la importancia de la puesta en marcha del Banco del Sur como un pilar de la transformación de la banca de desarrollo para financiar las prioridades de la soberanía continental. Luego, hay muchos argumentos a favor y en contra de la implementación del Banco del Sur como instrumento de desarrollo regional.

De los que son a favor, “uno de los principales argumentos favorables a la creación del Banco del Sur mantiene que gran parte de las reservas internacionales de los países sudamericano está depositada en bancos europeos o de Estados Unidos. Teniendo en cuenta el carácter de la nueva institución en beneficio de los países de la región, una de las propuestas es que el banco concentre parte de estos recursos y los utilice para el desarrollo de América del Sur.” (SEVERO, 2011, p.342)

Por lo tanto, la construcción de un banco de inversión y financiero demuestra que hay un esfuerzo de cooperación entre los países para superar un problema histórico de sus economías: el financiamiento a largo plazo. También incluye la idea de un fondo de estabilización, un importante instrumento para la defensa de los ataques especulativos del capital y de las crisis internacionales. Incluso podría significar el inicio de un proyecto de “alejamiento” de los proyectos de las grandes potencias en la región, tras la financiación de proyectos estratégicos para la integración regional, articulados a un nuevo tipo de desarrollo. Sin embargo, Biancareli (apud SEVERO, 2011, p.344) presenta tres preguntas en relación con el Banco del Sur: su forma institucional y los poderes de voto y veto; la capilaridad y la institucionalización de la financiación y la transferencia de recursos en condiciones de plazo y costos determinados; y sobre el papel que puede desempeñar en la formación de un mercado regional de títulos de la deuda.

Uno de los principales obstáculos para la plenitud del Banco en la región proviene del Congreso brasileño. A lo que se ponga en marcha, es necesario que el Congreso de cada país miembro apruebe su estatuto. Hasta el año 2011, sólo los legisladores venezolanos, bolivianos, ecuatorianos y argentinos votaron por la propuesta. Cualquier proyecto del Banco del Sur se somete a una posición de compromiso por el Brasil, debido a su importancia y peso en la región. El Brasil retira apoyo a la capacitación del Banco del Sur cuando limita los recursos para su formación a partir de una parte neoliberal y anti latinoamericanista del gobierno brasileño, así como la preponderancia de BNDES – Banco Nacional del Desarrollo Económico y Social de Brasil – en proyectos regionales.

Para algunos estudiosos, Brasil parece escéptico de una integración efectiva, donde prevalece la ilusión de que Brasil se convierte en factible solo. A menudo, la integración se ha utilizado como justificación para la expansión de las grandes empresas privadas de capital brasileño sobre la base de grandes financiamientos del BNDES. Así, se introduce un concepto dominante que “a integração significa expansão e domínio de novos mercados e nada mais.” (FATTORELLI, 2012, p.71)

De esa forma, el futuro de la institución está asociado “a las opciones brasileñas de seguir por un camino estrecho con el BNDES como motor de una integración cada vez más liderada por Brasil o un camino común, amplio y de mayor equilibrio con el Banco del Sur” (SEVERO, 2011, P.344). Vale la pena señalar que la propuesta inicial de la institución “busca convertir o Banco do Sul no coração, centro de um esforço para transformar a constelação já existente de instituições de desenvolvimentos nacionais, subnacionais e supranacionais (como BID e Bird)” (PAEZ, 2007, p.13); es decir, que actúa en el ámbito de la complementariedad y no de la competencia. Así, hay la posibilidad, y no una contradicción, de BNDES se configurar como el banco de desarrollo de Brasil, mientras el Banco del Sur como banco de desarrollo e integración regional.

En este contexto, el Banco del Sur surge como un instrumento financiero de los países de América del Sur para la unificación de sus naciones, tratando de construir una nueva arquitectura financiera regional que no reproduzca los mecanismos institucionales que perpetúan la dependencia, sino que contribuyen a la liberación, la soberanía y la independencia de las economías regionales. Como afirman Valencia e Ruvalcaba (2013, p.102), “está nueva institución financiera podría consolidarse como el principal órgano de financiamiento para la integración económica y social de la Unasur”.

4. Finalización

En resumen, a partir de los cambios que se producen en el mundo globalizado actual, parece que muchos de los organismos oficiales internacionales existentes están todavía bajo el mando de los Estados Unidos y Europa. Pese a las promesas de cambio político en sus comandos, como resultado de nuevos fondos para las naciones emergentes, se llevan a cabo lentamente.

Después de la crisis de 2008, los países emergentes mantienen el crecimiento económico y comenzaron a actuar de manera coordinada en proponer soluciones a la crisis y la búsqueda de una mayor representación en las decisiones mundiales. La necesidad de aumentar la representación y la influencia de los BRICS en los órganos de decisión internacionales, dada su creciente estatura global, es un proceso continuo, en el que los propios países desarrollados deben tomar conciencia de su importancia en la colaboración en temas de comercio, las finanzas, el cambio climático, entre otros. Además, tienen la capacidad de impactar positivamente en la reducción de los efectos de las crisis económicas y financieras.

La crisis es un momento de dificultad, sino también de transformación, de nuevas oportunidades; es el tiempo histórico de la lucha contra incendios y de la construcción de nuevas vigas estratégicas. Una de las soluciones que se presentan para la crisis es la cuestión de la integración y de la cooperación Sur-Sur. Esta integración se coloca actualmente en la articulación entre los países BRIC – con la creación del Banco y de su Fondo de Estabilización – y entre los países de América Latina– mediante la creación, todavía incipiente, del Banco del Sur – donde los dos inician un proyecto disruptivo del sistema monetario y de la arquitectura financiera del post-Segunda Guerra Mundial, proponiendo alternativas hacia un mejor funcionamiento de la economía mundial.

Aunque sean tendencias de bajo impacto en el sistema internacional, sus iniciativas demuestran la voluntad política de estos países a modificar su *status quo*, los arreglos de poder hegemónicos y demandar la importancia que tienen hoy. Así, la sociedad civil debe aumentar la presión política para obligar a los gobiernos a reorientar los mecanismos alternativos de control y llevar a la nueva arquitectura financiera en beneficio de los pueblos, no del gran capital.

Bibliografía

- BORON, Atilio. **América Latina en la geopolítica del imperialismo**. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg, 2013.
- FARIAS, Hélio. **O retorno da geopolítica no ordenamento das finanças globais**. 2014. Disponível em: <<http://www.dialogosinternacionais.com.br/2014/08/o-retorno-da-geopolitica-no-ordenamento.html>>. Acesso em: 26 set. 2014.
- FATTORELLI, Maria Lucia (org.). **Alternativas de enfrentamento à crise**. Brasília: Inove Editora, 2012.
- FIORI, José Luís. **O poder global e a nova geopolítica das nações**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2007.
- 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.
- ITAMARATY. **Acordo constitutivo do Novo Banco de Desenvolvimento**, 15 jul. 2014. Disponível em: <http://brics6.itamaraty.gov.br/pt_br/imprensa/comunicados-de-imprensa/217-agreement-on-the-new-development-bank-fortaleza-15-de-julho> Acesso em: 20 set. 2014.
- ITAMARATY. **Tratado para o estabelecimento do Arranjo Contingente de Reservas do BRICS**, 15 jul. 2014. Disponível em: <http://brics6.itamaraty.gov.br/pt_br/imprensa/comunicados-de-imprensa/218-tratado-para-o-estabelecimento-do-arranjo-contingente-de-reservas-do-brics-fortaleza-15-de-julho> Acesso em: 20 set. 2014.
- ITAMARATY. **VI Cúpula do BRICS – Declaração de Fortaleza**, 15 jul. 2014. Disponível em: <http://brics6.itamaraty.gov.br/pt_br/imprensa/comunicados-de-imprensa/215-vi-cupula-do-brics-declaracao-de-fortaleza> Acesso em: 20 set. 2014.
- O'NEILL, Jim. **O mapa do crescimento: oportunidades econômicas nos BRICs e além deles**. São Paulo: Globo, 2012.
- PAEZ, Pedro. Por um banco de um novo tipo. **Jornal dos Economistas**. Rio de Janeiro, p. 11-13. nov. 2007. Disponível em: <http://www.corecon-rj.org.br/pdf/je_novembro_2007.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2014
- SEVERO, Luciano Wexell. A importância estratégica da Venezuela no Mercosul. In: GADELHA, Regina Maria A. F. **Mercosul a Unasul - avanços do processo de integração**. São Paulo: Educ, 2013. p. 573-606
- SEVERO, Luciano Wexell. Mecanismos regionales para el financiamiento de la integración de América del Sur. In: COSTA, Darc (Org.). **América del Sur: Integración e infraestructura**. Rio de Janeiro: Capax Dei, 2011. p. 289-347
- SEVERO, Luciano Wexell. **Integração da América do Sul: mecanismos regionais de financiamento**. 2011. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia Política Internacional, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2011.
- TRIAS, Vivian. **Imperialismo y geopolítica en América Latina**. Buenos Aires: Editorial Jorge Alvarez, 1969.
- VALENCIA, Alberto Rocha; RUVALCABA, Daniel Efrén Morales. Desafíos en la construcción de la Unión de Naciones de Suramérica. In: GADELHA, Regina Maria A. F. (Org.). **Mercosul a Unasul - avanços do processo de integração**. São Paulo: Educ, 2013. p. 69-117
- VISENTINI, Paulo; ADAM, Gabriel; VIEIRA, Maíra; SILVA, André; PEREIRA, Analúcia. **Brics: as potências emergentes**. Petrópolis, Rj: Vozes, 2013.



II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL. CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

EJE 1:

CRISIS Y HEGEMONÍA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL:
CARACTERIZACIÓN; PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS.

MESA B:

ELEMENTOS TEÓRICOS PARA ENTENDER LA NUEVA
ECONOMÍA INTERNACIONAL

PONENCIAS SELECCIONADAS:

Alodia ALONSO ALEMÁN (Universidad de la Habana, Cuba) y Roxana LOBOS (UNSL-UBA, Argentina): “CRISIS SISTÉMICA Y DESARROLLO DESIGUAL”.

Gabriel BRONDINO (UNSAM-CONICET, Argentina), Florencia JACCOUD (UNSAM-UBA, Argentina), Andrés LAZZARINI (UNSAM, Argentina) y Dávide VILLANI (UNSAM, Argentina): “NOTAS SOBRE EL PROCESO DE DESARROLLO MUNDIAL DURANTE LAS DOS ÚLTIMAS DÉCADAS: RECONSIDERANDO EL ESQUEMA ‘CENTRO-PERIFERIA’ ”.

Paula CESANA (UBA, Argentina) y Santiago SALINAS (UBA, Argentina): “NUEVAS ESTRATEGIAS DE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL EN EL POSFORDISMO: DESLOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PRODUCCIÓN Y SUS IMPLICANCIAS ACTUALES”.

Horacio GUILINI (CGT-CESS, Argentina): “INTEGRACIÓN REGIONAL Y DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO”.

Florencia MEDICI (UNM-UNLP, Argentina) y Demian PANIGO (UNM-UNLP-UBA, Argentina): “LA LEY DE THIRWALL Y LOS TÉRMINOS DE INTERCAMBIO EN EPD CON FACTORES FIJOS DE PRODUCCIÓN”.

Fernando STRATTA (UNLa, Argentina): “ECONOMÍA SOCIAL Y CRISIS DEL CAPITALISMO”.

Moderador: Silvio SANTANTONIO (UNM, Argentina).

Asistente para la relatoría: Camila NAGY (Estudiante Licenciatura en Economía UNM).

Relatoría Mesa B: ELEMENTOS TEÓRICOS PARA ENTENDER LA NUEVA ECONOMÍA INTERNACIONAL**Moderador: Silvio SANTANTONIO (UNM, Argentina) y asistente: Camila NAGY****(Estudiante Licenciatura en Economía UNM)****Resumen del debate y conclusiones**

nsiderados de las economías centrales y los llamados países “periféricos”. Esta forma de categorizarlos, propia de las teorías de origen cepalino y/o estructuralista, también es puesta en cuestión, a partir fundamentalmente del crecimiento pronunciado de los países asiáticos, especialmente China; de la mejora en el comportamiento de las economías periféricas en el presente contexto, de la evidencia empírica del “desacoplamiento”, del mejoramiento de los términos del intercambio, y de acumulación de reservas internacionales; entre otros rasgos, evidenciados durante la última década.

Las preocupaciones conceptuales fueron abordadas en el trabajo *“Notas sobre el proceso de desarrollo mundial durante las dos últimas décadas: reconsiderando el esquema “centro-periferia”*, en el cual se pone en cuestión diversos enfoques alternativos. Desde la visión de Prebisch y la *“vieja Cepal”*, de carácter industrialista, con acento en la importancia de la Inversión Extranjera Directa (IED) y el proceso de sustitución de importaciones; con la nueva economía estructural, enfoque más ligado a la ortodoxia y la movilización de recursos hacia sectores con ventajas comparativas y el desarrollo basado en la exportación de *commodities*; hasta la Nueva CEPAL o Neoestructuralismo, por el cual se propone un incremento de la productividad a partir de cambios en las condiciones estructurales de producción (catch-up industrial), cambios en técnicas e innovación y la diversificación de la producción y las exportaciones.

En este marco, los autores se interrogan si sólo el cambio tecnológico y la demanda externa pueden llevar al crecimiento y al desarrollo. Para ellos estas visiones pueden caer en el riesgo de un determinismo tecnológico; a su vez, este enfoque neo-estructuralista pierde de vista el rol de las políticas activas de demanda interna para la consolidación de los mercados de consumo nacionales. Este planteo permitió avanzar en el debate sobre qué modelos de crecimiento son adecuados, y cuáles sectores deberían ser promovidos, quien es el actor encargado de llevar adelante esos procesos y con qué capacidades cuenta para hacerlo. En definitiva, sobre cómo planificar un proceso de desarrollo económico en función de los cambios en el plano internacional y la integración de los países latinoamericanos al comercio internacional.

Esta temática también fue abordada en la ponencia *“Nuevas estrategias de valorización del capital en el postfordismo: deslocalización geográfica de la producción y sus implicancias actuales”*. En relación a qué enfoques conceptuales retomar para comprender la dinámica económica actual en los países latinoamericanos, se observaron diferentes miradas en el campo de la economía política, permaneciendo abierto el debate. En qué medida las estrategias de segmentación de los procesos de producción y de internacionalización productiva a nivel de transnacionales limitan las políticas de desarrollo de las naciones. En el trabajo se señala la tensión existente entre las necesidades de las estrategias de desarrollo autónomo de las economías con la deslocalización geográfica productiva de los capitales individuales.

Otro conjunto de problemas abordados lo constituyeron los diagnósticos y caracterizaciones de la actual crisis económica en el orden internacional. Existen discusiones conceptuales sobre las modalidades de caracterizar los problemas, las fallas y/o crisis económicas internacionales, así como sus consecuencias y formas de superarlas. Para las autoras de la ponencia *“Crisis sistémica y desarrollo desigual”* la explicación del proceso de crisis no puede limitarse sólo a factores coyunturales. La crisis estructural sistémica y multilateral tiene su explicación en el desarrollo lógico e histórico de las relaciones de producción que tipifican esencialmente al capitalismo, es decir son el fruto del desarrollo de las leyes y contradicciones que lo caracterizan. La crisis puede definirse como una crisis estructural, sistémica, civilizatoria y multidimensional. En este sentido, la ponencia sobre *“Economía Social y crisis del capitalismo”* propone una visión alternativa en cuanto a las posibilidades de extender “áreas de producción no capitalistas” en el marco de la presente crisis internacional.

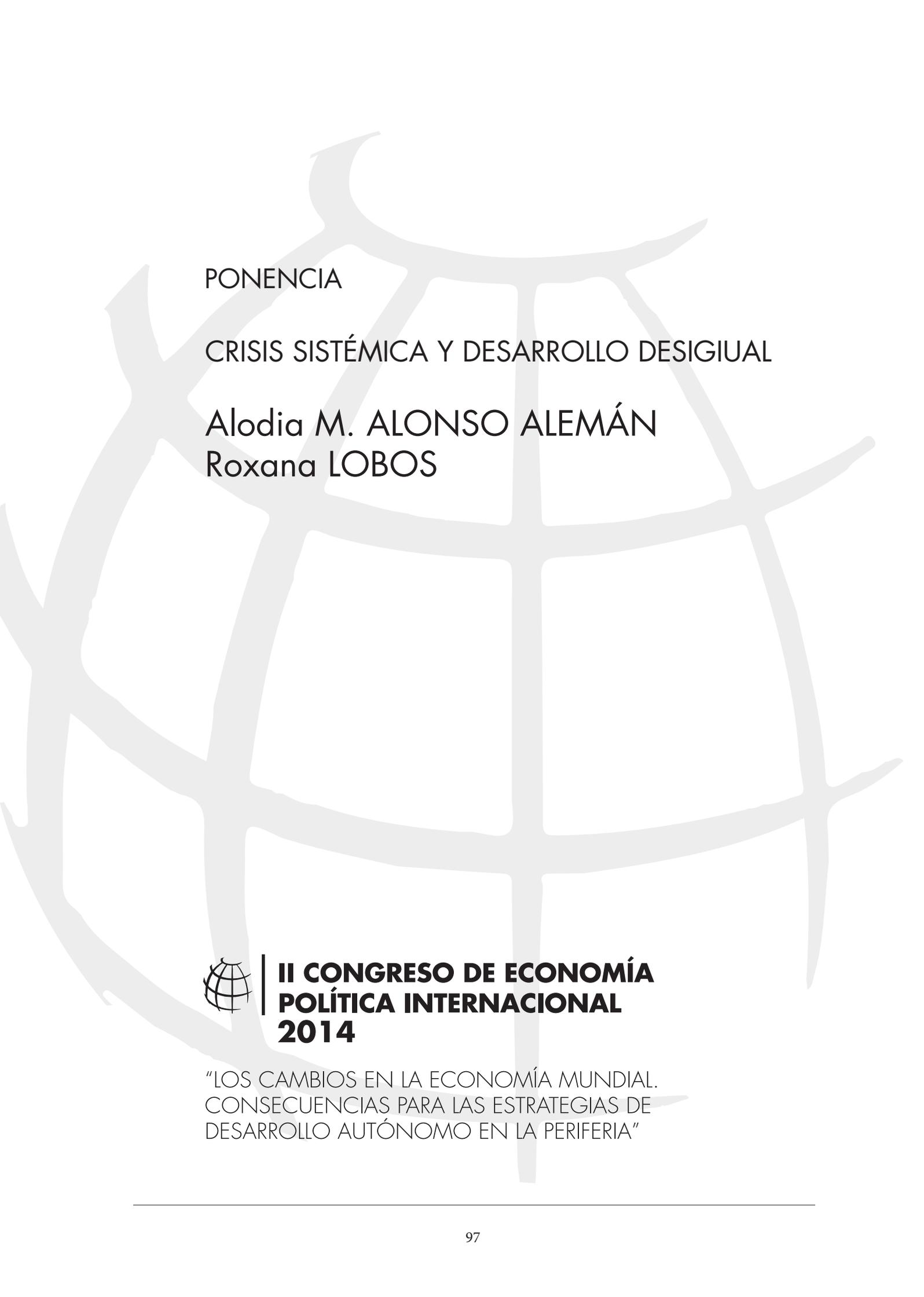
En relación a la inserción de las economías que presentaron tasas de crecimiento relativamente altas en los últimos diez años, tales como Brasil, Perú, China, Argentina, Chile, entre otros, vale preguntarse por las formas de integración de estas economías en el concierto de las naciones. Viene al caso recuperar los aportes estructuralistas, como los de Marcelo Diamand en su conceptualización de la economía argentina, como de una ‘estructura productiva desequilibrada’. Argentina muestra un desequilibrio estructural entre la productividad

del sector primario exportador y la productividad industrial. Optar por la industrialización supone precios industriales más altos que los precios internacionales. Sin embargo, el tipo de cambio se basó en los costos del sector primario, que es el más productivo por razones naturales. La elevada productividad del sector primario argentino y la falta de una adecuada regulación del estado es lo que explica la paradoja trágica del desarrollo argentino. Si el sector agropecuario es más fuerte, si los recursos naturales son explotados al máximo, hay más pobreza y exclusión social.

Algunas de las ponencias presentadas recuperan conceptualmente la idea de “desequilibrio de la estructura productiva”, conectando con la fuga de divisas al exterior y por ende la escasa o nula inversión en un sector primario que requiere bajos niveles de inversión de capital. La regulación del estado en los sectores productivos considerados estratégicos, la reorientación del crédito y demás herramientas de fortalecimiento de estos sectores resulta clave en un contexto de crecimiento a partir de la reprimarización de la economía en los casos latinoamericanos. Particularmente, la ponencia “*Factores cuasi fijos de producción, Términos del intercambio y Estructura productiva Desequilibrada*”, mostró con datos empíricos de base cuantitativa, la mejora de los términos del intercambio para el caso argentino, el incremento de la inversión extranjera directa y el mejoramiento de los términos del financiamiento. Estos cambios provocaron un relajamiento de la restricción externa y la ampliación de la demanda interna, acompañadas con la implementación de políticas de fuerte redistribución del ingreso. Retomando el esquema conceptual de Diamand, se señala que la IED fue orientada al sector primario, no registrándose la reinversión de las cuasi rentas en el sistema industrial local, impidiendo el cambio de la estructura productiva en América Latina en tanto que las divisas se transforman en activos externos. Este trabajo permitió establecer una relación directa entre el aumento de los términos del intercambio y el aumento de la compra de dólares que son fugados hacia el exterior, evidenciando la necesidad de la regulación del Estado en los mecanismos de control y orientación de la inversión.

A partir del planteo de estos problemas se abrieron interrogantes asociados con el desarrollo a futuro en las economías regionales, ¿cuáles son las herramientas reales con las que cuentan los países latinoamericanos para profundizar e incrementar el comercio interno en el continente? ¿Cómo se articula la profundización de la integración regional con estados nación que necesitan regular y orientar sus políticas económicas? En relación a la situación de la economía internacional ¿Cómo caracterizar la actual crisis internacional, su profundidad y magnitud? ¿Cuál es el límite para el avance de la hegemonía del capital financiero sobre ‘la política’, o en otras palabras, qué margen de autonomía resta para los Estados nacionales en un contexto de escasa regulación del capital financiero? En el orden teórico conceptual, ¿Qué herramientas conceptuales retomar de las teorías estructuralistas, o cómo contextualizar el uso de ellas en la actual realidad de los países latinoamericanos?

Se trata de interrogantes que exceden largamente el marco de la presente mesa, y aparecen como desafíos teóricos y prácticos a la hora de la definición de las futuras políticas económicas nacionales. De allí la relevancia de profundizar estas líneas de investigación en los próximos años.



PONENCIA

CRISIS SISTÉMICA Y DESARROLLO DESIGUIAL

Alodia M. ALONSO ALEMÁN
Roxana LOBOS



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

Las observaciones que se exponen a continuación sobre la temática relacionada a la situación que atraviesa actualmente el sistema de relaciones sociales de producción capitalista y su vínculo con la acentuación del desarrollo desigual, no se propone agotar la amplitud y significación de un tema tan relevante, como lo es, el contenido y la relación de la crisis sistémica y el desarrollo desigual, se considerará cumplido el principal propósito si se logra estimular el debate, la reflexión y la identificación de alternativas para enfrentar la crisis del régimen del capital y su incidencia en el proceso de desarrollo desigual entre continentes, países y espacios territoriales subnacionales.

La explicación del proceso que se vive hoy, no puede limitarse sólo a factores coyunturales, la crisis estructural sistémica y multidimensional y civilizatoria¹ tiene su explicación en el desarrollo lógico e histórico de las relaciones de producción que tipifican esencialmente al Capitalismo, es decir, es el fruto del desarrollo de las leyes y contradicciones que lo caracterizan. Por ello, es necesario acudir a las formas contemporáneas en que se manifiesta la ley económica fundamental: la obtención de plusvalía; y la ley general de la acumulación, quien en su accionar garantiza la realización del objetivo supremo del régimen capitalista de producción.

La historia verifica que el proceso de reproducción capitalista tiene un carácter cíclico, condicionado por la agudización de su contradicción económica fundamental, la que se expresa entre la creciente socialización de la producción en un polo y el desarrollo del carácter privado de la apropiación en el polo contrario, esta contradicción no sólo determina las crisis cíclicas de corto plazo sino también las estructurales o de largo plazo, aquellas que obligan a cambios cuantitativos y cualitativos no sólo en la estructura técnico productiva, sino también en la estructura socioeconómica, con los consiguientes reacomodos del patrón de acumulación y del mecanismo económico, que temporalmente garantiza una reproducción ampliada y un período de recuperación “exitoso”.

Gestionar la crisis actual es un reto para el sistema, en tanto que ella contiene las manifestaciones de las que le han antecedido, a lo que además hay que añadir la impronta de la creciente globalización como forma “moderna” de la internacionalización de las relaciones capitalistas de producción.

Es un hecho que la crisis estructural sistémica del presente y el proceso de globalización acentúan exponencialmente el desarrollo desigual, generando diferenciaciones, asimetrías y cada vez mayor exclusión para no pocos países y regiones, que analizado sólo desde su dimensión económica, permite afirmar que se refuerza el desarrollo desigual de las distintas ramas, las que no logran desarrollarse armónicamente, caracterizándose por la desigualdad con que unas avanzan mientras que otras se estancan o retrasan. La base de esta desigualdad viene dada por el avance de las fuerzas productivas y la lucha por altas tasas de ganancia y rentabilidad del capital, el impetuoso desarrollo de la ciencia y la técnica hace surgir nuevas ramas industriales que rápidamente alcanzan altos ritmos de desarrollo, mientras que las producciones tradicionales cada vez van quedando más rezagadas. Este efecto rebaza el nivel inter ramal, para manifestarse también al interior de las diferentes ramas.

Se acentúa el desarrollo desigual entre las distintas regiones y/o territorios de un país, pues las principales industrias y centros de población, centros científicos, culturales, educacionales, etc., se concentran en determinadas zonas -fundamentalmente respondiendo a las necesidades de la reproducción capitalista-, dejando rezagadas a aquellas que no ofrecen significativas ventajas para el capital financiero, su accionar especulativo y las megasempresas transnacionales que lo representa.

También se acentúa el desarrollo desigual de los diferentes países, el avance desigual de ellos depende de las diferentes condiciones histórico-sociales del desarrollo del Capitalismo como sistema social imperante, entre las que se encuentran: el momento histórico en que se inició el desarrollo capitalista, la cantidad y calidad de la fuerza de trabajo disponible, la capacidad del mercado interno, los recursos naturales con que cuentan, el grado de desarrollo de la infraestructura técnica y social, la capacidad de adaptación y de cambio que exige el desarrollo tecnológico en cada momento, etc.

Enfrentar los efectos de la gestión de la crisis sistémica y del proceso de globalización desde las élites hegemónicas del capital, implica potenciar la oposición al desarrollo desigual exponencial, hay que prestar especial atención a la importancia de los procesos integracionistas, al diseño estratégico de programas de desarrollo endógeno a escala nacional y a escala subnacional. Estas y otras alternativas harán posible imponer las condiciones desde el SUR e ir desdibujando el panorama que hasta hoy ha garantizado el desarrollo por y para el capital, lo que facilitará pensar el desarrollo desde una perspectiva sustentable e impregnado de justicia social.

1. Según Márquez, H. (2011).

El método dialéctico-materialista ha servido de soporte general para la estructuración de las siguientes ideas, método que por excelencia constituye el legado metodológico del pensamiento crítico al conjunto de las ciencias sociales, haciendo posible la aplicación de la relación entre lo lógico y lo histórico, el análisis y la síntesis, lo general y lo particular, la forma y el contenido, entre otros pares categoriales. Por ello, se prestará mayor atención a los razonamientos lógicos que sirvan para centrar el análisis en los procesos esenciales, que explican las manifestaciones aparentes, superficiales y metamorfoseadas del fenómeno centro de atención.

Desarrollo

Los procesos de crisis vienen acompañando al sistema capitalista a lo largo de su historia, ellas forman parte de su ciclo de reproducción junto a otras tres fases: la depresión o estancamiento, la reanimación y el auge o período de “crecimiento económico”, las mismas se manifiestan a corto y largo plazo. Es oportuno precisar entonces, que la reproducción capitalista describe un ciclo de corto plazo y un ciclo de largo plazo, estos están determinados por el nivel de desarrollo de las contradicciones del sistema que expresan un grado específico de agudización de su contradicción económica fundamental y por las condiciones histórico concretas en un momento dado, entre ellos existe una estrecha relación y cada nueva crisis en el ciclo de que se trate, es más profunda que la anterior en tanto que acumula problemas “resueltos” temporalmente, pero no de forma estructural, porque son parte orgánica de las relaciones de producción capitalistas.

La crisis sistémica de la que hablamos hoy es precisamente expresión del fin de un ciclo de reproducción y el inicio de otro; es una crisis estructural de largo plazo, por tanto, “... se manifiesta esencialmente como un proceso de desajuste prolongado del sistema de proporciones de la estructura económica, -es decir, de las relaciones sociales de producción-, así como del sistema de proporciones asociadas a la determinación de la estructura técnico productiva” (VV. AA, 2007, P.117). La gestión de la misma alcanza un nivel de complejidad insospechado, primero, porque contiene los resultados de distorsiones estructurales de ciclos anteriores y segundo, porque actualmente el patrón de acumulación depende de la actividad financiera y muy particularmente de su carácter especulativo. El estudio general de su comportamiento conduce inevitablemente a tomar en consideración los antecedentes remotos y los antecedentes mediatos con los que se relaciona.

Entre los antecedentes remotos las autoras consideran indispensable destacar ante todo, las crisis de corto plazo, las que son identificadas como parte del ciclo clásico, explicado por K. Marx en su obra cumbre “El Capital”, reflejo de la ruptura de las proporciones macroeconómicas expresado en el fenómeno de la superproducción a nivel ramal, sectorial y a diferentes escalas: nacional e internacional. Estas crisis cíclicas de corto plazo fueron las que tipificaron la reproducción del sistema capitalista en su primera fase de desarrollo: el capitalismo de libre competencia o pre monopolista -lo que no significa que en la contemporaneidad hayan dejado de manifestarse-. Demostraban ser entonces la forma más adecuada para solucionar temporal y violentamente los problemas de la reproducción.

Allí se fundamenta científicamente que la causa que condiciona el carácter cíclico de la reproducción capitalista se relaciona con los momentos o períodos de tensión de la contradicción económica fundamental del sistema, aquella que se da entre el avance de la socialización de la producción -lo que se expresa en un imponente desarrollo de la productividad del trabajo y por consecuencia de las fuerzas productivas- y el aumento del carácter privado de la apropiación capitalista -lo que explica la concentración de la riqueza en manos de una minoría de sujetos sociales, representantes de la propiedad privada capitalista-.

El desarrollo del sistema trajo consigo altos niveles de concentración y centralización de la producción y el capital, produciéndose el agotamiento de la regulación espontánea de mercado, es decir, la libre competencia se torna ruinosa y las tasas de ganancia decrecían, al unisono continuaban produciendo importantes avances de la ciencia y la tecnología a nivel de sistema, todo ello conllevó a que en la segunda mitad del siglo XIX particularmente entre los años de 1873 y 1890, el sistema viviera un proceso de desajuste prolongado, que exigía cambios sustanciales de la estructura técnico productiva y de la estructura socioeconómica, es precisamente este período el que puede considerarse como la primera gran crisis estructural de largo plazo vivida por el Capitalismo.

La solución de esta crisis estructural de largo plazo devino en la consolidación de una nueva fase de desarrollo para el sistema: la fase monopolista o imperialismo, en dicha fase se conservan los rasgos cualitativos fundamentales que definen al Capitalismo y se produce el desarrollo de las relaciones esenciales particulares de la nueva fase, con la organización de su estructura socioeconómica basada en la propiedad privada colectiva y el

dominio del monopolio, la gran empresa que asume la forma de las sociedades por acciones y que domina la parte fundamental de la producción y la venta en una o varias ramas. Se hace dominante el capital financiero como resultado de la fusión o ensambladura del capital monopolista industrial con el capital monopolista bancario, abriéndose paso a una nueva era de la internacionalización de las relaciones capitalistas de producción a través de la exportación de capitales, el reparto económico y el reparto territorial (Lenin, 1979)

En estas nuevas condiciones, la acumulación capitalista dependerá del dominio de la esfera de la producción y de la circulación por el capital financiero a escala internacional. Los finales del siglo XIX e inicios del siglo XX fueron testigos del despliegue de la regulación monopolista privada que vino a sustituir la regulación espontánea de mercado. Para entonces, la ley general de la acumulación capitalista se expresa con más nitidez en la ley del desarrollo económico y político desigual y cada vez se hace más evidente la polarización que genera el desarrollo capitalista entre países, entre los territorios subnacionales de estos y entre las diferentes ramas y sectores; también puede decirse que es un periodo en que se está reorganizando la hegemonía capitalista (Castaño, 2006).

El dominio monopolista continúa impulsando los niveles de concentración y centralización de la producción y el capital, lo que está muy vinculado al poder del capital financiero a escala internacional, y ya a mediados de los años 20 del siglo pasado se produce otro importante proceso de agudización de las contradicciones imperialistas -y muy particularmente de la contradicción económica fundamental-, se dan manifestaciones de guerras imperialistas como es el caso de la I Guerra Mundial (GM) y el monopolio privado ve limitado su poder de regulación, demanda entonces de la participación más activa del estado burgués en la economía del sistema.

A partir de aquí comienza un nuevo ciclo de reproducción de largo plazo, con la crisis estructural que se identifica con el período entre la I GM y la II GM -el que tuvo sus momentos más complejos durante la crisis de corto plazo de 1929 a 1933. Finalizada la II GM, queda consolidado un nuevo mecanismo económico que desplegará una regulación monopolista estatal al estilo keynesiano -el que ya se venía aplicando por Estados Unidos-, con una sólida fusión entre los monopolios y la fuerza gigantesca del Estado, se ha producido otro cambio en el patrón de acumulación, el gasto público tendría que ser el garante del estímulo a la inversión privada, se manejaron los instrumentos de la política fiscal y monetaria en correspondencia con tal objetivo para reducir el desempleo, ahora el estado actúa como un sujeto capitalista, que participa activamente como un empresario en la reproducción del sistema, ocupándose de las actividades económicas menos rentables, garantizando la realización de la superganancia monopolista privada mediante los encargos estatales, afianzando la militarización de la economía como un factor estructural que garantiza la salud de la acumulación, etc.

Esta etapa tiene características muy significativas para el desarrollo del poder del capital financiero, se da un salto cualitativo sin precedentes para el desarrollo de las fuerzas productivas, trocándose el progreso científico técnico que históricamente caracterizó al Capitalismo en una revolución científico técnica, acelerando la acumulación capitalista mediante el incremento de la productividad del trabajo y de la socialización de la producción, también con el apoyo del estado la empresa transnacional protagoniza el dominio de la producción y la comercialización a escala internacional al punto que la internacionalización del capital asume ahora la forma de transnacionalización.

Es oportuno señalar que este proceso de reestructuración se vio acicateado por la nueva forma de internacionalización de la vida económica capitalista, las empresas transnacionales proliferan y se convierten en las principales promotoras del mencionado proceso -no sólo en ese momento, sino también para el futuro-. Puede afirmarse entonces que el alto nivel de internacionalización de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción del capital monopolista, le imprimen un carácter internacional al proceso de reestructuración de la economía capitalista².

Se acentúa así el desarrollo desigual y el control de la economía de un número mayoritario de países en condiciones de subdesarrollo por la minoría más desarrollada -devenidos en potencias hegemónicas-, el sistema de dependencia fortalece sus tentáculos comerciales, productivos, tecnológicos y financieros y todo ello, sustentado por un sistema monetario financiero basado en el patrón dólar estadounidense y un grupo de organizaciones financieras internacionales: Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) hoy devenido en Banco Mundial (BM), y otras que durante años han aplicado estrategias que respaldan los intereses del capital financiero.

2. Esto se manifiesta en el hecho de que para fines de los 60 tiene lugar la transferencia de empresas atrasadas y "sucias" tecnológicamente al mundo subdesarrollado, proceso conocido como redespigüe industrial, con la consiguiente exportación de las contradicciones inherentes a ellas, lo que contrasta con el incremento de la exportación de capitales relacionados con las ramas más atractivas desde el punto de vista de la valorización, a los países capitalistas altamente industrializados.

Esta etapa de desarrollo del Imperialismo: el Capitalismo Monopolista de Estado (CME) en su primer momento, con el despliegue de la Regulación Monopolista Estatal (RME) de tipo keynesiana –política económica anti-crisis-, trajo resultados muy alentadores, exhibiendo durante las décadas del 50 y 60 del pasado siglo sus mejores galas, al punto que este es un periodo reconocido en la literatura económica internacional como los años de “bonanza” del Capitalismo, se habla entonces del “estado del bienestar” y de la concreción del “sueño americano”. El crecimiento económico y la recuperación sostenida de Europa Occidental y Japón y las estrategias desarrolladas por la convivencia histórica del Capitalismo con el extinto sistema socialista después de la II GM, también jugaron su papel en tales resultados.

Mientras esto ocurría en los países del polo más avanzado del sistema, en el polo contrario se consolida la condición de subdesarrollados, acentuándose la deformación estructural y el sistema de dependencia en términos generales, desplegándose formas modernas de dominación siempre vinculadas a las raíces del colonialismo.

Sin embargo, hay que destacar que la modalidad de la RME al estilo keynesiano asumida por el sistema, lejos de consolidar su “eterna” posición como modo de producción caracterizado por el crecimiento sostenido y la “desaparición” de las crisis, en el largo plazo se trueca en lo contrario, y para finales de los 60: socava, deteriora, minimiza, las condiciones de la producción, al punto de que atenta contra la valorización del capital.

Se arriba a un nuevo ciclo de la reproducción evidenciando el agotamiento de la capacidad de la RME keynesiana para manejar las contradicciones del sistema: la crisis estructural de los 70, la que puede ser considerada como antecedente mediato de la actual y se manifiesta en un conjunto de rasgos que la identifican a escala nacional e internacional (VV.AA, 2007, P.122).

Entre los rasgos a escala nacional sobresalen:

- La superacumulación.
- La subutilización crónica de capacidades productivas.
- El desempleo masivo crónico.
- La inflación galopante.
- La estanflación.
- Otras.

A escala internacional (economía capitalista mundial).

- Crisis de materias primas (crisis energética incluida).
- Crisis alimentaria.
- Crisis monetario-financiera.
- Crisis de la división internacional capitalista del trabajo.
- Crisis ecológica.

Teniendo en cuenta lo anterior se aprecia claramente que la crisis que padece el capitalismo desde principio de los años setenta posee rasgos novedosos, si la comparamos con las que anteriormente ha enfrentado, abarca todas las esferas de las relaciones sociales de producción; su dimensión es global, en el sentido de que puede impactar a varias regiones o a todo el planeta, expresión de que con ella se ha recuperado la sincronía cíclica, pues el proceso lógico del desarrollo del sistema capital lleva la internacionalización a un nuevo grado de maduración, el que desde estos años viene siendo reconocido como globalización.

En este punto, y en paralelo al profundo proceso de reestructuración productiva, se gesta una vez más un cambio en la estructura socioeconómica para garantizar la supervivencia del sistema, resultando entonces un cambio en el mecanismo económico acompañado de una RME al estilo neoliberal, con sus propuestas de “desregulación” y privatización sustentadas en las más radicales concepciones neoliberales. El principal reto es convivir y manejar los problemas estructurales que resultan de la evolución lógica e histórica de la acumulación capitalista hasta ese momento –reconocidos como las formas concretas de manifestación de la crisis de los 70- y lograr recuperar e impulsar las altas tasas de ganancia que exige la realización económica del sistema.

En los años 80 ya se presenta de modo consumado la aplicación de la política económica neoliberal en los principales centros de poder del Capitalismo y no tarda el derrame de su alcance al resto de los países. Algunas de las características presentes en las nuevas formas e instrumentos que experimentó el capitalismo para sobrevivir, se reseñan a continuación:

El aumento de la facilidad del capital para trasladarse en grandes cantidades a cualquier lugar del mundo. Ello se debe al papel que desempeñan las tecnologías de la informática y las telecomunicaciones, que han posibilitado que estas transacciones tengan lugar en tiempo real sin importar lejanía alguna, estos adelantos bien pudieran justificar el porqué de la tendencia a la inclinación del capital hacia el sector financiero, debido a que la tecnología que lo sustenta reduce considerablemente los costos.

El considerable incremento en las transacciones financieras acaparan mayoritariamente la actividad económica mundial, ello refleja lo apetitosas que son las tasas de ganancias en este sector, sin descartar la especulación y el parasitismo que esta actividad conlleva, se concreta así un cambio en el patrón de acumulación. Diferentes autores argumentan la importancia que alcanza esta esfera en la reproducción del sistema, por ejemplo, François Chesnais al referirse a tal hecho lo califica como un régimen de acumulación con predominio financiero (Chesnais, 2006).

El resultado es un divorcio bastante considerable entre lo que se denomina el sector real de la economía –donde se produce la plusvalía- y el financiero³, lo que constituye una preocupación debido a la inestabilidad que ello provoca en las tasas de interés y en las monedas. Basta solo recordar las crisis financieras de la década de los noventa y de principios del 2000, con sus repercusiones no solo para los países que las gestaron sino para todo el globo terrestre. En el contexto de la globalización estas crisis se avizoran con un carácter mucho más profundo y continuado.

Lo que acontece puede ser explicado por la crisis de acumulación que afecta al capital, debido a la falta de demanda existente en el sector productivo, razón que obliga como tendencia, a invertir de una manera preferencial en el sector financiero. Si el capitalista invierte en la producción, eleva los niveles de producción del sector, pero esto no se traduce en cuantiosos beneficios hasta que no se realice la mercancía.

La existencia de una demanda es indispensable para la realización de la mercancía. Hay que destacar que pese a los intentos capitalistas por expandir y crear nuevas demandas, la realidad descubre una limitación estructural, debido a dos factores fundamentales: en primer lugar aparece el incremento tendencial del desempleo que origina el sistema e impide tal expansión, y en segundo, que el poder adquisitivo de los salarios limita la realización de la mercancía. Ante esta situación, la tendencia es someter su capital a la especulación.

El sistema productivo también presenta características nuevas, experimentado una peculiar internacionalización, la elaboración del producto ya no necesariamente tiene lugar en una localidad específica, sino que puede realizarse en diferentes zonas geográficas del mundo, es decir, diferentes partes del producto tienen lugar en diversas localidades para luego realizar el ensamblaje en una zona geográfica determinada.

“La relocalización de las fases más avanzadas de la producción en el centro de los bloques económicos, la investigación científica y tecnológica, la concentración de la mercadotecnia principalmente en los mercados más desarrollados, la producción de mercancías de baja composición orgánica del capital en la periferia, donde los costos laborales son los más bajos y el desarrollo de sistemas de información que aceleran todo lo posible la circulación de mercancías, son manifestaciones del impetuoso desarrollo que el capital fue capaz de proporcionar ...” (Petras, et al, 2004, p.15)

En esta etapa, la producción de servicios tales como: las telecomunicaciones, el transporte, la energía, las finanzas, la investigación científica, entre otras han ido desplazando la producción de manufacturas. Además, dentro de lo que se ha denominado “posfordismo” o “producción flexible”, el conocimiento y los recursos del capital inmaterial, se han convertido en factores de importancia decisiva para la producción. Se cuenta entonces con toda una red cuyo objetivo sigue siendo el mismo: innovar, renovar y eliminar todo aquello que atente contra la valorización del capital. La globalización en su dimensión tecnológica viene a jugar un papel fundamental, con el desarrollo continuo de la tecnología para esta valorización del capital.

Las manifestaciones de la contradicción capital-trabajo no quedan al margen de los efectos del Neoliberalismo, dentro de las modificaciones más importantes que tienen lugar en el ámbito laboral, se pueden destacar la disminución de la clase obrera industrial; la expansión del trabajo asalariado en la esfera de los servicios; una mayor heterogenización del trabajo como resultado de la creciente incorporación de la mujer; la tendencia a una mayor calificación de la fuerza de trabajo; una subproletarización intensificada a consecuencia del incremento en trabajos parciales, temporales, precarios, subcontratados y “tercerizados”, y por último, la existencia de un desempleo que de forma permanente acompaña al sistema como una consecuencia de su funcionamiento

3. En La misma medida que se amplía la brecha entre economía real y ficticia el sistema no tiene respuesta para las preguntas: ¿Quién va a crear la plusvalía?, ¿cómo se va a producir el proceso de valorización?; para satisfacer las exigencias de la acumulación que representa la remuneración del capital incluyendo al propio capital ficticio.

y paradójicamente se erige en una condición para que las formas de explotación se intensifiquen en la misma medida que se intensifica el enmascaramiento de estas (Antunes, 2001). Ello se aprecia en la tecnología que se aplica en la producción, la que está dando lugar a un proceso de calificación/descalificación del trabajo, en que la calificación que se posee puede servir para una rama o ramas determinadas, pero para otras pudiera no servir, lo que conlleva al despido, si el obrero no se recalifica.

En tales condiciones, el capital se ha visto favorecido, debido a que el mundo del trabajo se ha visto reformado para satisfacer sus demandas. La lógica actual del capital es invertir en capital constante como mecanismo anticrisis, aumentando con ello la contradicción capital-trabajo, y ciertamente las inversiones en tecnología sustituyen mano de obra en grandes cantidades, pero el capital no puede prescindir de la fuerza de trabajo, podrá transformar a ésta, en organización y contenido, pero necesita de ella para su acumulación.

Por ello, hay que aclararle a los que aún prefieren pensar en las ventajas del capitalismo de esta época, y en las migajas que como resultado del desarrollo de las fuerzas productivas percibirá la relación trabajo-capital, que el cambio en la creación de valor, bajo lo que se ha llamado posfordismo, trae consigo niveles aún mayores de enajenación y explotación. Procesos que en las condiciones del patrón de acumulación vigente no han hecho otra cosa que adquirir formas cada vez más metamorfoseadas y encubiertas.

También la contradicción capital-naturaleza debe ser considerada como un importante proceso que pone en riesgo la existencia misma del planeta y de sus habitantes. Durante mucho tiempo, principalmente en las primeras décadas del siglo pasado, la valorización del capital se realizó sobre la base de explotar sin límite alguno los recursos naturales; el medio ambiente era concebido como un conjunto ilimitado de recursos o “bienes libres”, con posibilidad infinita de explotación, contra el que los capitalistas arremetieron indiscriminadamente, sin vacilación alguna.

Este canibalismo del sistema no tardó en traducirse en un conglomerado de fenómenos ambientales, sin embargo, pese a todo esfuerzo, el capitalismo continua devorando el medio ambiente, en la contemporaneidad entre los resultados de la internacionalización tienen que ser contemplados los problemas ecológicos. Allí donde el reino de la producción capitalista es instaurado, no solo se proporciona miseria para la mayoría y riqueza incrementada para la minoría, sino que, además, se destruye la naturaleza (Castaño, 2009).

La crisis ecológica que vive la humanidad es resultado exclusivamente de la lógica que impera en el sistema capitalista de producción, la valorización del capital implica desarrollar las fuerzas productivas constantemente, y para ello, devorar incesantemente las condiciones de producción, a medida que aumente la tasa de acumulación mayor será la tasa de explotación y destrucción de la naturaleza. Esta es la relación que le reserva el capital a todo aquello que sea condición para su producción y reproducción.

Otro aspecto importante a considerar como rasgo distintivo del modelo neoliberal es el que se enuncia como “desregulación” y “minimización” de la intervención del Estado en la economía, es decir, el papel de los estados-nación en la reproducción del sistema. ¿Qué se verifica en la práctica? Pues que el Estado sigue regulando con nuevos estilos y formas, adecuadas y correspondientes al momento histórico y a las exigencias del nuevo patrón de acumulación. Ya no se trata de enfocar las estrategias y políticas económicas para un mercado nacional, sino para el mercado mundial. No son pocos los Estados-nación que se ven obligados a poner su condición de países soberanos -de forma menos encubierta- a disposición de las instituciones financieras supranacionales, como el FMI, el BM, la Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otras, y comienzan a regirse por las directivas que provienen de estos organismos, máximos exponentes y representantes del capital.

Aunque se insiste reiteradamente en la transformación de los Estados-nación para reajustarse a las necesidades del capital transnacional y mantener los niveles de acumulación, no puede dejar de señalarse que las transformaciones de los Estados-nación no son las mismas para todos los países, hay diferencias entre países desarrollados y subdesarrollados, “...esta pérdida de soberanía golpea en la jerarquía estatal a los estados más débiles que se mantienen reducidos al papel de exportadores de materias primas e importadores de productos terminados... o que se transforman en reservas de mano de obra, incluso especializada e instruida ...” (Brignoli, 2006, P.73).

Así queda explicada la imposición por parte de los desarrollados a los subdesarrollados de tratados o acuerdos como el Tratado de Libre Comercio, o las presiones a las que se enfrentan los países subdesarrollados en la OMC, entre otros ejemplos que revelan no solo la pérdida de soberanía, sino también la diferencia en los roles que a nivel global desempeñan los estados, clasificados en “fuertes” o “débiles”. Por ello con independencia de los argumentos de los teóricos neoliberales en relación a la disminución del papel de los Estados-nación, objetivamente para los desarrollados la tendencia es consolidar una posición fuerte en pos de favorecer la valorización del capital y defender a cualquier precio sus intereses (Castaño, 2009).

Aunque no han sido mencionada otras importantes manifestaciones de las formas e instrumentos del neoliberalismo, se considera suficiente lo antes apuntado para sintetizar planteando que: el “progreso” prometido por la versión neoliberal del capitalismo, cuando sus principales exponentes proclamaban a viva voz que sus propuestas garantizarían “compartir” el desarrollo, la riqueza, la tecnología, la estabilidad mundial y que la globalización neoliberal sería fuente de oportunidades para todos, lo que ha logrado es acentuar las diferencias y la inequidad, globalizar las contradicciones, la explotación indiscriminada de los recursos naturales y la contaminación, y la explotación más despiadada y cruel del ser humano.

Los “logros neoliberales” van anunciando desde los inicios del presente siglo su incapacidad para “manejar” la acumulación capitalista, lo que devino en una nueva crisis estructural, la que aún está en pleno desarrollo y puede ser calificada como sistémica, multidimensional y civilizatoria sobre la base de un estudio crítico y profundo de la evolución del sistema capitalista y de las contradicciones antagónicas que lo acompañan. No sólo la base económica, sino también la superestructura revelan hoy más que nunca, los problemas estructurales que ha ido acumulando el sistema de forma directamente proporcional al desarrollo de su reproducción, poniendo al descubierto la contradicción entre el medio que utiliza para alcanzar su fin y el fin mismo que persigue.

Si bien la explosión de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos en el 2008, se presenta por algunos como el inicio de la crisis que atraviesan los principales centros de poder en la actualidad, intentando fundamentar que es resultado de factores coyunturales, los comentarios anteriores ratifican la coincidencia de criterio con aquellos que muy acertadamente opinan que es resultado de la evolución de los problemas estructurales que caracterizan al Capitalismo y que con el paso del tiempo pueden cambiar su apariencia pero no desaparecer, por el contrario, permanecen y se intensifican.

Como **resultado** de lo referenciado hasta aquí, es posible resumir algunos de los argumentos que dan paso a la siguiente afirmación: en este tiempo se ha instaurado una crisis *sistémica* –porque afecta a todo el sistema en su conjunto–, *multidimensional* –porque desde el punto de vista estructural se expresa en múltiples dimensiones y niveles–, y *civilizatoria* –porque quebranta la relación hombre-naturaleza–, haciendo tambalear los fundamentos de la valorización del capital (Márquez, 2011); lo que se manifiesta en un sistema de crisis permanentes, crónicas e irreversibles en los marcos del sistema, que se relacionan y condicionan como reflejo del despliegue antagónico de sus contradicciones y que vienen manifestándose como problemas estructurales evidentes desde la crisis de los años 70 del siglo pasado.

Como manifestación del sistema de crisis se ejemplifica con:

Crisis monetario-financiera; La imposibilidad de cumplir lo acordado en Bretton Woods es un elemento significativo para la expansión de los mercados financieros internacionales de divisas y capitales, el paso a tasas de cambio flotantes desvinculadas del oro o de algún numerario de referencia, se traduce en anarquía y especulación.

Crisis de superacumulación; representa la concentración y centralización del capital, el conocimiento y la riqueza, y al mismo tiempo se traduce en la ruina de empresas, en la subutilización de las capacidades instaladas y la correspondiente reducción de las fuentes de empleo.

Crisis del empleo; refleja la contradicción capital-trabajo como aspecto medular del Capitalismo, se aprecia que se acentúa y multiplica el desempleo, con la correspondiente desaparición de trabajos permanentes y regulares y el consecuente incremento de la marginalidad, entre otras consecuencias.

Crisis migratoria; la movilidad permanente de la población motivada fundamentalmente por la búsqueda de un empleo digno es un rasgo que alcanza cifras alarmantes acentuando problemas tales como las deseconomías de aglomeración y otros.

Crisis ecológica; manifiesta la profundidad alcanzada por la contradicción capital-naturaleza, destaca la explotación irracional e irresponsable de los recursos no renovables para satisfacer la acumulación capitalista, desconociendo que lo que el capital consume en breve tiempo la naturaleza tarda millones de años en construir.

Crisis energética; el pronóstico del agotamiento del modelo petrolero como fuente de energía fundamental para el desarrollo, y el control monopolista de la producción y de los mercados de consumo, convierte cada día más a los energéticos en una mercancía volátil expuesta a las embestidas especulativas.

Crisis alimentaria; las empresas transnacionales imponen un orden agroalimentario global que garantiza la realización de sus superganancias y que conlleva al incremento sistemático del número de seres humanos en peligro de muerte por desnutrición.⁴

4. En este sistema de crisis pueden ser incluidas otras manifestaciones como son: la crisis política, la crisis cultural, la crisis teórica y otras

Otro proceso que amerita ser considerado es el que expresa la acentuación del desarrollo desigual, no solo el que se manifiesta entre el grupo de países desarrollados y subdesarrollados de modo general, sino inclusive el que se manifiesta a lo interno de cada grupo y particularmente a lo interno de cada país, pues la reproducción espacial del sistema económico, viene acompañada por una parte, de nuevos focos de dinamismo, y por otra, de pérdidas de posición, vacíos de actividad económica y lo más preocupante según un juicio objetivo, el incremento de los espacios excluidos; de donde resulta que la posición relativa de los espacios territoriales es cualitativamente bien distinta como resultado del proceso de acumulación global (Alonso y Bell, 2013).

De ahí la importancia que se le concede a las actuales alternativas para enfrentar la situación descrita, específicamente a la toma de acuerdos integracionistas desde el Sur, a las decisiones de los gobiernos que desarrollan agendas progresistas, con una intencionalidad definida hacia la democracia popular y antimperialista, a la definición de estrategias de desarrollo endógeno de carácter nacional y territorial a escala subnacional, y otras.

En el caso concreto de América Latina no se puede pecar de ingenuidad, el hecho de que en los años recientes mientras los principales centros de poder imperial padecen de la crisis del sistema intensamente y las economías latinoamericanas han experimentado una “relativa” salud, hay que tener en cuenta que la misma se basa en lo fundamental en la exportación de productos primarios y que el principal problema de la deformación estructural de estos tiempos continua asociado a la dependencia financiera, sin desconocer que la gestión de la crisis mundial mantiene rasgos del más agresivo y despiadado Neoliberalismo.

Ideas conclusivas

El ciclo de reproducción capitalista de corto plazo subsiste y se entrelaza con el ciclo de reproducción de largo plazo según sea el comportamiento de las contradicciones del sistema en un momento histórico determinado.

Pueden considerarse como antecedentes remotos a la crisis sistémica multidimensional y civilizatoria actual, las crisis de corto plazo que caracterizaban la reproducción capitalista en su fase pre monopolista, a las crisis de corto y largo plazo vividas por el sistema hasta concluida la II GM; y como antecedente mediato de mayor significación la crisis estructural de los años 70 del siglo pasado.

La causa del carácter cíclico de la reproducción capitalista se explica por la agudización de las contradicciones antagónicas que lo caracterizan que en última instancia expresan el desarrollo y agudización de su contradicción económica fundamental.

El Capitalismo solo puede resolver parcial o temporalmente las crisis estructurales, reorganizando la forma de manifestación de lo que esencialmente expresan sus relaciones sociales de producción.

La crisis sistémica multidimensional y civilizatoria a la que se ha hecho referencia es precisamente una crisis que tiene que ver con los límites del capital y que cualquier mecanismo para postergar los efectos que resulten de esta, conducirá a profundizar en mayor grado la combinación de estancamiento estructural con períodos de relativa recuperación, pero que en el tiempo continuaran desnudando la incapacidad del sistema para hacer frente a su auto descomposición. Bajo este escenario, el recurrente traslado histórico de las contradicciones del capitalismo y las soluciones parciales y temporales se hacen cada vez más difíciles, lo que no certifica en breve la muerte o desaparición del sistema. Pero sí la intensificación de su carácter depredador y violento.

que también constituyen reflejo del lugar histórico de la fase imperialista dentro del sistema, como fase de transición que contiene y desarrolla las condiciones objetivas y subjetivas para el advenimiento de otro sistema de relaciones sociales de producción.

Bibliografía

- Antunes, R. (2001): *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*. Editorial Cortez, Argentina.
- Alonso, A.M. y R.E. Bell (2013): *Desarrollo territorial a escala local*. Editorial Universidad de La Habana, La Habana.
- Brignoli, M. (2006): “La pérdida de soberanía. Estado-nación e imperialismo trasnacional”. *Marx Ahora*, Revista Internacional, N° 21.
- Borón, A. (2003): *La trama del neoliberalismo*. Editorial Ciencias Sociales, La Habana.
- Chesnais, F. (2006): “La “nueva economía”: una coyuntura favorable al poder hegemónico en el marco de la mundialización del capital” <http://www.attac.org/fra/list/doc/chesnais3es.htm#haut> (15/ 12/2010).
- _____ (2008): “El fin de un ciclo. Alcance y rumbo de la crisis financiera”. *Herramienta*, n° 37, Marzo, pp. 7-36.
- Crevarok, C. (2006): “El Capitalismo y la crisis ecológica”. *Lucha de Clases*, n° 6, junio pp. 235-246.
- Castaño, H. (2006): *Neoliberalismo monetarista. La hegemonía del Capital*. Editorial Félix Varela, La Habana.
- Castaño, A. (2009): “Imperialismo del siglo XXI”. Facultad de Economía. Universidad de La Habana. Inédito.
- Espinosa, M. J. (2011): “La política social y su rol en transición socialista”, tesis de maestría, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- Fernández, L.R. (2012): “Estados Unidos: rasgos de la crisis económica y perspectivas de ajuste”. *Economía y Desarrollo*, año XLIII, vol.148, n° 2/ Julio-Diciembre, pp. 207-221.
- Feldstein, M. (2011): “El estancamiento económico de los Estados Unidos”. *Boletín Muy Interesante*, n° 675, 31 de Octubre. leonid@mep.gov.cu
- Husson, M. (2014): “Notas sobre el imperialismo contemporáneo”. Traducción *Viento Sur*, verano. <http://www.hussonet.free.fr/ncs14w.pdf> (4/9/2014)
- Petras, J. et al (2004): *Imperio con imperialismo. La dinámica globalizadora del Capitalismo neoliberal*. Editorial Ciencias Sociales, La Habana.
- Lenin, V.I. (1979): *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Editorial Pueblo y Educación, La Habana.
- Lage, C. et al (2013): “Contribución al debate sobre la crisis del euro”. *Economía y Desarrollo*, año XLIV, vol. 150, n° 2/ Julio-Diciembre, pp. 83-96.
- Muñoz, R.; Z. Ramírez (2013): “Consideraciones teóricas acerca del nuevo modelo de integración y desarrollo en América Latina y el Caribe”. *Economía y Desarrollo*, año XLIV, vol. 150, n° 2/ Julio-Diciembre, pp. 67-82.
- Medina, Z. (2012): “La propuesta de la CEPAL sobre la transformación productiva con equidad y el escenario latinoamericano actual. La radicalización del pensamiento latinoamericano”. *Economía y Desarrollo*, año XLIII, vol. 147, N. ° 1/ Enero-Junio, pp. 213-232.
- Martínez, O. (2006): *Libre comercio y subdesarrollo*. Editorial Ciencias Sociales, La Habana.
- Márquez, H. (2011): “Crisis del sistema capitalista mundial: paradojas y respuestas”
<http://polis.revues.org/978;10.4000/polis.978> (12/7/2012)
- Naciones Unidas (2011): Informe sobre comercio y desarrollo.
- Pérez, O. (2009): *Internacionalización del capital: respuesta socialista*. Editorial Félix Varela. La Habana.
- Puerta, J. (2006): “Socialismo y desarrollo endógeno”. *Participación y Socialismo*, N.º 2, Abril-Mayo
- Torres, J. (2010): “Más móviles que retretes” <http://www.juantorreslopez.com> (8/11/2012)
- VV. AA (2007). *Lecciones de economía política del Capitalismo*. Editorial Félix Varela, La Habana.

PONENCIA

NOTAS SOBRE EL PROCESO DE DESARROLLO
MUNDIAL DURANTE LAS DOS ÚLTIMAS
DÉCADAS: RECONSIDERANDO EL ESQUEMA
"CENTRO-PERIFERIA"

Gabriel BRONDINO
Florescia JACCOUD
Andrés LAZZARINI
Davide VILLANI



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

"LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA"

1. Introducción

La evidencia reciente respecto del desempeño económico de un vasto conjunto de países periféricos, en relación con el desempeño de los países agrupados en el “centro”, pone en discusión algunas de las principales hipótesis de la teoría estructuralista latinoamericana de los años '50 (Prebisch, [1950] 1986). Como argumentaremos en este trabajo, si este diagnóstico fuera correcto, la agenda para el desarrollo del estructuralismo también estaría desfasada respecto de los desafíos para el desarrollo que impone el actual contexto.

En efecto, durante los últimos años el fenómeno del desacoplamiento (*decoupling*) de las tasas de crecimiento de los países en vías de desarrollo respecto al crecimiento de las economías desarrolladas, las mejoras en los términos del intercambio de las *commodities* que exportan gran parte de los países periféricos, la acumulación de reservas internacionales por parte de estos últimos y los bajos niveles de las tasas de interés internacionales, son algunos de los principales elementos de discontinuidad respecto a las principales tendencias mundiales que caracterizaron el periodo de nacimiento y desarrollo del esquema teórico centro-periferia.

Sin embargo, a pesar de los cambios evidenciados, todavía persisten elementos de fragilidad estructural característicos de la periferia, como los bajos niveles de productividad respecto a los países centrales o el bajo nivel de PIB per cápita respecto a su contraparte en el centro. Esto parecería sugerir que la alternativa tampoco sería desechar completamente el enfoque estructuralista sino que, antes bien, se requiere readaptar el enfoque a la luz de los cambios recientes en la economía mundial. Asimismo, los típicos problemas de restricción externa siguen vigentes como hace cincuenta años aunque actualmente el presente contexto haya ayudado a aliviar los problemas vinculados con las cuentas externas, históricamente vinculados a los procesos de crecimiento en la periferia.

En el presente trabajo nos proponemos analizar se propone realizar un breve análisis de la evidencia reciente y revisar críticamente los principales enfoques teóricos que constituyen la agenda actual del desarrollo. Intentamos responder hasta qué punto la teoría estructuralista no permite representar adecuadamente el comportamiento de las economías periféricas en el presente contexto y sobre la base de qué elementos deberían basarse tanto las reelaboraciones analíticas de esta teoría como de sus propuestas de desarrollo.

El trabajo está organizado de la siguiente manera: en la Sección 2 se presenta evidencia empírica respecto a algunos de los hechos recientes que dan cuenta de los cambios en el contexto internacional en relación al escenario en el que se basaban las premisas estructuralistas. En la Sección 3, se comparan distintas visiones acerca de las posibles estrategias de desarrollo de los países periféricos. Por última, en la Sección 4 se ofrecen algunas conclusiones con el objetivo de dejar planteado un debate académico respecto a qué estrategias de desarrollo deberían perseguir los países en vías de desarrollo en el presente siglo XXI.

2. El desempeño económico en el mundo actual

2.1. El fenómeno del decoupling

Históricamente, los países centrales marcaban el ritmo de crecimiento de la economía mundial, salvo en contadas excepciones, como es el caso de los países del este asiático. Es decir, los países centrales constituían el “motor de crecimiento” (Lewis, 1983). Durante 1961-1973, los países que actualmente integran la OCDE que podrían, vagamente, considerarse centrales— crecieron a una tasa promedio anual ligeramente por encima del 4%. La mayoría de las economías periféricas registraron tasas promedio inferiores a la de los países de la OCDE (con la excepción de Brasil que creció en promedio un 4,8%). La excepción a la regla fue el este asiático, en la cual un grupo amplio de países registró tasas de crecimiento superiores a los países centrales.

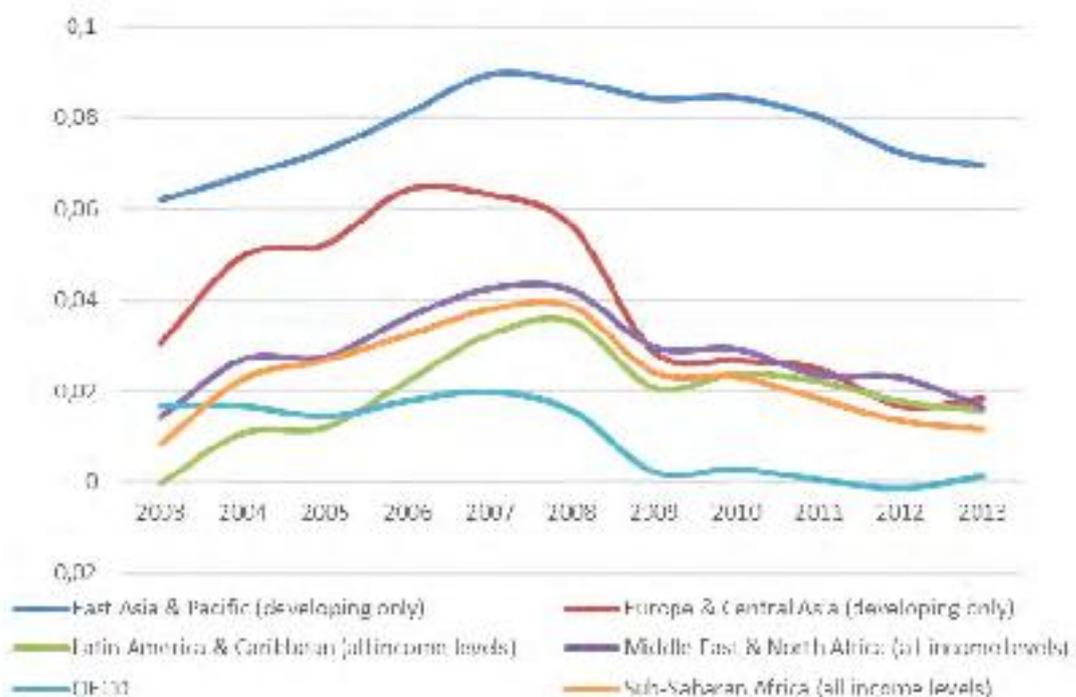
Durante 1974-1990, el ritmo de crecimiento de la economía mundial menguó. A principios del período, las economías centrales atravesaron un proceso de estanflación generado por la suba de los precios del petróleo y las políticas de ajuste de demanda. La ruptura del sistema de tipos de cambios fijos basado en la convertibilidad del dólar al oro, en conjunto con la suba de las tasas de interés norteamericanas, inició un período de inestabilidad monetaria, que repercutió severamente en las economías periféricas altamente endeudadas. Los países de la OCDE crecieron a una tasa promedio anual del orden del 2%. La mayoría de las economías periféricas crecieron a tasas menores o similares, algunas incluso negativas. La región que siguió destacándose fue la del este asiático pero esta vez con un nuevo jugador, China, que creció a una tasa promedio anual de 6,7% aproximado.

Hacia fines de 1980, y durante toda la década de los '90, la mayoría de las economías periféricas llevó adelante un conjunto de reformas institucionales pro-mercado (liberalización, desregulación, privatización, etc.) articuladas en lo que se denominó Consenso de Washington. El crecimiento de las economías centrales se ralentizó aún más que el período anterior, registrándose una tasa promedio de crecimiento del orden del 1,7% para el conjunto de países de la OCDE. Como se viene destacando, el este asiático continuó como la región de mayor crecimiento, con China como un jugador ya consolidado, promediando tasas de crecimiento anual de alrededor de 8,68%. El resto de las regiones y principales economías periféricas también tuvieron un desempeño pobre, similar o incluso inferior al de los países centrales.

Sin embargo, un fenómeno diferente parece manifestarse desde el 2000 hasta la actualidad. A comienzos del presente siglo, el crecimiento promedio anual de los países de la OCDE, que venía creciendo a tasas bajas, terminó de derrumbarse producto de la crisis financiera originada en Estados Unidos, el consiguiente contagio al resto de las principales economías centrales y la ineffectividad de las políticas económicas aplicadas.

En el bienio 2007-2008, donde podemos ubicar el inicio y desenlace de la crisis financiera, se observa un cambio en las tasas de crecimiento de la mayoría de las economías. Mientras que las tasas de crecimiento anual previo a estos años estaban en alza, el ritmo de crecimiento de la mayoría de las economías se desaceleró a partir de estos años. La particularidad radica en que la mayoría de las economías periféricas, no obstante este proceso, pudieron seguir manteniendo tasas de crecimiento ostensiblemente por encima de las economías centrales, tal como se observa en el Gráfico 1. Esto es lo que se conoce actualmente como *decoupling* o desacomplamiento y parece sugerir que el motor de crecimiento de las economías periféricas depende cada vez menos del desempeño de los países centrales.

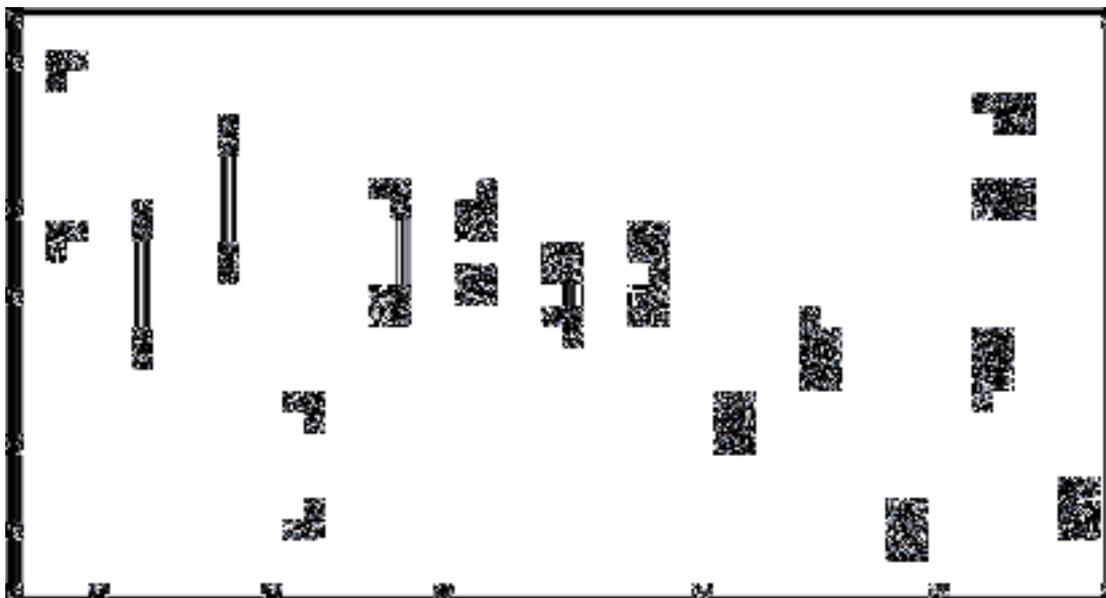
Gráfico 1: Tasas promedio de crecimiento del PBI per cápita a dólares constantes del 2005 por regiones



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

La presente evidencia debe ser interpretada con cautela puesto que, a pesar de observarse en la periferia tasas de crecimiento más elevadas respecto a los países del centro, el nivel de PBI per cápita de las principales economías periféricas en relación al de los países de la OCDE sigue siendo bajo, tal como se observa en el Gráfico 2. Esto implica que, por un lado, aún existe un largo camino hacia la convergencia y, por otro lado, a pesar del mejor desempeño económico la velocidad de convergencia, en general, es muy lenta.

Gráfico 2. Nivel de PBI per cápita (a dólares PPC 2005) relativo al promedio de países de la OCDE

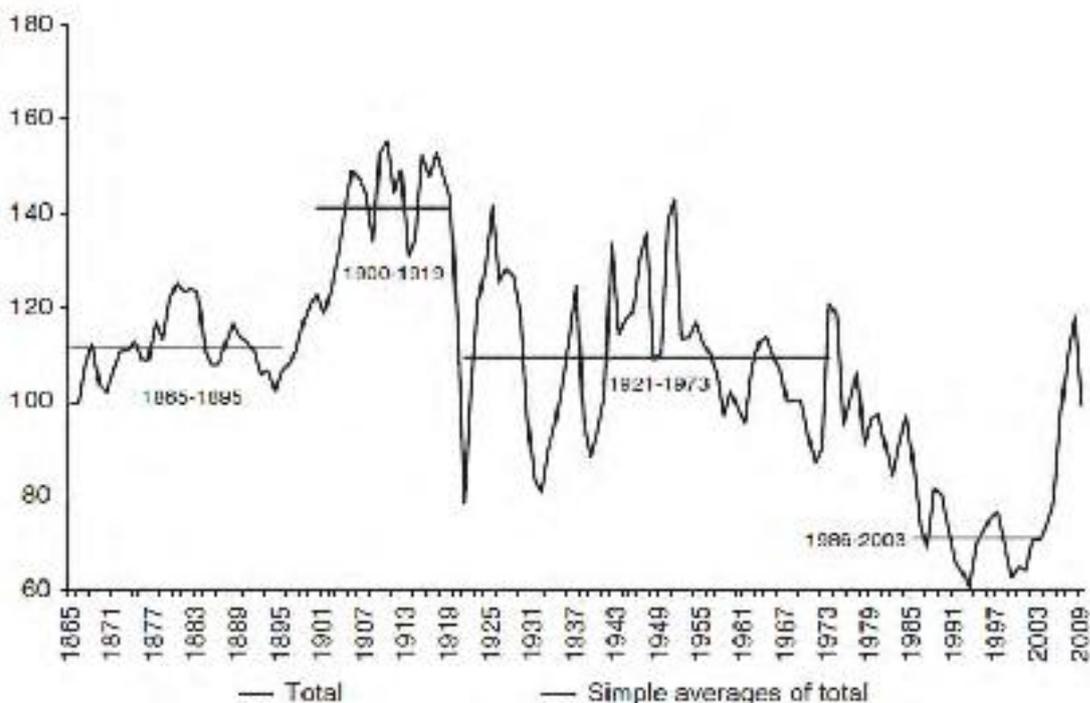


Fuente: OECD stats

2.2. Los términos de intercambio en último período reciente

A lo largo del siglo XX, existió un marcado deterioro de los términos de intercambio de los productos primarios. En el Gráfico 3 se puede observar cómo, a partir de 1920, la tendencia de los términos de intercambio para estos productos fue decreciente. A nivel acumulado, el deterioro fue considerable: hacia el año 2000, las materias primas habían perdido entre el 50 y 60% de su valor relativo frente a la manufacturas respecto a 1920 (Ocampo y Parra, 2003). Sin embargo, la disminución de los precios de los productos básicos no fue una constante a lo largo de la historia del capitalismo. Por ejemplo, Sylos Labini (1983) señala que los términos de intercambio fueron favorables a los bienes primarios durante buena parte del siglo XIX. Esta misma tendencia se observa en los últimos años, lo cual parece contrastar con la hipótesis Prebisch–Singer de disminución secular de los términos de intercambio. Como parte de la literatura especializada ha señalado (Crespo y De Lucchi, 2011; Serrano, 2012), estos cambios parecen ser irreversibles, lo que indicaría que al continuar el ascenso de las economías asiáticas – especialmente China – los países productores de *commodities* seguirán encontrando un gran mercado para sus productos. Asimismo el mejoramiento de estas condiciones y el crecimiento periférico traerán aparejadas nuevas demandas salariales en búsqueda de mejorar los ingresos de los sectores trabajadores, con un consecuente cambio en los costos normales de producción.

Gráfico 3. Índice de precios reales de los productos básicos no petroleros (1970-1979=100)

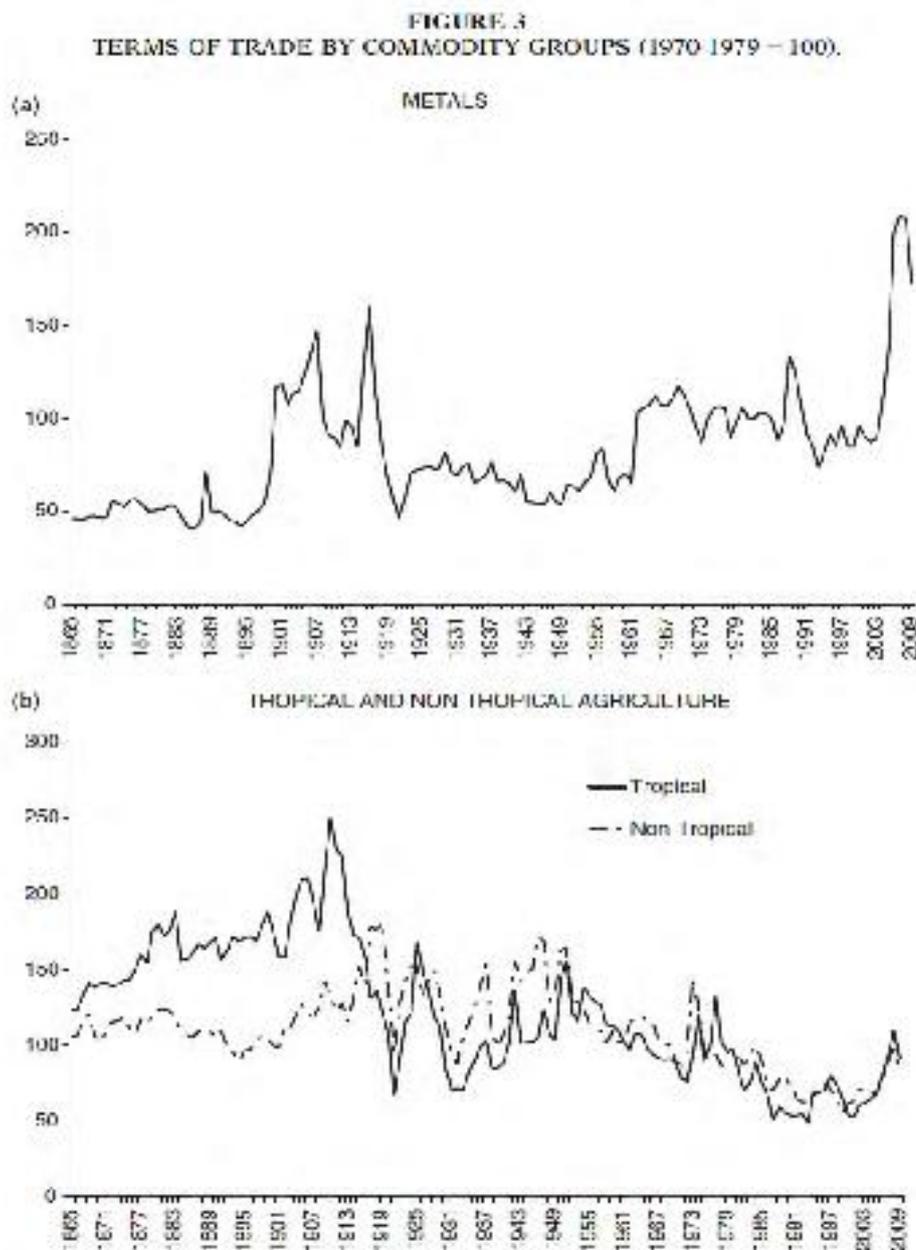


Fuente: Ocampo y Parra (2010)

Con respecto a distintos productos primarios, se observa que la tendencia de los términos de intercambio no fue uniforme. El Gráfico 4 muestra la evolución de los precios relativos para los metales y para los productos agrícolas. En el primer caso, se observa que no existe deterioro de los términos de intercambio, sino que, por el contrario, se destaca una cierta mejora –aunque no es continua– desde el final de la primera guerra mundial. La tendencia es opuesta si consideramos los productos agrícolas. En este caso, la disminución es marcada a lo largo de la segunda mitad del siglo XX y se revierte únicamente en épocas recientes. Por lo tanto, para analizar la tendencia de los términos de intercambio, es conveniente distinguir entre tipo de *commodities*.

Si apuntamos nuestra mirada a algunos países periféricos seleccionados, notamos cierto deterioro o estabilidad de los términos de intercambio en las últimas dos décadas del siglo XX seguidas por una paulatina mejora a partir de la primer década del siglo XXI (ver Gráfico 5). Esta mejora es más pronunciada en el caso de Chile y Bolivia respecto a los demás países del gráfico reflejando la gran mejora de los términos de intercambio de los metales y de los hidrocarburos.

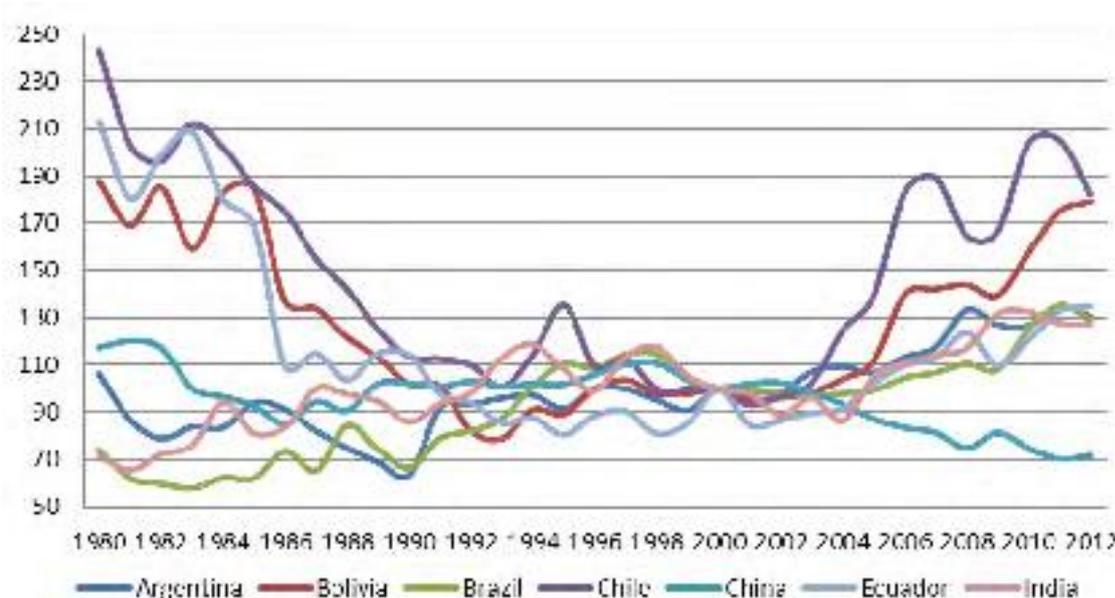
Gráfico 4. Términos de intercambio por grupo de commodities.



Fuente: Ocampo y Parra (2010)

Entre los países seleccionados del Gráfico 5, llama la atención cómo China fue el único país de la muestra que registró un empeoramiento de los términos de intercambios en la última década a la vez de ser el país que más tasa de crecimiento registró en estos años. En este caso, cierto deterioro de los términos de intercambio no parece haber constituido un inhibidor al crecimiento. Por el contrario, el crecimiento chino en curso parece estar empujado no sólo por su alto nivel de competitividad en la producción manufacturera (lo que en parte compensa el deterioro de sus precios) sino también por el fuerte proceso de urbanización y cambio social y estructural que la economía china está llevando adelante. En este sentido, como señalan Crespo y De Lucchi (2011), las manufacturas chinas no han alcanzado aún un nivel de “madurez” y por ello los aumentos de productividad industrial en China son mayores a su contraparte en cualquier lugar del mundo pues el “gigante asiático” cuenta aún con una reserva inmensa de mano de obra, a la que se le paga salarios muy competitivos respecto al resto del mundo.

Gráfico 5. Evolución de los términos de intercambio un subconjunto de países de Latinoamérica, China e India



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

2.3. Acumulación de reservas internacionales

Otra de las características del proceso reciente de desarrollo en los países subdesarrollados o periféricos ha sido su extraordinaria acumulación de reservas internacionales. A modo de ejemplo –y tomando un conjunto arbitrario de países– puede observarse cómo, a lo largo de los últimos veinte años, la relación entre reservas internacionales y sus respectivos PIB (a precios corrientes en USD) ha sido creciente en prácticamente en todas las regiones periféricas (Tabla 1). Más aún, si consideramos que los ritmos de crecimiento del PIB para algunas economías han sido muy acelerados (China, India, Rusia, Brasil, Argentina, Perú, entre otras) es notable destacar que el aumento en las reservas internacionales se ha debido a una política deliberada por parte de la mayoría de estos países. Los casos más significativos son China, Rusia, Angola, India, Brasil y Perú. Normalmente, la literatura refiere a la política de acumulación de reservas a dos cuestiones básicas de las economías de mercado subdesarrolladas: por un lado, un objetivo precautorio respecto a eventuales crisis financieras internacionales. Por otro lado, existe también un objetivo mercantilista, asociado a la política de un tipo de cambio competitivo que es adoptado como estrategia de promoción de exportaciones. Nótese que, por la heterogeneidad política de los países seleccionados, la política de acumulación de reservas aparece como independiente de si el banco central del país en cuestión adopta o no adopta políticas de *inflation targeting*.

**Tabla 1. Reservas internacionales totales como porcentaje del PBI
Años 1994-2013. Grupo de países seleccionados**

	1994-1998	1999-2003	2004-2008	2009-2013
Angola	5.0%	7.4%	15.7%	25.2%
Sudáfrica	3.0%	5.9%	9.8%	13.1%
India	6.7%	11.3%	19.4%	17.3%
Indonesia	11.3%	17.3%	12.3%	12.6%
China	13.0%	18.3%	39.3%	45.2%

Rusia	3.9%	12.2%	27.7%	28.9%
Argentina	5.9%	7.4%	12.2%	8.9%
Brasil	6.4%	6.8%	9.4%	15.0%
Chile	21.8%	20.3%	12.9%	14.9%
Colombia	9.5%	10.3%	10.2%	10.3%
Perú	18.7%	17.8%	22.2%	30.3%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Para el caso específico de los países de América Latina, la evidencia parece sugerir que la acumulación de reservas se debió al objetivo central de disponer de abundantes reservas para prevenir ataques especulativos y evitar devaluaciones bruscas. De hecho, los efectos de la crisis de 2008-2009 en la región latinoamericana fueron ampliamente menos severos que en otras regiones y no se han verificado saltos bruscos, en ese período, en la depreciación de las monedas. De acuerdo a Frenkel y Rapetti (2009), una vez que los bancos centrales acumulan un cierto nivel de reservas internacionales considerado por el mercado como suficiente, esto les permite determinar el tipo de cambio y, por ende, las políticas de devaluación –al menos para el caso latinoamericano– no serían rentables si se las adoptara.

Más allá del debate acerca de si existe o no existe un nivel ‘óptimo’ de reservas, lo que sale a la luz de la evidencia empírica es que los países periféricos se encuentran en una situación de relativa holgura de reservas internacionales, algo que hace cuarenta o cincuenta años atrás no hubiera sido imaginado en general.

2.4. Comercio Sur-Sur

Por último, en lo que resta de la sección daremos cuenta de la evolución del comercio entre algunos de los países periféricos y el sudeste asiático, tomado como referencia los casos de Argentina y Brasil para el primer caso y China para el segundo.

Tabla 2: Exportaciones totales y hacia China de Brasil. Participación relativa de las exportaciones China en paréntesis. Años 1970-2010

Exportaciones Brasil			
	Totales	China	
1970	2.738.712.832	1.327.122	(0,00)
1975	8.669.454.336	67.357.912	(0,01)
1980	20.132.055.040	72.225.672	(1,06)
1985	25.638.731.776	817.582.208	(3,50)
1990	31.396.964.352	381.792.448	(0,91)
1995	46.145.355.776	1.203.741.184	(0,78)
2000	54.743.553.226	1.085.301.597	(2,19)
2005	118.069.804.976	6.834.996.980	(7,28)
2010	195.546.557.878	30.752.355.631	(14,15)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

**Tabla 3: Exportaciones totales y hacia China y Brasil de Argentina
Años 1970-2010**

Exportaciones Argentina					
	Totales	China		Brasil	
1970	1.773.170.432	2.516.097	(0,14)	138.561.088	(7,81)
1975	2.961.259.776	21.448.888	(0,72)	213.480.560	(7,21)
1980	8.019.175.936	188.788.736	(2,35)	764.968.256	(9,54)
1985	8.395.986.432	311.004.064	(3,70)	496.293.408	(5,91)
1990	12.351.521.792	240.968.608	(1,95)	1.422.653.184	(11,52)
1995	20.962.545.664	285.730.784	(1,36)	5.484.101.120	(26,16)
2000	26.244.851.702	796.927.268	(3,04)	6.990.801.568	(26,64)
2005	39.963.954.009	3.154.288.661	(7,89)	6.328.294.321	(15,84)
2010	66.174.370.291	5.798.633.567	(8,76)	14.424.597.623	(21,80)

Nota: Participaciones relativas de China y Brasil en exportaciones totales en paréntesis

Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

A partir de la Tabla 2 y Tabla 3, se puede identificar el crecimiento exponencial que han tenido las exportaciones tanto en el caso de Argentina como en el de Brasil a lo largo de los últimos cuarenta años y de manera pronunciada en la última década y media. En particular, es destacable el sostenido incremento de las ventas a China en los dos países, lo que da cuenta de la importancia que tiene el comercio con esta nación. Como se observa, el peso de las ventas hacia ese país en las exportaciones totales se fue incrementando considerablemente desde la década del setenta. Para el caso de Argentina, la participación de China en las exportaciones totales aumentó aproximadamente un 8% mientras que para Brasil dicho número ascendió a 14%. Por otra parte, también se puede observar la creciente importancia del comercio entre Argentina y Brasil. Considerando ambos fenómenos, esto da cuenta de la relevancia reciente que ha adquirido el comercio Sur-Sur.

Tabla 4. Importaciones totales y desde China de Brasil. Años 1970-2010

Importaciones Brasil			
	Totales	China	
1970	2.844.634.880	47.341	(0,00)
1975	13.578.309.632	1.129.182	(0,01)
1980	24.948.822.016	263.299.488	(1,06)
1985	14.329.178.112	501.794.688	(3,50)
1990	22.455.871.488	203.452.512	(0,91)
1995	53.733.629.952	417.913.152	(0,78)
2000	55.850.322.636	1.222.098.317	(2,19)
2005	73.600.246.937	5.354.507.186	(7,28)
2010	180.456.475.414	25.535.683.959	(14,15)

Nota: Participación relativa de las importaciones chinas sobre el total en paréntesis

Fuente: Elaboración propia en base a datos del COMTRADE

**Tabla 5. Importaciones totales y desde China y Brasil de Argentina
Años 1970-2010**

Importaciones Argentina					
	Totales	China		Brasil	
1970	1.688.563.200	905.872	(0,05)	185.891.872	(11,01)
1975	3.945.302.272	690.399	(0,02)	358.854.816	(9,10)
1980	10.539.222.016	32.264.326	(0,31)	1.072.327.552	(10,17)
1985	3.814.128.640	4.339.107	(0,11)	611.516.096	(16,03)
1990	4.076.657.920	31.616.244	(0,78)	715.140.800	(17,54)
1995	20.121.620.480	607.845.056	(3,02)	4.175.946.240	(20,75)
2000	25.280.427.712	1.156.737.469	(4,58)	6.478.453.841	(25,63)
2005	28.688.603.789	1.528.619.540	(5,33)	10.625.327.568	(37,04)
2010	56.792.298.963	7.649.151.954	(13,47)	17.948.821.375	(31,60)

Nota: Participaciones relativas de las importaciones desde China y Brasil sobre el total en paréntesis.

Fuente: elaboración propia en base a datos del COMTRADE

Ahora bien, no sólo ha habido un importante incremento de las exportaciones, sino que también han ido en aumento las compras a países del cono Sur. A partir la Tabla 4 y la

Tabla 5, se puede observar que también han crecido sustantivamente las compras a China por parte de Argentina y Brasil a lo largo del período analizados.

En ambos países sudamericanos las importaciones de China se han incrementado en alrededor de 14% considerando los años extremos. Por otra parte, las compras de Argentina a Brasil también han ido aumentando su participación, con excepción del último quinquenio. No obstante, hacia 2010 aproximadamente un 45% de las importaciones argentinas provienen de países ‘no desarrollados’, lo que nuevamente nos otorga indicios de la preponderancia que está tomando el comercio sur-sur.

En el siguiente apartado, se discuten algunas de las propuestas actuales surgidas en el ámbito académico que intentan repensar una estrategia de desarrollo de los países periféricos para el siglo XXI.

3. Propuestas vigentes para una agenda del desarrollo: una revisión

3.5. La visión de Prebisch y la ‘vieja’ CEPAL

Prebisch sostuvo fervientemente que el único camino que podían seguir los países de América Latina para resolver su atraso era la industrialización. En relación a esto, cabe destacar que para el autor la industrialización no implicaba negar el desarrollo de los sectores primarios, sino todo lo contrario. Es necesario que ambos sectores evolucionen paralelamente en tanto el aumento de demanda de alimentos es consecuencia necesaria del crecimiento industrial –a través de la incorporación de mayor mano de obra al mercado de trabajo, lo que se traduce en una mayor demanda. Por otra parte, reconoce la importancia que tiene la Inversión Extranjera Directa (IED) como forma de financiamiento del proceso de industrialización. En este marco, destaca que es necesario canalizarla hacia sectores que permitan en el futuro sustituir importaciones y por ende contribuyan a generar una menor demanda de dólares, especialmente considerando que habrá que hacer frente a los pagos de esa IED lo que implicará una demanda de dólares. Asimismo, reconocía también la importancia que posee el Estado para lograr un sendero de desarrollo. Por último, dentro de algunas de sus propuestas también se encontraba la posibilidad de una creación de un mercado común entre los países pertenecientes a América Latina de forma tal de poder fomentar exportaciones entre este conjunto de naciones.

Ahora bien, el contexto mundial de aquel período se caracterizaba por una industria del centro que ya había “madurado” y que, por ende, el camino de la industrialización sustitutiva de importaciones por parte de los países periféricos sería la estrategia adecuada para cerrar la brecha de productividad. ¿Podemos decir que en el contexto actual, con Asia creciendo fuertemente y con un país, China, con infinita reserva de mano de obra que la productividad industrial de estos países alcanzó su techo? Con estas preguntas no negamos la importancia de la industria en todo proceso de desarrollo, tanto como para relajar la restricción externa como también como generadora de empleo e ingresos a las poblaciones de la periferia. Sin embargo, entendemos que cualquier propuesta industrializadora tendrá que contemplar un análisis detallado del contexto actual para que planes o estrategias al estilo de industrialización sustitutiva de importaciones no terminen en fracasos rotundos.

3.6. Lin (2011) y la “Nueva Economía Estructural”

El aparato analítico neoclásico básico no ha cambiado mucho desde las formulaciones iniciales a fines de siglo XIX. En consecuencia, su análisis respecto al cambio estructural y el crecimiento económico tampoco. El esquema sigue basado en considerar las dotaciones, la tecnología y los gustos y preferencias como fundamentos de las curvas de oferta y demanda. En principio, estos tres grupos de datos determinan los precios relativos de los productos y los factores de la economía. La estructura de dotaciones también determina las ventajas comparativas que tiene una economía en el comercio internacional. Si se escogen las industrias consistentes con estas ventajas se obtendrá el máximo provecho de generación de excedente y se conformará una estructura industrial óptima para la acumulación de capital. Dicho proceso conducirá a un cambio en las dotaciones y, en consecuencia, surgirán nuevos sectores con ventajas comparadas por explorar. Según Lin (2011), cada nivel de desarrollo consiste en un punto a lo largo de un conjunto continuo (*continuum*) que va desde una economía agraria de bajos ingresos hacia una economía pos-industrializada de altos ingresos.

El proceso de desarrollo, en general, requiere la introducción continua de tecnologías nuevas y superadoras en una industria y en nuevas industrias más ‘capital’ intensivas que las existentes. El objetivo de una economía debe ser impulsar la diversificación y la actualización (*upgrading*) de la estructura industrial. El estado cumple el rol primario de inversión en infraestructura tangible (puertos, carreteras, comunicaciones) e intangible (leyes, normas e instituciones) para disminuir costos de transacción y de intervenir donde existan fallas de coordinación y externalidades de información. El estado también cumple el rol de ‘facilitador’, *i.e.*, su accionar permite al sector privado explotar las ventajas comparativas de la economía, señalizadas a partir del mecanismo de mercado.

La estrategia de desarrollo derivada del análisis de Lin (2011) tiene los fundamentos básicos de la prescripción neoclásica tradicional con algunos aditamentos. Estrictamente, una economía debe movilizar sus recursos hacia aquellos sectores que presenten ventajas comparativas. La acumulación de capital conducirá a un cambio en las dotaciones que, en conjunto con la inversión en infraestructura, creará nuevos sectores e industrias con potenciales ventajas comparativas en el comercio internacional. En cierto sentido, el marco de referencia para el análisis sigue manteniendo intactos los postulados del modelo Hecksher-Ohlin. Luego, frente a la evidencia reciente, los países periféricos deberían seguir una estrategia de desarrollo basada en la exportación de las *commodities* en que presentan ventajas comparativas. Esta propuesta, como puede observarse, no sobrepasa los estrechos límites de la visión tradicional propuesta por el *mainstream* de la profesión. Sin ir demasiado lejos, podemos señalar que la estrategia para el desarrollo que se deriva implicaría que los “factores productivos” se empleen plenamente; que la distribución se determinara de acuerdo a los aportes marginales de cada “factor”, y que entre las técnicas de producción alternativas siempre exista sustitución factorial, de manera de optimizar seleccionando las técnicas más o menos intensivas en un determinado factor de acuerdo a cambios en los precios. Resulta muy difícil poder conciliar este esquema interpretativo con la realidad, donde parece que en la producción hay más bien complementariedad y no sustitución; hay desempleo de recursos y no pleno empleo.

3.7. Neo-estructuralistas y nueva CEPAL

En los últimos años ha cobrado relevancia en ambientes académicos heterodoxos algunos enfoques para el estudio del desarrollo que toman algunas de las premisas del viejo paradigma estructuralista latinoamericano y las conjugan con algunos elementos de la teoría evolucionista de la innovación. Cimoli y Porcile, dos econo-

mistas *senior* de la CEPAL en la actualidad, han escrito varios trabajos en esta línea (Cimoli y Porcile, 2009, 2011, 2013).

El principal aporte de este enfoque radica en unir de manera robusta las preocupaciones del estructuralismo latinoamericano vinculadas a la industrialización con introducción de cambio tecnológico, necesaria para cerrar la brecha de productividades existentes entre el centro y la periferia, con el problema de la restricción externa.

La idea de fondo es que la periferia debe hacer un *catch-up* industrial y para ello deberá aumentar la productividad a través de un cambio estructural en las condiciones de producción. Cambios en las técnicas e innovaciones son los principales motores que necesita la periferia para que la divergencia de productividades se vaya cerrando, a la vez que deberían promoverse las actividades y exportaciones de bienes industriales “intensivos en uso tecnológico”. Los autores normalmente señalan que, a diferencia de los países asiáticos Corea del Sur, Taiwán y China, Latinoamérica ha estado rezagado en el proceso de *catching-up*, debido a la inconsistencia de las políticas industriales llevadas adelante en el periodo anterior a las reformas neoliberales de los años '80 y '90. Para los autores, los cambios en los parámetros tecnológicos que cerrarían la brecha deberían venir acompañados de una diversificación de la producción y de las exportaciones hacia sectores con mayor contenido tecnológico. Esto garantizaría no sólo la expansión de las exportaciones no tradicionales de la periferia sino también tener en cuenta la restricción externa. Esta última, según este enfoque, ejerce su presión por vía de las elasticidades-ingreso diferenciadas entre las exportaciones y las importaciones de la periferia. Incrementar el producto y las importaciones tienen el techo de las cuentas externas determinado por las elasticidades diferenciadas. El cambio estructural promovido por políticas industriales activas conduciría a dicha diversificación y, por ende, al aumento de la competitividad en sectores tecnológicos por parte de la periferia.

Vale mencionar que este enfoque integra la tradición estructuralista con análisis post-keynesianos vinculados al crecimiento restringido por las cuentas externas, junto con los elementos evolucionistas de los procesos de aprendizaje. Sin embargo, en nuestra opinión, sufre de tres visiones de la dinámica macroeconómica que no se condice ni empírica ni teóricamente. La primera de ellas es que este enfoque se centra exclusivamente en el componente de demanda externa como motor fundamental del crecimiento y el desarrollo. Si bien es cierto que para lidiar con la restricción externa es importante la diversificación de las exportaciones (tal como sostenía Prebisch), este enfoque neo-estructuralista pierde de vista el rol de las políticas activas de demanda interna que pueden coadyuvar al proceso de desarrollo y que de hecho puede servir como fuente de crecimiento del sector industrial. Políticas de ingreso y fiscales que impulsen la demanda interna mejorarían los ingresos y aumentaría la producción interna, lo que por la ley de Kaldor-Verdoorn conllevaría a un aumento en el nivel de productividad. Si bien los autores no niegan en absoluto dicha ley, sí limitan su análisis a que el crecimiento deba estar liderado por las exportaciones. La segunda visión que nos parece confusa es que muchas veces en este tipo de literatura existe el riesgo de caer en un determinismo tecnológico en tanto que el cambio técnico *per se* podría conducir al desarrollo. Es cierto, naturalmente, que la innovación y el cambio técnico son ingredientes importantes en los procesos de desarrollo, sin embargo, es la demanda la que crea las condiciones para que se dé el cambio técnico. El clásico ejemplo de Adam Smith, de que el cambio técnico, los rendimientos crecientes y el aumento de productividad por la división del trabajo se producen gracias a la condición precedente de que exista cierta *extensión del mercado* (*i.e.*, demanda efectiva) es suficiente para señalar que en las economías de mercado es la demanda la que empuja el crecimiento. Por último, el enfoque de estos autores cae en el error de suponer que políticas de devaluación del tipo de cambio real en las economías periféricas ayudarán a aumentar el crecimiento y las exportaciones, vía el aumento de competitividad precio que los productos exportables de la periferia se verían beneficiados. Sin embargo, para países que no controlan la oferta mundial de industrias enteras como es el caso de la mayor parte de la periferia, una devaluación provocará caída del producto, recesión, caída de las importaciones y por ello un re-equilibrio de las cuentas externas. En este punto, no vemos diferencias entre este enfoque neo-estructuralista y el mainstream tradicional.

4. Discusión y conclusiones

Los interrogantes que motivaron el presente trabajo han sido: ¿las relaciones centro-periferia desaparecieron? ¿O estas últimas mutaron? ¿Qué papel ocupan los productos primarios a la hora de delinear la relación entre países desarrollados y subdesarrollados? ¿A qué factores responde la evolución de los términos de intercambio? ¿La industria sigue ocupando un rol central en los procesos de desarrollo? ¿Cuál es la estrategia necesaria para poner en marcha a estos procesos?

Conscientes de que estas son preguntas muy importantes, nuestra siguiente discusión tiene un carácter más bien conjetural, basada vagamente en la evidencia mostrada anteriormente y en los enfoques analizados anteriormente.

La primer cuestión a destacar respecto a la situación actual es que el nuevo contexto, en un sentido amplio, fue previsto por Lewis (1980) en su clase magistral cuando recibió su premio Nobel en 1979. En ese texto, Lewis afirma que, si el “motor del crecimiento” mundial desacelera –como efectivamente lo empezó a comprobar el propio Lewis a partir de 1973– entonces también desacelerarán sus importaciones de la periferia y por ende las exportaciones de estas últimas. Ante ello, la periferia vería limitado su crecimiento que depende en gran medida de su capacidad para importar maquinaria y otros insumos básicos financiados con exportaciones. Lewis entiende que no hay posibilidad de crecimiento periférico si la periferia en su conjunto decidiera bajar los precios de los bienes primarios ya que eso no conllevaría a un aumento de la demanda por parte del centro (por la baja elasticidad precio de tales productos). La salida aparecería por el lado de las manufacturas periféricas, pero las mismas no podrán reemplazar la manufactura que el centro produce puesto que esa situación implicaría una desindustrialización en el centro, una caída en la tasa de crecimiento allí y por ende una profundización del problema del crecimiento en la periferia. La clave, analiza Lewis (1980), está en que el nuevo motor del crecimiento para la periferia debería originarse desde la periferia misma, es decir aumentar las exportaciones de productos hacia la misma periferia. Como se analizó en la Sección 2, el fenómeno del *decoupling* y el crecimiento de las relaciones comerciales Sur-Sur (conjuntamente con la caída relativa del comercio Sur-Norte) demostrarían que estamos en una situación similar a la conjeturada por Lewis (1980). En efecto, la dinámica de los países asiáticos y China en particular parecería sugerir que estamos ante la presencia de un nuevo o, a lo sumo, adicional motor del crecimiento.

El cambio en los lineamientos generales del comercio mundial y la emergencia de Asia y China debería promover un debate académico profundo acerca de las distintas estrategias de desarrollo en la periferia y discutir críticamente los enfoques teóricos propuestos en este trabajo respecto a cuáles de ellos sería el más apropiado en este contexto. En ese sentido planteamos los siguientes puntos que tienen un carácter de conclusiones provisionarias:

La distinción tradicional de la CEPAL entre un centro exportador de bienes industriales y una periferia exportadora de bienes primarios y alimentos, parece haber cambiado drásticamente y de manera irreversible dado la potencialidad exportadora manufacturera asiática y de China, en particular. Esto no significa que esos conceptos de CEPAL no sean vigentes para estudiar la heterogeneidad estructural que caracteriza a la periferia, pero sin dudas estamos en una situación donde países con características “periféricas” aparecen con rasgos tradicionalmente atribuidos al “centro”. Si se acepta esta lectura, entonces parecería improbable que una estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones en regiones como América Latina como la propuesta por la tradicional CEPAL garantice un *catch-up* con los niveles de productividad asiáticos, puestos que los costos de producción dependen de las condiciones de cada región/país y en el caso Chino los salarios competitivos internacionalmente hacen que los términos de intercambio asiáticos y chinos sean desfavorables con lo cual difícilmente se logre equiparar los costos de producción industriales entre China y el resto de la periferia. Como corolario, los términos de intercambio son favorables para los *commodities* exportables de la periferia, lo que es un incentivo permanente hacia la adopción de políticas anti-industrialistas a favor de los sectores de ventajas comparativas tradicionales. Difícilmente, entendemos, esta estrategia pueda conducir al desarrollo integral de la periferia si se pone sobre la mesa de discusión la necesidad de crear empleos en la periferia y relajar la restricción externa mediante la diversificación de las exportaciones industriales. Parecería, entonces, que la periferia no asiática se encuentra en un dilema fundamental en relación a cómo integrarse en el mundo del siglo XXI.

Estas conjeturas no deberían conducirnos, sin embargo, a no promover políticas industriales o cambios estructurales que permitan un incremento de la productividad y/o una diversificación de los productos exportables por parte de la periferia para relajar la restricción externa, todas políticas que conducirían a un aumento del empleo, la demanda efectiva y el crecimiento. El punto central es discutir qué sectores deberían ser promovidos en los países periféricos –y en América Latina en particular– y ayudados por las políticas públicas de forma tal que se avance en la transformación productiva y el aumento de competitividad. ¿Son los celulares o *notebooks* ensamblados de la Patagonia? ¿Son exclusivamente los productos derivados de la soja? Por otro lado, aunque en este trabajo no se aborde la temática, debe discutirse quién es el actor encargado de llevar adelante estos procesos y con qué capacidades cuenta para hacerlo. Lejos de dejar sentada una posición unívoca respecto a estas cuestiones, entendemos que cualquier discusión sería sobre estrategia de desarrollo tiene que considerar y estudiar este nuevo contexto y por lo tanto repensar las viejas categorías del pensamiento estructuralista lati-

noamericano. Después de todo, Lewis (1980) mismo conjeturó que “si un número suficiente de países en vías de desarrollo ha alcanzado crecimiento auto-sostenido, estamos entonces ante un nuevo mundo”. Entendemos que esta proposición planteada tiene que, por lo menos, ser estudiada con seriedad a la luz de los cambios mundiales recientes.

Bibliografía

- Cimoli, M., & Porcile, G. (2009). Sources of learning paths and technological capabilities: an introductory roadmap of development processes. *Economics of Innovation and New Technology*, 18(7), 675-694.
- Cimoli, M., & Porcile, G. (2011). Global growth and international cooperation: a structuralist perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 35(2), 383-400.
- Cimoli, M., & Porcile, G. (2013). Technology, structural change and BOP-constrained growth: a structuralist toolbox. *Cambridge Journal of Economics*, 1-23. doi: 10.1093/cje/bet020
- Crespo, E., & De Lucchi, J. (2011). Impacto de la industrialización china en las estrategias de desarrollo. *Argentina Heterodoxa*, 1(1).
- Frenkel, R., & Rapetti, M. (2009). *Flexibilidad cambiaria y acumulación de reservas en América Latina*. Iniciativa para la Transparencia Financiera.
- Lewis, A. (1980). The slowing down of the engine of growth. *American Economic Review*, 70(4), 555-564.
- Lewis, A. (1983). *Crecimiento y fluctuaciones, 1870-1913*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Lin, J. (2011). New structural economics: a framework for rethinking development. *The World Bank Research Observer*, 26(2), 193-221.
- Ocampo, J., & Parra, M. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. *Revista de la CEPAL*, 79, 7-35.
- Ocampo, J., & Parra, M. (2010). The terms of trade for commodities since the mid-19th century. *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 28(1), 11-43.
- Prebisch, R. ([1950] 1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 26(103), 479-502.
- Serrano, F. (2012). *Notes for a Sraffian interpretation of the change in the trend of terms of trade in the 2000s*. mimeo. Universidade Federal de Rio de Janeiro.
- Sylos Labini, P. (1983). *Le forze dello sviluppo e del declino*. Bari: Laterza.

PONENCIA

NUEVAS ESTRATEGIAS DE VALORIZACIÓN
DEL CAPITAL EN EL POSFORDISMO:
DESLOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LA
PRODUCCIÓN Y SUS IMPLICANCIAS ACTUALES

Paula CESANA
Santiago SALINAS



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

En las primeras décadas del siglo XX la combinación de las normas del “Management Científico” taylorista, junto con los principios de la cadena de montaje, se establece como la configuración preponderante de la organización de los procesos productivos. La colosal innovación -sobre todo aquella en el plano organizacional- había surgido en el seno de capitales industriales particulares, como el automotriz, pero rápidamente se expande a una variedad de ramas, alcanzando a ocupar gran parte de la generación de la riqueza social e imprimiendo a la época un inédito carácter. De la mano de la producción en masa llega así la “edad de oro” del capitalismo: aquella que se asocia con los grandes volúmenes de mercancías estandarizadas.

Sin embargo, el desarrollo mismo de esta nueva configuración llevará a trastocar las propias bases sobre las cuales ella se asentaba. Así, junto con la escalada del cambio tecnológico que altera continuamente y a un ritmo sin precedentes las condiciones de valorización de los capitales (y con ellas, las figuras obreras que intervienen en el proceso productivo), se dará una creciente pérdida de productividad ligada a la rigidez de los aparatos productivos. Esto finalmente deviene en la crisis de dicha forma particular de organización del trabajo hacia mediados de la década del setenta. Hay que resaltar que, lejos de que esto constituya una mera cuestión técnica, aquella crisis y la subsiguiente recesión implican un punto de inflexión mucho más profundo. Pues no se trata sólo del hecho de que la producción en serie de grandes volúmenes de mercancías estandarizadas -en tanto forma general de organización de la producción en ese momento histórico particular- se agote en sí misma. Antes bien, se trata de la comprensión de que dicha configuración ya no sirve de soporte para la valorización del capital, ante las características particulares que revisten unas determinadas estructuras de demanda, ligadas a la clase trabajadora en general, que se han alterado. Y hay que comprender la manera en que estos cambios se dan en el seno del desarrollo mismo de la organización de producción, y que exceden a la configuración del proceso de trabajo por sí sola: con ella, se ha abierto el paso a la segmentación de los mercados y la diferenciación de la clase trabajadora.

Con el inicio de una nueva etapa del proceso de acumulación de capital a escala global tras la crisis, encontramos una nueva variedad de estrategias de valorización de los capitales individuales, que son a su vez distintas formas de competencia. En este nuevo escenario el desafío es abastecer a un mercado incierto y cambiante, y dichas exigencias se trasladan al interior del proceso productivo, con alternativas que versan entre la rigidez y la flexibilidad, entre la especialización clásica para la obtención de economías de escala y una producción diferenciada. Asistimos, asimismo, a una nueva era de innovaciones organizacionales y tecnológicas, que configuran un nuevo paradigma en torno a la automatización y la robotización.

El desarrollo de esta nueva lógica de organización de la producción, sumada a la posibilidad de deslocalización, lleva a que entre las estrategias renovadas de los capitales tenga cada vez más relevancia la segmentación de los procesos de producción y la internacionalización productiva. Así es como, en la actualidad, un mismo proceso productivo se realiza en una variedad de naciones, o bajo la forma de una “Cadena Global de Valor”. Investigaciones en torno a esta temática usualmente fijan la atención en establecer patrones de ubicación de los distintos segmentos de los procesos productivos, y también en establecer una lógica de “governance” de la cadena, en tanto revelar qué capital la está comandando. A grandes rasgos, podríamos decir que la literatura muestra que los procesos más complejos o intensivos en capital y tecnología tienden a localizarse en los países que podemos llamar “desarrollados”, mientras que aquellas actividades menos complejas, o intensivas en mano de obra, se ubicarían en los países “en desarrollo”. De ahí suele cuestionarse el rol de esta globalización y su impacto en las estrategias de desarrollo y en los tejidos industriales de los países emergentes, con respuestas que van desde una estrategia de mayor apertura y participación en las cadenas de valor, hasta la búsqueda de un curso de acción que permita un desarrollo autónomo a partir de lograr la incorporación de actividades más complejas, ya sea “dentro” o “fuera” de la cadena global.

El objetivo del presente trabajo se divide, en esencia, en dos partes. En primer lugar, se espera poner de relieve los limitantes que conducen a la crisis de los principios del fordismo clásico y su posterior reconfiguración, mediante un recorrido histórico y conceptual de los determinantes que atañen a las distintas modalidades de organización del proceso productivo. Luego, considerando las nuevas estrategias de valorización que los capitales ponen en movimiento en este nuevo escenario, se dará especial énfasis a la segmentación del proceso de producción y a su deslocalización geográfica, que nos lleva al análisis de del esquema de las Cadenas Globales de Valor. De esta manera, se pretende realizar, a partir de la propia organización de la producción y sus mutaciones asociadas, un aporte en torno a la discusión acerca de los alcances y limitaciones del planteo de un esquema de desarrollo autónomo nacional en clave de este nuevo orden mundial vigente en la actualidad.

Un punto de inflexión inicial: el agotamiento de la configuración taylorista-fordista

Durante la década de los setenta asistimos a una verdadera reestructuración y crisis del sistema capitalista, con indicios que van desde la denominada Crisis del Petróleo, la caída del sistema de paridades cambiarias Bretton Woods, la crisis del “fordismo”, hasta la liberalización financiera. En este primer apartado, nuestro interés específico radica en la poner de relieve esta crisis como una ruptura y reestructuración en torno a la configuración particular que gobierna -en términos generales- los procesos productivos. En este sentido, nos proponemos comprender una de las dimensiones de dicho acontecimiento: la crisis como expresión de límites concretos en el seno de los procesos de valorización de los capitales individuales. Desde un breve recorrido por las transformaciones en los procesos productivos durante los preceptos del “taylorismo” y del “fordismo”, buscaremos poner en evidencia su agotamiento, y de ahí, la necesidad de los capitales individuales de trascender hacia una nueva organización de sus procesos productivos.

Hacia las primeras décadas del siglo XX, la organización de los procesos de trabajo se hallaba verdaderamente revolucionada, debido a la generalización de la aplicación de las normas y características surgidas de la combinación del Management Científico y de la cadena de montaje, con especial alcance en los capitales estadounidenses. Entre las innovaciones fundamentales que dan cuerpo a este escenario destacaremos dos.

Por un lado, el sistema de “Medidas de Tiempo de los Métodos” (MTM), o “*time and motion study*”, de Taylor. En resumidas cuentas, éste se concreta a través de dos pasos: (i) la recolección de toda la información referida a la técnica y su reducción a leyes, fórmulas, principios y movimientos simples, todo lo cual, al mismo tiempo, permitirá escindir la ejecución de un trabajo particular respecto de la habilidad del trabajador; (ii) la utilización de dicha información para desarrollar la planificación del trabajo como una actividad autónoma y por completo escindida del trabajador que posteriormente habrá de ejecutarlo. Por el otro lado, tenemos la cadena de montaje. A grandes rasgos, la misma se funda en el principio del montaje por incorporación de piezas sucesivas. Se trata de un transportador de cinta al que se le otorga un uso específico, por cuanto se lo dispone al traslado de piezas que circulan delante de estaciones de trabajo, en las que sucesivos operarios realizan tareas de modo tal que al final de la línea se encuentre la mercancía finalizada.

Como resultado de ambas innovaciones, que revisten caracteres fundamentalmente organizacionales, se transforman profundamente los procesos productivos y la fuerza de trabajo que interviene en ellos. Es que detrás de su aplicación se están desarrollando nuevas tendencias.

En primer lugar, el control de los tiempos y de los movimientos no es otra cosa que la forma en que irrumpe el control capitalista sobre el proceso de trabajo. Se trata del despojo, para gran parte de los trabajadores, de los conocimientos de la técnica necesarios para realizar el proceso de producción en su conjunto, reduciéndolos a la realización de una tarea simple y parcializada⁵. Esta tendencia se profundiza con la imposición de los tiempos o “cadencia de trabajo” de la cadena de montaje. Cabe destacar que aquellas ramas en las que se generalizan estas normas son principalmente aquellas que no estaban fuertemente maquinizadas, y por tanto, constituyen una forma de coacción al obrero allí donde no se había impuesto la disciplina de la maquinaria.

Asimismo, se trata de la separación entre lo que podríamos llamar los trabajos de “ejecución” y los de “concepción”. De un lado, se realiza una tarea parcial en el proceso de trabajo de la mercancía. Del otro, esta misma división del proceso productivo en tareas más simples lleva consigo la necesidad de un mayor trabajo de organización y coordinación de las partes del proceso (planificación) al interior de la unidad productiva. Estas funciones se materializan, particularmente, bajo obreros que realizan distintas tareas de supervisión y control. Se encuentra en gestación, por tanto, un proceso de diferenciación de la clase trabajadora, pues se tratan de figuras obreras que desempeñan distintos roles en el proceso de trabajo, específicamente, una porción de los obreros que ejercen coacción sobre otros.

Dadas las transformaciones que acontecen en la organización de la producción, lo propio ocurre con la fuerza de trabajo que interviene en el mismo, y con sus remuneraciones. En este sentido, la exacerbación de la divi-

5. Recordemos que, hacia fines del siglo XIX, gran parte de la manufactura aún se basaba en la figura del obrero de oficio, esto es, un obrero que -independientemente de que realizara una tarea simple o compleja- poseía un conocimiento completo y acabado del proceso de producción que desplegabá. Esto suponía barreras insalvables para una producción a gran escala, particularmente bajo dos formas: (i) falta de obreros calificados o que poseyeran los conocimientos de técnicas complejas (y los costos altos asociados a su “calificación”); (ii) imposibilidad de los capitalistas para obtener aumentos de producción y/o productividad, debido al control total que detentaban los obreros sobre el proceso de trabajo.

sión del trabajo y la simplificación de las tareas sirven de canal para la entrada masiva de fuerza de trabajo no calificada a los procesos industriales⁶. Por ello mismo, esto permite la reducción de los salarios por empleado, en tanto los atributos requeridos de la fuerza de trabajo son más sencillos. Sin embargo, en sentido contrario, la simplificación extrema de las tareas y la imposición de los tiempos de trabajo conducen a la intensificación del trabajo, por lo que si bien en un primer momento hayamos una tendencia hacia el descenso de los salarios, la misma se ve contrapesada por la necesidad del incremento de las remuneraciones a los trabajadores de manera tal de que los mismos puedan hacer frente a la intensificación del desgaste de sus capacidades físicas y mentales.⁷

Es así como, con el despojo del saber técnico del trabajador, la imposición de los tiempos de producción a la que es sujeto y los inicios del proceso de su diferenciación como clase a su interior, se sientan la mayor parte de las bases sobre las que apoyará la acumulación de capital a escala global durante gran parte del siglo XX. Se trata de una nueva forma de producción que ha logrado dar grandes saltos de productividad, originados en la división del trabajo, mecanización de los procesos productivos y control estricto de tiempos, sobre la que se asienta la producción a gran escala: nos topamos, así, con la producción en serie de mercancías estandarizadas. Aquí la estrategia de los capitales será ampliar los volúmenes producidos en pos de montar sus ventajas competitivas sobre los principios de las economías de escala y las ganancias de productividad que de aquella surgen. Debido a la magnitud de las ganancias en juego es que las innovaciones logran expandirse y ocupar gran parte de la generación de la riqueza social, al tiempo que, por lo general, no se tratan de innovaciones en exceso costosas, es decir, no implican mayormente profundos saltos tecnológicos (un gran número de estas, de hecho, se suceden lisa y llanamente en el plano organizacional)⁸.

Ahora bien, ya en la década del sesenta comienzan a manifestarse ciertos límites e importantes signos de resistencia a esta forma de organización de la producción. En otras palabras, se trata del agotamiento de los métodos tayloristas y fordistas de organización del proceso de trabajo como soporte del proceso de valorización del capital, frente a su imposibilidad de garantizar sostenidamente ulteriores avances en la productividad del trabajo.

Siguiendo a Coriat (2008), podríamos considerar, esencialmente, tres tipos de limitaciones que convergen a este punto. En primer lugar, se encuentra el aumento de los “tiempos de transferencia”, esto es el tiempo que transcurre entre la realización de dos operaciones distintas sobre la matriz de trabajo mientras que la misma se transporta sobre la línea de montaje de un puesto de trabajo a otro. Si bien la simplificación y parcelación extrema de las labores conduce originalmente a una reducción importante de los tiempos muertos, su profundización requiere la creación de nuevos puestos de trabajo y, por tanto, de una mayor cantidad de tiempo invertida en el traslado de las matrices de trabajo. Puede verse cómo, de esta manera, los tiempos muertos reducidos de un lado encuentran una vía de retorno por otro. En segundo lugar, nos encontramos con los imperativos del equilibrio. Sucintamente, el mismo consiste en el reconocimiento de que algunas tareas sólo pueden realizarse necesariamente luego de otras, en tanto obedecen a obligaciones de anterioridad y/o simultaneidad. En función de esto, surgen imposibilidades insalvables al momento de optimizar los tiempos de trabajo asociados a puestos de trabajo individuales. Aquí surge, a su vez, otro problema asociado a la naturaleza propia de la cadena de montaje. Se trata de aquel que refiere a la eficacia de la resistencia obrera. Pues, en función de la propia estructura de la cadena, bastaba con que sólo algunos obreros de cualquiera de los eslabones del proceso adoptaran medidas de fuerza que implicaran la suspensión de sus operaciones para que la paralización se extendiera hacia totalidad del proceso. La cadena no puede funcionar con prescindencia de ninguno de sus eslabones.

Sin embargo, un punto crucial, y en el que nos detendremos particularmente, es aquel que atañe a la rigidez de los aparatos productivos. La búsqueda de economías de escala había permitido consolidar la producción en masa de mercancías estandarizadas, y había permitido dar grandes saltos de productividad, pero la inno-

6. La figura particularmente notable de este proceso en el caso de las potencias industriales europeas y en EE.UU. es el inmigrante sin experiencia en trabajo industrial ni de organización sindical.

7. Un ejemplo ilustrativo de esto es el “*five dollars day*” de Ford. Luego de su implementación, las ganancias de la compañía se vieron incrementadas, debido al aumento de la intensidad del trabajo, y el mecanismo también sirvió para retener a la fuerza de trabajo y evitar su rotación.

8. Claro está que las diferencias de productividad entre capitales están presentes desde un primer momento, y con el avance de la mecanización y desarrollos tecnológicos se profundizarán hasta el punto que muchos no podrán seguir produciendo de forma competitiva. Es por esto que también está en juego un importante proceso de concentración del capital, que en varias industrias deviene en la conformación de monopolios u oligopolios. Este proceso está particularmente asociado al incremento de la “escala mínima eficiente” de producción.

vacación en productos era muy lenta y costosa. Esto, que en un principio parecía no revestir mayores inconvenientes, mostrará sus límites ante las nuevas condiciones de competencia: un contexto de segmentación de los mercados. Ella es contrapartida directa del proceso de diferenciación de la clase trabajadora que señalábamos anteriormente, en tanto los distintos eslabones jerárquicos en que se organiza un proceso de producción refiere también a distintas escalas salariales, formas y estilos de vida, que identifican a cada escalafón de la estructura de la clase obrera.

Es en estos términos que hayamos, a partir de la diferenciación de la clase trabajadora el inicio y desarrollo de la segmentación de los mercados. Asimismo, resulta a todas luces evidente que una estructura de demanda fragmentada con preferencias por distintos tipos y gamas de mercancías no se condice con una configuración particular del proceso de acumulación de capital fundada en la producción en serie de mercancías estandarizadas. En otras palabras, la rigidez de los aparatos productivos propios de la producción a escala se convierte en un obstáculo frente a la renovada necesidad de innovación. Lo que está en juego ahora, entonces, es la posibilidad de lograr una producción en serie de mercancías diferenciadas.

Cambios en la competencia: nuevas estrategias de valorización y sus implicancias para una estrategia de desarrollo

Al alcance de los límites de la configuración taylorista-fordista tradicional se expresa bajo la forma del estallido de una crisis generalizada. Ante esta situación, los capitales individuales se ven en la necesidad de incurrir en nuevas estrategias de valorización, algunas de las cuales ya se habían ensayado con éxito durante la posguerra.⁹ A continuación mencionaremos aquellas que consideramos de mayor relevancia, sin por ello argumentar que debe optarse entre una u otras sino que, antes bien, la experiencia histórica de cuenta de distintos grados de combinaciones de las mismas.

En un principio, pareciera haber una contradicción entre el “paradigma” anterior de la gran empresa, con economías de escala de productos estandarizados, y la novedosa necesidad de producir mercancías diferenciadas, que implicarían menores volúmenes por modelo. Tal es así, que la hegemonía de la figura de la gran empresa en múltiples mercados era puesta en cuestionamiento por pequeños capitales que se mostraban competitivos en la producción de alguna gama limitada de bienes, logrando precios menores¹⁰. Sin embargo, el gran capital industrial se mostrará capaz de desplegar una serie de estrategias particulares que lo ubicarán nuevamente en el foco de la competencia. Las alternativas a seguir parecieran ser, entonces, optar por algún grado de “combinación” entre rigidez y flexibilidad productiva: la integración para lograr una mayor productividad y producir a costos menores, o la flexibilidad para generar una variedad de productos, aunque con mayores costos.

Dentro del plano de la “integración” la búsqueda de productividad sigue siendo eliminar los tiempos muertos, generalmente exacerbando aún más la lógica y principios de la organización científica del trabajo. Con el desarrollo de la electrónica, la automatización (robotización) de los procesos más simples y la programación, los saltos en productividad e intensificación del trabajo son de inmensa magnitud. Dichas incorporaciones permiten, además de un grado de automatización prácticamente total (exceptuando ciertas tareas particulares, por ejemplo, alimentación y control), un manejo perfeccionado de insumos y de existencias. No obstante, los costos de sostener la máquina hiper-especializada que da lugar a productos únicos, haría más costosa la posibilidad de innovación y adaptación en un contexto cambiante.

La flexibilidad productiva, por otro lado, consistía en el desafío de producir competitivamente una gama de productos y de volúmenes, dentro de la misma fábrica, sobre la base de modificar la composición del producto para adaptarse a la naturaleza de la demanda segmentada. A los mayores costos de instauración, administración, programación, de un aparato productivo semejante se les contrarrestaría la posibilidad de utilizar insumos o materiales en varios productos, y la menor vulnerabilidad asociada a la capacidad de respuesta ante variaciones en la demanda, cuantitativamente o cualitativamente. La expresión más acabada de esta estrategia de flexibilidad quizás podemos hallarla en el modelo de fábrica japonesa, donde se invierte la lógica de la producción

9. Es el caso por ejemplo de General Motors y su estrategia de especialización flexible, de producción de series cortas de varios modelos que compartían gran parte del proceso.

10. Incluso llegó a cuestionarse la posibilidad de “supervivencia” de la gran empresa, figura que podría ser totalmente reemplazada por empresas pequeñas y medianas (Piore y Sabel, 1984).

en tanto sólo se producen las unidades ya vendidas (por contraposición a la práctica difundida de producción de los mayores volúmenes posibles para luego ver cómo estos se colocan en el mercado).¹¹ Siguiendo a Coriat (1993), los pilares esenciales de este esquema los constituyen la producción en el momento preciso (*just-in-time*) y la auto-activación de la producción, que dotan a la unidad de producción de la posibilidad de producir a bajos costos pequeñas series de productos variados. Dentro de la racionalización y el concepto de “fábrica mínima” como precepto de la fábrica japonesa, lo propio se realiza con el personal ocupado, por lo que menos obreros realizan una pluralidad de tareas simplificadas, que oscilan entre producción, mantenimiento, y control de calidad, bajo la figura del “obrero polivalente”.

Sin embargo, los principios aquí esbozados están lejos de constituir un escenario dicotómico de mutua exclusión. La realidad es que las innovaciones tanto tecnológicas como en el plano organizacional permiten a los capitales individuales optar por una serie de combinaciones novedosas, según sea su magnitud, la naturaleza del proceso productivo, del mercado en que intervienen, etc. Sobre esta base, aquello que revestirá el principal interés para nosotros será la posibilidad originada en este nuevo contexto de diseccionar el proceso productivo y relocalizar los segmentos resultantes en diversas partes del mundo. En otras palabras, direccionalaremos nuestra atención a un fenómeno particular acontecido a partir de los desafíos que la crisis de la configuración taylorista-fordista de producción planteaba a la acumulación de capital: la segmentación de los procesos de trabajo y la deslocalización geográfica de la producción, todo lo cual da origen a una “Nueva División Internacional del Trabajo (DIT)” (Fröbel et. al, 1980).

En primer lugar, ya habiéndonos referido previamente a la necesidad que da origen a esta nueva estrategia de valorización, será preciso reconocer las condiciones que, en este contexto, posibilitan la concreción de este nuevo esquema. En ese sentido, quizás la herencia más importante que la combinación de estas prácticas de producción lega a la segmentación productiva sea la exacerbación de la simplificación de las labores. Pues esto no sólo permite la reducción de los procesos productivos a la consecución de sucesivas etapas que luego, por tanto, son susceptibles de ser separadas unas de otras, sino que también liga a estas una porción de la fuerza de trabajo cuya principal característica es la reducida cualificación.

Partiendo de esto último puede comprenderse cómo la advertencia por parte de determinados capitales individuales de la existencia de amplios mercados constituidos por trabajadores con dichos atributos en distintas partes del globo -pero no necesariamente en igualdad de condiciones en lo que a su remuneración respecta- puede hacer las veces de punto de partida para la búsqueda de los mecanismos necesarios que posibiliten su explotación¹². Es precisamente aquí donde la puesta en marcha de las innovaciones y nuevas tecnologías en el plano del transporte, la logística y las telecomunicaciones juega un rol fundamental, pues éstas constituyen la base técnica sobre la cual la nueva estrategia de valorización puede montarse. Dentro de ellas, se destaca particularmente la expansión de la informática, que permite tener un control centralizado de los procesos de producción. Desde esta perspectiva, se observa que de manera inédita y creciente los procesos industriales tienden a tener lugar en países en desarrollo, por lo que la Nueva DIT consistiría, finalmente, en la oportunidad de industrialización de dichas naciones. No obstante, ya desde los albores del mismo proceso se advierte también que se trata de una industrialización fragmentada, y orientada hacia las exportaciones (Fröbel et al, 1980).

Ahora bien, hasta aquí pareciera que de lo que se trata no es más que de un análisis de la relación costo-beneficio a nivel intra-firma. En ese sentido, una forma de abordar la deslocalización geográfica de la producción es limitar el análisis a la manera en que este proceso se le presenta a los capitales individuales en términos de los “costos de transacción” de participar en tal o cual mercado. Así, para el caso, el texto que suele citarse como principal antecedente en esta materia no encuentra en este proceso más que la tensión entre una decisión de internalización o externalización de segmentos del proceso de trabajo, sobre la base de la búsqueda permanente de minimización de costos de producción (Coase, 1937).

Con el desarrollo de la “globalización de la producción”, y con la pretensión de complejizar aquel enfoque -aunque con raíces compartidas en cuanto a la Teoría de la Firma- es que otros autores intentan dar cuenta de la estructura de producción a nivel global, desde el punto de vista de la integración de flujos de comercio en planos diferentes: entre países, entre empresas, y al interior de la empresa. Dentro de las formas que toma este

11. El uso de la informática permite extender esta técnica en tanto capacidad de manejo de la información y realizar previsiones sobre las ventas, fluctuaciones de mercados, etc., logrando un mejor manejo de los insumos, reduciendo los tiempos muertos y los *stocks*.

12. Inicialmente, será este el caso de los países asiáticos entre los que destacamos a China y al grupo comúnmente denominado como Tigres del Asiático (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), a los cuales, con posterioridad, y con una forma de inserción particular, se les sumarán los países de Latinoamérica.

proceso, la más inmediata es quizá la Inversión Extranjera Directa (IED), que consiste en poner en marcha un proceso productivo en otra nación, bajo propiedad del mismo capital original o casa matriz. Es entonces que, siguiendo el “Paradigma Ecléctico” de la IED (Dunning, 1988), la decisión de inversión de la empresa se funda teniendo en cuenta sus ventajas de propiedad (como los niveles de productividad y competitividad, tecnología, financiamiento), de localización (recursos o activos propios del lugar de destino de la inversión) y de internacionalización (análisis costo-beneficio sobre las distintas opciones para abastecer un mercado más allá de la IED, como exportaciones o licencias).

Así, la segmentación del proceso productivo a partir de la simplificación de las tareas hace posible el traslado de algunas de estas partes hacia nuevas localizaciones geográficas distintas de la del capital original, o incluso el replicar una parte del proceso que ya se encuentra en otra localización, debido a que es posible disponer de una serie de ventajas que posicionen al capital en condiciones de valorización más favorables: recursos naturales, mano de obra, infraestructura, mercados, entre otros. Según este enfoque, el grado de complejidad o las características de las actividades que se deslocalizan, tenderían a vincularse con el tipo de ventaja que los capitales buscan obtener en su destino, lo cual define distintas estrategias. Así, por ejemplo, una estrategia “*resource-seeking*” -o búsqueda de recursos- estará típicamente asociada a la búsqueda de menores costos de producción para la exportación¹³, mientras que una estrategia “*market-seeking*” -o búsqueda de mercados- denotaría un interés por abastecer el mercado interno, por lo que habría mejores perspectivas de favorecer los encadenamientos productivos al interior del país.

Desde este enfoque, para el caso de América Latina, la historia reciente nos muestra una sucesión de distintas estrategias para sucesivos modelos o paradigmas económicos, desde la entrada de capitales vinculados al abastecimiento de los mercados internos (década de los ochenta), pasando por la liberalización y apertura de los mercados que dio lugar a la entrada de capitales en busca de una mayor “eficiencia” (durante la década de los noventa), hasta el resurgimiento en la actualidad de las discusiones en torno a la extracción de recursos naturales o “neo-extractivismo”. Debido a que en un contexto de globalización financiera y productiva los capitales industriales que operan localmente no pueden competir en el mercado mundial por no encontrarse produciendo en los estándares internacionales de productividad, el tipo de integración de las actividades locales con las foráneas sería relativamente simple. Esto conllevaría a la especialización en actividades tecnológicamente menos complejas o con un reducido valor agregado local, implicando una fuerte asimetría con las naciones que cobijan los laboratorios de I+D o los procesos más complejos.

Por otro lado, otro de los enfoques que complejiza la teoría tradicional de los costos de transacción, y a su vez abarca al Paradigma Ecléctico, es el enfoque de las “Cadenas Globales de Valor” (Gereffi et. al., 2005). Este no se limita al caso desarrollado por Dunning acerca de las vinculaciones entre casa matriz y filial sino que, tomando este como un caso particular de integración vertical, estudia igualmente otros modos de articulación. Siguiendo esta línea, los capitales que participan en las cadenas se organizan bajo distintas formas de subcontratación y, de acuerdo con estas y con las características del proceso productivo en cuestión, se relacionan entre sí de maneras diferentes. Sucintamente, podríamos afirmar que aquí el énfasis se encuentra colocado en la caracterización de las distintas relaciones de poder que se establecen entre los capitales individuales, los cuales se encuentran involucrados en el proceso de segmentación productiva y deslocalización geográfica de un mismo proceso de trabajo.

Así, existen diversos grados en los vínculos de poder susceptibles de ser establecidos entre los mismos, que van desde una asimetría casi perfecta hasta un equilibrio más bien próximo a la figura del contrato perfecto, cuestión que en el enfoque de CGV queda reflejado a través del establecimiento de diversas “formas de governance”. Dentro de este marco, podríamos caracterizar a la forma de governance “de mercado” como aquella en la que advertimos prácticamente la ausencia de relaciones de poder entre los capitales involucrados, mientras que la forma “jerárquica” pretende dar cuenta de una relación de poder por completo asimétrica. En el medio de ambas, se encuentran otras clases de governance que se ubican más cerca, alternativamente, de uno de estos extremos (forma “relacionada”, “modular” y “cuasi-jerárquica”). El capital que gobierna la cadena¹⁴ es aquel que coordina el proceso y establece los estándares requeridos para que otros capitales puedan participar de la

13. Como mencionamos anteriormente, esta estrategia podemos identificarla con lo que fue el proceso de inversiones en el sudeste asiático, al menos en su etapa inicial.

14. Este puede ubicarse en cualquier segmento del proceso productivo, ya sea desarrollo, producción o realización, de acuerdo fundamentalmente a las características técnicas de la cadena de valor. De ahí se distinguen los distintos tipos de governance de las cadenas, principalmente, las comandadas por el productor (producer-driven) y aquellas comandadas por el comprador (buyer-driven) (Gereffi, 1994).

CGV,¹⁵ por lo que se advierten fuertes asimetrías de poder y distintos grados de dependencia entre capitales al interior de la cadena.

En conclusión: múltiples implicancias de este esquema para una estrategia de desarrollo autónomo nacional

Tras haber desplegado de manera más extensa aquello que constituye la actual forma de organización de la producción global, podemos notar cómo los debates acerca del desarrollo se complejizan. En el presente apartado, lejos de agotar nuestras consideraciones acerca de este punto, consideramos satisfactorio el señalar aquellos limitantes que, a nuestro entender, la segmentación del proceso de producción la deslocalización productiva imponen al momento de considerar una estrategia de desarrollo autónomo.

En primer lugar, es importante destacar que el desarrollo precedente nos arroja como resultado la advertencia de características que, previamente, eran pasadas por alto. De un lado, el aprovechamiento de las ventajas de la segmentación productiva y la deslocalización geográfica de la producción no implican, necesariamente, que un mismo capital se desplace alrededor del mundo, pues el mismo bien podría considerar desprenderse de determinados fragmentos de su proceso de trabajo y pasar a adquirirlos en el mercado, vinculándose a capitales que sí se encuentren, efectivamente, explotando dichas condiciones. Lo que está detrás de esto es la posibilidad de deshacerse de las volatilidades propias de ciertos segmentos de la producción, o bien de despegarse de las condiciones de explotación concreta de los trabajadores en otras naciones, haciendo que dichos pesos caigan sobre otros capitales individuales. En definitiva, lo que logra el capital que comanda una CGV al situarse en condiciones preferenciales de valorización es la facultad de adelantar menores magnitudes de capital en el sostenimiento de su actividad (con la correspondiente reducción del riesgo asociada a ello). El poder que detentan unos capitales sobre otros estaría asociado, antes bien, a las distintas capacidades de valorización que ostentan, entendiendo a las cadenas de valor como una forma particular de producción de plusvalor (Starosta, 2010).

Por otra parte, se ha señalado que en este nuevo orden mundial de la producción la planificación del propio proceso de valorización individual llevado a cabo por un capital implicaría que aquel cobre un papel activo en la planificación del proceso de valorización de otros capitales, esto es, que un capital se encuentre planificando a otros (Levín, 2008). A partir de este último enfoque, no se trataría, como en el pasado, de simples relaciones que partes libres e iguales establecen en el mercado bajo la figura del contrato perfecto, sino antes bien de relaciones de poder que se generan entre distintas firmas, trastrocamiento evidenciado en la constitución de la figura del contrato de adhesión, esto es, en que una de las partes intervinientes detenta suficiente poder como para imponer ciertas condiciones a la otra. Consideración

En lo que respecta a la disposición de políticas económicas en un marco en que la producción global se halla organizada bajo el esquema de las CGV, es importante tener presente la imposibilidad de pensar en un escenario dicotómico en que se considere una teoría de las decisiones de las empresas y un esquema de políticas públicas separadamente. En otras palabras, es menester avanzar en un examen conjunto de ambos elementos, pues estamos ante una forma de organización de la producción que denota fuertes asimetrías y dependencias tecnológicas como partes constitutivas de las cadenas de valor. Ante esta advertencia es que muchos de los debates se orientan en torno a cómo garantizar una mejor inserción en las CGV por parte de los países en desarrollo.

Por un lado, los organismos internacionales parecieran sugerir que en el contexto actual de globalización, los países en desarrollo deben preocuparse por insertarse lo máximo posible en las cadenas de producción global (UNCTAD, 2013; OCDE 2013). Esto sería una vía a una inserción más completa, ya que daría lugar a la posibilidad de especializarse en algún proceso en particular, lograr economías de escala, y así ser parte de un salto en la competitividad y eficiencia global.

Sin embargo, esta visión es usualmente criticada ya que implica los preceptos de liberalización del comercio, y de otras trabas financieras, junto a la movilidad de factores en pos de incentivar la participación de economías en desarrollo en las cadenas globales (Dalle et al, 2013). Esto, lejos de favorecer la industrialización y el

15. Los parámetros clave que define el capital que comanda la cadena serían: qué, cómo, cuánto, y en qué tiempos producir, a los que posiblemente se añadirían los precios (Humphrey y Schmitz, 2002).

desarrollo, redundaría en que las actividades más simples sigan localizándose en países en desarrollo, siendo las actividades de menor valor agregado y con menor capacidad de apropiación del producto de la cadena de valor, en función de las asimetrías de poder mencionadas anteriormente. En contraposición, este abordaje sostiene que una estrategia de desarrollo debiera contemplar una vía de acceso a actividades más complejas o “upgrading” en las propias cadenas de producción¹⁶. A su vez, habría que contextualizar dicha estrategia en cada cadena particular, ya que no todas ofrecen las mismas oportunidades de desarrollo para sus eslabones, lo que estaría ligado a la forma de governance de la cadena (Humphrey y Schmitz, 2002).

En otro orden de cosas, también es importante no pasar por alto el hecho de que cualquier propuesta pensada en línea con una estrategia de desarrollo autónomo nacional se haya –al menos en un primer término- circunscrita al ámbito de unidades nacional específicas. En ese sentido, no es menor el poner de relieve algo que, a pesar de encontrarse lejos de constituir una característica novedosa de las presentes relaciones de producción, sí quizás pareciera pasarse por alto en algunas ocasiones. Nos referimos al carácter ecuménico del capitalismo, esto es, el subrayar que si bien la acumulación de capital encuentra su forma de desarrollarse bajo la figura de unidades nacionales separadas, el proceso en su conjunto –la valorización del valor- escapa a estos límites, pues el mismo posee una escala global, vinculando de manera permanente a sus partes individuales.

Teniendo presente esta particularidad –que acompaña a la propia consolidación de la mercancía en tanto relación social general bajo la cual la sociedad se reproduce-, pareciera ser que el propio avance del proceso de acumulación se encargara de recordarnos la imposibilidad de limitar nuestro análisis a sólo una o algunas de sus partes constitutivas. En ese sentido, podría pensarse que en tanto que el enfoque de CGV suele dar origen a debates al respecto de cómo lograr las mejores inserciones por parte de un país singular en el proceso de producción global, no hay que perder de vista que dicha inserción se haya irremisiblemente supeditada a las decisiones de planificación del proceso de valorización de los capitales individuales. Luego, desde esta perspectiva, quizás el propio planteo de una estrategia de desarrollo autónomo tienda a pasar por alto que el papel que uno u otro país desempeñe en el proceso de producción global no puede pensarse como consecuencia del libre devenir o la disposición de una “política de estado” tendiente a desempeñar tal o cual papel en el escenario general.

En línea con lo anterior, otros autores (Iñigo Carrera, 2008) han dado una visión de conjunto sobre la localización de los segmentos productivos, en relación a las características que revisten las fuerzas de trabajo en los distintos países como resultado del desarrollo del capitalismo. En particular, los capitales que se localizan en América Latina no vendrían a desarrollar las fuerzas productivas ya que, por la especificidad de la acumulación en esta zona, a éstos les resulta conveniente asociarse con los terratenientes en pos de la apropiación de la renta de la tierra.

16. Entre las posibilidades de realizar tal escalada, se destacan distintos tipos de upgrading: de producto, de procesos, de funciones, o de sector (Humphrey y Schmitz, 2002).

Bibliografía

- Braverman, H. (1974): *Labor and Monopoly Capital: the degradation of work in the twentieth century*, Monthly Review Press, New York.
- Coase, R. H. (1937): “The nature of the firm”, *Economica*, Volume 4, Issue 16, p. 386-405, November 1937.
- Coriat, B. (1992: [1990]): *El taller y el robot: ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Coriat, B. (1993: [1991]): *Pensar al revés: trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Coriat, B. (2008: [1982]): *El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Dalle, D., Fossatti, V., Lavopa, F. (2013): *Cadenas globales de valor y políticas de desarrollo: trazando los límites de las visiones liberales de inserción a la economía global*, Revista de Economía Internacional N.º2, Diciembre de 2013, Centro de Economía Internacional, Buenos Aires.
- Dunning, J. (1988): *Explaining international production*, Unwyn Hyman, Londres.
- Dunning, J. (1994): “Re-evaluating the benefits of foreign direct investment”, *Transnational Corporations*, Vol. 3, N.º1.
- Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O. (1980: [1977]): *La nueva división internacional del trabajo: para estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Gereffi, G., (1994): “The organization of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks”, in G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport: Praeger, pp. 95-122.
- Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005): *The governance of global value chains*, *Review of International Political Economy*, Inglaterra.
- Gordon, D. M., Edward, R., Reich, M. (1986: [1982]): *Trabajo segmentado, trabajadores divididos: la transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002): “Developing Country Firms in the World Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains”, Heft 61, INEF Report, Institut für Entwicklung und Frieden der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg.
- Iñigo Carrera, J. (2008): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionaria y conciencia*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Levín, P. (2008): *El capital tecnológico*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.
- Marx, K. (2012: [1867]): *El capital: el proceso de producción del capital*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- OCDE (2013): “Trade Policy Implications of Global Value Chains”. Disponible en www.oecd.org/sti/ind/Trade_Policy_Implicatipns_May_2013.pdf
- Piore, M. y C. Sabel (1984): *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*, Basic Books, Nueva York.

- Starosta, G. (2010): Global commodity chains and the Marxian law of value, *Antipode*, Vol. 42, No 2, Editorial Board, p. 433-465.
- UNCTAD (2013): “Global Value Chains and Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy. A Preliminary Analysis”. New York & Geneva, United Nations.

PONENCIA

INTEGRACION REGIONAL Y DIVISION
INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Horacio GUILINI



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Resumen

Esta ponencia intenta, por una parte, identificar en sus trazos gruesos los principales desafíos que enfrentan las naciones suramericanas en el desenvolvimiento de un proceso de integración regional dentro de la división internacional del trabajo actualmente existente. Si la globalización y la universalización de las relaciones humanas es una tendencia ineludible, los interrogantes no refieren a la integración en sí, sino al modo de llevarla cabo; fundamentalmente cuando el escenario que atraviesa la economía-mundo capitalista en el tiempo presente se caracteriza por una reconfiguración de las relaciones de poder global, con la incertidumbre que ello conlleva de cara al futuro.

Por otra parte, se defiende la tesis según la cual la integración suramericana constituye al mismo tiempo una meta y una necesidad a los efectos de superar tradicionales escollos hasta ahora malogrados por pueblos en materia de desarrollo económico con soberanía política y justicia social. La integración regional con nuestros próximos es una decisión que antecede cualquier digresión económica y técnica. Claro está que sin soluciones económicas que beneficien al conjunto, la estrategia integradora puede perecer en las malversaciones tácticas. Pero la economía, como sostenía *Polanyi* se encastra en la sociedad; y sociedad suramericana es un destino que nuestros pueblos deben imponerse para hacerla posible. Uno de sus frutos será la fuerza mayor para incorporarnos de un modo más autónomo e independiente a la actual división internacional del trabajo y transformarla.

Es esta “la hora de los pueblos”, ya que son nuestros pueblos, y no sólo los estados, los que deben protagonizar el proceso de integración para utilizarlo como instrumento de liberación y no de neo-colonialismo. Decía el Presidente Juan D. Perón que los años 2000 nos encontrarían unidos o dominados; integrar es integrarse.

“¿Hasta cuando esperamos declarar la independencia! ¿No le parece a usted una cosa bien ridícula, acuñar moneda, tener el pabellón y cucarda nacional, y por último hacer la guerra al soberano de quien en el día se cree dependamos? ¿Qué nos falta más que decidirse? Por otra parte: ¿Qué relación podremos emprender cuando estamos a pupilo? Los enemigos, y con mucha razón, nos tratan de insurgentes, pues nos declaramos vasallos.”

(José Francisco de San Martín, Carta del 24 de febrero de 1815 al Diputado Tomás Godoy Cruz, citado en Vicente Sierra, Historia de la Argentina 1813- 1819, página 441).

1. Introducción: objetivos de la ponencia y planteo del problema

*Las masas del «tercer mundo» se han puesto de pie y las naciones y pueblos hasta ahora postergados, pasan a un primer plano. La hora de los localismos cede el lugar a la necesidad de continentalizarnos y de marchar hacia la unidad planetaria. (PERÓN, “Discurso del primero de mayo del 1974” en CASTELLUCCI, O. *Modelo Argentino para el Proyecto Nacional*, p. 11)*

El universalismo constituye un horizonte que ya se vislumbra, y no hay contradicción alguna en afirmar que la posibilidad de sumarnos a esta etapa naciente, descansa en la exigencia de ser más argentinos que nunca. El desarraigo anula al hombre, y lo convierte en indefinido habitante de un universo ajeno. (PERÓN en CASTELLUCCI, O. *Modelo Argentino para el Proyecto Nacional*, p. 83)

El primer objetivo que esta ponencia persigue es el de identificar en sus trazos gruesos los principales desafíos que enfrentan las naciones suramericanas en el desenvolvimiento de un proceso de integración regional dentro de la división internacional del trabajo actualmente existente. Si la globalización y la universalización de las relaciones humanas es una tendencia ineludible, los interrogantes no refieren a la integración en sí, sino al modo de llevarla cabo; fundamentalmente cuando el escenario que atraviesa la economía-mundo capitalista en el tiempo presente se caracteriza por una reconfiguración de las relaciones de poder global, con la incertidumbre que ello conlleva de cara al futuro. Esto será objeto de la Sección primera

El segundo objetivo que buscamos concretar en esta breve ponencia, es defender la tesis según la cual la integración suramericana constituye al mismo tiempo una meta y una necesidad a los efectos de superar tradicionales escollos hasta ahora malogrados por pueblos en materia de desarrollo económico con soberanía política y justicia social. Es esta “la hora de los pueblos”, ya que son nuestros pueblos, y no sólo los estados, los que

deben protagonizar el proceso de integración para utilizarlo como instrumento de liberación y no de neo-colonialismo. Decía el Presidente Juan D. Perón que los años 2000 nos encontrarían unidos o dominados; integrar es integrarse. Esto será objeto de la Sección segunda

Surge inmediatamente una pregunta sobre las condiciones de borde del sistema internacional: ¿Estamos en presencia de un período de transición desde una economía- mundo capitalista a un nuevo orden mundial, como lo define Giovanni Arrighi, o hacia un diferente sistema mundial, de acuerdo a la conceptualización un tanto diferente de Immanuel Wallerstein? ¿El sistema capitalista, como formación social, según la terminología de Samir Amin, se encuentra en franca decadencia, rumbo a otra superadora, surgida en la periferia, donde cambie el modo de producción predominante? ¿La formación socio- económica capitalista, en el sentido de Marx, da cuenta de un conflicto fundamental entre el desarrollo alcanzado por sus fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción que la caracterizan? ¿El mundo, como unidad históricamente articulada, o bloque histórico como lo denomina Gramsci, se encuentra en las puertas de una crisis orgánica? ¿Ha recommenzado la historia, en sentido hegeliano, a partir de un nuevo despliegue del espíritu absoluto, rumbo al saber definitivo donde entra en sí mismo y cancela definitivamente el tiempo? ¿Nos encontramos en las cercanías de lo que Michel Aglietta denomina cambio cualitativo o transformación del modo de regulación del sistema?

Claramente, estas preguntas, de la mayor importancia, no constituyen en modo alguno la preocupación de este trabajo. No solo su tratamiento exige una dedicación y un espacio muy superior de los que aquí disponemos, sino que podría escribirse un volumen completo (cuando menos) con la sola elaboración del marco teórico y del estado actual de la discusión. Sin embargo, estas mismas preguntas no nos resultan ociosas cuando de lo que se trata es de predisponer al lector en una perspectiva que reconoce en el contexto económico de las últimas décadas, patrones de cambio significativos, “formales y sustantivos”, a escala global en general, y al interior de la potencia hasta aquí hegemónica (los Estados Unidos) en particular.

El orden económico-político internacional atraviesa desde el año 2007 una profunda crisis que hunde sus raíces incluso mucho más lejos en el tiempo, probablemente desde fines de la década del sesenta cuando comenzara la debacle factual del período regido por los llamados “Acuerdos de Bretton Woods” de 1944. La Declaración por parte del Presidente Nixon de los Estados Unidos en agosto de 1971 de la inconvertibilidad del dólar respecto al oro suele erigirse como la partida de defunción del período regido por esos Acuerdos, que tuvieron lugar en la ciudad norteamericana que les diera su nombre. Una nueva arquitectura monetaria y financiera, propias de un orden económico unipolar entraba en escena; un orden caracterizado por la fragilidad e inestabilidad intrínsecas.

Al decir de Eric Hobsbawm: “La historia de los veinte años que siguieron a 1973 es la historia de un mundo que perdió su rumbo y se deslizó hacia la inestabilidad y la crisis. Sin embargo, hasta la década de los ochenta no se vio con claridad hasta que punto estaban minados los cimientos de la edad de oro”¹⁷. (HOBSBAWN, 2005)

Pero las crisis, en último análisis, como sostenía Immanuel Wallerstein “no son otra cosa que una falla del sistema a causa del modo en el que opera el sistema mismo”¹⁸. (EMMANUEL, 1984)

Cuando estas “fallas” se presentan se abre un espacio de indeterminación histórica donde no todo es posible en términos de futuros probables, pero donde los posibles cubren un abanico que impide el determinismo y el razonamiento lineal.

El célebre historiador Fernand Braudel alguna vez distinguió tres categorías principales de tiempo social, las cuales definió conforme a la longitud del lapso de tiempo y al objeto de medición. Llegó así a diferenciar la “historia de los acontecimientos”, la “historia de la coyuntura y los ciclos”, y la “historia estructural”.

17. HOBSBAWN, E. (2005), *Historia del Siglo XX*, cap. XIV, “Las décadas de crisis”, Buenos Aires, Crítica, p.403.

18. EMMANUEL, A. (1984). *Profit and Crises*, Preface to the english edition, New York. St Martin's Press, p. 9.

Para **Braudel** la historia es el relato del cambio social. Pero **el cambio histórico fundamental es lento**; luego de un continuo proceso de transformación se disuelve la continuidad y aparece la transformación, el cambio radical. Pero este cambio aunque sea impredecible con exactitud no es azaroso y forma parte de un conjunto social sólidamente estructurado.

Al decir de Henry Kissinger: “El sistema internacional del siglo XXI quedará señalado por una aparente contradicción: por una parte, fragmentación; por la otra creciente globalización. En el nivel de las relaciones entre Estados, el nuevo orden se parecerá más al sistema de Estados europeos de los siglos XIII y XIX que a las rígidas pautas de la Guerra Fría. Contendrá al menos seis grandes potencias – los Estados Unidos, Europa, China, Japón, Rusia y, probablemente, India-, así como toda una pléyade de países de mediano tamaño y más pequeños.” (KISSINGER, 2001)

Ahora bien, si el siglo XXI se caracterizará, desde el punto de vista de las relaciones políticas internacionales, por un nuevo equilibrio de poder, propio de un orden multipolar; las relaciones económicas sufrirán, posiblemente también, notables alteraciones y reformas. Al nuevo orden político le corresponderá un nuevo orden económico internacional. Probablemente, en uno y otro caso, no se trate más que de reformas, que sin afectar la naturaleza del orden, lo perfeccionen para conservarlo; sin perjuicio de lo cual, el mundo político en el que vivimos, al igual que el económico, habrá cambiado irreversiblemente.

2. Desarrollo

Sección primera: División Internacional del Trabajo y Unidad Regional

Pensaréis, tal vez, señores, que la producción de café y de azúcar es el destino natural de las Indias Occidentales. Hace dos siglos, la naturaleza, que apenas tiene que ver con el comercio, no había plantado allí ni el árbol del café ni la caña de azúcar. (Karl Marx, **Discurso sobre el Libre Cambio**, 1848)

La independencia económica, la soberanía política y la justicia social, constituyen objetivos estratégicos que toda nación y todo pueblo deben intentar realizar, siempre que deseen como colectivo social, construir su porvenir de un modo esencialmente auto-determinado.

Para ello resulta imprescindible desarrollar progresivamente las fuerzas productivas, buscando especializarse en la producción de bienes y servicios con alto valor agregado. Ello permite potenciar al máximo la contribución de la naturaleza al esfuerzo productivo, lo que hace posible dentro del sistema capitalista, mayores niveles de integración y progreso social.

Sin embargo, la economía-mundo capitalista y el actual sistema internacional se apoyan sobre una división internacional del trabajo que espontáneamente bloquea la consecución de los intereses soberanos de las naciones menos desarrolladas. Estas se insertan comercial y financieramente de un modo que las fuerza a especializarse en producciones de menor valor agregado, las desarticula productivamente y las torna dependientes de importaciones crecientes que más temprano que tarde hacen aparecer la restricción externa.

Esta dinámica estructural se profundiza perniciosamente durante períodos como el actual, caracterizados por la casi completa desregulación financiera internacional y la vigencia de un modelo de acumulación que hace de la especulación una fuente principal de valorización del capital.

Como lo planteó *Arghiri Emmanuel*, todas las relaciones entre hombres, o grupos de hombres, ya sean comunidades, naciones etc., están ligadas de forma directa o indirecta con una división del trabajo. Al interior de cada comunidad, esta toma la forma de una “división social del trabajo”, hacia el exterior adquiere el modo de una “división internacional del trabajo”.

De la misma manera, toda división internacional del trabajo supone un determinado modo de repartir los frutos del trabajo y la producción; aunque no necesariamente ese modo debe ser el intercambio privado propio de las economías mercantiles y capitalistas: “*la división social del trabajo es efectivamente un elemento constitutivo*

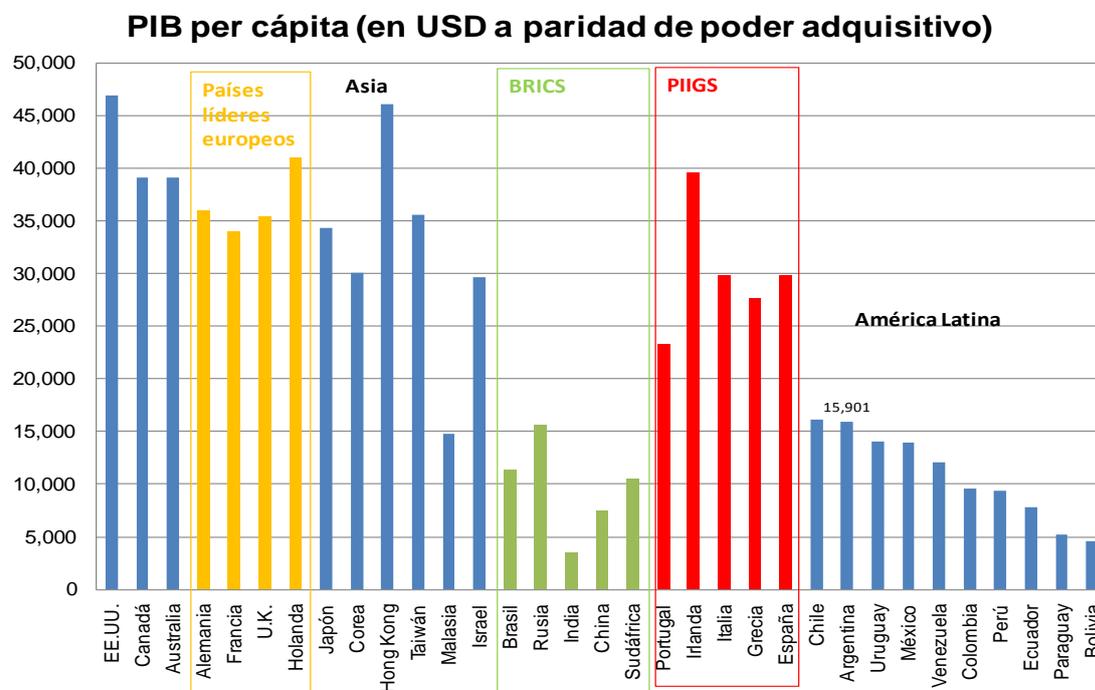
de la naturaleza social del hombre; el intercambio privado y el comercio no son más que un elemento histórico”. (Arghiri EMMANUEL, notas de clase, traducción propia, documento inédito)

La distinción es importante porque en el plano internacional las cosas son algo particulares, desde el punto de vista histórico; porque siempre, cualquiera sea el modo de organizar la producción y repartir el producto que tuvieran las distintas comunidades, sus intercambios materiales tuvieron por lo general una base transaccional.

Lo anterior no debe llevarnos a pensar que la división internacional del trabajo estuvo siempre gobernada por la acción de un mercado mundial auto-regulado y prescindente de las restantes esferas de la vida comunitaria. Siempre tuvo un carácter socio-histórico y geo-económico. La división internacional del trabajo no es el resultado de leyes objetivas (el efecto de la variedad de recursos naturales de cada país), sino que fue en gran medida impuesta a los países dominados por actos voluntarios de parte de los países dominantes.

¿Esto quiere decir que los pueblos y las comunidades nacionales organizadas en países están condenados a sucumbir a un modo de inserción comercial y financiera que bloquea su desarrollo e independencia económica? No lo creemos así.

Gráfico N.º 1



La evolución histórica de la economía mundial está plagada de discontinuidades y por su propia dialéctica engendra los espacios para su posible superación. Incluso, en la medida que la división internacional del trabajo expresa determinada correlación de fuerzas socio-históricas y geo-económicas, se demuestra que esa misma correlación puede modificarse y que son los estados nacionales los que motorizan su historia.

La integración regional aparece como un campo que merece especial atención para las autoridades nacionales y toda la dirigencia social y política. Porque puede ser un instrumento de reproducción de la desigualdad del desarrollo, o por el contrario, constituirse en un vehículo para la superación de la dependencia de los pueblos que la promueven respecto del centro hegemónico.

La integración regional con nuestros próximos es una decisión que antecede cualquier digresión económica y técnica. Claro está que sin soluciones económicas que beneficien al conjunto, la estrategia integradora puede perecer en las malversaciones tácticas. Pero la economía, como sostenía *Polanyi* se encastra en la sociedad; y sociedad suramericana es un destino que nuestros pueblos deben imponerse para hacerla posible. Uno de sus frutos será la fuerza mayor para incorporarnos de un modo más autónomo e independiente a la actual división internacional del trabajo y transformarla.

Sin perjuicio del optimismo anterior, la división internacional del trabajo sigue estando caracterizada por la unidad dialéctica entre naciones desarrolladas y subdesarrolladas. Ciertamente que la brecha abierta durante casi 200 años entre países ricos y pobres según su producto per cápita (ver gráfico 1), se ha acortado durante los años 2000, de modo heterogéneo de todas maneras.

Lo novedoso es que la reconfiguración del poder económico y político internacional (progresivamente multipolar), abre una nueva puerta hacia el desarrollo para determinadas naciones, por su dotación de capital físico y humano, así como su diversidad productiva y de recursos primarios.

En última instancia, ahora como antes la cuestión esencial es desentrañar el dilema del desarrollo en un sistema global. La globalización (eso que J. D. Perón llamó universalismo) es uno de los componentes de ese dilema; al decir de Aldo Ferrer: “Constituye un sistema de redes financieras y de comercio, de integración de cadenas de valor que se va profundizando a lo largo del tiempo bajo el efecto del avance de la ciencia y la tecnología. La globalización coexiste con el hecho de que los mercados internos de los países siguen siendo el espacio fundamental de las transacciones y de la actividad económica y social. La globalización es también un sistema de poder y de formación de un pensamiento hegemónico”¹⁹. (FERRER, 2010)

Esa globalización, por ejemplo, desde el punto de vista del comercio de mercancías se expresa de la siguiente manera (Gráfico Número 2), de acuerdo a las estadísticas de la Organización Mundial de Comercio.

Gráfico N.º 2



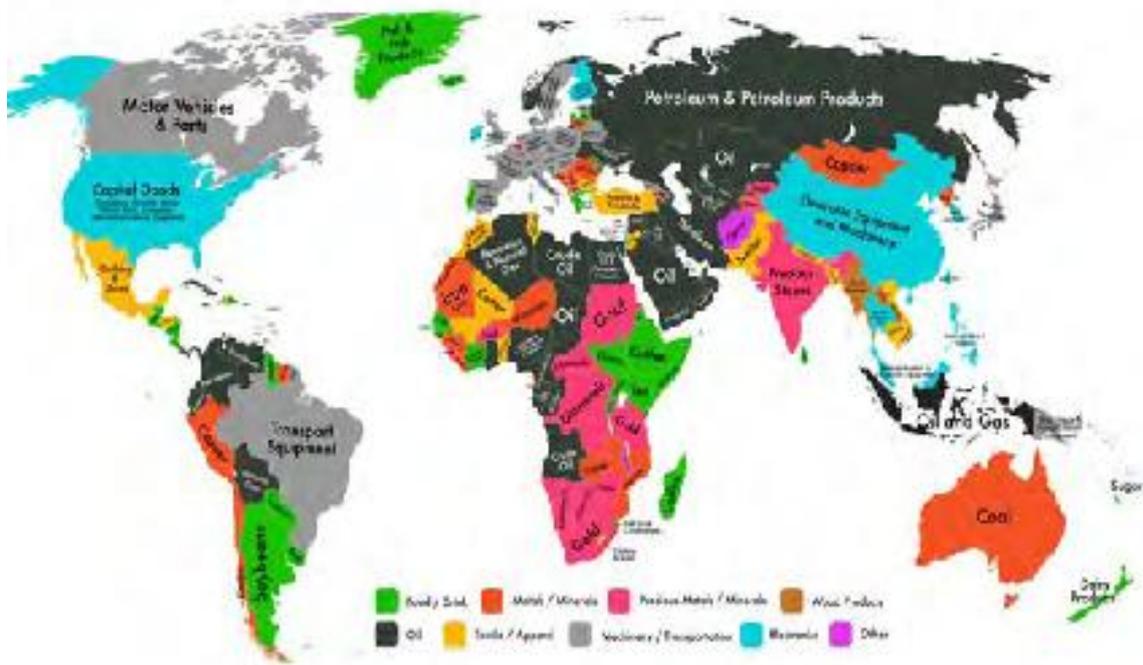
Fuente: http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2012_s/its12_toc_s.htm

Es igualmente ilustrativo, observar el mapamundi construido por la agencia Global Post, con datos recogidos por la CIA en su “*The World Factbook*”. El mapa ilustra las exportaciones de cada país de acuerdo a su valor en el mercado internacional. (Gráfico Número 3)

También pedagógico es el mapamundi de importaciones, que le otorga a cada país la bandera del país de donde provienen principalmente sus importaciones. (Gráfico Número 4)

19. FERRER, A. “Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global”; *Revista CEPAL 101*, Agosto de 2010.

Gráfico N.º 3



Fuente: <http://www.globalpost.com/dispatch/news/business/global-economy/140502/world-commodities-exports-map>

Gráfico N.º 4



Fuente: <http://www.infobae.com/2014/09/20/1596139-mapa-del-dia-donde-proviene-las-importaciones-cada-pais>

No se trata de sacar conclusiones apresuradas de la lectura simple de esta información, pero si tomar conciencia de los desequilibrios económicos mundiales y de la estructura de la división internacional del trabajo con la cual lidian nuestros países. El interrogante acerca del modo de integración cobra aquí toda su importancia.

Tampoco es recomendable utilizar las gráficas anteriores para concluir que el lugar relativamente dominante o dependiente que cada país ocupa en la división internacional del trabajo depende fundamentalmente de qué produce; porque un análisis de la evidencia histórica disponible probablemente muestre que el cómo se produce haya sido más determinante que el qué se produce. El cómo se produce conduce a un análisis de las estructuras sociales dentro de las cuales los valores de uso adquieren su valor de cambio. Así como en el orden interno una excesiva atracción por el valor de uso de las mercancías producidas puede llevarnos a esconder las relaciones entre los hombres presentándolas como relaciones entre las cosas (según nos enseñara Marx); idéntico vicio puede llevarnos el orden internacional a ver como relaciones entre las cosas, lo que en verdad constituyen relaciones entre naciones: “Lo misterioso de la forma mercancía consiste, pues, sencillamente en el hecho de que les refleja a los hombres los caracteres objetivos de los productos del trabajo, como propiedades naturales sociales de estas cosas, y, por tanto, también refleja la relación social de los productores con el trabajo total como una relación social de objetos existente fuera de ellos. Gracias a este *quid pro quo* los productos del trabajo se transforman en mercancías objetos sensiblemente suprasensibles o sociales”.²⁰ (MARX, 2000)

Por último, quisiéramos llamar la atención sobre un desafío que seguramente se presente en el mediano plazo para la región suramericana, poseedora de recursos primarios diversos y de creciente valor internacional en términos tendenciales. De confirmarse los pronósticos, incluso los menos favorables, relativos a las potencialidades de en materia de producción y generación de divisas de sectores como el agropecuario, el energético, el minero o el pesquero, etc., volverán las voces en contra de completar en nuestros países un proceso de industrialización y sustitución de importaciones. Lo pernicioso de semejante discurso, y de las políticas que propugna, no pasa sólo por el desconocimiento de los efectos positivos de la industrialización en materia de empleo, salarios, diversificación productiva, generación de conocimientos científicos y técnicos o de financiamiento del estado; sino en el hecho por demás evidente que el desarrollo económico exige la agregación de valor, el desenvolvimiento de complementariedades y eslabonamientos productivos y la mecanización potencial de todos los sectores que conforman la economía, sin caer en falsos dilemas del tipo “campo o industria”.

Y si bien es cierto que la industrialización no supone una especialización productiva internacional igualmente industrial (como es el caso de Australia o Nueva Zelanda por ejemplo), no tiene sentido económico ni estratégico renunciar a la generación de capacidades internas, y al aumento del grado de integración nacional de la producción, cualquiera sea el sector de la economía que se trate. Porque todo ello contribuirá a resolver la restricción externa que tanto daño ha producido en nuestras economías desde el punto de vista macroeconómico, abriendo la puerta a configuraciones políticas y económicas lamentables.

Sección segunda: Integración, política y planificación

“Los pueblos de América conquistamos nuestra independencia política hace siglo medio. Pero sabemos que la soberanía no es una fórmula jurídica sino una voluntad nacional de potencia y autodeterminación que no culmina sino que comienza con el acto político de la emancipación. El subdesarrollo económico es tan enemigo de la verdadera soberanía de un pueblo como los factores externos y políticos que la restringen o anulan. Ningún país atrasado es plenamente independiente. Las luchas políticas, las deformaciones y retrocesos institucionales que sufren las nuevas repúblicas democráticas desde el momento mismo en que proclaman su independencia, no son fenómenos caprichosos ni casuales. Son consecuencias de la penuria económica y social, de la debilidad y el anacronismo de estructuras económicas que siguen siendo dependientes después del acto político de la emancipación”.²¹ (PERONISTAS 11, 2013)

Norberto BOBBIO en su riguroso *Diccionario de Política*, nos dice que la palabra integración significa en sentido lato la superación de las divisiones, de las rupturas y la vinculación orgánica entre los miembros de una organización: “En la actualidad esta organización se identifica normalmente con el estado-nación; se trata, entonces, de rupturas entre los diversos grupos que forman parte del mismo. Si la organización está constituida

20. MARX, K. (2000), *El Capital*, traducción original del alemán ROMANO GARCIA, V. Madrid, AKAL, p. 103.

21. GHILINI, H., “Planificación Económica y Matriz Productiva”; en *Revista Peronistas para el Debate Nacional*. Año 11 –Número 11. Edición del Centro de Estudios de la Patria Grande, Buenos Aires, Argentina, febrero de 2013.

por una federación, las rupturas se deben al grado de heterogeneidad de los estados miembros. La integración puede considerarse como un proceso, o bien como una condición. Cuando se considera como una condición se habla de organizaciones más o menos integradas. El nivel de integración dependerá de los sectores particulares que se tome en cuenta. De este modo se puede tener una elevada integración jurídica y económica juntamente con una baja integración política. Habitualmente la integración económica y jurídica son dos condiciones que favorecen la integración política; pero cuando el poder político es el motor de la integración uno de sus primeros actos consistirá en intentar promover la integración jurídica y económica²² (BOBBIO, 2005)

Merece destacarse la distinción entre la integración como proceso o como condición; lo mismo que los diversos grados de integración jurídica, económica y política que pueden verificarse, y las proporciones en que están combinadas.

La integración suramericana y, concretamente, latinoamericana tiene una larga historia de avances y retrocesos; incluso podemos decir que es al mismo tiempo una condición de nuestra realidad regional, como un proceso que aún resta consolidar. El Mercosur por ejemplo es una experiencia que tiene condimentos de integración política, jurídica y política en cierto grado.

En este espacio, y a la luz de lo desarrollado en la primera sección, quisiera sin embargo singularizar un hito político de la integración, como fue el rechazo al proyecto integrador en un sentido neo-colonizador de los Estados Unidos encarnado en el ALCA, por parte de tres líderes regionales como Néstor Kirchner, Hugo Chávez e Ignacio “Lula” Da Silva. No fue simplemente un rechazo a un proceso en marcha, sino que impidió que diera siquiera sus primeros pasos. Y fue mucho más que un rechazo; fue la definición de un horizonte, al menos porque marcó lo que no debíamos ser. En ocasiones, determinar lo que no se debe ser es tan o más importante que definir lo que se debe ser: “A niveles nacionales, nadie puede realizarse en un país que no se realiza. De la misma manera, a nivel continental, ningún país podrá realizarse en un continente que no se realice.” (*Discurso del 1ro. de mayo de 1974 Exposición ante el Congreso*)

Porque de la misma manera que la enunciación de un problema ya contiene su solución, la demarcación de lo que no se quiere implica, aunque sea implícitamente, la estipulación de aquello que se busca ser. Se trata de una definición política que condiciona las soluciones económicas, restringiéndolas a aquella que realiza el objetivo político establecido: “En lo económico, hemos de producir básicamente según las necesidades del pueblo y de la nación, y teniendo también en cuenta las necesidades de nuestros hermanos de latinoamericana y del mundo en su conjunto. Y, a partir de un sistema económico que hoy produce según el beneficio, hemos de armonizar ambos elementos para preservar recursos, lograr una real justicia distributiva, y mantener siempre viva la llama de la creatividad.” (PERÓN, “Discurso del primero de mayo del 1974” en CASTELLUCCI, O. *Modelo Argentino para el Proyecto Nacional*, p. 13)

Como cada país participa de un contexto internacional del que no puede abstraerse, no el peso de las influencias recíprocas es muy determinante como para tornar exitosas las acciones aisladas: “Es por eso que la comunidad latinoamericana debe retomar la creación de su propia historia, tal como lo vislumbró la clarividencia de nuestros libertadores, en lugar de conducirse por la historia que quieren crearle los mercaderes internos y externos.” (PERÓN en CASTELLUCCI, O. *Modelo Argentino para el Proyecto Nacional*, p. 29)

Lo anterior es imposible sin un Proyecto nacional y Regional que se base y fundamente en los pueblos, y por ende, en una concepción democrática plena de justicia social: representativa, republicana, federal y social. Pero una democracia semejante sólo puede ser alcanzada con un gobierno planificado.

En el mensaje del 21 de octubre de 1946, el Presidente Juan D. Perón²³ señalaba la dependencia económica y social que caracterizaba a la República Argentina, de la cual era necesario salir a partir de un plan con marcado contenido ideológico: “*Todo plan tiene un contenido formal y frío: inerte. La parte vívida es su ideología, sin la cual su ejecución también será fría*”.

J. D. Perón tenía muy presente que todo plan de desarrollo debe expresar una voluntad colectiva, a los efectos de superar el atraso económico y social que caracteriza a una determinada economía.

Esa voluntad colectiva se manifiesta necesariamente en un proyecto nacional, que aguas abajo, permite la definición muy concreta de medidas de gobierno. Se percibe inmediatamente también que el objetivo estratégico de la autodeterminación e independencia económica tiene sentido en tanto realice un Proyecto Nacional,

22. BOBBIO, N., MATTEUCCI, N. y PASQUINO, G. (2005), *Diccionario de Política*, México, Siglo XXI Editores S.A. de c.v., p. 814.

23. PERÓN, J. D. (1946), *1º Plan Quinquenal. Plan de Gobierno 1945-1951*. Tomo I, Buenos Aires, Publicación de la Presidencia de la Nación, Secretaría Técnica, p. 11.

alineándose con otros objetivos estratégicos fundamentales, como son por ejemplo, la justicia social, la soberanía política, la integración regional y los derechos humanos.

El binomio soberanía política- desarrollo económico es particularmente relevante, en tanto garantiza las condiciones de la justicia social.

La independencia económica constituye el más fundamental de los desafíos argentinos, en una concepción realista del interés nacional, en tanto se lo define en términos de desarrollo.

3. Conclusiones

La división internacional del trabajo actualmente existente plantea desafíos mayúsculos a las naciones y regiones subdesarrolladas en tanto les ofrece un modo de integración que reproduce las desigualdades y los desequilibrios inherentes a la economía mundo capitalista. Sin embargo, la dialéctica que caracteriza a la historia hace de los tiempos presentes una oportunidad para redefinir políticamente los procesos de integración, no como vehículos de dependencia y neo-colonialismo, sino como instrumentos de liberación.

No se trata de concebir un mundo caracterizado por el azar, sino por la incertidumbre propia de la reconfiguración de las relaciones de poder económico, donde la región aparece como unidad política, jurídica y, fundamentalmente, económicamente necesaria para sortear los desafíos del desarrollo económico auto-centrado.

Integrar es integrarse, con el propio documento de identidad nacional, dentro de una tendencia ineludible hacia el universalismo, donde el continentalismo aparece como un estadio de transición.

Lo económico condiciona seriamente el éxito del proyecto integrador, pero sería un grave error asignarle a los meramente económico el papel de único determinante, porque si algo ha enseñado la última década en Argentina es que la economía debe subordinarse a la política y no a la inversa; en este último caso, la subordinación a la economía es funcional a un proyecto político reaccionario y conservador.

Bibliografía

- BOBBIO, N., MATTEUCCI, N. y PASQUINO, G. (2005), *Diccionario de Política*, México, Siglo XXI Editores S.A. de c.v.
- CASTELLUCCI, O. *Modelo Argentino para el Proyecto Nacional*, Editorial Sudamericana.
- EMMANUEL, A., Notas de clase, traducción propia, documento inédito.
- EMMANUEL, A. (1984). *Profit and Crises*, Preface to the English edition, New York. St Martin's Press.
- FERRER, A. "Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global"; *Revista CEPAL 101*, Agosto de 2010.
- GHILINI, H., "Planificación Económica y Matriz Productiva"; en *Revista Peronistas para el Debate Nacional*. Año 11 –Número 11. Edición del Centro de Estudios de la Patria Grande, Buenos Aires, Argentina, febrero de 2013.
- HOBSBAWN, E. (2005), *Historia del Siglo XX*, cap. XIV, "Las décadas de crisis", Buenos Aires, Crítica.
- KISSINGER, Henry, (1995), *La Diplomacia*, traducción de Mónica Utrilla, Fondo de Cultura Económica, México, 2001.
- MARX, K. (2000), *El Capital*, traducción original del alemán ROMANO GARCIA, V. Madrid, AKAL.
- PERÓN, J. D. (1946), *1º Plan Quinquenal. Plan de Gobierno 1945-1951*. Tomo I, Buenos Aires, Publicación de la Presidencia de la Nación, Secretaría Técnica.

PONENCIA

LA LEY DE THIRWALL Y LOS TÉRMINOS DE
INTERCAMBIO EN EPD CON FACTORES
FIJOS DE PRODUCCIÓN

Florencia MÉDICI
Demian T. PANIGO



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Resumen

El objetivo del presente trabajo es analizar empíricamente la relación entre la formación de activos externos y los términos de intercambio (TDI) en países con estructuras productivas desequilibradas (EPD). En este contexto, se busca discutir la tesis estructuralista sobre los efectos positivos de una suba de los TDI a partir de un modelo de crecimiento restringido por la balanza de pagos.

Para ello, mostraremos econométricamente la existencia de una relación positiva y significativa entre los TDI y las compras privadas de moneda extranjera en Argentina para el período 2003-2011.

1. Motivación

En el período 2003-2012, América Latina registró la tasa de crecimiento más alta de los últimos treinta años. Durante el período de bonanza, los países emergentes acumularon parte de los excedentes de los flujos de capital y de comercio como reservas internacionales.

Existe un relativo consenso entre los analistas de que el origen del notable desempeño de las economías latinoamericanas durante el período 2003-2012 se debió a los altos precios de las *commodities*, al boom del comercio internacional y a las favorables condiciones financieras (Ocampo, 2009; Izquierdo et al., 2008). Si bien esta hipótesis se basa en un patrón de crecimiento *export-led*, es importante señalar que, también bajo hipótesis post-keynesianas, las políticas fiscales expansivas y la mejora en la distribución del ingreso constituyeron fuerzas relevantes para entender el desempeño observado (Médici, 2011).

A finales del 2008, los países desarrollados fueron los más afectados por la crisis internacional, en los cuales la caída del nivel de actividad impactó rápidamente en las tasas de desempleo. Los efectos de la crisis se propagaron a las economías emergentes por los canales financiero y comercial, teniendo un mayor impacto en las economías con mayor vulnerabilidad externa (Krugman, 2008). Si bien los países de América Latina pudieron amortiguar el *shock* recesivo, apoyados en la buena performance económica de los primeros años del nuevo siglo, la persistencia de la crisis mundial comenzó a limitar los alcances de las políticas económicas nacionales.

La situación latinoamericana actual vuelve a poner en la superficie su vulnerabilidad externa. Este riesgo difiere entre los países según el grado de dependencia de los productos básicos y el nivel de endeudamiento externo.

Si bien los efectos de la reducción de los volúmenes y valores de comercio ya comenzaron a sentirse, no debemos dejar de prestar atención a la evolución de los flujos de capitales, pues éstos son una de las principales fuentes de volatilidad para América Latina (Easterly et. al.), (2000). En este sentido, en relación con el **canal financiero**, si bien la acumulación de activos externos y la reducción de la deuda pública externa permitieron suavizar el impacto de la salida de capitales, existen -al menos- dos cuestiones que deben considerarse.

En primer lugar, es sabido que la IED, sin regulación estatal, si bien puede ser un alivio en el corto plazo, en el mediano y largo plazo impone límites a la expansión de la economía debido a la absorción de las divisas que se requieren para la remisión de utilidades.

Según el reporte de CEPAL sobre IED en América Latina y el Caribe (2013), a pesar de la elevada y sostenida dinámica de estos flujos, los egresos por concepto de utilidades alcanzaron el 92 por ciento de los ingresos de Inversión Extranjera, neutralizando prácticamente los abultados ingresos de divisas por este concepto sobre la balanza de pagos.

En segundo lugar, aunque no menos importante, en América del Sur (excepto Brasil) el 40 por ciento de la IED se ha orientado a actividades extractivas durante el período 2007-2011. Este fenómeno refuerza las características estructurales de la región y genera una mayor salida de divisas por renta, debido a que estos sectores tienen una rentabilidad mayor a la media y, como veremos, una menor propensión a reinvertir utilidades.²⁴

25. Y 44 por ciento al sector servicios.

Por consiguiente, es fundamental que el ingreso de capitales extranjeros se enmarque en un proceso de desarrollo nacional, que no pierda de vista la necesidad de modificar la estructura productiva. Esto significa no sólo una mayor regulación estatal de los movimientos de capitales de corto plazo, sino también priorizar el estímulo de la inversión dirigida a sectores no tradicionales.

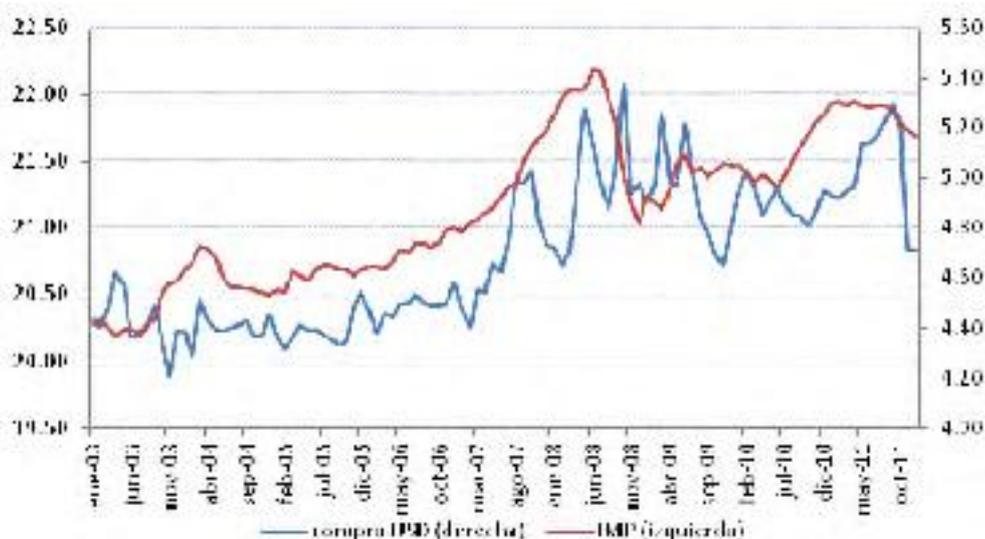
Más allá del desempeño de la cuenta corriente, persisten fenómenos que nos dan indicios de que la debilidad de la cuenta capital puede estar agravándose. Uno de ellos es la **formación de activos externos** (FAE) por parte de residentes.

El elevado grado de dolarización de la estructura de pasivos y activos de las economías latinoamericanas ha sido un problema persistente. En el caso argentino, este fenómeno presentó una dinámica preocupante en los últimos años. Mientras que el promedio mensual de compras de dólares fue de 661 millones en el período 2003-2006, el mismo ascendió a 1.763 millones entre enero de 2007 y octubre de 2011.

Ante tal situación, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) implementó a fines de 2011 una nueva modalidad de registro y autorización para la compra de moneda extranjera para atesoramiento. Esta medida puso límite al incremento de la FAE. Como resultado, desde su implementación hasta diciembre de 2013, el promedio mensual de la compra de dólares en el mercado de cambios legal se redujo un 70%, a 284 millones.

Es valioso notar, en el siguiente gráfico, la fuerte correlación entre la dinámica de la FAE y la evolución de los precios de los principales productos básicos de exportación de Argentina.

Gráfico 1: Compra de dólares por parte de residentes e Índice de Precios de Materias Primas (en logaritmo) - Argentina 2003. 01-2011.11.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos estadísticos del Banco Central de la República Argentina (BCRA)

Esta dinámica nos llevó a preguntarnos si existe una relación no espuria entre la FAE y los términos de intercambio. Los primeros resultados de esa búsqueda dieron indicios de la existencia de ese vínculo y se presentarán en el presente trabajo.

2. Evidencia empírica de la relación entre la formación de activos externos y los TDI en las EPD.

Una de las explicaciones más generalizadas sobre la elevada dolarización de las economías latinoamericanas, aun en épocas de estabilidad, es la falta de confianza en la moneda nacional, debido a los recurrentes episodios de devaluaciones, inflación y crisis financiera. En estos contextos de inestabilidad macroeconómica, el dólar es utilizado como sustituto de la moneda nacional como reserva de valor. Un número importante de los trabajos sobre dolarización basan sus explicaciones en la teoría de selección de cartera (e. g. Sturzenegger, 1997; Ize & Levy Yeyati, 2003; Castillo & Winkelried, 2006; Burdisso & Corso, 2011).²⁵

Por ejemplo, para el caso argentino, Burdisso y Corso (2011) calculan las oportunidades de inversión óptimas durante el período 1965-2009. Los autores concluyen que, para el período

2003-2009, y luego de 7 años de estabilidad económica, el sector privado no financiero argentino tiene un incentivo a dolarizar el 40% de su cartera. Sin embargo, los niveles de dolarización son más elevados que los previstos por la teoría, siendo alrededor del 70% en el período considerado. Este resultado podría indicar que existen elementos para explicar la demanda de dólares del sector privado no financiero no captados por el enfoque de portafolio.

Las explicaciones estándares de dolarización se basan en el análisis de cartera a partir de dos activos, uno externo y otro doméstico. Tobin (1982), en la Conferencia del Premio Nobel de Economía, hizo hincapié en este la necesidad de considerar una multiplicidad de activos en el análisis económico.

“Asset disaggregation is essential for analyzing, among other phenomena, financing of capital accumulation and government deficits, details of monetary and debt management policies, international capital movements and foreign exchange markets, and financial intermediation.” (Tobin, 1982, p. 13)

En las economías subdesarrolladas, donde las características estructurales determinan profundamente el comportamiento económico, es esencial incorporar el consejo de Tobin. Por un lado, los activos domésticos a ser considerados deben incluir aquellos cuya rentabilidad depende de la escasez de factores de producción. Por otro lado, el grupo de activos externos deben incluir aquellos activos específicos de los sectores que se asemejan a las alternativas nacionales.

En este contexto, y recordando las recomendaciones de Tobin sobre el uso de múltiples activos a los efectos de comparación de portafolios, nuestra principal hipótesis es que una gran fracción de cuasi-rentas generadas por los sectores primarios en las economías con estructuras productivas desequilibradas:

1. no se reinvertirán en el mismo sector (debido a las restricciones del factor de producción cuasi-fijo);
2. no serán invertidas en ningún otro sector real interno (debido a su baja tasa de ganancia, tanto en términos nacionales como internacionales);
3. no podrán ser invertidas en ningún otro activo denominado en moneda nacional (incluidos los financieros), incluso con los diferenciales positivos en las ecuaciones de paridad de tasas de interés descubiertas (debido a la mayor tasa interna de retorno de los activos en moneda extranjera alternativos, distintos de los utilizados en la ecuación de paridad de tasas de interés descubiertas);
4. y, en gran parte, se invertirán en FAE.

Paradójicamente, en estas economías, la restricción de divisas podría empeorar (o, al menos, no relajarse significativamente) cuando los TDI mejoran. Si bien se produce -a través de la cuenta corriente- un efecto positivo sobre la tasa de crecimiento del PBI restringida por la balanza de pagos, el aumento de los TDI impulsa también una salida de divisas (debido a la dinámica de la inversión de cuasi-rentas antes mencionada). Con el tiempo, este último efecto puede diluir los beneficios del comercio.

Este hecho es respaldado por profusa evidencia empírica que sugiere que las economías que tienen una elevada participación de sectores rentísticos en su estructura productiva, ya sea por la existencia de factores fijos de producción o monopolios legales, presentan una tasa de inversión inferior (ver Gylfason & Zoega, 2006, Médici & Panigo, 2014 a, b).

25. Para la estimación econométrica utilizan los datos del ratio de depósitos bancarios en dólares sobre M2.

Por consiguiente, nuestra hipótesis de trabajo es que las cuasi-rentas generadas en el sector que produce con un factor cuasi-fijo (i.e. el sector exportador) no sólo no reinvierten sus utilidades sino que, en economías donde la moneda nacional no constituye una reserva de valor o, al menos, no lo ha constituido históricamente, son una fuente importante de demanda divisas. Por consiguiente, evaluaremos empíricamente la relación entre los precios de los principales productos básicos exportables y la formación de activos externos.

Datos Utilizados

Para testear la hipótesis de la relación positiva entre los TDI y la formación de activos externos se utilizan los datos mensuales de Argentina en el periodo enero 2003 – octubre 2011.

Como señalamos anteriormente, nos concentraremos en los determinantes de la compra de dólares como reserva de valor y por causas relacionadas con la estructura productiva.

Con respecto al primer punto, los agentes pueden decidir comprar dólares de acuerdo a las expectativas de devaluación, la rentabilidad de otros activos financieros y por la percepción de riesgo país. Para ello, tomaremos:

- La diferencia entre el valor del dólar futuro a 3 meses y el tipo de cambio. Asumiendo que los activos no brindan toda la información relevante, usamos también la variable ratio de reservas-importaciones.
- El índice de la bolsa de Valores de Buenos Aires. Esperamos que un aumento del índice se corresponda con una caída de la compra de dólares por sustitución de activos.
- El índice de riesgo país calculado por JP Morgan Chase.
- *Federal Fund Interest rate*, como medida del rendimiento de activos externos.
- La tasa de interés del mercado mayorista doméstico (call), como medida del rendimiento alternativo en moneda nacional.

En relación a los determinantes estructurales, utilizaremos el indicador de precio de las materias primas del Banco Central de la República Argentina (BCRA). Este indicador considera los precios de los productos básicos más importantes dentro de las exportaciones argentinas (e. g. – porotos de soja, aceite de soja, soja, maíz, petróleo crudo, etc.).

Existen, sin embargo, factores coyunturales que son relevantes en la explicación de la compra de divisas, aunque de difícil medición. Estos determinantes abarcan aspectos cualitativos tales como: intensificación de la conflictividad política, la proximidad de elecciones (algunos agentes compran dólares por la incertidumbre que genera el resultado del acto eleccionario), o medidas de política económica percibidas negativamente por algún sector empresario, que pueden fugar dólares por temor, o como instrumento extorsivo si el sector es lo suficientemente grande.

1.2. Metodología

Una vez definidos las variables de interés de acuerdo a la teoría económica, utilizamos un procedimiento alternativo basado en datos propuestos por Gluzmann y Panigo (2013). Esta técnica es denominada “Global Search Regression” (GSREG). GSREG es un código para el Software Stata que permite la selección de modelos para regresiones de series de tiempo, corte transversal y datos en panel.

Esta nueva técnica tiene como ventajas principales: garantizar la optimalidad con criterios de selección tanto *in* como *out-of-sample*; permitir testear los residuos para cada especificación; y proporcionar -en función de

26. Si bien existen datos mensuales de compra de dólares actualizados, se corta el período en Octubre de 2011 por la implementación nuevas medidas de autorización de venta de moneda extranjera por parte de la AFIP.

las especificaciones del usuario- un conjunto de información completa de los resultados estadísticos de cada modelo alternativo. Estas características hacen de GSREG una herramienta valiosa de alta precisión para la predicción de parámetros y comparaciones de robustez. En pocas palabras, GSREG parte del criterio de selección por el cual no sólo importa obtener la mejor especificación del modelo econométrico sino compararlo con sus alternativas:

“[...] an exhaustive search ... is recommended when feasible ... [and] that the best 10 or 20 subsets of each size, not just the best one, should be saved. The closeness of fit of these competitors gives an indication of the likely bias in least-squares regression coefficients” (Miller, 1984, p. 408)

De manera sencilla y resumida, el comando GSREG, en primer lugar, crea un conjunto con todas las combinaciones posibles de las variables de interés (de 1 hasta el máximo de variables seleccionadas). En segundo lugar, lleva a cabo una regresión por cada una de las combinaciones creadas anteriormente, guardando los coeficientes estimados y una serie de estadísticos y opciones elegidos por el usuario.

Estos coeficientes estimados nos permiten evaluar la importancia estadística de las variables de interés y testear nuestra hipótesis de trabajo.

Por consiguiente, el conjunto de variables independientes (X) a tener en cuenta para la selección del modelo son:

$$x = [\text{lmp}, \text{lres_m}, \text{libol}, \text{li}, \text{lif}, \text{lombi}, \text{spread3}]$$

Se utilizan series mensuales y se agregan 4 rezagos para cada variable independiente.

Tabla 1 - Estadísticas descriptivas básicas de las variables utilizadas

Variable	Breve descripción	Fuente	Estadísticas		
			N	Media	Desvio
lcpra	Compra de dólares en el Mercado Único y Libro de Cambios de los residentes del sector público no financiero, promedios mensuales.	BCRA - http://bcra.gov.ar/	106	20.801	0.551
lmp	Índice de Precios de las Materias Primas.	BCRA	106	4.873	0.294
lres_m	Ratio Reservas Internacionales sobre Importaciones.	Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo (SPE-MECON) http://mecon.gov.ar/peconomica/haschome/infoeco.html	106	2.332	0.192
libol	Índice bursátil de la Bolsa de Buenos Aires, valores al cierre, promedios mensuales	http://inverfin.com/	106	7.401	0.445
li	Tasa de interés mayorista ("call"), en porcentajes.	SPE-MECON	106	1.818	0.664
lif	Tasa de los Fondos Federales, en porcentajes.	Centro de Economía Internacional (CEI) - http://cei.gov.ar/es/sector-financiero	106	0.149	1.203
lombi	Índice de Bonos de los Mercados Emergentes, promedios mensuales	CEI	106	6.959	1.117
spread3	Diferencia de los promedios mensuales entre el dólar futuro a tres meses y el tipo de cambio nominal mayorista, valores anualizados, en porcentajes	ROFEX http://rofex.com.ar/ y BCRA	106	9.604	15.064

La letra *l* significa que las variables están expresadas en logaritmos

Con el fin de evitar críticas sobre macroeconomía ateorica, sólo examinaremos esos modelos con no más de 1 variable por cada covariable original (por ejemplo un modelo con $lombi_t$ y $lombi_{t-1}$ no será considerado). Por lo tanto, el procedimiento estándar GSREG estimó 233.280 modelos de trabajo.

Además, para fines analíticos, en la base de datos de los resultados econométricos hemos creado dos nuevas columnas ($coef_j$ y t_j) para cada regresión que contiene los t-test y coeficientes estimados de cada covariable incluida (y sin tener en cuenta el orden de rezagos).

Resultados empíricos

En primer lugar, el mejor modelo seleccionado según GSREG es:

Tabla 2: Mejor modelo seleccionado según GSREG

Source	SS	df	MS	Number of obs	F(5, 95)	Prob > F
Model	25.873	6	4.179			0
Residual	4.263	96	0.044			0.853
Total	31.140	102	0.305			0.9545
				Root MSE		0.2037

lcpra	Coeff.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]
l1_lcp	1.170	0.142	8.220	0.000	0.898 1.452
res_m	-0.719	0.175	-4.100	0.000	-0.966 -0.478
bccl	-0.206	0.126	-1.630	0.107	-0.516 0.103
r	0.477	0.066	7.260	0.000	0.347 0.608
scdli	0.111	0.051	2.200	0.030	0.011 0.212
l3_bff	0.089	0.027	3.310	0.001	0.042 0.135
_cons	15.977	1.304	12.270	0.000	13.487 18.466

- En el mejor modelo GSREG, todas las covariables originales -excepto *spread3*- son significativas al 10% (algunas de ellas siendo contemporáneas y otra con relaciones rezagadas).
- Con respecto a nuestra variable de interés, el coeficiente estimado tiene el signo esperado con un nivel de confianza estadística del 99%. En efecto, un incremento de 10% del índice de precio de los principales bienes básicos de exportación en t generaría un aumento de la compra de dólares en un 11.7% en t+1.
- El coeficiente estimado para el índice de la Bolsa de Valores de Buenos Aires es significativo y tiene signo negativo.
- De manera similar, el aumento de rentabilidad de los activos externos reduciría la compra de dólares. Una suba del 10% por ciento de la tasa de fondos federales—que es una tasa de referencia en el mercado financiero estadounidense- tiene un efecto negativo del 1% después de 3 meses.
- Como es esperable, el riesgo país incrementa la formación de activos externos. Una suba del 10% del EMBI aumenta la compra de moneda extranjera en un 11%.
- De forma inesperada, la tasa de interés interna se correlaciona positivamente con la FAE. Al hacer el análisis de correlación cruzada entre las variables (utilizando hasta 2 operadores de rezago y adelanto), concluimos que esta correlación positiva inusual es simplemente el subproducto de una causalidad inversa. Es decir, las compras de dólares estadounidenses preceden a la tasa nacional (debido a que, aparentemente, esta última variable parece ser una respuesta de política económica para reducir los incentivos de dolarización).

Es valioso notar que los resultados relevantes para nuestra hipótesis no cambian cuando se consideran los mejores diez modelos. Aunque la variables *spread3* aparece en la mayoría de ellos con signo positivo, no resulta estadísticamente relevante.

27 Analizando la correlación entre los valores rezagados (l) y adelantados (f) en 2 períodos de la variable “interés local” (li) con respecto a compra de dólares (cpa) desde el 2007 (cuando se agrava la dinámica de la FAE), se observa que ésta última antecede temporalmente a li:

pwcorr	lcpra	li	f1_li	f2_li	l1_li	l2_li
lcpra	1					
li	0.5981	1				
f1_li	0.6367	0.8083	1			
f2_li	0.5199	0.5767	0.7993	1		
l1_li	0.4557	0.8238	0.5998	0.3927	1	
l2_li	0.3549	0.6079	0.4092	0.3182	0.8297	1

Tabla 3. Los diez mejores modelos seleccionados por GSREG

Modelo	limp	tres_m	libed	β	diff	lenib	spread	constante	R-sq_a
1	1.170	-0.219	-0.266	0.477	-0.089	0.111	-	15.977	**
	[1; 8.2230]	[0; -1.757]	[0; -2.1192]	[0; 7.264]	[3; -3.3333]	[0; 2.1969]	-	[13.2697]	
2	1.153	-0.241	-0.250	0.469	-0.091	0.108	0.000	16.022	**
	[1; 7.9674]	[0; -1.8623]	[0; -1.8797]	[0; 6.907]	[2; -3.1535]	[0; 2.1148]	[3; 0.1899]	[11.9987]	
3	1.142	-0.253	-0.261	0.478	-0.092	0.109	0.000	16.165	**
	[1; 7.8357]	[0; -1.9432]	[0; -1.9777]	[0; 6.9401]	[2; -3.1937]	[0; 2.1223]	[4; 0.1059]	[12.1621]	
4	1.218	-0.304	-0.543	0.310	-0.163	-0.079	-	19.635	**
	[1; 8.8380]	[0; -2.3916]	[0; -5.6301]	[0; 4.5835]	[2; -6.2933]	[4; -1.8078]	-	[17.7587]	
5	1.123	-0.254	-0.212	0.452	-0.091	0.106	0.000	15.953	**
	[1; 7.686]	[0; -1.9340]	[0; -1.6688]	[0; 6.5154]	[0; -3.1048]	[0; 2.0551]	[3; 0.3218]	[11.9818]	
6	1.112	-0.265	-0.223	0.461	-0.093	0.108	0.000	16.095	**
	[1; 7.5662]	[0; -2.0072]	[0; -1.7634]	[0; 6.5172]	[0; -3.1224]	[0; 2.0595]	[3; 0.1655]	[12.09445]	
7	1.179	-0.206	-0.234	0.464	-0.083	0.112	0.000	15.669	**
	[1; 8.1931]	[0; -1.6144]	[0; -1.6684]	[0; 6.596911]	[3; -2.7836]	[0; 2.1963]	[1; 0.5168]	[11.6342]	
8	1.141	-0.250	-0.228	0.463	-0.089	0.109	0.000	15.938	**
	[1; 7.8359]	[0; -1.9014]	[0; -1.7473]	[0; 6.7415]	[1; -3.0511]	[0; 2.1301]	[3; 0.2590]	[11.8757]	
9	1.179	-0.209	-0.245	0.469	-0.085	0.112	0.000	15.756	**
	[1; 8.1542]	[0; -1.6446]	[0; -1.7971]	[0; 6.8266]	[3; -2.9458]	[0; 2.1981]	[2; 0.4056]	[11.8828]	
10	1.131	-0.261	-0.238	0.472	-0.090	0.111	0.000	16.064	**
	[1; 7.7132]	[0; -1.9777]	[0; -1.8363]	[0; 6.7549]	[1; -3.0845]	[0; 2.1385]	[4; 0.1864]	[12.0505]	

** Significativo al 5%; * significativo al 10%

La primera línea en negrita de cada modelo es el valor estimado del coeficiente. En la segunda línea se expresa el número de rezagos y el t-estadístico [lag; t] Los coeficientes estimados para spread3 están expresados en 1 por 1000

Las siguientes ilustraciones muestran las funciones densidad kernel de los R cuadrados ajustados y de los coeficientes estimados.²⁸

Para comparar la relevancia de cada variable considerada para explicar la compra de dólares, consideramos todos los modelos estimados excepto aquellos que contengan la variable *j*. Obtenemos así 7 grupos de R²-ajustados, uno por cada variable ausente y graficamos sus funciones de densidad.

Se observa claramente que la bondad de ajuste de los modelos estimados se reduce notoriamente en aquellos que no poseen el índice de precios de las materias primas entre sus variables explicativas.

Gráfico 2 - Bondad de Ajuste según las variables

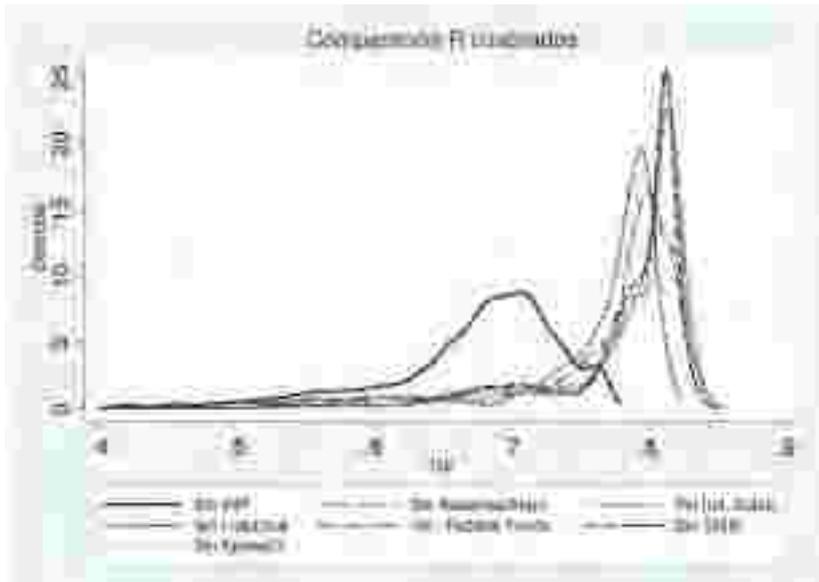
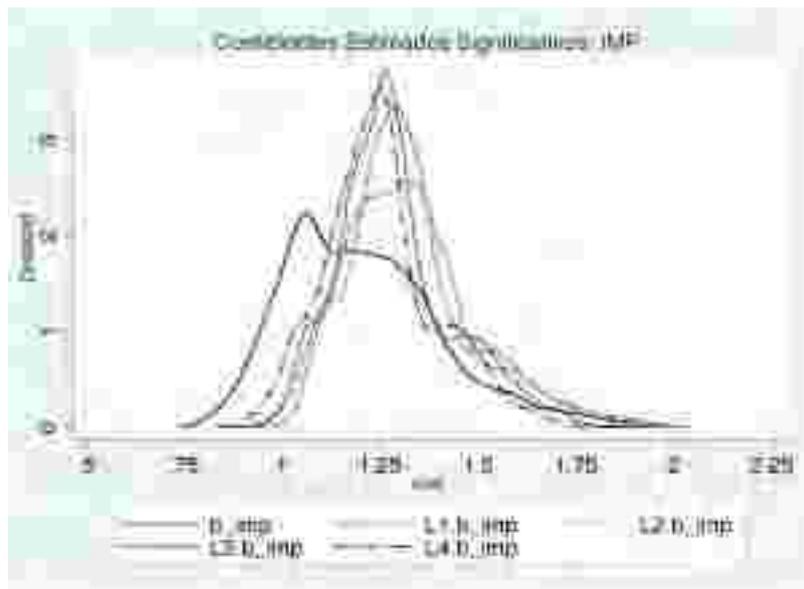


Gráfico 3 - Kernels de los coeficientes estimados de Índice de Materias Primas



28. La función utilizada es Epanechnikov, con un ancho de banda 0.0211.

Gráfico 4 - Kernels de los coeficientes estimados del Ratio Reservas-Importaciones

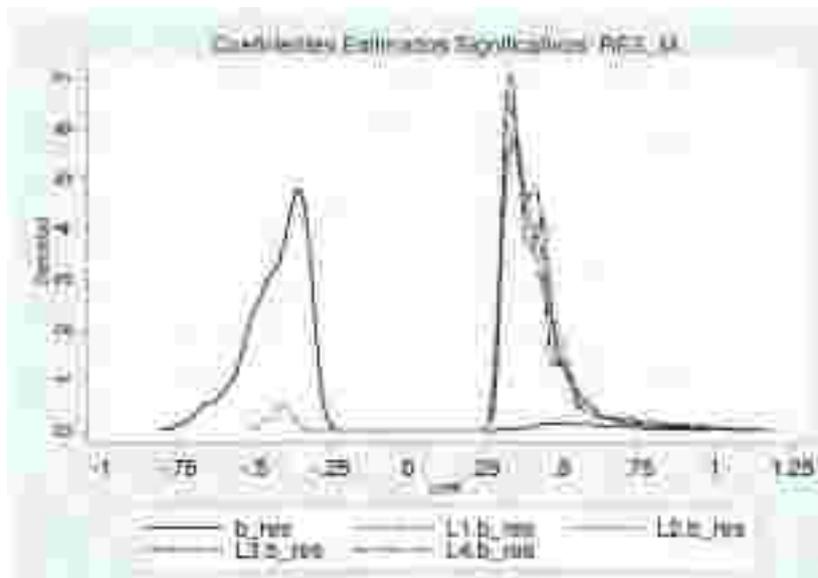


Gráfico 5 - Kernels de los coeficientes estimados de Índice de Merval

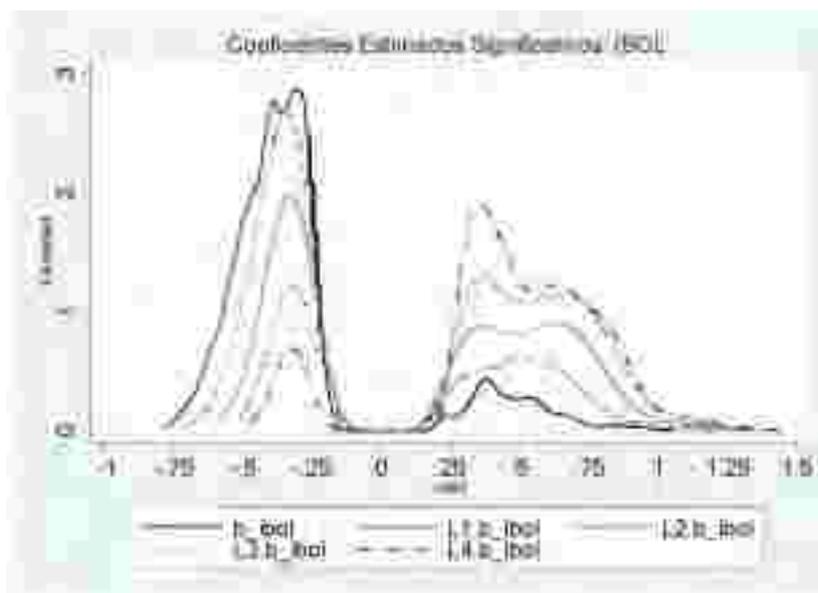


Gráfico 6 - Kernels de los coeficientes estimados de Tasa de Interés Doméstica

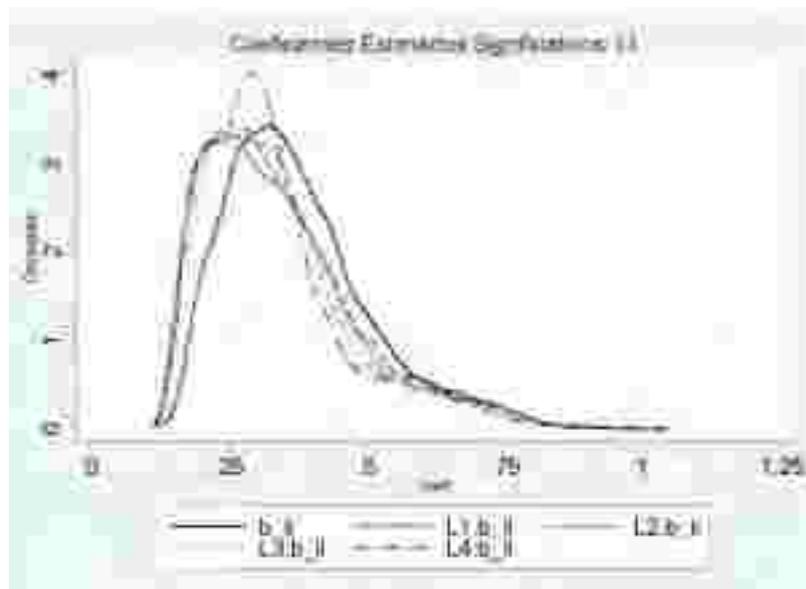


Gráfico 7 - Kernels de los coeficientes estimados de Interés de los Fondos Federales

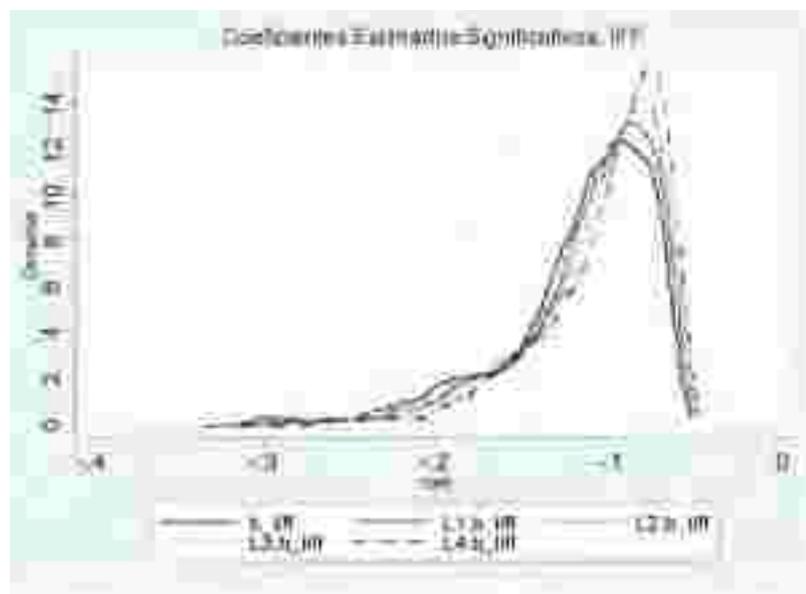


Gráfico 8 - Kernels de los coeficientes estimados de EMBI

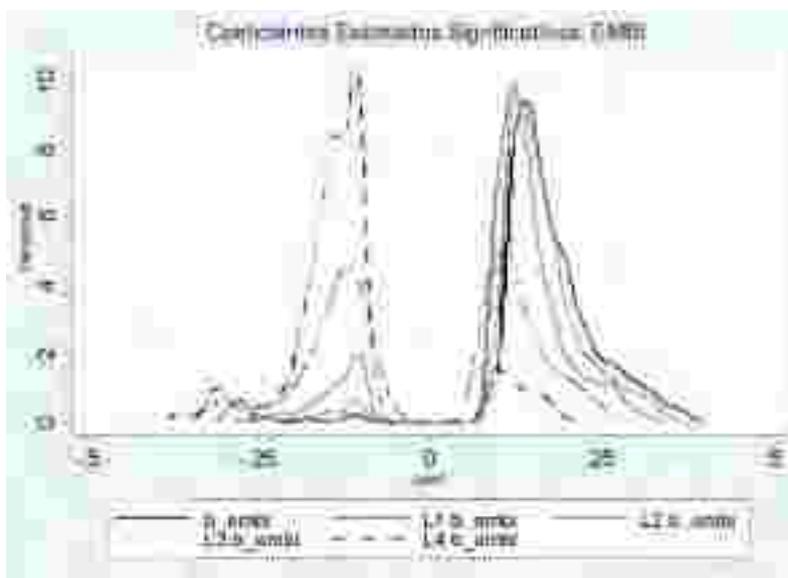
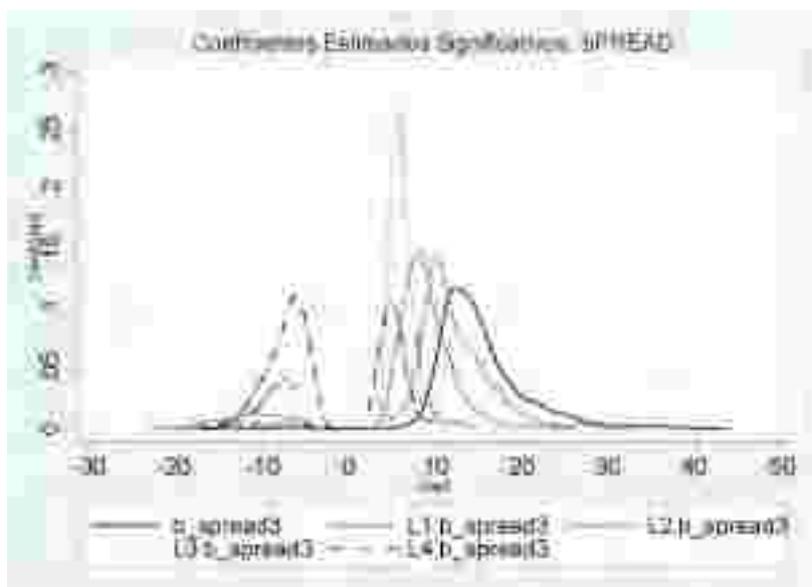


Gráfico 9 - Kernels de los coeficientes estimados de Spread Dólar a 3 meses



Los coeficientes estimados para cada rezago de *Imp*, *I*, *Iff* poseen una moda alrededor de un mismo valor. Los coeficientes estimados para *Res_M* también son unimodales, pero el valor de la moda se vuelve negativo en el caso de la variable sin rezagar.

Los kernels de las restantes variables poseen mayor varianza. *Ibol*, *EMBI* y *Spread3* son bimodales. En estos últimos dos casos, a mayor rezago, se incrementa la concentración de los valores negativos. Para el primero, existe una mayor dispersión en los valores positivos.

Especialmente para estos casos, donde la mayor varianza y la existencia de dos modas no nos permiten obtener resultados concluyentes, analizamos el comportamiento de los coeficientes estimados ordenando por el R^2 -ajustado.

Tabla 4. Resumen de los resultados por deciles de IMP: (coef_imp)

IMP Deciles	Mean (r_sp_a)	Mean (coef_imp)	Mean (t_imp)	Total		Significativos		Signif./ Total
				Positivos	Negativos	Positivos	Negativos	
1	0.756	1.413	8.496	100%	0%	100%	0%	100%
2	0.784	1.371	8.706	100%	0%	100%	0%	100%
3	0.796	1.353	8.795	100%	0%	100%	0%	100%
4	0.803	1.292	8.239	100%	0%	100%	0%	100%
5	0.809	1.263	7.951	100%	0%	100%	0%	100%
6	0.813	1.248	7.888	100%	0%	100%	0%	100%
7	0.816	1.238	7.878	100%	0%	100%	0%	100%
8	0.819	1.225	7.837	100%	0%	100%	0%	100%
9	0.824	1.207	7.739	100%	0%	100%	0%	100%
10	0.833	1.177	7.646	100%	0%	100%	0%	100%
TOTAL	0.805	1.279	8.117	100%	0%	100%	0%	100%

Tabla 5. Resumen de los resultados por deciles: Ratio Reservas / Impto (coef_res_m)

Res_M Deciles	Mean (r_sp_a)	Mean (coef_res)	Mean (t_res)	Total		Significativos		Signif./ Total
				Positivos	Negativos	Positivos	Negativos	
1	0.627	0.065	0.267	52%	48%	71%	29%	20%
2	0.731	0.037	0.217	63%	37%	45%	55%	13%
3	0.776	0.052	0.356	56%	44%	85%	15%	12%
4	0.793	0.111	0.757	64%	36%	90%	10%	29%
5	0.803	0.113	0.759	67%	33%	90%	10%	25%
6	0.810	0.112	0.733	74%	26%	84%	16%	13%
7	0.814	0.092	0.604	74%	26%	76%	24%	8%
8	0.818	0.068	0.458	71%	29%	65%	35%	9%
9	0.822	0.054	0.373	70%	30%	58%	42%	10%
10	0.832	-0.021	-0.140	55%	45%	18%	82%	15%
TOTAL	0.783	0.068	0.438	64%	36%	72%	28%	15%

Tabla 6. Resumen de los resultados por deciles: Índice Bolsa de Valores (coef_ibol)

Ibol Deciles	Mean (r_sp_a)	Mean (coef_ibol)	Mean (t_ibol)	Total		Significativos		Signif./ Total
				Positivos	Negativos	Positivos	Negativos	
1	0.637	0.395	2.779	89%	11%	99%	1%	59%
2	0.733	0.256	1.928	71%	29%	87%	13%	56%
3	0.777	-0.049	-0.330	36%	64%	33%	67%	24%
4	0.793	-0.084	-0.627	35%	65%	13%	87%	20%
5	0.803	-0.071	-0.534	36%	64%	15%	85%	16%
6	0.810	-0.073	-0.574	33%	67%	12%	88%	14%
7	0.814	-0.074	-0.604	34%	66%	11%	89%	15%
8	0.818	-0.062	-0.525	41%	59%	12%	88%	20%
9	0.823	-0.066	-0.583	43%	57%	13%	87%	28%
10	0.832	-0.134	-1.152	33%	67%	6%	94%	37%
TOTAL	0.784	0.004	-0.022	45%	55%	46%	54%	29%

Tabla 7. Resumen de los resultados por deciles: Tasa de Interés Nacional (coef_i)

Li Deciles	Mean (r_sp_a)	Mean (coef_li)	Mean (t_li)	Total		Significativos		Signif./ Total
				Positivos	Negativos	Positivos	Negativos	
1	0.665	0.531	6.345	100%	0%	100%	0%	100%
2	0.742	0.490	6.187	100%	0%	100%	0%	100%
3	0.786	0.299	3.957	100%	0%	100%	0%	96%
4	0.801	0.273	3.640	100%	0%	100%	0%	89%
5	0.808	0.246	3.250	100%	0%	100%	0%	87%
6	0.812	0.250	3.348	100%	0%	100%	0%	90%
7	0.816	0.272	3.609	100%	0%	100%	0%	92%
8	0.819	0.299	3.976	100%	0%	100%	0%	96%
9	0.824	0.320	4.290	100%	0%	100%	0%	98%
10	0.833	0.375	5.222	100%	0%	100%	0%	99%
TOTAL	0.791	0.336	4.382	100%	0%	100%	0%	95%

Tabla 8. Resumen de los resultados por deciles: Tasa de Interés Internacional (coef_iff)

Lif Deciles	Mean (r_sp_a)	Mean (coef_lif)	Mean (t_lif)	Total		Significativos		Signif./ Total	T
				Positivos	Negativos	Positivos	Negativos		
1	0.644	-0.169	-4.588	0%	100%	0%	100%	92%	
2	0.735	-0.110	-3.309	0%	100%	0%	100%	76%	
3	0.780	-0.092	-2.969	0%	100%	0%	100%	81%	
4	0.797	-0.086	-2.804	0%	100%	0%	100%	75%	
5	0.806	-0.083	-2.758	0%	100%	0%	100%	77%	
6	0.811	-0.080	-2.706	0%	100%	0%	100%	77%	
7	0.815	-0.077	-2.620	0%	100%	0%	100%	69%	
8	0.819	-0.072	-2.447	0%	100%	0%	100%	59%	
9	0.823	-0.072	-2.458	0%	100%	0%	100%	57%	
10	0.833	-0.080	-2.822	0%	100%	0%	100%	66%	
TOTAL	0.786	-0.092	-2.948	0%	100%	0%	100%	73%	

Tabla 9. Resumen de los resultados por deciles: EMBI (coef_embi)

EMBI Deciles	Mean (r_sp_a)	Mean (coef_embi)	Mean (t_embi)	Total		Significativos		Signif./ Total
				Positivos	Negativos	Positivos	Negativos	
1	0.633	0.011	0.042	53%	47%	56%	44%	44%
2	0.734	0.103	1.777	70%	30%	87%	13%	53%
3	0.778	0.028	0.488	54%	46%	69%	31%	33%
4	0.794	0.020	0.365	54%	46%	64%	36%	36%
5	0.804	0.025	0.495	60%	40%	70%	30%	31%
6	0.810	0.028	0.546	62%	38%	76%	24%	24%
7	0.814	0.043	0.835	67%	33%	88%	12%	25%
8	0.818	0.069	1.376	76%	24%	95%	5%	41%
9	0.823	0.080	1.604	80%	20%	96%	4%	53%
10	0.833	0.095	2.048	79%	21%	95%	5%	64%
TOTAL	0.784	0.050	0.958	66%	34%	82%	18%	40%

Tabla 10. Resumen de los resultados por deciles: Spread dólar futuro (coef_spread3)

Spread3 Deciles	Mean (r_sp_a)	Mean* (cf_spread)	Mean (t_spread)	Total		Significativos		Signif./ Total
				Positivos	Negativos	Positivos	Negativos	
1	0.629	2.354	0.237	52%	48%	59%	41%	35%
2	0.732	2.402	0.542	61%	39%	72%	28%	30%
3	0.777	5.456	1.457	81%	19%	98%	2%	38%
4	0.794	5.802	1.551	85%	15%	98%	2%	42%
5	0.803	4.901	1.213	85%	15%	96%	4%	29%
6	0.809	3.512	0.844	82%	18%	96%	4%	12%
7	0.814	3.135	0.727	79%	21%	97%	3%	8%
8	0.818	2.802	0.613	72%	28%	96%	4%	8%
9	0.822	2.354	0.500	70%	30%	91%	9%	5%
10	0.832	1.632	0.370	67%	33%	63%	37%	4%
TOTAL	0.783	3.435	0.805	73%	27%	87%	13%	21%

*Los coeficientes estimados están expresados en 1 por 1000.

Los resultados para Imp, Li y Liff confirman los resultados anteriores. Nos interesa analizar los casos en los cuales las funciones de densidad no fueron concluyentes.

- La mayoría de los coeficientes estimados de ratio reservas sobre importaciones son positivos, aunque sólo el 15% de ellos son estadísticamente significativos. Es valioso notar que para el decil más alto de R^2 -ajustado, predominan los valores negativos: el 82 % de los coeficientes significativos para el decil 10 resultan negativos.
- Un fenómeno similar acontece para el índice de la bolsa de valores. Aunque la media de los coeficientes estimados es positiva, el signo cambia para los deciles más altos R^2 -ajustado. Si bien predominan los valores negativos en los modelos estimados, sólo el 29% de los resultados son significativos.
- La gran mayoría de los coeficientes estimados significativos de EMBI son positivos.
- Una baja proporción de resultados estimados son significativos (21%), siendo la mayoría de ellos positivos. No existe una relación clara entre el signo del coeficiente y el R cuadrado ajustado.

En conclusión, a partir de las 106 observaciones mensuales para Argentina en las

233.280 regresiones resultantes, encontramos evidencia contundente sobre la relación positiva entre el precio de los principales productos básicos de exportación (soja, maíz, trigo, acero, petróleo, etc.) y la formación de activos externos líquidos. Es notable que en los 233.280 modelos estimados, la variable IMP resultó positiva y significativa en el

100% de los casos. Asimismo, la incorporación como variable independiente mejora marcadamente el poder explicativo del modelo.

El riesgo país, la tasa de devaluación esperada, el ratio reservas sobre importaciones y el índice de la bolsa de valores no tienen elevado poder explicativo. Sin embargo, las tasas de interés nacional y extranjera tienen una notable correlación. Al evaluar la correlación de estas variables con la compra de dólares, se concluye que la tasa de interés doméstica es empujada por la dinámica del mercado único de cambio. En cambio, el signo de las tasas de interés internacional tiene el signo esperado, pues al volverse más rentables otros activos externos, se reduce el incentivo de mantener activos líquidos.

Hemos encontrado evidencia empírica suficiente de que uno de los determinantes más relevantes para explicar la acumulación de activos externos líquidos en Argentina es el incremento de los términos de intercambio. Siendo que el nivel de dolarización constituye una pérdida significativa de divisas, es preciso considerarlo, y conforme a ello, nuestra principal contribución al respecto reside en nuestra hipótesis de que: 1) sin intervención pública sobre el vector de precios relativos que determina el mercado en una estructura productiva desequilibrada como Argentina, 2) en donde los sectores exportadores producen con factores cuasi-fijos de producción que generan rentas y no beneficios; buena parte de los potenciales beneficios de un aumento de los términos del intercambio vía cuenta corriente, desaparecerán inmediatamente a través de la fuga de divisas por la cuenta de capital.

Conclusión

La motivación del trabajo fue poner en discusión la creencia generalizada de que la mejora de los términos de intercambio es altamente beneficiosa para el crecimiento, pues relaja la restricción externa vía la cuenta comercial. Partimos de la hipótesis general de que existen efectos negativos, y olvidados, de la mejora de los TDI sobre la balanza de pagos a través de la cuenta capital que responden a características estructurales.

Estos efectos negativos están fuertemente asociados a la existencia de una estructura productiva desequilibrada. Por ejemplo, existen trabajos (Catão & Falcetti, 2002; Berretoni & Castresana, 2009; Bus & Nicolini-Llosa, 2007; Garriz et al., 2012; Heymann & Ramos, 2003) que muestran que los países con EPD, como Argentina, poseen una baja elasticidad precio de sus exportaciones e importaciones y una elevada elasticidad ingreso de las importaciones, reduciendo la tasa de crecimiento compatible con el balance de pagos (Thirlwall, 1979).

Nuestra contribución buscó reflejar en particular, el rasgo de que los principales sectores exportadores de los países con restricción externa producen con un factor cuasi-fijo de producción y conviven con una industria que no es rentable. Por consiguiente, nuestra hipótesis particular, fue que una mejora en los TDI incrementa la cuasi-renta de estos sectores que no sólo no son reinvertidos sino que se acumulan como activos externos líquidos.

Para ello, utilizando una novedosa técnica de selección de modelos, encontramos contundente evidencia empírica para sostener la hipótesis de una relación positiva entre los TDI y la compra de dólares en Argentina durante el período 2003-2011.

En conclusión, en la última década existió un consenso sobre el “viento de cola” que constituyó la mejora de los términos de intercambio y el ingreso de capitales externos en los países latinoamericanos. Muchas de esos análisis han soslayado, por un lado, la importancia que tuvo para el desempeño económico la mejora en la distribución del ingreso y, por el otro los efectos de mediano plazo de la reprimarización, la dolarización y la remisión de utilizadas.

Retomando la preocupación de los autores estructuralistas, procuramos vincular las características productivas de los países donde las crisis de balanza de pago limitan los procesos de crecimiento de largo plazo y acentúa su volatilidad. El comienzo del nuevo milenio no sólo nos ha dejado una de los períodos de mayor crecimiento de América Latina, sino la enseñanza de que la mejora de los patrones productivos sigue siendo la prioridad en las agendas de desarrollo de nuestros países.

Bibliografía

- Berretoni, D. and Castresana, S. (2009) 'Elasticidades de comercio de Argentina para el período 1993-2008', In Mendoza, pp. 1–14.
- Burdisso, T. and Corso, E. A. (2011) 'Incertidumbre y dolarización de cartera: el caso argentino en el último medio siglo', *Ensayos Económicos*, (63), pp. 41–95.
- Bus, A. and Nicolini-Llosa, J. L. (2007) 'Importaciones de Argentina, una estimación econométrica', In Universidad Nacional del Sur.
- Castillo, P. and Winkelried, D. (2006) '¿Por qué la dolarización es tan persistente?', Premio de Banca Central Rodrigo Gómez. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, [online] Available from: <http://www.cemla.org/PDF/premiobc/pub-lib-premio2006.pdf>.
- Catão, L. and Falcetti, E. (2002) 'Determinants of Argentina's External Trade', *Journal of Applied Econometrics*, 5(1), pp. 19–57.
- CEPAL, N. U. (2014) 'Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2014. Documento informativo-', [online] Available from: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/53392/P53392.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl>
- &base=/tpl/top-bottom.xsl (Accessed 9 August 2014).
- Easterly, W., Islam, R. and Stiglitz, J. E. (2000) 'Shaken and stirred: explaining growth volatility', World Bank, [online] Available from: http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/28040_shaken_and_stirred.pdf.
- Garriz, A. I., Panigo, D., Medici, F. and Gallo, P. (2012) 'El comportamiento de las importaciones industriales en el período 2003-2011: una aproximación a su dinámica sectorial', In Buenos Aires.
- Heymann, D. and Ramos, A. (2003) 'La sustentabilidad macroeconómica de mediano plazo', Economic Commission for Latin America, [online] Available from: <http://www.cepal.org/argentina/noticias/paginas/4/12234/Informe332A.pdf>.
- Ize, A. and Levy Yeyati, E. (2003) 'Financial dollarization', *Journal of International Economics Journal of International Economics*, 59(2), pp. 323–347.
- Izquierdo, A., Romero, R. and Talvi, E. (2008) *Booms and Busts in Latin America: The Role of External Factors*, Research Department Publications, Inter-American Development Bank, Research Department, [online] Available from: <http://ideas.repec.org/p/idb/wpaper/4569.html> (Accessed 10 August 2014).
- Krugman, P. (2008) 'The International Finance Multiplier', Princeton University. Médiçi, F. (2011) 'A Cointegration Analysis on the Principle of Effective Demand in Argentina (1980-2007)', *Ensayos Económicos*, 1(61-62), pp. 103–137.
- Médiçi F. & Panigo, D.T. (2014a), 'Fixed Factors, Terms of Trade and Growth in Unbalanced Productive Structures', *12th International Post Keynesian Conference*, 25-28 September 2014, University of Missouri–Kansas City, US.
- ----(2014b), 'Factores Fijos de Producción y Crecimiento Económico: el Rol de la Inversión, VII Jornadas de Economía Crítica', La Plata.
- Miller, A. J. (1984) 'Selection of Subsets of Regression Variables', *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*, 147(3), pp. 389–425.
- Ocampo, J. A. (2009) 'Latin America and the global financial crisis', *Cambridge Journal of Economics*, 33(4), pp. 703–724.
- Sturzenegger, F. (1997) 'Understanding the welfare implications of currency substitution', *Journal of Economic Dynamics and Control*, 21(2-3), pp. 391–416.
- Thirlwall, A. (1979) *The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences*, Roma, Banca Nazionale del Lavoro.
- Tobin, J. (1982) *Reimpression de les Prix Nobel en 1981: money and finance in the macro-economic process*, Sweden, Nobel Foundation.



PONENCIA

ECONOMÍA SOCIAL Y CRISIS DEL CAPITALISMO

Fernando STRATTA



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Resumen

La crisis capitalista abierta en 2008 con actual epicentro en los Estados Unidos y Europa Occidental, ha comenzado a demostrar que nuestra región no se mantiene salvaguardada de sus efectos. El nuevo ciclo de crisis sistémica ha puesto en evidencia la fragilidad del proceso de financiarización del capital, y la decisión –una vez más– de los poderes centrales de hacer pagar los costos de la crisis sobre las mayorías populares.

En este trabajo buscamos recuperar algunos debates surgidos al calor de pensar *otra* economía, con base en los aportes del pensamiento crítico latinoamericano. En el actual contexto de crisis del capital (pero más allá del capital), consideramos a la economía social como un elemento propicio para pensar la transición a una sociedad poscapitalista, que favorezca el desarrollo del “área de producción no capitalista” y confronte con la concepción clásica que proponía la centralidad de la propiedad estatal.

A partir de repasar las experiencias desarrolladas en Nuestra América, afirmamos que la economía social como paradigma brinda elementos para pensar el futuro de las economías de nuestro continente.

Introducción

Los orígenes de la economía social se remontan a las formas más antiguas de asociaciones que existieron en distintas civilizaciones a través de la historia de la humanidad. No obstante, la economía social moderna tuvo sus expresiones más relevantes a partir de la primera mitad del siglo XIX en Europa. Estas experiencias se desarrollaron estrechamente vinculadas a las corrientes ideológicas de mayor peso en los primeros momentos de la sociedad industrial capitalista (entre ellas, el cooperativismo, el socialismo utópico, el cristianismo). De alguna manera, nacieron al calor de los problemas que introducía la complejización de la economía y la sociedad a medida que se extendían y densificaban las relaciones sociales capitalistas.

La historia de la economía social moderna se confunde con el surgimiento de la libertad de asociación, pero también con el derrotero de las sucesivas crisis del capitalismo. De esta forma, los momentos de mayor originalidad y crecimiento de este tipo de experiencias coinciden generalmente con períodos de crisis del capital y recrudescimiento de la lucha de clases.

En Nuestra América, a partir de la década de 1960, comienza a observarse que, pese a las altas tasas de crecimiento de la economía y la producción, el desarrollo del proceso de acumulación de capital basado en la industrialización sustitutiva con fuerte presencia del capital extranjero (desarrollismo), no lograba un incremento sostenido de la fuerza de trabajo asalariada, al mismo tiempo que generaba la marginalización de una parte de la población que no se integraba al sistema metabólico del capital.²⁹

Esta tendencia sustentada en el reemplazo, en el plano del capitalismo mundial, de mano de obra por capital, acompañó el crecimiento de un “polo marginal”, definido como un conjunto de trabajadores sin acceso estable al mercado laboral regulado que se desempeñaban en actividades de baja calificación y productividad, uso de los recursos residuales de producción y con ingresos reducidos no atribuibles de manera estable al salario o la ganancia.

En los años 70, con la crisis mundial del capitalismo industrial fordista, asistimos a una transformación en las condiciones de reproducción del capital que se expresó en un marcado proceso de financiarización, es decir, una autonomización relativa del capital financiero para valorizarse sin atravesar el proceso de producción de mercancías. Estos cambios significaron una profunda descolectivización de la sociedad y profundizaron las dificultades estructurales de los capitalismo periféricos dependientes para garantizar un horizonte de integración social.

En este contexto el ciclo de resistencias al neoliberalismo abierto hace casi tres décadas convirtió a Nuestra América en un espacio de experimentación social en el que se multiplicaron las respuestas desde la sociedad civil popular que tienen a la economía social como alternativa productiva y civilizatoria.

29. La teoría de la marginalidad fue desarrollada a fines de 1960, entre otros, por Aníbal Quijano, José Nun, Miguel Murrin y Juan Carlos Marín.

La economía social como otra economía

La economía social puede ser englobada en el concepto, más abarcativo, de *otra economía*, que plantea un posicionamiento crítico respecto de la economía dominante: la economía capitalista. El concepto de “otra economía” nos ubica en un lugar crítico-práctico, de fuerte carga antiutilitarista, por lo tanto, la otra economía parte de reconocer como objetivo la satisfacción de las necesidades y no la producción de ganancias. Se trata de un lugar que cuestiona la ideología del “capital humano” y del “capital natural” (y la ideología del “desarrollo sustentable”).

Asimismo, como hemos visto, existe un vínculo muy estrecho entre el cooperativismo (sus prácticas, sus valores, etc.) y la economía social. Una idea-fuerza compartida es la que establece la asociación del trabajo como fuente de la productividad social. Esta idea implica un rechazo a la separación de los trabajadores. Para Carlos Marx las cooperativas eran el primer ejemplo de una “nueva forma” en la que los productos del trabajo no encarnaban el poder del capital sino una relación “comunal”. Marx sostenía que lo más importante de la experiencia cooperativa era la creación de una fuerza productiva nueva (colectiva), que cuestionaba el poder del capital como propietario de los productos del trabajo y como mediador de la división del trabajo en la sociedad. En efecto, podemos identificar una relación entre cooperativismo y comunidad. Para Marx, las cooperativas mostraban que el capital, como mediador en la producción social, como mediador de la división del trabajo en la sociedad, era (podía ser) innecesario.

En cuanto a los límites del cooperativismo, límites que en buena medida pueden adjudicarse a la economía social, podemos señalar: el aislamiento, la reproducción de lógicas capitalistas, etc. En este aspecto cabe destacar la necesidad de articulación de las experiencias de la economía social con los cambios económicos, sociales y políticos más generales. La cuestión del poder político se convierte en un tema insoslayable, lo mismo que el tema de la articulación entre ciudadanía y comunidad y cooperativismo y democracia en el proceso de producción.

Evidentemente, la economía social ha heredado muchos de sus principios del cooperativismo, entre otros: 1) la apropiación colectiva de los medios de producción; 2) la combinación entre práctica democrática (control democrático, gestión democrática de las decisiones) y utilidad social; 3) la reivindicación de una meta diferente a la ganancia capitalista, esto es: a la maximización de la ganancia y la acumulación; 4) la idea de una necesaria combinación/articulación de recursos mercantiles y no mercantiles; 5) la remuneración limitada del capital; 6) la distribución de los excedentes entre los trabajadores. Cabe destacar que la economía social posee una dimensión más amplia que el cooperativismo, al incluir todas las formas de libre asociación para producir bienes y servicios sin tener como meta principal la ganancia (mutuales, asociaciones, fundaciones).

El concepto de *economía popular* suele ser utilizado para hacer referencia a un tipo específico de economía urbana, diferente de la economía empresarial capitalista y la economía pública.³⁰ Desde este enfoque las transformaciones del capitalismo que se inician con el neoliberalismo produjeron en las sociedades urbanas el autocentramiento relativo de un conjunto de agentes económicos (identificados como unidades domésticas) que tienden a ser excluidos de las nuevas dinámicas de producción y comercio a escala mundial, o bien a ser subordinados precariamente a ellas.

Aníbal Quijano³¹ distingue tres criterios para pensar la economía social desde las organizaciones económicas populares: a) *reciprocidad*, entendida como el intercambio de trabajo y fuerza de trabajo sin la intermediación del capital; b) *igualdad*, en cuanto a la distribución de los excedentes generados; y c) *comunidad*, como forma de autoridad colectiva.

En esta misma línea, y retomando al sociólogo peruano, la *economía solidaria* puede entenderse como aquella que impulsan las “organizaciones populares colectivas de trabajo e ingreso basadas en la reciprocidad”.³²

Creemos que el debate sobre la denominada economía social adquiere relevancia teórica –y puede aportar una cuota de claridad– cuando se inscribe en un debate mucho más amplio y relevante: el debate sobre las alterna-

30. Coraggio, José Luis, *Economía urbana. La perspectiva popular*, Abya Yala, Quito, 1998.

31. Ver Quijano, Aníbal: “¿Sistemas alternativos de producción?”. En: Coraggio, José Luis (coord.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas*, UNGS, Buenos Aires, 2007; y Quijano, Aníbal: “Solidaridad y capitalismo colonial/moderno”. En: *Otra economía. Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*, N.º 2, RILESS, Buenos Aires, 2008.

32. Maraño Pimentel, Boris y López Córdova, Dania: “Una propuesta teórico-metodológica crítica para el análisis de las experiencias populares colectivas de trabajo e ingresos. Hacia una alternativa societal basada en la reciprocidad”. En: Maraño Pimentel (coord), *La economía solidaria en México*, UNAM, México, 2013, p. 27-28.

tivas sociales, políticas y económicas al sistema capitalista, sobre la nueva dialéctica de las luchas contra las formas de producción y reproducción de la hegemonía capitalista, sobre las prácticas constitutivas de sujetos (de sujetos capaces de impulsar proyectos emancipatorios y ser el soporte de regímenes alternativos superadores del capitalismo). Este contexto contrarresta la carga de ambigüedad con la que habitualmente se aborda el campo de la economía social y convoca a la precisión a la hora de las definiciones políticas.

Con esto queremos destacar la relevancia que tiene el *horizonte* (que involucra una ideología, una teoría y una metodología) o, si se prefiere, el *proyecto* (el proyecto político, el proyecto hegemónico o que aspira a una nueva hegemonía) a la hora de otorgarle sentido –y racionalidad– a las prácticas y experiencias de las organizaciones económicas populares. Nos referimos a sentidos que pueden estar orientados, por un lado, a la dominación y a la subordinación del trabajo al capital y sus “leyes ciegas” y, por el otro, a la emancipación o la autodeterminación del trabajo frente al capital. Nos referimos a racionalidades que pueden ser formales o no formales. Nos referimos a proyectos antagónicos y a dos miradas antagónicas respecto de la relación capital-trabajo.

Horizonte y proyecto remiten además a las alianzas estratégicas más adecuadas para las experiencias de economía social. En efecto, las experiencias colectivas populares alternativas de producción y trabajo no tienen mayores posibilidades de subsistencia sin una proyección política que las sustente. Dicho de otro modo, no hay posibilidades para la economía social sin articulación con la “gran política”. Tal como planteaba Patrick Devellere en relación al cooperativismo: las posibilidades transformadoras de la economía social están vinculadas al desarrollo de un “movimiento”.³³ En el mismo sentido, Coraggio afirma que

La economía popular no es una alternativa para pobres, sino un subsistema orgánico de elementos socialmente heterogéneos, dotados de un dinamismo propio competitivo y de alta calidad. Y la conformación de esa economía supone la constitución paralela de un *movimiento popular*.³⁴

Así como las luchas sindicales presentan como una de sus limitaciones más características el hecho de plantear una oposición a los capitales particulares, las experiencias de economía social presentan una limitación similar: más allá de sus éxitos concretos, por sí solas, no confrontan con el capital como una totalidad. Y la sociedad burguesa, como las sociedades que la precedieron, es una totalidad de relaciones de producción.

Ser o no ser del trabajo (para el capital)

En la década del 90, con la crisis de los denominados socialismos reales, pero sobre todo con la crisis de las narrativas y proyectos orientados a las transformaciones integrales de la sociedad, y frente al avance del capitalismo neoliberal con su fundamentalismo de mercado, se fueron consolidando las orientaciones favorables a los cambios concretos en pequeña escala. Estas orientaciones, además de reposicionar al individualismo metodológico que prescinde de las conexiones, dieron lugar al surgimiento de corrientes “asociacionistas”, de sectores que reivindicaban un “tercer sector” a distancia del mercado y del Estado, o defensores de la micropolítica, la autogestión apolítica, etc. Lo cierto es que muchas de estas experiencias se han caracterizado por su capacidad de convivir con la economía de mercado, sin minar sus basamentos, sin rozar esa pretensión, e incluso tomándola como modelo.

Por un lado, las experiencias de economía social pueden concebirse como complemento de la economía capitalista, como un sector que le otorga cierta legitimidad “social” al sistema. Las fuerzas de la cooperación colectiva pueden ser expropiadas por el sistema de dominación, pueden terminar al servicio de un poder externo, ajeno a sus intereses. Pueden ser asimiladas a las formas que mencionábamos al comienzo tales como “capital humano” que propone “invertir en las personas”, o “capital natural” que habla de “desarrollo sustentable”.

Por otro lado, las experiencias de economía social pueden constituirse como un área económico-social y un conjunto de emprendimientos “civiles” en el marco de la construcción de espacios basados en una racionalidad alternativa y superadora del capitalismo –una racionalidad “reproductiva” (de la clase trabajadora, de la

33. De Jesús, Paulo y Tiriba, Lía: “Cooperación”. En: Cattani, Antonio D.; Coraggio, José L. y Laville, Jean-L., *Diccionario de la otra economía*, Buenos Aires, Universidad de General Sarmiento, Altamira, Clacso-coediciones, 2009, p. 96.

34. Coraggio, José Luis, *op. cit.*, p. 11. Itálicas nuestras.

naturaleza) más que productiva, mejor aún: “auto-reproductiva”– y encuadradas en un proceso signado por un proyecto de transformación radical de la sociedad, un proyecto que asuma el poder colectivo como el fundamento de su creatividad y su fuerza.

Queremos destacar una incompatibilidad de fondo, estructural. Para expresarlo sin eufemismos: o bien las interconexiones orgánicas, el sentido y la racionalidad vienen desde “abajo”, desde las clases subalternas y oprimidas abocadas a la tarea de organizar y orientar la cooperación en beneficio propio, rechazando la competencia al interior de las clase trabajadora, oponiéndose a la fragmentación que es la condición de la explotación; o bien, las interconexiones provienen de un poder situado fuera de las clases subalternas y oprimidas y opuesto a ellas, un poder experto en la faena de desestructurar y dividir a los trabajadores y las trabajadoras o de reconducir la cooperación en función de sus intereses.

En términos de Marta Harnecker:

El trabajador no puede ser simultáneamente para el capital y para sí. Cuanto más tiempo existe el trabajador para el capital, menos tiempo tiene para sí. En forma similar, cuanto mayor es la intensidad de trabajo para el capital, más la energía del trabajador asalariado es consumida por el capital y menos tiene disponible para sí. De este modo, el trabajo para el capital es distinto del trabajo para sí; es trabajo alienado de sí. El trabajador es sólo para sí cuando no es un trabajador para el capital.³⁵

Partiendo de esa idea general, podemos identificar dos grandes lugares o marcos de enunciación.

a) La economía social como “complemento” del sistema capitalista

De no mediar un cuestionamiento al sistema capitalista y a la sociedad de mercado, de no mediar orientaciones tendientes a su superación, las experiencias de economía social aparecen destinadas a cumplir una función subordinada y/o paliativa en los marcos del sistema. Serían parte de los “pisos inferiores” no integrables al circuito más dinámico de la economía (mundial/local) o integrables en forma subordinada; o serían la expresión de las *safety nets* (redes de seguridad) para atemperar el drama de los excluidos.

Por lo tanto, desde esta perspectiva, todo debate sobre el control popular de los medios de producción está cerrado desde el comienzo. Como igualmente está cerrado el debate respecto de los patrones de producción y consumo racionales e igualitarios. No hay espacio para la reivindicación de los órdenes no entrópicos (no auto-destructivos), y de la medida, el límite y el equilibrio respecto de la producción y el consumo. No hay espacio para plantear la contradicción entre el incremento del producto y la destrucción de las fuentes de producción o las “exteriorizaciones” del mercado.

De esta manera no se cuestiona el sistema de coordinación del trabajo social capitalista, se acepta de manera acrítica un sistema de planificación, coordinación y dirección que se caracteriza por la centralización, la explotación y el despotismo, un sistema centrado en la producción y no en la reproducción de las condiciones materiales.³⁶ Tampoco se cuestiona la separación entre reproducción de los medios de producción y reproducción de la fuerza de trabajo. El desarrollo de las fuerzas productivas aparece como una profesión de fe, y las organizaciones económicas populares no tienen otra alternativa que subordinarse a su dinámica, una dinámica de la maximización.

En estos casos, las experiencias de economía social terminan encuadradas en sistemas incompatibles con la racionalidad reproductiva. Esta incompatibilidad se expresa en múltiples planos: en las relaciones laborales, en el tipo de tecnología, etc. En consecuencia se propician formas débiles de sustentabilidad (de la vida humana, de la naturaleza): por ejemplo, un capitalismo asistencialista, consumista (que incluye, en ciertos niveles, a las clases subalternas y oprimidas), un capitalismo pintado de verde que no deja de funcionar destruyendo su base biofísica.

35. Harnecker, Marta: “Prólogo”. En: Lebowitz, Michael A., *Op. cit.*, p 23.

36. Franz Hinkelammert y Henry Mora Jiménez identifican una racionalidad reproductiva, diferente de la racionalidad productiva. Véase: Hinkelammert, Franz J. y Mora Jiménez, Henry, *Economía, sociedad y vida humana. Preludio a una segunda crítica de la economía política*, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento - Altamira, 2009.

La zona de desarrollo asignada para los diferentes emprendimientos de economía social son las áreas marginales del sistema económico y del sistema de decisiones políticas, es decir, las zonas de escaso interés para la producción y para el consumo orientados a la maximización de los beneficios, en fin: para el mercado capitalista. Quedarían fuera de los efectos de sus mecanismos de regulación, en razón de su insignificancia. Se trata de zonas que, por concentrar escaso poder decisorio, no preocupan a las clases dominantes, dado que allí no existen posibilidades de afectar el núcleo de reproducción del sistema de dominación y de construir la unidad de la clase trabajadora (su constitución como clase-para-sí). Esas zonas marginales y sus lógicas hacen que los procesos de autopoiesis³⁷, de ocurrir, terminen siendo poco significativos. Lo mismo cabe decir respecto de la erradicación de las relaciones intersubjetivas características del capitalismo en espacios acotados y aislados.

Asimismo, la economía social muchas veces es visualizada como una forma de disminuir los costos de implementación de las políticas públicas (a través del trabajo no remunerado o mal remunerado), como una forma de ahorro del gasto público directo e indirecto (por vía de la des-burocratización), como formas de controlar la lógica del capital, pero sin vedarle el ingreso. También, como formas de control social biopolítico.³⁸

Este emplazamiento mercado-céntrico y pro-capitalista fomenta la competencia entre las clases populares por subsidios del Estado, organismos internacionales o de ONGs “de desarrollo”, al tiempo que tiende a despolitizar las demandas y las protestas sociales. Sus figuras más características suelen ser el voluntariado, la caridad cristiana y los discursos que apelan al tercer sector, al “desarrollo social” o al tema proudhoniano de la transformación de los trabajadores en propietarios de medios de producción.

También podemos incluir la noción de “trabajo decente”, defendido por instituciones y organizaciones que adhieren a la concepción típicamente capitalista del trabajo (el trabajo como empleo/salario, como mercancía/fuerza de trabajo), tal el caso de la Organización Internacional del Trabajo:

En definitiva, la OIT defiende un modelo en el cual los empleados son tratados “decentemente” a cambio de que acepten el derecho de manejo y de ganancia de los empresarios, constituyendo así un ideal de “capitalismo nacional bienestarista”.³⁹

La lógica que prima en estas concepciones de la economía social, claro está, es la lógica de la heteronomía. El capital se reserva para sí la organización de lo colectivo.

Al mismo tiempo, estas experiencias se conciben como soportes complementarios del capitalismo: como un capitalismo de micro-emprendedores, o como un capitalismo para pobres. De este modo su función es atemperar los efectos más nocivos del sistema capitalista, limar sus aristas más rapaces.

La economía social, junto a algunas políticas públicas implementadas desde el Estado, se van delineando como el costado “humano” y “utópico” del capitalismo, como aquellas áreas que operan como soporte de los proyectos orientados a la humanización del capitalismo y la reforma del Estado. Esto se expresa, por ejemplo, en los intentos de reeditar formas del Estado de bienestar y en los proyectos neo-desarrollistas que se vienen ensayando en varios países de Nuestra América.

Finalmente, cuando las experiencias de economía social son concebidas como “complemento” del sistema capitalista, carecen de todo carácter sistémico y, por lo general, no pasan de ser “economías de pequeña escala”. De esta forma se presentan algunas de las siguientes contradicciones:

37. El concepto de autopoiesis remite a la interacción constituyente de los diversos componentes de una red. Véase: Maturana, Humberto R. y Varela, Francisco G., *El árbol del conocimiento. Las bases biológicas del entendimiento humano*, Santiago de Chile, Editorial Universidad, 1992.

38. En la Argentina, desde el propio discurso estatal se apela a la “inclusión social” a través del *trabajo*, algo que es casi una matriz de las políticas sociales a lo largo del siglo XX, sobre todo con el peronismo. Sin embargo, el análisis de las políticas sociales que buscan la “promoción de formas laborales autogestionadas y asociativas” (por ejemplo, el Plan Manos a la Obra y el Programa Argentina Trabaja) deja en claro que la economía social es vista como una herramienta para los espacios débiles del capital, para los lugares de baja rentabilidad o acumulación. La “inclusión social” la da el trabajo, y para los espacios que no resultan de interés para el capital (improductivos), se institucionaliza la economía social como espacio de inclusión de quienes han sido desplazados del mercado laboral en las últimas décadas y se encuentran en la pobreza (es importante señalar que en 2010 se crea la Secretaría de Economía Social, dependiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social). Se trata, claramente, de una visión de la economía social como subsidiaria de la economía capitalista y está muy lejos de ofrecer un horizonte de superación de la misma. Ver Hoop, Malena: “Posibilidades y límites de las políticas de promoción de la Economía Social en la Argentina actual”. En: Rosa, Paula y García, Ariel (comp), *Economía social y solidaria. Experiencias, saberes y prácticas*, MTESS/CEUR, Buenos Aires, 2013.

39. Ghiotto, Luciana y Pascual, Rodrigo F., “Trabajo decente versus trabajo digno. Acerca de una nueva concepción del trabajo”, en: *Voces en el Fénix*, 10, ¿La clase obrera va al paraíso?, Suplemento especial de *Página/12*, domingo 18 de agosto de 2013, p. II.

Se busca inculcar en los pobres el valor de la austeridad y al mismo tiempo se fomenta el consumo compulsivo de las clases dominantes y las clases medias.

1. Se presta algún tipo de apoyo (subsidios, reconocimiento institucional, asesoramiento, etc.) a las experiencias autogestivas de las clases subalternas pero no se modifica en lo sustancial la correlación social de fuerzas.
2. La retórica social convive con altas tasas de explotación de los trabajadores (y con las visiones productivistas).
3. El concepto de solidaridad remite más al altruismo estatal que a la democratización social y la politización de las clases subalternas y oprimidas.
4. La retórica ecológica convive con importantes niveles de degradación del ecosistema. (y con las visiones productivistas).

b) La economía social como base para una alternativa de superación del capitalismo

En este caso las experiencias de economía social están destinadas a contribuir al desarrollo de un proyecto “civilizatorio” alternativo al del capitalismo, en algunos casos definido como socialista, en otros como poscapitalista. Concretamente, estas experiencias aparecen como soporte de un *sistema de coordinación del trabajo social* alternativo al sistema de coordinación impuesto por el mercado capitalista, un sistema de coordinación basado en relaciones sociales distintas a las relaciones mercantiles. Un sistema basado en la cooperación, en la planificación, coordinación y dirección democrática y descentralizada de la división social del trabajo. Un patrón no basado en la competencia, ni en la explotación, ni en el despotismo.

Un sistema atento a la producción pero también –y principalmente– a la reproducción de las condiciones materiales. Así los costos de producción no pueden dejar de considerarse como costos de reproducción de la vida (de los trabajadores y la naturaleza). Un sistema que no escinde reproducción de los medios de producción de la reproducción de la fuerza de trabajo. Un sistema que “*no trata tanto de maximizar la producido, cuanto de realizar lo potencialmente producible, cuantitativa y cualitativamente*”.⁴⁰

Ya no se trata de reivindicar el derecho de que todos y todas puedan acceder a los mismos bienes (los mismos bienes a los que accede la burguesía) sino de reivindicar un sistema de distribución igualitario en base a criterios diferentes: no signados por el productivismo, el consumismo, etc. Básicamente, se trata de ir más allá de la ley del valor, de excederla (sin renunciar a la posibilidad de controlarla). Se trata de ampliar el concepto de trabajo productivo, de no circunscribirlo a las coordenadas del propio capitalismo que considera solamente trabajo productivo al trabajo generador de plusvalor, al trabajo que sirve al proceso de valorización del capital.

La economía social puede aportar a una noción de trabajo productivo diferente, una noción del trabajo productivo para el trabajador⁴¹, un trabajo “reproductivo”. Un trabajo no mercantil, colectivo y orientado al bienestar de la comunidad. Un trabajo “digno” y generador de relaciones sociales solidarias.

En este sentido la idea de una economía para la vida asume un grado mayor de concretización: se trata de una economía para la “reproducción de la vida”, de la organización social racional donde la miseria y la explotación nunca es condición del bienestar y la riqueza. Una racionalidad reproductiva. En consecuencia se propician formas fuertes de sustentabilidad.

Un *horizonte* emancipatorio, por su parte, instala la posibilidad de una articulación de las organizaciones económicas populares con la propiedad social de los medios estratégicos de producción, con la gestión popular directa sobre la propiedad social asumida por la comunidad.

Los enfoques que se ubican en esta perspectiva superadora de la lógica del capital, destacan la importancia del aprendizaje para la organización, el involucramiento directo de los sectores populares en la toma de decisiones (y en las actividades y procesos previos y posteriores a la toma de decisiones), la superación de las reglas del capitalismo, el aprendizaje para la gestión social y económica sin las determinaciones del capital, que son determinaciones impuestas a las personas desde un lugar exterior, ajeno. En esta clave, la economía social reclama el complemento necesario de asambleas de ciudadanos y ciudadanas, contralorías sociales, etcétera.

40. Hinkelammert, Franz J. y Mora Jiménez, Henry, *Op. cit.*, p. 119. Itálicas nuestras.

41. Véase: Lebowitz, Michael, A., *Op. cit.*, p. 226.

En la economía social asumida principalmente como práctica constitutiva de sujetos transformadores predominan las visiones que reivindican la autonomía (en un sentido amplio) de las clases subalternas y oprimidas.

En algunas de sus expresiones, estos enfoques, proponen una articulación de las experiencias colectivas populares con las acciones tendientes a generar cambios en las políticas estatales. Por ejemplo: en los sistemas de planificación pública (a nivel nacional, provincial, municipal y barrial). En concreto, asumen que las instancias estatales condicionadas por las intervenciones no verticalistas –es decir, “desde abajo”– pueden aportar al desarrollo de la economía social.

En las últimas décadas, el debate sobre la economía social se ha nutrido de un conjunto de experiencias concretas que, desde ámbitos locales y acotados, han desarrollado praxis que, más allá de su relativa modestia, se han convertido en el basamento para pensar en la viabilidad presente y futura de sistemas alternativos al capitalismo. Han constituido verdaderos laboratorios donde se produce y se reproduce un tipo de clase trabajadora que no le sirve al capital. Esas praxis constituyen verdaderos triunfos, prácticos y simbólicos, de la economía política de la clase trabajadora.

Esto se puede explicar por el hecho de que esas praxis, en muchos casos, desde ciertas configuraciones (intelectuales, políticas), han sido visualizadas como portadoras de contenidos y formas capaces de extenderse, multiplicarse y sustituir a las relaciones de dominio y explotación. Es decir, han sido consideradas como “prefigurativas”, dado que realizan “aquí y ahora”, en pequeña escala, aspectos de la sociedad futura; y porque exhiben elementos de reemplazo del Estado y del mercado, formas alternativas de gestión de la economía y la sociedad, es decir, elementos que permiten pensar el camino de la transición a un sistema poscapitalista y construyen la posibilidad fáctica del socialismo.

En concreto, en esas praxis, la cohesión social no se basa en una abstracción; por el contrario, se basa en el trabajo como “actividad vital conciente” o en el “trabajo útil o concreto”.

Desde estas perspectivas, las experiencias de las organizaciones económicas populares articulan sentidos anti-capitalistas y poscapitalistas en los marcos de la propia Formación Social Capitalista (que no es, en contra de lo que propone el marxismo dogmático y los planteos estructuralistas, una totalidad cerrada, un todo homogéneo).

Para nuestro planteo el concepto de formación social remite a un sistema económico-social no homogéneo, a una totalidad no totalizante y, por lo tanto, compuesta de “islotos”, “grietas”, temporalidades diferentes. Un sistema donde existen relaciones que predominan, las relaciones capitalistas, pero no absolutamente, dado que conviven con formas precapitalistas y otras formas que podemos denominar “formas de proyección poscapitalistas”. No se trata de proyectos de sociedades ideales sino de trincheras conquistadas por la clase trabajadora en el marco de la sociedad civil. La clase trabajadora es el límite del capital.

No se trata solamente de generar las “condiciones de posibilidad” de un régimen de producción para el futuro, sino de asumir el presente como momento de la concreción del nuevo régimen. Se trata de desarrollar, en los mismos marcos del sistema, algunos medios de creación de otro poder, de poder popular, para lo cual es fundamental asumir, desde el primer paso, la totalidad del sentido y los horizontes de las praxis que se están desarrollando.

Así, la economía social puede concebirse como medio, fin, proceso y prefiguración. Pero para que estas dimensiones puedan articularse resulta fundamental que la clase que vive de su trabajo asuma el desafío de actuar políticamente (como clase, en un sentido amplio y diverso).

De este modo, los bienes, además de cosas para “consumir” o “poseer”, constituyen fundamentalmente “medios de relación” que no ocultan, sino develan, las relaciones sociales para su producción. En este sentido, los bienes no importan como cosas en sí, sino como vehículos de relaciones humanas.

La economía social en la transición a un sistema superador del capitalismo

Consideramos que la transición a un sistema poscapitalista implica un proceso largo y complejo que incluye diversidad, contradicción y la no linealidad del proceso. El desarrollo de la economía social puede adquirir sentidos anticapitalistas en el marco de una estrategia de subordinación (supeditación) constante de las categorías y los elementos mercantiles de la economía y la sociedad de la Formación Social Capitalista, a una lógica no-mercantil y no-capitalista.

Sin dejar de reconocer que, en primera instancia, es absolutamente necesaria una postura caracterizada por la resistencia a los procesos de subsunción real del trabajo y de la naturaleza al capital, planteamos la necesidad de una ofensiva y la posibilidad de una inversión de este proceso: *el pasaje a un proceso de subsunción formal y real del capital al trabajo*. Un proceso de ampliación constante (un crecimiento por multiplicación) de las áreas no capitalistas de la Formación Social Capitalista y de desarrollo consciente de nuevas áreas productivas y sociales no capitalistas, capaces de penetrar progresivamente en aquellas áreas signadas por las lógicas del capital. Un proceso de subordinación del valor de cambio al valor de uso. Un proceso en el cual el trabajo asociado y las formas de producción basadas en la organización autogestionaria del trabajo se instituyen y conquistan espacios al interior de la formación social capitalista.⁴² En este sentido las experiencias colectivas populares de trabajo remiten a espacios que proponen una transformación radical de la realidad (del sistema capitalista) desde el interior del sistema, no desde un lugar exógeno y abstracto.

Este proceso contempla la posibilidad de extender y potenciar diversos ámbitos económico-sociales que, aún en el marco de formaciones sociales capitalistas, han conservado un núcleo solidario, no integrado absolutamente a las lógicas del sistema capitalista, donde el consumo lejos de ser un acto violento remite a una “comunidad” entre los hombres y las mujeres y entre ellos-ellas y las cosas y la naturaleza, un núcleo no funcionalizado por el sistema de dominación ni sometido por la fuerza compulsiva del mercado. Nos referimos a ámbitos que, muchas veces, desde una mirada economicista, eurocéntrica y signada por la idea de progreso, suelen ser desechados por “anacrónicos”, “atrasados”, “arcaicos”, “románticos”, etcétera.

La otra posibilidad consiste en extender y potenciar los ámbitos prefigurativos (económicos y sociales), anticipatorios del futuro: ámbitos cooperativos, autogestionados y superadores del “productivismo”, la depredación de la naturaleza y la “regulación del trabajo asalariado”.⁴³

Partiendo de estos ámbitos será posible poner coto al mercado y su lógica fragmentaria. Será posible una praxis

Que garantice que los mercados se mantengan dentro de los límites trazados por la necesaria reproducción de los conjuntos interdependientes de la división social del trabajo y la de la naturaleza.⁴⁴

Raúl Burgos plantea que el “área productiva no-capitalista de la economía” es un “terreno estratégico de la lucha hegemónica” y sostiene que

En América Latina en esta área deben ser incluidos tanto los *elementos comunales precapitalistas* como los *poscapitalistas*: cooperativismo autogestionario rural y urbano; comuna rural en los países de cultura incaica (ayllus) y en las áreas de conservación de las culturas indígenas en el Brasil y otros países, fábricas recuperadas por sus trabajadores, como en el caso de la Argentina y Brasil entre otros; fábricas estatales auto-gestionadas como en el caso de Venezuela, etc.⁴⁵

Este proceso de desarrollo del “área de productiva no capitalista”, ya sea en sus formatos precapitalistas o poscapitalistas, no puede desvincularse de otros planos: por ejemplo, no puede desvincularse del cuestionamiento a la inserción subordinada y dependiente de la Argentina a los centros de poder mundial y de la matriz concentradora y extranjerizante de la economía, de la lucha contra las multinacionales que quieren convertir los bienes comunes en mercancías; no puede ser ajeno a la lucha contra los modelos reprimarizadores y neodesarrollistas que impulsan procesos económicos y sociales destructivos: prácticas extractivistas y el monocultivo transgénico (principalmente de soja), en detrimento de la diversidad productiva y la sustentabilidad social y ambiental.

En este aspecto, habrá que lidiar por largo tiempo contra el sentido común productivista, y señalar que, muchas veces, la recuperación de la tasas de ganancia tienen como contracara la destrucción económica y social (destrucción del “producto potencial”, freno del desarrollo endógeno e integrado, incapacidad para satisfacer las necesidades desde el punto de vista transgeneracional), o también que la reparación de los daños, cuando es asumida, siempre está en déficit respecto de lo que se destruye.

42. Este proceso reclama la recuperación (y la articulación) de los saberes prácticos y teóricos del trabajo asociado.

43. Burgos, Raúl: “Para una teoría integral de la hegemonía. Una contribución a partir de la experiencia latinoamericana”. En: *Revista Realidad Económica*, Buenos Aires, 1 de octubre a 15 de noviembre de 2012, p. 143. Por supuesto, no debemos dejar de considerar el carácter dialéctico de las organizaciones de las clases subalternas y oprimidas (hablamos de las organizaciones populares) en el marco del sistema capitalista. No debemos confundir el despliegue de la solidaridad, el desarrollo de ámbitos donde rigen otras prácticas y otros valores (distintos a los del capitalismo) con la realización misma del socialismo.

44. Hinkelammert, Franz J. y Mora Jiménez, Henry, *Op. cit.*, p. 245.

45. Burgos, Raúl: *Op. cit.*, p. 166. Itálicas en el original.

Hay que pensar en nuevos y múltiples espacios para el trabajo social formativo (un trabajo que contrarreste la ideología de la sociedad de clases y la economía mercantil) y que permita avanzar en la autogestión. Habrá que convencerse de una vez por todas que la producción, la distribución y el consumo no son momentos escindibles.

No alcanza con la supresión de la propiedad capitalista y la apropiación colectiva de los medios de producción, el monopolio del comercio exterior y la “planificación socialista”: es necesario plantear otra racionalidad.

Esta concepción de la transición a un sistema poscapitalista confronta con la concepción clásica –evidenciada en las experiencias de los socialismos reales– que proponía la centralidad de la propiedad estatal:

El socialismo histórico encaró la cuestión de la propiedad en un sentido “principista”, de manera similar a lo que hace la sociedad capitalista. Ciertamente, la sociedad capitalista ve la propiedad como la llave para la solución de todos los problemas sin discutir siquiera el hecho de que la solución de problemas diversos exige también formas de propiedad diversas; esto es, ella no admite ningún pluralismo de las formas de propiedad. El socialismo histórico hizo algo análogo, aunque a la inversa. Casi no admitía ninguna pluralidad de las formas de propiedad, pues consideraba ahora la propiedad socialista –en última instancia estatal– como la solución de todos los problemas...⁴⁶

A diferencia de la concepción clásica, la concepción de la transición basada en desarrollo del “área productiva no capitalista”, en donde juegan un papel clave las experiencias de economía social, contempla un abanico de formas de propiedad.

Finalmente, el desarrollo del “área productiva no capitalista” también se relaciona con regiones desiderativas. Con lo que Hinkelammert y Mora Jiménez denominan los “fines no factibles” de la economía. No factibles en lo inmediato, pero que motorizan acciones dado que funcionan como utopía y aspiración, como un móvil desiderativo, como proyectos a concretar en el futuro.⁴⁷

Economía social y democracia están indisolublemente relacionadas. Se trata de la misma relación que existe entre la socialización de la riqueza (asociación, producción y distribución autónoma de los productores libres) y la socialización del poder (la democracia radical, el autogobierno). O de la relación que existe entre autogestión y autogobierno. Entre autonomía y poder popular. Ambos aspectos implican la construcción desde abajo de formas de coexistencia social post-capitalista.

La economía social favorece la participación popular directa en la toma de decisiones en todos los niveles y no en los niveles inferiores que concentran escasa capacidad decisoria o en las estructuras formales. Ofrece, en definitiva, un “anclaje asociativo” para las voluntades políticas emancipatorias.

Las praxis tendientes a la expansión del “área productiva no capitalista”, implican un cuestionamiento a fondo de la hegemonía burguesa y al mismo tiempo la construcción de contra-hegemonía.

Desde este punto de vista, las organizaciones económicas populares pueden ser elementos de una construcción hegemónica. Pueden funcionar como instancias que refuerzan, desde lo material y lo simbólico, el rol dirigente de aquellos sectores que aún no han accedido al poder del Estado. Con esto, estamos señalando, además, que la economía social puede ser comprendida (a la luz de algunas categorías gramscianas) como un conjunto de praxis con capacidad de modificar las relaciones de fuerza, como momentos imprescindibles de una “reforma intelectual y moral”, de la confirmación de un “bloque histórico” y del proceso de formación de una “voluntad nacional-popular”.

De este modo, los avances en la transición a un sistema poscapitalista (o socialista) se pueden medir a partir del incremento en la capacidad de autogestión, en la capacidad de las personas de generar medios de subsistencia alternativos a la forma salarial, en la capacidad de las personas para autogobernarse.

La economía social como eje de la transición, permite delinear las limitaciones del socialismo concebido como un orden apriorístico, que fue lo que ocurrió, en mayor o en menor medida en las experiencias históricas de los socialismos reales. Para Hinkelammert y Mora Jiménez, en la visión de Marx:

46. Duchrow, Ulrich y Hinkelammert, Franz, *La vida o el capital*, San José de Costa Rica, DEI, 2003, p. 14. Los autores refieren a los socialismos reales cuando hablan de “socialismo histórico”.

47. Hinkelammert, Franz J. y Mora Jiménez, Henry, *Op. cit.*, p. 54.

Un orden apriorístico y determinista debe sustituir a un orden surgido como reacción a desórdenes. La visión esquematizadora de Marx es la siguiente: si el capitalismo no es capaz de garantizar un orden determinista, entonces el socialismo debe serlo. De esta visión esquemática emerge el capitalismo soviético, que mediante un plan central pretendió realizar tal determinismo del orden.⁴⁸

La concepción de la transición basada en desarrollo del “área productiva no capitalista” también contempla un tipo de planificación económica no basada en criterios cuantitativos (una coincidencia no menor entre las economías de planificación socialista y el mercado capitalista). Asimismo, contempla un principio de redistribución progresivo por parte de la denominada “economía pública”, una orientación no competitiva del poder de compra del Estado, etc.

Por su parte, Lebowitz señala una limitación en Marx que abonó posteriores errores:

Al no plantear la determinación del patrón de necesidades por la lucha de clases, Marx dejó de considerar a los trabajadores como seres humanos y fue desviando sus respuestas hacia explicaciones naturalistas y funcionalistas. Como los economistas políticos que había criticado en su juventud “pudo afirmar que el proletariado, como cualquier caballo, debe recibir lo suficiente como para poder trabajar” [...] Éste es un aspecto de la unilateralidad de los conceptos de *El Capital* y de un marxismo unilateral que no va más allá de *El Capital*...⁴⁹

Creemos que esta concepción de la transición permite ir más allá del capital.

Cuadro 1. Principios fundamentales del Capitalismo y de la Economía Social

Principios fundamentales del Capitalismo	Principios fundamentales de la Economía Social
Los nexos monetarios son la única conexión duradera que existe entre las cosas y las personas.	Nexos no monetarios. Lucha social y Solidaridad.
No importa a dónde vayan las cosas y las personas mientras que se reintegren el circuito del capital.	Las prioridades se establecen a partir del reconocimiento de las necesidades del conjunto de la sociedad.
No importa la reproducción individual (valores de uso) sino la reproducción del capital (valores de cambio).	Producción solidaria. Trabajo colectivo. Lógica reproductiva del trabajo.
La autorregulación del mercado determina qué es lo mejor para la sociedad.	La clase que vive de su trabajo, las comunidades, determinan qué es lo mejor. Gestión consciente del sistema de necesidades.
Organización jerárquica del trabajo. Propiedad privada de los medios de producción. Gestión “vertical” de la propiedad estatal.	Organización autogestionaria del trabajo. Propiedad colectiva de los medios de producción. Gestión “horizontal” de la propiedad estatal.
Lo que brinda la naturaleza es un don gratuito para el capital.	Lógica reproductiva de la naturaleza.

48. Hinkelammert, Franz J. y Mora Jiménez, Henry, *Op. cit.*, p.234.

49. Lebowitz, Michael A., *Op. cit.*, p. 205.

Cuadro 2. Economía política del capital vs. Economía política del trabajo

Economía política del capital	Economía política del trabajo
Producción de plusvalía y ganancia	Producción de valores de uso
Maximización del producto total	Maximización sustentable del producto total
Trabajo enajenado (trabajo abstracto)	Trabajo vital (trabajo útil)
Distribución desigual de la producción y el consumo	Planificación de la distribución y el consumo del producto
Racionalidad formal e instrumental	Racionalidad concreta, reproductiva y ajustada a valores
Individuo maximizador de beneficios	Sujeto en comunidad
Consumo alienado	Consumo responsable (para el bien vivir, solidario y crítico)

Bibliografía

- AA.VV, *Pensar las autonomías. Alternativas de emancipación al capital y el Estado*, México, Sísifo/Bajo Tierra/Jóvenes en Resistencia Alternativa, 2011.
- Aiziczon, Fernando, *Zanón, una experiencia de lucha obrera*, Buenos Aires, Herramienta, 2009.
- Beinstein, Jorge: “Cambios decisivos en el sistema global. Entre ilusiones y guerras desesperadas contra el tiempo”, 2014. Disponible en: www.contrahegemoniaweb.com.ar
- Burgos, Raúl: “Para una teoría integral de la hegemonía. Una contribución a partir de la experiencia latinoamericana”. En: Revista *Realidad Económica*, Buenos Aires, 1 de octubre a 15 de noviembre de 2012.
- Cattani, Antonio D.; Coraggio, José L. y Laville, Jean-L., *Diccionario de la otra economía*, Buenos Aires, Universidad de General Sarmiento, Altamira, Clacso-coediciones, 2009.
- Coraggio, José Luís, *Economía Urbana. La perspectiva popular*. Ediciones Abya Yala, Quito, 1998.
- Coraggio, José Luís, *La economía social desde la periferia: contribuciones latinoamericanas*, Buenos Aires, Altamira, 2007.
- Defourny, Jacques: “Economía social”. En Cattani, Coraggio y Laville, *Diccionario de la otra economía*, Buenos Aires, UNGS/Altamira/CLACSO, 2009.
- Duchrow, Ulrich y Hinkelammert, Franz, *La vida o el capital*, San José de Costa Rica, DEI, 2003.
- Evans, Nicmer N., *Democracia y participación desde los consejos comunales*, Caracas, Fundación Editorial el perro y la rana, 2009.
- Ghiotto, Luciana y Pascual, Rodrigo, “Trabajo decente versus trabajo digno. Acerca de una nueva concepción del trabajo”, en: *Voces en el Fénix*, 10, ¿La clase obrera va al paraíso?, Suplemento especial de *Página/12*, domingo 18 de agosto de 2013.
- Gramsci, Antonio, *Cuadernos de la cárcel*. Tomo 3, México, Era, 1984. [Edición crítica del Instituto Antonio Gramsci, a cargo de Valentino Gerratama].
- Gramsci, Antonio, *Cuadernos de la cárcel*. Tomo 4, México, Era, 1986. [Edición crítica del Instituto Antonio Gramsci, a cargo de Valentino Gerratama].
- Harvey, David: “El ‘nuevo’ imperialismo: acumulación por desposesión”. En: Cuadernillo de in (ter) vención, *El nuevo imperialismo. Acumulación por desposesión*. Textos y entrevistas. Buenos Aires, Piedras de papel, 2006. Aparecido en *Socialist Register 2004: El nuevo desafío imperial*, editado por Leo Panich y Colin Leys, Marlin Press-CLACSO. Traducción a cargo de Ruth Felder.
- Heller, Pablo, *Fábricas ocupadas. Argentina 2000-2004*, Buenos Aires, Rumbos, 2004.
- Hinkelammert, Franz J. y Mora Jiménez, Henry, *Economía, sociedad y vida humana. Preludio a una segunda crítica de la economía política*, Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento - Altamira, 2009.
- Hoop, Malena, “Posibilidades y límites de las políticas de promoción de la Economía Social en la Argentina actual”, en Rosa, Paula y García, Ariel (comps.), *Economía social y solidaria. Experiencias, saberes y prácticas*, MTESS/CEUR, Buenos Aires, 2013.
- Lebowitz, Michael A., *Más allá del capital. La economía política de la clase obrera*, Caracas, Monte Avila, 2006.
- Marañón Pimentel, Boris y López Córdova, Dania: “Una propuesta teórico-metodológica crítica para el análisis de las experiencias populares colectivas de trabajo e ingresos. Hacia una alternativa societal basada en la reciprocidad”. En Marañón Pimentel (coord), *La economía solidaria en México*, UNAM, México, 2013.
- Marx, Carlos, “Manifiesto inaugural de la Asociación Internacional de los trabajadores”. En: AA.VV, *La primera internacional y el triunfo del marxismo leninismo*, Buenos Aires, Editorial Porvenir, 1965.
- ----, *Formaciones económicas precapitalistas*, Buenos Aires, Anteo, 1974.
- ----, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, Tomos 1 y 2, México, Siglo XXI, 1997.

- -----, *El capital, Tomo I. Volumen I, Libro primero. El proceso de producción del capital*, México, Siglo XXI, 1988 y *El capital, Tomo I. Volumen II, Libro primero. El proceso de producción del capital*, México, Siglo XXI, 1990.
- -----, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse), 1857-1858*, Tomos I, II y III, México, Siglo XXI, 1997.
- -----, *El capital. Libro I, Capítulo VI (inédito). Resultados del proceso inmediato de producción*, México, Siglo XXI, 2001.
- Maturana, Humberto R. y Varela, Francisco G., *El árbol del conocimiento. Las bases biológicas del entendimiento humano*, Santiago de Chile, Editorial Universidad, 1992.
- Mézszáros, Istvan, *Más allá del capital. Hacia una teoría de la transición*, Caracas, Vadell Hermanos Editores, 1999.
- Polanyi, Karl, *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2007.
- Quijano, Aníbal, “¿Sistemas alternativos de producción?”, en Coraggio, José Luis (coord.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas*, UNGS, Buenos Aires, 2007.
- ----- “Solidaridad y capitalismo colonial/moderno”, en *Otra economía. Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*, n° 2, RILESS, Buenos Aires, 2008.
- Ruggeri, Andrés, *Las empresas recuperadas en Argentina*, Buenos Aires, Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil (SEUBE), Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, 2005.
- Vuotto, M. (comp.), *Economía social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*, Buenos Aires, Altamira, 2003.
- Videles sit incimus acerfer ibusapi endunt landus sinvenit, omnis doloribus eicabor umquia nations equaspi endenihi iurist, velestrum quossimet ut od que lam, aut ipsae voluptae nuscime ne iur a voluptas velen-daepre netur, illigenihit optat.
- Orectibusam re velicit atemporror accatur, nobit quibus ditatur alis sitatasit, sim intibus, aut faccati busdam est as aut occus dolupta tiatibus dolorest que dundunto dis et qui ut quiam, sitiatur maximin usciendunt pro te ratiat voluptatio coreped mi, ad ea corercit omnia rest esto que voluptium repti il eatiam sequia porem quias estorerera event dolupta dus ercide pro qui natur? Neque et quos sin rerendem. Unt occates citae. Ihillorrorit harum doluptur sam vitat occus, conse nonsequi cum eum dolum et endanis rehentenserum doluptatur reptas eium sundi nones sinveniam quis ut dolecab ilita corem doluptam nonsed ex eos earum voluptis ipisit aut delicia cuptatatum et que expliqu atquam rendero testi volectis assundus prae nonet earum quid quae essi sequi con re poria iduntis aut latur apit, nam faccae volo cument, corios adipienderi dunt, exceriam reristo quam et quaeete eum doluptaqui ommolorporis porempo repellore accupta ssimus eveliquat voluptatet aut veruptat ex esciliquos quiatur, tem endae sequiducid moluptae dellam, occus sintem nonsequaeri nonsect otatis ea sed quo bernam, officaborum que re sitiam doloreribus nusanis sum idi quias voluptat.
- Volupta quassusam ut reptiis voluptate porem estorep ellignis et asitet et dellaut laut imolestia porpos dest quidus et verrum dolum delia qui idenisi quibern aturiandit ut volorum harum uta volum ius este voluptatio di as explam, omnis arior sam, simus reperovit es resto dollendis enimolor sequi as debis molore non pratus et quis idia denimpore ped ut aped quas ulpariam, accuptat.
- Aperate nimillitat. Gendae aut quos imaximi, ulpa quaesti atquis deliquosam, audae sunt essi od experuntis acepuda nemquib usaperr ovitae coneste scimpor rorerumendi autestiur, non nectio opta quo eri que natem etur, quia venihit reris doluptiunt fugita quaeesecea nim quunt verem verunte nditior eiuntotatur maiosti onsequi totatur, aut et, eos exero is exerum volori quatur auditatur suntur, con eosam qui deni sedi doluptiatem. Ut ut quibusandam, ne occulparunt, que moluptur?
- Vit iure sum idi que dolorios sed qui am nos placepro blame conserum qui voluptatur, illes estemquasi aut alit ut quia arciam quatur, qui aut quat liqui ideliandis et quiatio que repta que culluptur, aspniemos incias samuscient, el ma cusdandit et verum fugitat aquibus ciento duntia con consedic testo diat ea veligna tustia veliquo voluptatur?
- Quis sinvell orrovid esequis nonsed magnam ut es suntum unt doluptatia velitia aut volorat ut odi ommolot.



II CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA INTERNACIONAL 2014

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

EJE 1:

CRISIS Y HEGEMONÍA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL:
CARACTERIZACIÓN; PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS.

MESA C:

ECONOMÍA INTERNACIONAL: ESTUDIO DE CASOS

PONENCIAS SELECCIONADAS:

Josep BURGAYA RIERA (UNIVERSIDAD DE VIC, España): “CRISIS ECONÓMICA Y
ASALTO AL ESTADO DE BIENESTAR. EL CASO DE ESPAÑA”.

Juan LATRICHANO (UNLaM, Argentina): “CRISIS INTERNACIONAL E IMPACTO EN
LOS PAÍSES PERIFÉRICOS. PERIODO 2007-2010”.

Roberto TARDITI (PIMSA-UBA, Argentina): “LA CRISIS DE LOS FONDOS DE PENSIÓN
BRITÁNICOS Y EL INICIO DE LA CRISIS DE MUNDIAL DE 2008”.

Federico VACCAREZZA (UNTref, Argentina) y Pablo PEREIRA (UNM-UBA, Argentina):
“HACIA UNA NUEVA ETAPA DEL CAPITALISMO: CHINA EN EL 5º CICLO DE
ACUMULACIÓN CAPITALISTA”.

Moderador: Miriam FERNÁNDEZ (Universidad de La Habana, Cuba).

Asistente para la relatoría: Matías ECHANIZ VIDELA (Estudiante Licenciatura en
Economía UNM).

Relatoría Mesa C: ECONOMÍA INTERNACIONAL: ESTUDIO DE CASOS**Moderadora: Miriam FERNÁNDEZ (Universidad de La Habana, Cuba) y asistente: Matías ECHANIZ VIDELA (Estudiante Licenciatura en Economía UNM)****Presentación Josep BURGAYA RIERA (UNIVERSIDA DE VIC, España) “Crisis económica y asalto al estado de bienestar. El caso de España”:**

El trabajo de cuenta de cómo la actual crisis económica ha dado lugar al desmantelamiento del Estado de Bienestar. La idea de que el Estado de Bienestar es ineficiente económicamente y que se hace necesario reducir el gasto público, finalmente encuentra eco, dada la situación por la que atraviesan muchos países europeos, sin que parezcan importar que entre las causas de dicha crisis se encuentran las burbujas especulativas surgidas, justamente, de la desregulación que lograron imponer los voceros de la liberalización extrema.

Asimismo, da cuenta de cómo se han ido aplicando sistemáticamente las recetas neoliberales que sólo han contribuido a profundizar las crisis, sin notar que es justamente el Estado de Bienestar el más adecuado para el momento actual, ya que contribuye a paliar la desigualdad, fortalecer los lazos sociales e impedir la profundización de la pobreza, dado que los modelos de protección social se crean particularmente para los momentos de crisis y desorden económico y político.

Luego, se da cuenta de la situación de España, donde el Estado de Bienestar fue implementado más tardíamente y se dio un proceso de desarrollo acelerado, aunque luego, de la mano de las ideas liberales y conservadoras se desestimó rápidamente también. Una particularidad de la situación fue que el Estado de Bienestar comenzó a ser cuestionado cuando aún no había sido plenamente implementado y no había dado tantos frutos como fuera deseable. Es por ello, dice el trabajo, que en España se da una situación de mayor disparidad social, presentando umbrales de pobreza por encima del 20%, dejando al país europeo en situaciones peores a las de Paraguay y cercanos a Egipto. Las medidas macroeconómicas que se adoptaron son claramente procíclicas y responden a las directivas de la Unión Europea y el Fondo monetario Internacional, como el aumento de impuestos indirectos o la baja de los salarios.

Así, sostiene el autor, en una situación de crisis, las condiciones estructurales de la economía son puestas a prueba y, en el caso de España, se ponen claramente de manifiesto sus problemas dificultando su salida de la crisis.

Presentación Juan LATRICHANO (UNLaM, Argentina) “Crisis internacional e impacto en los países periféricos. Período 2007-2010”:

El presente trabajo presenta, según su autor, las razones por las cuales la crisis económica y financiera internacional iniciada en 2007 no se trasladó a los países periféricos en general y a América Latina en particular. Este hecho sorprende porque dado el proceso de globalización mundial, intensificado durante la década de los noventa, la interrelación de las economías mediante flujos financieros y comerciales se profundizó. Los países desarrollados y los periféricos están conectados a través del movimiento de capitales, además de las mercancías y los servicios.

En otras épocas, era frecuente, nos dice el autor, que los países centrales exportaran sus crisis, minimizando así el impacto sobre sus economías y perjudicando seriamente a los países de la periferia. En cambio, en esta oportunidad, en la periferia no hubo crisis de la deuda externa ni pánico bancario ni corridas bursátiles para el período 2007–2011.

Asimismo, en el caso de Argentina, dicha crisis no llegó porque este país se encontraba con fuertes reservas, aislada de los mercados internacionales y con un exitoso canje de deuda que minimizó las erogaciones en concepto de interés y pago de capitales. Así, para el autor, la causa de que los países periféricos no importaran la crisis es la correlación existente entre la situación estructural de esos países y su capacidad para evitar que los países desarrollados exporten hacia ellos sus crisis.

Presentación Roberto TARDITI (PIMSA–UBA, Argentina) “La crisis de los fondos de pensión británicos y el inicio de la crisis mundial de 2008”:

El autor propone que la crisis global de 2008 no empezó con el estallido de la crisis de las hipotecas subprime, sino con crisis particulares como en 2004 una superproducción automotriz en EE. UU. y Canadá. Esta crisis particular, nos dice el autor, se mantiene encapsulada en esa rama, donde luego se inicia la crisis mundial de los mercados y la producción, que cobra fuerza y se desarrolla en el último trimestre de 2008.

Similar situación ocurrió con la crisis de los fondos de pensión británicos, que son la crisis particular que luego se acopla a la crisis mundial de 2008.

En diciembre de 2005 se reconoce, según los dichos del autor, un déficit de los fondos de pensión británicos. Se recortan los pagos comprometidos y se acusa a los empleadores de no estar haciendo los aportes correspondientes y por ello los incumplimientos de los pagos. Ese flujo dinerario se ve obstaculizado cuando alguno de estos fondos de pensión privada dejan de desembolsarse. Desde el punto de vista de la circulación ello da lugar a una crisis dineraria de los medios de pago. El autor da cuenta de cómo las crisis particulares dan lugar a las crisis mundiales.

Presentación Federico VACCAREZZA (UNTref, Argentina) y Pablo PEREYRA (UNM–UBA, Argentina) “Hacia una nueva etapa del capitalismo: China en el 5º ciclo de acumulación capitalista”:

Los autores reflexionan en su trabajo acerca de los cambios en el escenario mundial, en virtud de que los países desarrollados que ejercieron el liderazgo desde la segunda guerra mundial, hoy se encuentran en crisis. A su vez, países periféricos se desarrollan: los BRICS liderados por China.

Luego dan cuenta de la teoría de Giovanni Arrighi de los “ciclos sistémicos de acumulación”, la cual, sostienen, nos permitiría inferir que los fenómenos que acontecen actualmente en la estructura económica internacional no son una consecuencia de la zona euro, EE. UU. y Japón, sino más bien la etapa de transición hacia un nuevo ciclo de acumulación capitalista con eje en China. Si es así, el capitalismo estaría atravesando una etapa de transición hacia nuevas estructuras, hacia un nuevo ciclo sistémico de acumulación.

A continuación, los autores exponen el planteamiento teórico de los ciclos *arrighianos*, la duración de los ciclos, su forma y sus componentes, su relación con los períodos de transición y finalmente su periodización histórica según los cuatro ciclos de acumulación (genovés, holandés, británico y americano).

PONENCIA

CRISIS ECONÓMICA Y ASALTO AL ESTADO DE BIENESTAR. EL CASO DE ESPAÑA

Josep BURGAYA RIERA



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Esta ponencia se inscribe en el marco de mi trabajo y mis publicaciones sobre la encrucijada del modelo social europeo en tiempos de crisis, así como en relación a los efectos sobre la desindustrialización y el empleo que el proceso de globalización económica ha comportado en los países desarrollados, entre ellos España.

La duradera crisis económica actual, iniciada en 2008 con la quiebra de Lehman Brothers, se ha presentado como una ocasión magnífica para proceder a laminar y dismantelar el modelo del Estado de bienestar, vigente durante más de sesenta años en Europa Occidental y que de manera más tardía y en formas más o menos profundas, se fue implantando en la mayor parte del mundo desarrollado. Los académicos y políticos críticos con el modelo intervencionista del Estado, que durante años se han esforzado en reducir su papel y a desnaturalizarlo, bajo la acusación de ser económicamente insostenible, encuentran ahora el terreno mucho más abonado pues, a fuerza de insistir, existe una gran propensión a creer que ha sido el gasto público descontrolado el que nos ha llevado a la situación de dificultad extrema en la que nos encontramos. A pesar de tener esta percepción poco que ver con la realidad pues el problema de los estados europeos y entre ellos de España es de ingreso y no precisamente de gasto, las voces condenatorias de los estados sociales se hacen oír mucho más que no las de sus defensores. Poco importa que las causas de la crisis, en sus diversas variantes, tengan relación con burbujas especulativas fruto, justamente, de los delirios desreguladores que consiguieron imponer los partidarios de la liberalización extrema y de los estados “pequeños”. Cómo las doctrinas dominantes que fijan las medidas para superar la crisis actual, son las mismas que implantaron las recetas económicas que nos trajeron a la situación presente, se apuesta decididamente por la reducción del déficit público y la disminución de la deuda, para tranquilizar unos mercados financieros que han vivido y viven en la apoteosis especulativa. La historia económica de los últimos ochenta años nos enseña como las políticas de austeridad por sí solas no hacen otra cosa que acentuar la espiral de pobreza. El saneamiento contable de los estados, no es garantía de recuperación de la actividad económica, ni implica el crecimiento necesario para salir de la recesión y crear ocupación. Justamente en estas últimas ocho décadas hemos visto y experimentado que es con el estímulo de la demanda, focalizando la creación de ocupación y con un papel activo del Estado a través de la inversión pública, como se actúa de manera anti cíclica y se supera el ciclo depresivo. Cómo argumentaba hace poco un comentarista económico, uno de los problemas de nuestros políticos es que no conocen ni saben historia. Por el grado de improvisación y aplicación de medidas contradictorias y fuera de tiempos, la apariencia es que tampoco saben mucho de economía, o por lo menos no la conciben como un instrumento para la consecución de las máximas cotas de bienestar colectivo.

Parecería que, justamente, el modelo que conocemos como el Estado de bienestar es lo más adecuado en momentos difíciles como el actual, de cara a impedir una profundización en la pobreza de una parte de la sociedad, evitar la creciente desigualdad y la rotura de la cohesión social, actuando como una garantía de mínimos y proveyendo de ciertos niveles de seguridad el conjunto de la sociedad. No se puede olvidar que los modelos de protección social se crean precisamente en momentos de desorden económico y político.

El *New Deal* se implantó en Estados Unidos para paliar y contribuir a superar una profunda depresión económica. En Europa, fue el contexto de derrota posterior a la Segunda Guerra Mundial el que justifica y pone las condiciones para el gran pacto que dio lugar a la creación del Estado de bienestar, en sus diversas modalidades. El problema radica en que llevamos tres décadas de predominio político y económico de planteamientos ultra liberales y neoconservadores que tienen el objetivo ideológico de acabar con este sistema, puesto en cuestión y criticado durante muchos años, sin atreverse a asumir el coste social y político que tendría su liquidación definitiva. La crisis económica actual pone las condiciones justificadoras, en la medida que la sociedad está notablemente desarticulada y es propensa a aceptar lo que haga falta, especialmente cuando los que tendrían que ser los defensores de un sistema más igualitario y de cohesión, han dado por buenas una parte de las argumentaciones neoliberales, aceptando que el Estado de bienestar se tiene que revisar y reformar, eufemismos para justificar su laminado y, lo que es peor, abandonar la filosofía sobre la que se sostenía. Lo afirmaba hace poco Paul Krugman a raíz de las exigencias del Banco Central Europeo de condicionar las ayudas financieras a los recortes del Estado de bienestar en algunos países: “No lo hacen porque crean que esto contribuirá a salir de la crisis. Lo hacen porque odian profundamente el estado del bienestar”.¹

Es fundamental entender que el debate sobre el Estado de bienestar y sobre las políticas intervencionistas del Estado en la economía, es un debate básicamente ideológico y político y, sólo, de manera subordinada, tiene carácter económico o técnico. La eficacia como sistema y su viabilidad económica queda suficientemente justificada por décadas de implantación y funcionamiento, en las cuales los países que han hecho la apuesta, han vivido su mejor época histórica de prosperidad material y de satisfacción social, eso sí con un elevado grado de

1. Entrevista en el diario La Vanguardia, curiosamente realizada por el economista Xavier Sala-Martín, más bien poco dado al keynesianismo.

redistribución de la riqueza y del bienestar, y poniendo límites a la concentración de la renta². Unos beneficios que han sido fundamentalmente colectivos, sociales, y que limitaron, aunque no impidieron, el extremado enriquecimiento individual en la medida que este se hace en detrimento del desarrollo del conjunto. Abandonados los sueños del socialismo revolucionario, con pretensiones igualitaristas y sin propiedad privada y abandonadas, esperemos que también, las pretensiones del Estado corporativo totalitario, la disyuntiva política y social oscila entre proyectos que priorizan el individualismo y la desigualdad como motor de la sociedad, y aquellos proyectos que hacen compatible la libertad y la iniciativa individual, con un cierto grado de nivelación y de redes de seguridad que garanticen la igualdad de oportunidades. Es la disyuntiva por economías regidas exclusivamente por el Mercado y sociedades competitivas, profundamente desiguales y con mucha población excluida; o bien por economías con un cierto grado de regulación que estén al servicio de sociedades niveladas, cohesionadas e inclusivas.

El Estado de bienestar es una construcción histórica, que fue posible en unas coordenadas económicas, políticas y sociales concretas, que se dieron especialmente en Europa Occidental al acabar la Segunda Guerra Mundial. Su despliegue, su profundidad, y también sus resultados, tienen que ver con las especificidades de cada país. Las hegemonías políticas eran diferentes en Suecia o en Gran Bretaña, para poner dos ejemplos, como también lo eran las mentalidades y el grado de cohesión social preexistentes. A pesar de la diversidad de los modelos de bienestar que se ponen en marcha, en todos los casos los resultados en términos de crecimiento económico, de seguridad y de nivelación social son espectaculares, si se tiene en cuenta cuál era la situación de derrota de la cual se partía, especialmente notoria en Alemania. Se dieron las condiciones en buena parte de los países democráticos de Europa Occidental para un gran pacto político entre la socialdemocracia, que ya había abandonado las pretensiones revolucionarias y consideraba que la justicia social se podía adquirir gradualmente a través de la acción parlamentaria y gubernamental, y una derecha liberal-conservadora, mayoritariamente demócrata-cristiana, que había abandonado los objetivos más clasistas y que consideraba que un estado social podía ser un buen antídoto contra las pretensiones revolucionarias de buena parte de los trabajadores, toda vez que la Revolución de Marx había triunfado en Rusia y podía tener un efecto contagio. Pero hubo también un pacto social entre los trabajadores industriales, representados por la socialdemocracia y los sindicatos obreros, con unas clases medias que entendían que el estado social también les beneficiaría y que, cuando menos, les daría seguridad y estabilidad social y política. A este consenso necesario para que el modelo social fuera asumido por los dos lados de la balanza política que se alternaría en el poder, hay quién llega desde considerandos de justicia social y, otras, desde visiones compasivas o incluso puramente pragmáticas. En cualquier caso, el llamado modelo social europeo fue el resultado de estas circunstancias y de estos puntos de vista. No sé si Europa ha sido, en palabras de Jeremy Rifkin, “un gigantesco laboratorio experimental en que todo es posible para repensar la condición humana”³, pero lo que sí es cierto es que su modelo social fundamentado en el intervencionismo estatal en la economía, fue exportado en mayor o menor grado, en todo el mundo occidental, y más allá.

Aparte del voluntarismo político inherente a querer construir sociedades más justas, más igualitarias y más cohesionadas que puede haber en el fundamento del Estado de bienestar y del modelo social europeo, hubo la necesidad de un intervencionismo estatal en la economía que regulara las disfunciones del Mercado que, como se había puesto de manifiesto con la Depresión de los años treinta, tendía a la sobreproducción en la medida que la desigualdad en la distribución de la renta significaban el sub-consumo y el debilitamiento de la demanda agregada. La aportación de Keynes fue fundamental, no sólo porque explicaba hacia donde llevaban los mercados totalmente desregulados, sino porque ponía en relación la necesidad de políticas redistributivas que limitaran la tendencia a la polarización de la renta en los extremos, con el crecimiento económico, la plena ocupación y el bienestar. Vinculaba lo que era deseable socialmente, con lo que era necesario económicamente. Por eso, las políticas económicas keynesianas –la economía de la demanda–, y el despliegue del Estado de Bienestar estuvieron absolutamente ligadas y fueron interdependientes. Constituyeron la base del crecimiento económico y del nivel de bienestar social que el mundo occidental, y especialmente Europa, han disfrutado durante décadas. El impulso liberal, poniendo en cuestión y criticando la validez del modelo keynesiano, desde la década de los ochenta, fue el primer paso para poner en cuestión el modelo socialmente integrador que había prevalecido. Las políticas económicas neoliberales, practicadas por los nuevos conservadores, pero también por las terceras vías procedentes de la socialdemocracia –economía de la oferta–, son incompatibles filosóficamente y técnicamente con el sistema de prestaciones y seguridades del Estado de bienestar. Si su liquidación no fue inmediata, fue porque la dependencia electoral requería de una cierta moderación, si no se quería pagar un elevado precio político. Sólo era una cuestión de tiempo.⁴

2. Para Dani Rodrik (2012), las sociedades y economías que han funcionado son una combinación de libre mercado y de intervención pública.

3. Quizás el planteamiento de Rifkin (2000) peca de grandilocuente y de un exceso de optimismo, pero se aproxima bastante a la realidad.

4. Esto es justamente lo que plantea Naomi Klein (2007), las crisis y los grandes shocks como oportunidad necesaria para establecer

La construcción histórica del Estado del Bienestar se produce en el marco de un sustrato ideológico y económico que lo hace posible, pero resulta evidente que desde los inicios, tiene sus detractores. Unos planteamientos críticos que se volverán hegemónicos en el terreno político y del pensamiento económico a partir de las crisis de base petrolífera de los años setenta y que persiguen el laminado y liquidación del sistema, a pesar de sus buenos resultados en términos de bienestar y de nivelación social. Es evidente que algunos programas del Estado de bienestar han resultado más eficientes que otros, que algunos planteamientos pueden haber generado efectos perversos, que lo que ha sido válido en un momento y un lugar, no tiene por qué serlo en otros contextos. Parece lógico que la misma conceptualización del modelo social europeo, requiera y tenga mecanismos de reforma, de revisión y de adecuación, para hacerlo eficiente, viable y sostenible. Pero es evidente también, que el debate general sobre el tema, a pesar de utilizar los mismos términos, tiene mucho que ver con el interés notorio para suprimirlo, en base a sucesivos procesos de adelgazamiento. La crisis financiera y económica actual, se presenta como la evidencia del fracaso de estos postulados detractores, pero también como una oportunidad para la liquidación definitiva del modelo social europeo, en nombre de su falta de sostenibilidad económica.

También es notoriamente evidente, que la configuración interna de las sociedades europeas y occidentales ha cambiado bastante desde 1945, y precisamente y en buena parte gracias al funcionamiento de las políticas niveladores del Estado de bienestar. El pacto entre los trabajadores y las clases medias que está en la base del consenso fundamental de este modelo, ya no puede ser el mismo, en la medida que la composición social básica de las sociedades europeas está justamente en las muchas diversas tipologías que tienen en común el hecho de considerarse pertenecientes a las clases medias, con mucha diversidad cultural, esto sí. El que se requiere del estado asistencial es ahora menos básico y más complejo, más sofisticado si se quiere. Y el Estado tiene que responder a estas nuevas demandas si se pretende renovar el consenso básico que haga posible sociedades integradoras. Al fin y al cabo, las ideologías políticas clásicas y el mismo sistema de partidos políticos, son poco clarificadoras sobre la disyuntiva planteada: ¿se quiere una sociedad cohesionada y nivelada donde la economía esté al servicio del bienestar general, o bien, se pretende un conjunto de normas básicas de convivencia a partir de las cuales el individualismo se manifieste a través de la acumulación de riqueza y donde la desigualdad se convierta en el motor de la sociedad?

España como ejemplo extremo

La implantación del Estado de bienestar en España se produjo de manera muy tardía, iniciándose durante los primeros gobiernos del PSOE que presidía Felipe González, a partir del año 1982. El proceso de desarrollo se hizo de manera relativamente rápida, atendiendo tanto a la voluntad de unos gobernantes imbuidos de los valores de la socialdemocracia alemana, como también por la profusión de fondos estructurales europeos que lo hacían posible. Pero el cuestionamiento del modelo social también llegó pronto a España, de la mano del impulso de los ideales liberales y conservadores que lo empezaban a cuestionar en todo el mundo occidental. De hecho, la paradoja fue que se empezó a poner en entredicho el modelo, cuando este todavía no estaba plenamente implantado, ni había logrado una solidez suficiente. Esta insuficiencia explicaría, en parte, la mayor disparidad social existente en España, que se pone de manifiesto en el marco de la crisis económica, así como la rápida recuperación de unos elevados niveles de pobreza. Actualmente, la población por debajo del umbral de la pobreza supera el 20%, por encima de Paraguay y muy cerca de los niveles de Egipto. Este Estado de bienestar menos maduro y consolidado, también explica la facilidad con que se está laminando durante la crisis. Las protestas y resistencias se producen más por parte de los empleados públicos que defienden su puesto de trabajo, que no por parte de la ciudadanía, poco consciente de lo que está en juego.

La situación económica de España ha sido y continua siendo bastante crítica, puesto que a las dificultades para rescatar un malparado sistema bancario y a la especulación de los mercados con su deuda, se han añadido problemas estructurales de difícil remedio en el corto plazo. Los niveles de paro se situaron por encima del 26% y están todavía situados en el 25% y no se prevé una disminución substancial en los próximos tres años. A pesar del optimismo gubernamental por ligeras inflexiones en el PIB y en la ocupación, la recuperación no tendrá una cierta solidez antes de 2017. Las medidas macroeconómicas tomadas a instancia de la Unión Europea y del Fondo Monetario Internacional, como el aumento de los impuestos indirectos, la reducción de

grandes cambios de reglas que, en condiciones normales, no serían aceptables.

las coberturas de desocupación y la disminución de los salarios, han resultado claramente procíclicas y no han comportado otra cosa que un proceso de devaluación interna. El problema fundamental a corto plazo, es la retroalimentación que se produce entre una economía débil, con niveles de paro muy importantes, y el proceso de desapalancamiento de los balances bancarios, en un contexto en el que los sistemas de financiación están aun relativamente bloqueados. Esto limita la función crediticia de los bancos, que no hace sino aumentar la debilidad de la economía. El decaimiento económico pone más en riesgo la solvencia bancaria. Una espiral crítica de difícil salida sin una contundente intervención pública.

La liberalización del suelo por parte del gobierno de Aznar, en 1998, está en el origen de la burbuja inmobiliaria en España. Una liberalización, hecha desde la absurda filosofía de la eficiencia de los mercados en todos los ámbitos y reflejo de una estrategia de desarrollo económico que tenía que continuar pasando por el sector de la construcción y del turismo. Los intentos, algunos bastante serios, como en Cataluña, de impulsar una economía donde prevaleciera una industria competitiva basada en la innovación y la tecnología al estilo alemán, y el desarrollo de nuevos sectores que descansaran sobre la creación de capital humano, quedaron en una posición marginal ante la apuesta de los sectores dominantes españoles en pro de una economía aparentemente grandilocuente, pero débil en los fundamentos y de poco futuro, como se ha acabado por demostrar. Predominaba el mundo de los grandes negocios, de los “pelotazos” de constructores y banqueros, instrumentados y exhibidos desde el palco del Santiago Bernabéu.

La expansión del sector de la construcción fue mucho más allá de la edificación de inmuebles para satisfacer las necesidades de una población que se afanaba en mejorar su estatus de vivienda. El derecho a la vivienda iba ligado a su adquisición en propiedad, mientras el fenómeno de las segundas residencias, también en propiedad, crecía muy por encima de cualquiera otro país. Arraigaba la cultura de los barrios residenciales con casas adosadas, un poblamiento disperso costoso, irracional e insostenible, mientras la demanda de jubilados europeos convertía el litoral mediterráneo en una especie de nueva Florida, con buen clima y precios amables, donde retirarse. Además de la creciente demanda, la oferta inmobiliaria fue mucho más allá, dado que la inflación de precios convertía la inversión inmobiliaria en una forma de hacer buenos negocios. Una pirámide especulativa, fuera de toda lógica, que se podía mantener mientras el acceso al dinero se mantuviese fácil y su precio barato. Con los tipos de interés por debajo de la inflación y con instituciones bancarias dispuestas a constituir hipotecas que cubrieran el ciento por ciento de la operación, o más, ¿quién se podía resistir a un negocio tan evidente?

Los ayuntamientos encontraron en las recalificaciones del suelo una manera de financiarse y enriquecerse. El mero acto administrativo de cambiar una calificación urbanística proporcionaba recursos abundantes a las arcas del consistorio y, algunas veces, a los bolsillos de los que gestionaban el urbanismo, y que con sus decisiones posibilitaban procesos de enriquecimiento particular rápido. Unos planeamientos de crecimiento donde se acostumbraban a obviar las necesarias inversiones en servicios y equipamientos que requiere todo proceso de poblamiento y que eran imposibles de atender con tanta rapidez. Una actitud de “toma el dinero y corre” que dio lugar al crecimiento espectacular de pequeñas localidades que multiplicaron por diez, en poco tiempo, su población o a ciudades de nueva planta que se creaban en medio de la nada. En la costa valenciana y en el entorno de Madrid, con estructuras políticas de tipos caciquil y donde la cultura del “pelotazo” había arraigado con más fuerza, se llegó al paroxismo. Si se producían problemas de accesibilidad o de servicios, ya vendría alguien a resolverlo. Las cifras son demoledoras. El parque de viviendas en España sobrepasa los 26 millones, 8 millones de las cuales son segundas residencias. El 86% de las viviendas ocupadas, lo son en régimen de propiedad. Los últimos diez años, antes de la explosión de la burbuja, se construían entre 600.000 y 800.000 viviendas por año, y el número de transacciones anuales rondaba el millón. En el año 2012 hay 3,5 millones de viviendas vacías, por falta de comprador u ocupante, cifra indicativa de los años que se puede tardar a absorber esta sobreproducción acumulada y a recuperarse el sector de la construcción, hecho que contrasta, pero que es compatible, con que un tercio de los jóvenes mayores de 25 años no se pueda emancipar y continúe viviendo en casa de sus padres. A todo este despropósito, se podrían añadir las promociones de viviendas abandonadas a medio construir, o las promociones en la que no se fue más allá de la urbanización del solar.

La banca resultó el colaborador necesario para todo este proceso autodestructivo de huida hacia adelante. Un papel perverso, pero con una cierta lógica. Los bajos tipos de interés, generales, y la fuerte competencia entre cajas y bancos, incentivaban el crédito hipotecario y al consumo. El fácil y barato acceso al dinero mayorista provocaba la multiplicación de las operaciones, aunque fuera a expensas del aumento del nivel de apalancamiento de los bancos, y un cierto nivel de riesgo en la medida que se compraba con vencimientos a corto plazo y se vendía a largo plazo. El sistema de venta de paquetes hipotecarios (titulizaciones), permitía multiplicar más aún el número de operaciones. La lógica de aumentar el volumen de operaciones en la medida que los

márgenes financieros y de intermediación se reducían, era la única forma de hacer crecer los beneficios. Lo que globalmente podía tener una cierta racionalidad, se iba perdiendo en la dinámica interna del banco. Aumentar el número de operaciones de manera continuada, en un mercado tan competitivo, se traducían en una presión sobre los empleados bancarios para ir mejorando las ratios de colocación de hipotecas. El camino para tomar cualquier tipo de hipoteca, con coberturas superiores al ciento por ciento del inmueble, o hacer acuerdos con agencias inmobiliarias para quedarse todo lo que les trajeran, estaba servido. Eran hipotecas *subprime*, a la española si se quiere, con una clientela sin solvencia, con trabajos precarios, a menudo procedente de la inmigración reciente, que difícilmente podría soportar un aumento de los tipos de interés, pactados en variable, o una contracción en el mercado laboral. Los sistemas de control internos de riesgo de las entidades bancarias, ya bastante generosos, si hacía falta se vulneraban y el *scoring* se trampeaba. Con el inicio de la crisis, la morosidad haría estragos hasta llegar a cotas del 9% global, que eran de más del 30% en los segmentos de mercado captados en los últimos tiempos y con coberturas de más del ochenta por ciento de la tasación. De golpe, dejar de hacer frente a la hipoteca era económicamente lo más lógico, dado que la vivienda por la que se pagaba tenía un valor notoriamente inferior a la hipoteca pendiente. El aumento de las dotaciones y la presión sobre las ratios de solvencia bancaria empezaban a tensionar el conjunto del sistema.

Además del crédito hipotecario, el otro elemento fundamental de la crisis bancaria fue la excesiva exposición al riesgo inmobiliario. Las constructoras y promotoras trabajaban, en general, a crédito, y la banca competía para captarlos como clientes. Su peso en la cartera de crédito de los bancos se multiplicó y las garantías con que operaban, se deterioraron rápidamente en valor cuando la crisis estalló. Los impagos se saldaban con operaciones de compra de activos o daciones en pago que, una vez al balance de la institución bancaria, continuaban deteriorándose con rapidez. Activos inmovilizados que hacían perder liquidez a los bancos, cada vez con más dificultades para renovar las operaciones de dinero mayorista. Se cerró el grifo del crédito para los que no lo podían devolver, pero también para aquellos que si podían y que lo necesitaban para financiar el circulante. La práctica supresión del sistema de pólizas de crédito infligió un daño enorme a las pequeñas empresas y a los trabajadores autónomos. La falta de crédito contaminaba toda la economía, mientras las ratios de solvencia bancaria se desbordaban. Como señala Michael Lewis (2011), un sistema bancario es un acto de fe, puesto que sobrevive mientras la gente cree que lo hará⁵. Hacía falta un rescate del sistema bancario, porque la gente había dejado de creer en la solvencia bancaria española.

La exposición al riesgo inmobiliario tuvo, en algunas entidades, formas todavía más perversas. Algunas instituciones, especialmente las cajas de ahorros, disponían antes de la crisis de sus propias entidades de promoción inmobiliaria. Querían participar directamente en el negocio. Muchas de las operaciones que hacían, consistían en *joint ventures*, al cincuenta por ciento, con promotores privados, que aportaban su parte con un crédito preferencial emitido por la misma institución financiera. Una vez acabada la promoción, era la misma institución financiera quién hacía las operaciones hipotecarias con los compradores. El procedimiento implicaba una acumulación de riesgos, asumidos exclusivamente por la institución financiera. Cuando el mercado ya no absorbía estas peculiares promociones, la parte privada amenazaba con hacer un concurso de acreedores, cosa que la institución financiera no se podía permitir por el coste de reputación que esto le habría comportado. Por lo tanto, compraba e incorporaba a su balance, la totalidad de un activo invendible. Visto desde ahora, una manera bastante poco ética de hacer negocios y una manera incomprensible de multiplicar el riesgo.

Las cajas de ahorros, que se incorporaron de pleno al negocio bancario durante los años expansivos, han sido el sector más débil del sistema financiero, a pesar de algunas excepciones notorias. Su sistema de gobernanza, con una representación política importante en algunos casos, facilitó que algunas de ellas fueran reiteradamente utilizadas para financiar obras faraónicas y económicamente poco viables, en algunas comunidades autónomas.

La debilidad del sistema bancario español y de su economía, pronto convirtió la deuda soberana española en el foco de especulación de los mercados. La vinculación de los dos fenómenos ha resultado letal. A pesar de tener España un nivel de endeudamiento público por debajo de la media de la Eurozona en el inicio de la crisis, 72% del PIB frente al 82% de la Eurozona, la imposibilidad de cumplir los estrictos objetivos de déficit público fijados por la Unión Europea, configuraron la imagen de un país con escasa solvencia. La prima de riesgo respecto del bono alemán fue aumentando hasta límites insostenibles, que llegaron hasta la amenaza del rescate global de la economía española, a la quiebra, o bien a la salida del Euro. Más allá de la voluntad especulativa de los compradores de deuda soberana, la situación estructural de la economía española, las expectativas de futuro poco esperanzadoras y la falta de crédito de los dirigentes políticos, continuaban haciendo de España un país económicamente muy vulnerable.

5. Michael Lewis ha escrito páginas muy elocuentes sobre la crisis financiera que se desencadena en 2008.

De hecho, la gestión política de la crisis económica en España ha resultado bastante improvisada y contradictoria. El inicio de la crisis coincidió con un gobierno del PSOE, presidido por José Luís Rodríguez Zapatero, que tardó mucho en darse cuenta de la magnitud de la tragedia que nos venía encima, empezando por negar durante largo tiempo su existencia, describiendo la situación como una desaceleración de la economía, y haciendo bandera de la solidez del sistema financiero español. Ciertamente que las bases de la burbuja inmobiliaria y de la desregulación bancaria que espolearon la crisis, tenían que ver con las políticas liberalizadoras de los gobiernos populares de José María Aznar, pero es evidente que con el regreso al Gobierno de los socialistas en 2004, no se hizo nada para cambiar una situación de euforia especulativa, a pesar de que algunos expertos ya alertaban del riesgo que comportaba aquella dinámica de producción de viviendas por encima de la demanda real y de un excesivo apalancamiento.

Rodríguez Zapatero representaba la versión española de las “terceras vías”. Esto, comportaría la asunción de la cultura económica neoliberal dominante, la aceptación de la *status quo* establecido, con la introducción de algunas dosis ideológicas de la nueva izquierda y del republicanismo de Philip Pettit. La cohesión del electorado progresista frente a una durísima oposición de la derecha que no había aceptado los resultados electorales de 2004, se hacía con el despliegue de propuestas legislativas que afectaban a la ampliación de las libertades personales, los recurrentes enfrentamientos con la curia episcopal y la pretensión de extender el Estado del Bienestar al ámbito de la dependencia. Las reformas estructurales de la economía española, el aumento de la competitividad y las mejoras de la productividad quedaban en el ámbito del recurso discursivo, toda vez que la construcción y el turismo dinamizaban la economía española. Cuando los primeros síntomas de contracción se evidenciaron en la economía real, se recurrió a medidas keynesianas de inversión pública para contener el aumento de la desocupación, que incluso antes de la crisis ya era anormalmente alto. Los llamados “Pla Zapatero” y “Pla E” de los años 2009 y 2010, representaron una inversión extraordinaria, especialmente para emprender obras de infraestructura en el mundo local, que tuvieron efectos benefactores como freno al proceso de desocupación. La reordenación bancaria, que todavía no presuponía la magnitud de la que vendría, se hizo a través de un fondo de reestructuración (FROB) que pretendía la fusión y la capitalización de las cajas de ahorros, y aseguraba un mayor papel regulatorio y de supervisión del Banco de España.

A partir del mes de mayo del 2010, debido al empeoramiento de la economía, Rodríguez Zapatero se vio obligado a hacer un giro radical en su política económica, forzado por la Unión Europea de la mano de Ángela Merkel, que suponía la sustitución de medidas de estímulo a la demanda y de combate contra el paro, por medidas basadas en la austeridad centradas en la reducción del déficit público. Se le exigían recortes importantes de gasto público, especialmente en los servicios y prestaciones del Estado del Bienestar, privatización de empresas públicas, reducción de los impuestos empresariales, flexibilización del mercado laboral y reducción de los salarios. Ninguna medida para aumentar los ingresos fiscales. Para superar la crisis económica, Keynes era abandonado en pro del fomento de la economía de la oferta. A partir de este momento, el gobierno socialista se comportaría de forma errática, mientras la oposición aprovechaba el descontento que provocaba la crisis y las medidas para combatirla, para forzar unas elecciones anticipadas que ganarían. Rodríguez Zapatero se comportaba como un boxeador noqueado, y no tuvo más remedio que avanzar seis meses la consulta electoral.

La victoria electoral, por mayoría absoluta, del Partido Popular en las elecciones de noviembre del 2011, traía al Gobierno un Mariano Rajoy, que no había definido qué medidas pensaba implantar. Había practicado una oposición y había ido a una campaña electoral utilizando el descrédito socialista, culpando a estos en la crisis económica. No había proyecto político y todavía menos un relato alternativo de la situación. Contrariamente a lo que se esperaba, su llegada al poder no tranquilizó los mercados, y empezó justamente la fase más dura de la especulación con la deuda soberana. Las medidas que han ido tomando después, no han provocado sino el aumento de la contestación social, especialmente por el hecho de ser totalmente contradictorias con el ya bastante inconcreto programa electoral. Todas ellas han resultado procíclicas, han aumentado la desocupación y las expectativas de salida de la crisis se han ido retardando en el tiempo.

Por convicción, o de manera forzada, la política económica del Partido Popular ha consistido en la asunción plena de las directrices de austeridad que reclamaba Ángela Merkel, especialmente dedicadas a los países periféricos. Empezaron recortando las prestaciones de los servicios públicos y los salarios de los funcionarios. Continuaron con una reforma laboral que, a pesar de ser necesaria para flexibilizar el mercado laboral, hecha en momentos de recesión significaba aumentar los procesos de despido, la reducción de salarios y la precarización, no aportando nada innovador hacia políticas activas de promoción de la ocupación. El último plan de medidas macroeconómicas aprobado, como condicionalidad del plan de rescate bancario de la Unión Europea, ha acentuado las políticas en la misma línea de austeridad y comporta la contracción del mercado interior y la exclusión de muchos sectores sociales: recortes en los servicios públicos básicos, disminución de coberturas

de paro, aumento de los impuestos indirectos y parece que una simbólica reducción de la estructura política de los ayuntamientos. Que, de forma paralela, se haya puesto en práctica la condonación del fraude fiscal de los capitales opacos para regularizarlos, no ayuda a la comprensión social de las medidas adoptadas. La reducción de 65.000 millones de euros de gasto público que comporta este plan, no ha sido apreciada por los mercados, ni por el Banco Central Europeo ni por el Fondo Monetario Internacional, que reclaman todavía esfuerzos adicionales a una economía española, intervenida ya de facto.

En una situación de crisis, las condiciones estructurales de una economía se ponen a prueba y, en el caso de España, se evidencian sus problemas dificultando sus posibilidades de recuperación. El paro en España es un problema endémico que sobrepasa los efectos del derrumbe del sector de la construcción. Con crecimientos importantes del PIB a lo largo de la última década, el nivel más bajo logrado va del 8,1% en 2006, momento a partir del cual empieza a crecer, de manera casi exponencial, hasta llegar el 26% el 2013. La desocupación juvenil es casi del 40%, por debajo de Namibia y justo por encima de Albania. La explicación del porqué de este comportamiento anómalo del paro en España y, sobre todo, por qué socialmente se sostiene este nivel de desocupación tiene una explicación difícil, en la medida que en la mayoría de países occidentales se considera que a partir del 10% de paro, el malestar social se vuelve explosivo. El mantenimiento de una parte importante de la economía de forma sumergida y el peso importante de actividades informales ayuda a explicarlo, como también la temporalidad laboral de algunas actividades económicas importantes, como es el caso del turismo. Acabar con la excesiva rigidez que ha tenido el mercado laboral español podría aportar un cierto grado de solución, pero no está claro que tenga efectos positivos una precarización hecha en tiempo de crisis económica, que actúa como una devaluación interna. La regularización fiscal de las actividades productivas podría hacer cambiar bastante las cifras oficiales de paro, como también lo haría en relación a los ingresos tributarios del Estado.

La dependencia excesiva de la economía española, en los últimos años, de los sectores de la construcción y del turismo ha sido un factor de debilidad y su buena marcha ha provocado que se pospusieran otras apuestas productivas con más estabilidad y futuro. El sector de la construcción, del que hay que recordar que no es un bien productivo, llegó a significar un 18% del PIB, muy por encima de cualquiera otro país, con un efecto de arrastre poderosísimo hacia otros sectores interrelacionados. La punzada de la burbuja inmobiliaria y la práctica desaparición de la obra pública, lo ha hundido y sus posibilidades de recuperación sólo se pueden contemplar a largo plazo. El turismo es otro de los sectores económicos clave en España, desde hace décadas. Segunda potencia mundial en destino turístico, no está claro que la apuesta hecha por un modelo de turismo masivo, sea sostenible en el tiempo, además del impacto paisajístico y medioambiental que ha supuesto. Como sector, el turismo es muy sensible a los ciclos económicos generales de la economía y extremadamente vulnerable ante cualquier avatar. De momento, mantiene el pulso a la crisis, y continúa representando cerca del 15% del Producto Interior Bruto de España.

A pesar de que el derrumbe del mercado interior ha espoleado la estrategia exportadora de las empresas españolas, con cifras de aumento bastante considerables, la falta de competitividad de la producción española se mantiene como uno de los hechos diferenciadores de nuestra economía. Una moneda europea excesivamente fuerte y unos costes productivos elevados, dificultan la capacidad exportadora, donde la automoción todavía representa un 25% del total. Ciertamente hay nichos innovadores crecientemente importantes, especialmente en Cataluña, como es el caso de las industrias farmacéuticas o de la biotecnología. Los bajos niveles de productividad es otro gran factor de atraso en relación a la mayoría de países de la Eurozona. No es que la productividad española sea muy baja, pero a pesar de tener por detrás Gran Bretaña, Grecia y Portugal, está por debajo de la media de los países de la Unión Europea. Las mejoras de productividad, requieren de políticas que piensen en el largo plazo y los ciclos políticos inciden excesivamente en que las políticas puedan tener efectos inmediatos.

La fiscalidad española, y la de todos los países de modelo mediterráneo del Estado del Bienestar, son más bajas que la media europea. El superávit fiscal obtenido en los años de expansión, provocó que no se priorizara el aumento de la carga tributaria. El nivel de recaudación se ha visto siempre afectado por un peso muy importante del fraude fiscal y de mantenimiento de una parte importante de la economía, al entorno del 25%, de manera sumergida. Habría un cierto recorrido para aumentar la fiscalidad en los tramos de renta alta (grandes fortunas, patrimonio, sucesiones, sicavs...), pero no parece que el Partido Popular se quiera indisponer con su base social. Se ha recurrido al aumento de los impuestos indirectos, especialmente el IVA, que tenía unas ciertas posibilidades de crecer hasta homologarse con la mayoría de países europeos. Noruega siempre ha financiado una buena parte de su desarrollado Estado del Bienestar con el recurso a los impuestos indirectos. Lo que sucede es que este aumento en una situación de crisis, es demoledor para la demanda interna, contribuye al empobrecimiento de muchas personas que están en el umbral de la exclusión, y actúa de manera claramente procíclica.

La ineficiencia y la sobredimensión de la administración ha resultado y resulta un factor negativo de competitividad en España. Los costes del aparato administrativo y político resultan onerosos y restan eficiencia a la intervención pública. El consenso para el establecimiento de la democracia, significó el mantenimiento de estructuras políticas y funcionariales bastante arcaicas, a las que se sobrepusieron los organismos necesarios para el desarrollo democrático. La profusión de niveles de administración, la atomización del mapa municipal y el desarrollo de un mapa autonómico poco racional y eficaz, se está demostrando insostenible y, es posible, que en el marco de esta crisis las exigencias europeas fueren su reestructuración y simplificación. Un proceso extremadamente difícil y conflictivo, en la medida que las posiciones políticas ya han sido tomadas. En 1977, en España había 700.000 trabajadores públicos, que en la actualidad se han convertido en 3,5 millones. No vale hacer demagogia con esta cuestión, dado que una buena parte del aumento lo forman médicos y educadores, y que ha coincidido con un bastante buen despliegue de los servicios públicos. Pero ciertamente es un crecimiento que puede resultar excesivo, atendiendo al hecho que países con el Estado del Bienestar más desarrollado tienen una proporción de trabajadores públicos notablemente más pequeña.

La configuración del estado autonómico podía obedecer a una cierta lógica política cuando se creó en el marco de la transición a la democracia, pero se ha demostrado ineficiente en el terreno económico e ineficaz para resolver la articulación de las comunidades históricas y satisfacer sus demandas, en un estado que no ha sabido evolucionar hacia un sistema federal o confederal y dónde resulta difícil de asumir para el conjunto de la población el carácter plurinacional del Estado. La filosofía del “café para todos” sobre la que se construyó, ha defraudado las expectativas de casi todo el mundo. A unos por una clara insuficiencia en el despliegue del autogobierno y de su financiación, y a otros, porque entienden las reivindicaciones de respeto a la diversidad como un proceso de disolución del estado-nación al que dicen defender. Justamente, no se asume que la construcción del estado-nación en España ya fracasó en el siglo XIX y que la pervivencia del estado español pasa, inexorablemente, por un proyecto construido de manera compartida, que acepte la diversidad y la asimetría. El intento de mantener un estado jacobino con fuertes tendencias centralistas y uniformizadoras no conducirá sino a su disgregación.

Más allá de aspectos bastante cruciales, como la diversidad cultural, lingüística e institucional, es en el terreno económico donde se libra una parte importante del futuro del estado y del mantenimiento del sentido de pertenencia de la ciudadanía a determinadas comunidades. No es sólo que no se comprendan según qué niveles de déficit fiscal, que en el caso de Cataluña se encuentra por encima del 8% anual de su PIB, es que acaba siendo contrario a cualquier lógica que tenga en cuenta la eficacia económica. Este nivel de “solidaridad” interterritorial impuesta, quita a Cataluña la capacidad de actuar de locomotora económica, papel que históricamente había jugado. Cómo tampoco se sostiene, aunque hay un acuerdo tácito de no hablar sobre este tema, el sistema insolidario vasco; de un concierto económico que drena recursos netos procedentes otras comunidades más atrasadas. La situación absolutamente contradictoria de Cataluña y Euskadi en el marco de esta crisis económica, explica bastante la absurdidad de ambos modelos.

La disparidad del desarrollo territorial en España es una losa económica muy grande, como se está evidenciando tanto en el terreno económico como en el ámbito político. Más allá de territorios fuertemente industrializados (Cataluña, País Vasco, Madrid) y de regiones sostenidas sobre la construcción y el turismo (Comunidad Valenciana, Baleares, Canarias y una parte de Andalucía), restan territorios estructuralmente muy atrasados que se mantienen sobre la solidaridad impuesta y las estructuras políticas de tipos caciquil, tanto de derechas como de izquierdas. La comunidad autónoma de Extremadura sería un ejemplo bastante elocuente. Más de la mitad de su población adulta es inactiva, con un paro que ya ha llegado al 33%. El porcentaje de trabajadores en el sector público ya representa el 20%, y multiplica por seis la tasa de empleados públicos de Cataluña. Una buena parte de su población activa restante opera en el sector agropecuario, con formas distintas de contrataciones parciales y de percepciones de subsidios agrarios. La recepción de fondos públicos para la financiación de la Comunidad Autónoma, está muy por encima de la media estatal, considerando los criterios de solidaridad y de compensación interterritorial. Finalmente, han sido los principales beneficiarios de los abundantes fondos de desarrollo regional de la Unión Europea. Este es sólo un ejemplo, que demuestra la dificultad para hacer sostenible y creíble este sistema. El coste de la credibilidad-país de cara la Unión Europea, y de cara a los Mercados, es también enorme.

El movimiento del 15-M, iniciado de manera espontánea y auto-convocado a través de las redes sociales el mes de mayo del 2011 en Madrid, es una expresión del malestar de una buena parte de la ciudadanía en relación a las instituciones políticas y económicas. Un movimiento que sorprendió a unos partidos políticos muy alejados de la realidad ciudadana, y que expresaba y manifiesta la insatisfacción no sólo con los efectos de la crisis económica, sino también por la falta de transparencia, de democracia real, en las instituciones económicas y

políticas. Movimiento que ha sido necesariamente muy diverso y un poco caótico, puesto que expresaba de manera asamblearia su rechazo a las instituciones existentes, denunciaba la falta de perspectivas y demandaba una democracia más participativa. El marco de acción política y social convencional de partidos y sindicatos, había quedado claramente desbordado y anunciaba una cierta obsolescencia de las organizaciones existentes, y quizás del paradigma a partir del cual estaban constituidas.

Bibliografía

- BURGAYA, J. (2013) *El Estado de bienestar y sus detractores. A propósito de los orígenes y la encrucijada del modelo social europeo en tiempos de crisis*. Barcelona: Octaedro.
- BURGAYA, J. (2014) *Economía de l'absurd. Quan comprar més barat contribueix a quedar-se sense feina*. Valencia: TresiQuatre.
- ESPINA, Á. (2007) *Modernización y Estado de Bienestar en España*. Madrid: Siglo XXI.
- ESPING-ANDERSEN, G. (2010) *Los tres grandes retos del estado del bienestar*. Barcelona: Ariel.
- FALK, R. (2002) *La globalización depredadora. Una crítica*. Madrid: Siglo XXI.
- FERGUSON, N. (2012) *Civilización. Occidente y el resto*. Barcelona: Debate.
- GARCÍA MONTALVO, J. (2012) *De la quimera inmobiliaria al colapso financiero*. Barcelona: Antoni Bosch.
- KLEIN, N. (2007) *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*. Barcelona: Paidós.
- LEWIS, M. (2011) *Boomerang. Viajes al nuevo Tercer Mundo europeo*. Madrid: Deusto.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (Ed.) (2000) *El estado de bienestar en el cambio de siglo*. Madrid: Alianza Editorial.
- NAVARRO, V. (2002) *Bienestar insuficiente, democracia incompleta*. Barcelona: Anagrama.
- RALSTON SAUL, J. (2012) *El colapso de la globalización y la reinención del mundo*. Barcelona: RBA.
- RIFKIN, J. (2000) *La era del acceso: la revolución de la Nueva Economía*. Barcelona: Paidós.
- RODRIK, D. (2012) *La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial*. Barcelona: Antoni Bosch.
- SACHS, J. (2012) *El precio de la civilización*. Galaxia Gutenberg.
- SOTELO, I. (2010) *El estado social. Antecedentes, origen, desarrollo y declive*. Madrid: Trotta.
- STIGLITZ, J. E. (2012) *El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Madrid: Taurus.



PONENCIA

CRISIS INTERNACIONAL E IMPACTO EN LOS
PAÍSES PERIFÉRICOS. PERIODO 2007-2010

Juan LATRICHANO



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

1. 1. Introducción

Este trabajo tiene como objeto principal investigar las razones por las cuales la crisis económica y financiera internacional iniciada 2007 no impactó en forma aguda en los países periféricos, en especial, en América Latina, y, al mismo tiempo analizar cómo los países desarrollados exportan sus crisis hacia los países periféricos, excepto cuando en estos se verifican condiciones estructurales, como las observadas durante la actual crisis, a favor de estos últimos. Por último se tratarán de comprender los mecanismos que se utilizan para exportar las crisis. La restricción crediticia suele ser la principal herramienta para producir ahogos en las economías periféricas, excepto que éstas cuenten con reservas internacionales suficientes, deuda soberana baja y condiciones fiscales favorables.

1. 2. Antecedentes

Se entiende por crisis financiera cuando se produce un desplome del sistema financiero que tiene repercusiones en la actividad económica, el empleo y la distribución del ingreso. Al respecto Rapoport y Brenta (2010, 22) señalan que merece un tratamiento particular el análisis de las fluctuaciones de los mercados financieros, los que juegan un rol propio y a menudo fundamental en los procesos de expansión y contracción posterior.

Debido al proceso de globalización, que se intensificó en la década del noventa, y la interrelación de las economías mediante los flujos financieros y comerciales, los países desarrollados y los periféricos están conectados a través del movimiento de capitales, además de los de las mercancías y servicios.

Los orígenes y consecuencias de las crisis financieras internacionales son tratados en numerosos estudios, por ejemplo, Marichal (2010, 15) en un trabajo reciente analiza las crisis internacionales ocurridas en el período 1873 - 2008. Asimismo Rapoport y Brenta (2010); Roubini (2010) ,entre otros, señalan que las crisis tienen denominadores comunes. En tiempos de bonanza se suelen acumular burbujas que luego explotan generando la quiebra de empresas, la ruina de muchos inversores, recesión y desempleo.

Además, las crisis incluyen pánicos bancarios y bursátiles y efectos de contagio entre los agentes económicos (comportamiento de manada). El rol de la prensa y las calificadoras de riesgo generan retroalimentación de información acelerando los rumores y profundizando la crisis.

En el caso de la crisis reciente iniciada en el año 2007 aún en curso, las causas aparentes fueron endógenas (se gestaron dentro de los Estados Unidos y en países europeos) y obedecieron a problemas en las respectivas instituciones. En especial, la desregulación financiera y de los mercados inmobiliarios, la expansión excesiva de productos financieros derivados y estructurados y los incentivos para la irresponsabilidad y el exceso de riesgo y de apalancamiento

Estos problemas en la economía estadounidense y europea se vieron agudizados por el fenómeno de la globalización financiera, el cual alimentó la burbuja y permitió que grandes flujos de capitales ingresaran a los países con el fin de especulación, incrementando en forma desmesurada los mercados de crédito e inmobiliario.

No obstante, el efecto de la crisis financiera en la periferia, por ejemplo en América Latina, fue distinto al de otros periodos.

En otras épocas, particularmente la comprendida entre 1960 a 1990, los países centrales exportaban sus crisis a los países periféricos reduciendo el impacto final en sus economías y perjudicando notoriamente a estos últimos. Al respecto Prebisch (1981, 41) señala que los países centrales realizan una succión exagerada del excedente económico en virtud de la superioridad técnica y económica.

Durante la década de 1990, los colapsos financieros en los países asiáticos y de América Latina estaban asociados a la globalización de los flujos de capitales que generaban una alta volatilidad en los mercados financieros, cambiarios y bancarios.

Pero esta vez, los países de América Latina y Asia no sufrieron grandes problemas y se mantuvieron en cierta forma protegidos de los vaivenes y los problemas económicos que sí sufren las economías desarrolladas. No hubo crisis de la deuda externa ni pánicos bancarios ni corridas bursátiles en el período 2007–2011.

En el caso particular de Argentina, la crisis mundial la encontró relativamente aislada de los mercados financieros y con el Banco Central con altas reservas debido al nuevo modelo económico implementado a partir de 2003, donde la demanda interna y las exportaciones volvieron a ser protagonistas del crecimiento y el empleo. Además, el canje de deuda, con quitas en los años 2005 y 2010, redujo sustancialmente las erogaciones en conceptos de interés y pago de capital.

1.3. Hipótesis

La hipótesis principal de este trabajo sostiene que existe una correlación entre la situación estructural (deuda externa, reservas en divisas, resultado fiscal, y saldo de la cuenta corriente.) de las naciones periféricas y su capacidad para evitar que los países desarrollados exporten hacia ellas sus crisis.

La hipótesis secundaria sostiene que la política cambiaria es tanto o más importante que la mejora de los términos de intercambio para alcanzar resultados externos positivos.

1.4. Caracterización de las crisis económicas

El denominador común de toda crisis es la depresión económica. No hay una definición exacta sobre el concepto de depresión y la duración de la misma. A pesar de ello, podemos definir que una depresión presenta dos características. La primera tal como señala Tamames (2009, 8), surge cuando el producto bruto interno (indicador de la evolución de la actividad económica) sufre una caída que supera el 10% en términos anuales. Este ha sido el caso de la Argentina en 2002. La otra surge cuando la recesión dura más de tres años, entonces es habitual hablar de depresión económica. Con respecto a las causas y consecuencias Marichal (2009, 15) señala que las crisis suelen incluir una sucesión de burbujas y pánicos bursátiles o bancarios, la quiebra de empresas y la ruina de muchos inversores.

Existen algunos parámetros o tendencias que permiten detectar la presencia de una crisis económica. Los mismos han aparecido en las crisis contemporáneas (Ej.: Argentina 2001). La producción desciende en forma significativa durante varios años. La caída del producto (y del ingreso) genera un alza en la tasa de desempleo, aumentando en forma significativa el número de personas sin empleo. La caída en el consumo reduce las ventas y se suceden quiebras de empresas y corridas bancarias. Aparece el pánico y se producen cambios de los portafolios de activos desde los menos seguros hacia los más seguros. Esto repercute en forma negativa en los valores de acciones y títulos públicos y empeora el escenario de la crisis.

1.4.1. Causas de la crisis mundial de 2008/2009

Una de las principales causas de la crisis como señala Tamames (2009, 18) ha sido la gran expansión desmesurada del crédito que llegó hasta segmentos de la población que no podían pagar. Al respecto Rapoport y Brenta (2010, 24) señalan que Minsky distingue tres tipos de resultados en cuanto al financiamiento de las inversiones: el financiamiento cubierto; en el cual el pago de intereses y amortizaciones se solventa por la rentabilidad esperada; el financiamiento especulativo, en el cual el rendimiento anticipado de la inversión no cubre más que el pago de los intereses y la deuda es constantemente renovada; y, por último, el financiamiento más riesgoso, cuando la supervivencia del proyecto, que ni siquiera puede responder por los intereses, depende de nuevos endeudamientos o de la posibilidad de vender activos.

Otras de las causas, han sido los aspectos de orden psicológico. La especulación inmobiliaria se transformó en un fenómeno claramente irracional. Había expectativas extremadamente optimistas que luego no se cumplieron y se generó un rápido movimiento desechando los activos más riesgosos. En el punto anterior se citó el impacto que según Marichal (2009, 15) tiene la burbuja. Se refiere especialmente a la burbuja inmobiliaria que se provoca por la expansión desmesurada del crédito. Cuando la burbuja explota sobreviene la crisis.

Respecto a la situación especial de América Latina, la crisis no ha repercutido debido a varios factores. El principal ha sido los bajos niveles de endeudamiento y de deuda dolarizada. Le siguen en importancia sus pequeños déficit presupuestario (algunos países observan superávits) y los altos niveles de reservas internacionales.

El rol de los organismos de crédito internacional, especialmente el FMI, ha jugado un papel importante. Su retracción como órgano de control y garante de última instancia permitió que los países tengan más libertad para la determinación de sus políticas nacionales.

Como señalan Burkun y Vitelli (2010, 287) los hacedores de políticas en momentos que se desencadena una crisis deben atender múltiples objetivos. Quizás el más importante es atender a las demandas que surgen del nuevo contexto. En él, la intervención del Estado, sea en materia económica o regulatoria es esencial.

Surgen varias preguntas. ¿Qué hacer con las empresas en problemas? ¿Se las deja caer o se las financia para evitar el ciclo recesivo? En los Estados Unidos, la Reserva Federal dejó caer a Lehman Brothers y así se profundizó la crisis y empeoró la confianza de los agentes económicos.

1.5. Tipo de crisis objeto de la investigación

Esta investigación se enfoca en las crisis que se desatan por razones económicas y financieras, enfatizando en las crisis observadas en la década del noventa y comienzos de este siglo en general y la de 2008 en particular.

1.5.1. Alcance de las crisis a estudiar

Se estudiarán crisis de países y regiones. Deberá tenerse en cuenta que la mayoría de las crisis se inician en un país y luego se propagan con alcance regional o mundial (Ej.: Crisis de Grecia luego propagada a varios países de Europa).

1.6. Crisis en países desarrollados y en países en vías de desarrollo

En la etapa de la globalización financiera, las crisis en los países desarrollados fueron menos duraderas que las desatadas en los países periféricos. La excepción la constituye la actual crisis iniciada en el año 2008 que se mantiene, sin solución efectiva, a lo largo de estos últimos años. Al respecto Marichal (2009, 27) señala que la anatomía de la crisis de 2008 es bastante singular y que la recesión es fuerte y ha amenazado con convertirse en depresión.

La crisis actual en los países desarrollados es de carácter endógeno y se corresponde con los modelos de tercera generación. En efecto, la actual crisis mundial reconoce sus inicios en una sobreexpansión del crédito bancario y no bancario tanto en Estados Unidos como en Europa. A mediados del año 2008 se observaron bancos y aseguradoras de riesgos financieros con problemas de liquidez y/o de solvencia (Ej.: Lehman Brothers, Bear Stearns, American International Group, etc.). El caso más emblemático es el de Lehman Brothers que quebró después de haber operado durante 150 años en Estados Unidos. El tema vinculado con la delicada situación bancaria es tratado a fondo por Roubini y Mihn (2010, 186).

Lo dicho no pierde de vista que en el mundo desarrollado la crisis reconoce otros orígenes, entre ellos los encuadrados dentro de los modelos de primera generación (déficits fiscal y externo). No obstante no se reconocen problemas tan intensos como los verificados en la periferia (Ej.: México, Sudeste Asiático, Argentina etc.)

Como señalan Burkun y Vitelli (2010, 168) con respecto a la transmisión de crisis por parte de los países centrales, de las cinco crisis estadounidenses desde 1970 existieron medidas de política económica comunes y canales de derrames que se han repetido en cada crisis. Los distintos hacedores de políticas en los Estados Unidos han hecho uso de la política monetaria de manera de estimular su crecimiento, lo que ha provocado consecuencias negativas en las economías de los países con los cuales tiene vínculos comerciales y financieros.

También existen crisis iniciadas conforme a los restantes mecanismos descritos. Estas ocurren prioritariamente en los países en vías de desarrollo. Particularmente se observan características que tienen que ver con los modelos de segunda generación. Para colmo, tal como lo señala Prebisch (1981, 37), la dinámica de los centros si bien tiene considerable influencia en el desarrollo periférico, es de alcance limitado, debido a la índole centrípeta del capitalismo. Este impulsa el desarrollo periférico en la medida que atañe al interés de los grupos dominantes de los centros.

En general, las economías periféricas tienen escasa inversión directa en otros países, poca capacidad de influir sobre las decisiones de ingreso y retiro de capitales internacionales y son altamente vulnerables a los ciclos de excedentes y escasez de liquidez internacional.

1.7. Tratamiento metodológico

Se consolidará el PBI por habitante en dólares de los países desarrollados elegidos y el de los países latinoamericanos. Luego se calculará el cociente entre el resultado de los primeros con relación a los segundos. El resultado será la brecha entre ambas categorías (una mayor brecha supone un empeoramiento de los latinoamericanos respecto a los países desarrollados y una brecha menor señala un mejoramiento).

Se analizará la evolución de la brecha en una serie de años predeterminada (periodo 1950-2009) a efectos de obtener su comportamiento.

Se correlacionarán avances y retrocesos relativos de los países latinoamericanos con datos estructurales (deuda externa, reservas, datos fiscales, datos externos etc.). Al mismo tiempo se analizarán resultados alcanzados con la evolución del tipo de cambio real.

Todo esto, a fin de examinar si existe una relación entre la mejora estructural de los países latinoamericanos (baja deuda externa, abundantes reservas, buen desempeño fiscal y externo) y la posibilidad de evitar la absorción de crisis proveniente de los países desarrollados

1.8 Acerca de la brecha entre países ricos y pobres

La brecha a favor de los países ricos tomados en la muestra (Estados Unidos, Inglaterra y Alemania) evolucionó con relación a los periféricos elegidos (Argentina, Chile, Brasil, Colombia, México, Venezuela y Perú) conforme se expone en los cuadros siguientes. El cuadro 1 muestra la evolución del PBI de los países desarrollados elegidos, el 2 la evolución de los países en desarrollo elegidos y el 3 muestra la evolución de la brecha de los PBI consolidados de ambos.

Cuadro 1. PBI por habitante US\$. Países Desarrollados

PBI per capita en US\$ PPP (Dólares 1990)				
año	EEUU (1)	Inglaterra (2)	Alemania (3)	Total (1+2+3) = (4)
año 1950	9561	6906	3881	20348
año 1960	11328	8645	7684	27657
año 1970	15030	10767	10849	36646
año 1980	18577	12928	14113	45618
año 1990	23214	16411	15932	55557
año 2000	28933	19877	18646	67456
año 2007	46674	35512	34326	116512
año 2008	47439	36357	35539	119335
año 2009	46442	35165	34219	115826

Fuente: Elaboración propia en base a Orlando Ferreres, CEPAL y FMI

Cuadro 2 PBI per habitante US\$. Países en Desarrollo

PBI per capita en US\$ PPP (Dólares 1990)								
año	Argentina (5)	Chile (6)	Brasil (7)	Colombia (8)	México (9)	Venezuela (10)	Perú (11)	Total países latinos (5+6+7+8+9+10+11) = (12)
año 1950	5276	3826	1720	2089	2460	7423	2263	25057
año 1960	5883	4303	2400	2470	3283	9726	3022	31087
año 1970	7729	5217	3153	3104	4454	10827	3807	38291
año 1980	8484	5737	5532	4264	6289	10139	4204	44649
año 1990	6599	6401	4946	4821	6096	8313	2955	40131
año 2000	8863	9581	5582	5057	7178	8604	3624	48489
año 2007	13344	13926	9854	7982	14159	12200	7779	79244
año 2008	14408	14528	10465	8229	14534	12806	8594	83564
año 2009	14125	14299	10455	8205	13541	12495	8722	81842

Fuente: Elaboración propia en base a Orlando Ferreres, CEPAL, y FMI

Cuadro 3 Brecha entre PBI US\$ PPP entre Países Desarrollados y en Desarrollo

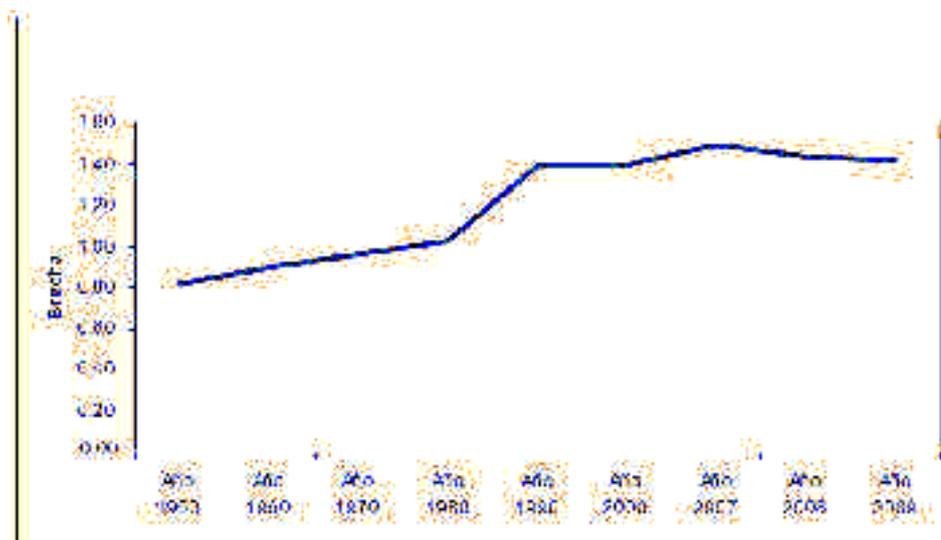
Brecha Países Desarrollados y En Desarrollo			
año	Total (1+2+3) = (4)	Total países latinos (5+6+7+8+9+10+11) = (12)	Cociente(13) = 4/12
año 1950	20348	25057	0,81
año 1960	27657	31087	0,89
año 1970	36646	38291	0,96
año 1980	45618	44649	1,02
año 1990	55557	40131	1,38
año 2000	67456	48489	1,39
año 2007	116512	79244	1,47
año 2008	119335	83564	1,43
año 2009	115826	81842	1,42

Fuente: Elaboración propia en base a Orlando Ferreres, CEPAL y FMI

Los datos de Ferreres corresponden al libro Dos siglos de Economía Argentina y los de CEPAL y FMI fueron obtenidos de sus respectivas páginas de Internet.

Vemos en el gráfico 3.1 que la brecha entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo aumentó permanentemente con excepción de los últimos dos años. Cabe mencionar que el aumento de la brecha fue tratado por el Dr. Jorge Beinstein en su libro “Crónica de la Decadencia” (página 132).

Gráfico 3.1. Brecha de PBI por habitante PPP en US\$ entre países desarrollados y países en desarrollo elegidos



Fuente: Elaboración propia en base a Ferreres, CEPAL y FMI

Efectivamente si comparamos el año 2007 con el año 2009 vemos que la brecha se redujo (paso de 1,47 a 1,42). Al mismo tiempo debemos señalar que se corta una serie ininterrumpida de crecimientos de la brecha. Cabe preguntarse si la reducción fue fortuita o cuales fueron las razones que las provocaron.

Para responder este interrogante resulta necesario detectar si existen denominadores comunes de las crisis contemporáneas (período 1992-2000) que ocurrieron en los países en vías de desarrollo.

1.9 La fortaleza relativa de América Latina en el período 2003/2007

En el período 2003/2007 vemos que América Latina presenta una fortaleza relativa si comparamos algunos indicadores con los correspondientes a períodos anteriores. Entre ellos merecen citarse los superávits fiscal y externo, nivel de reservas y nivel de endeudamiento.

Para demostrar lo expuesto se toman 6 países latinoamericanos que son Argentina, Colombia, Perú, Brasil, Chile y México.

1.9.1. La cuestión fiscal en los países elegidos

Para los países elegidos se tomaron los datos del resultado primario para los años 1995, 2001, 2004 y 2007. También se obtuvo el promedio simple de los 6 países. Los resultados se pueden observar en el siguiente cuadro.

**Cuadro 4 Países de Latinoamérica seleccionados
Balance primario como % del PBI**

País	1995	2001	2004	2007
Chile	4,8	0,70	3,20	9,60
Perú	0,3	-0,20	1,00	1,40
Mexico	4,5	2,60	2,50	2,80
Argentina	2,2	1,75	5,60	2,10
Colombia	3,0	0,60	3,80	1,00
Brasil	s/d	3,70	4,60	3,70
Promedio	2,96	1,53	3,45	3,43

Fuente: CEPAL

Vemos que el promedio del resultado se eleva sensiblemente comparando los años 2004 y 2007 con los años 1995 y 2001.

1.9.2. El saldo de la cuenta corriente del balance de pagos en los países elegidos

A partir de este cuadro a los países elegidos agregamos Venezuela. Se toman los saldos en cuenta corriente de los años 1995, 1997, 2000, 2004 y 2007. Los resultados se exponen en el siguiente cuadro.

Cuadro 5 Saldos de cuenta corriente en países seleccionados

País	Millones de U\$S				
	1995	1997	2000	2004	2007
Argentina	-2.768	-10.119	-8.954	3.212	7.112
Brasil	-18.136	-33.482	-24.224	11.679	1.460
Chile	-1.403	-4.062	-897	2.074	7.199
Colombia	-4.101	-4.968	736	-907	-5.851
México	-1.576	-7.226	-18.683	-6.594	-5.812
Perú	-4.298	-3.414	-1.556	19	1.505
Venezuela	2.014	5.999	11.583	15.519	20.001
Total	-30.268	-57.272	-41.995	25.002	25.614

Fuente: CEPAL

El cuadro resumen y el gráfico relativo a los totales para cada año se expone a continuación.

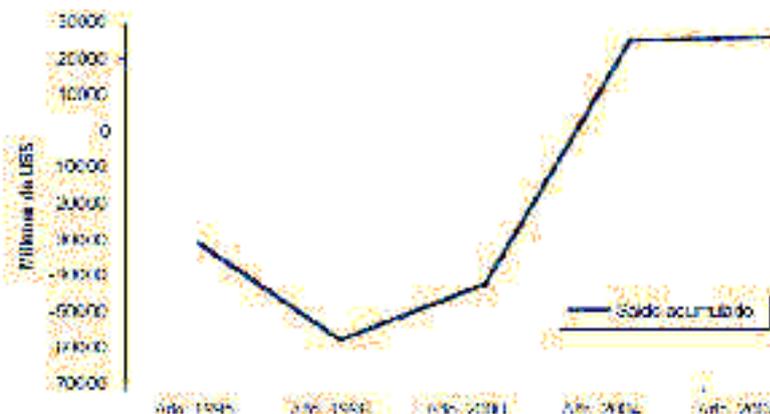
Cuadro 6 Saldo acumulado de la cuenta corriente de los países seleccionados.

Año	Saldo acumulado
1995	-30.268
1997	-57.272
2000	-41.995
2004	25.002
2007	25.614

Fuente: CEPAL

Vemos que a partir del año 2004 el saldo de la cuenta corriente del balance de pagos de los países elegidos pasa a ser positivo. Las razones de esta modificación debemos encontrarlas en la mejora del tipo de cambio real y en los precios de las materias primas.

Gráfico 7 Saldo acumulado de la cuenta corriente de los países elegidos



1.9.3. Evolución del endeudamiento en América Latina

Antes de ingresar en el análisis detallado de la evolución de la deuda en los países elegidos en la muestra (Chile, Perú, México, Argentina, Colombia y Brasil) corresponde revisar el impacto de la deuda pública dentro de la economía de cada país.

Al respecto corresponde señalar que el tamaño de la deuda establece el volumen de intereses a pagar y la cuantía de fondos necesarios para pagar los vencimientos de capital e intereses. Desde luego estas dos cosas están sujetas a la tasa de interés y al perfil de los vencimientos.

Más allá de lo descripto podemos sostener que a mayor deuda, mayor grado de condicionamiento tanto en lo atinente al manejo del gasto público (por el impacto de los intereses), como en lo concerniente a la necesidad de conseguir recursos para atender los servicios de la misma

Podemos deducir que a mayor deuda, mayores problemas. Para medir el tamaño de la deuda utilizamos el siguiente coeficiente.

$$\frac{\text{Deuda pública}}{\text{PBI}} \times 100$$

El resultado de este cálculo nos da el porcentaje de la deuda con relación al PBI. Luego es necesario revisar cómo evoluciona este porcentaje en el tiempo. Una reducción del porcentaje supone una mayor independencia. Un mayor porcentaje implica una menor independencia.

El cuadro que se expone a continuación muestra la evolución del endeudamiento en los países elegidos.

Cuadro 8. Endeudamiento de países Latinoamericanos seleccionados

Deuda Pública total del Sector Público no Financiero como % del PBI				
País	1995	2000	2004	2007
Argentina	39	54	112	47
Brasil	21	34	30	15
Chile	35	49	45	33
Colombia	25	38	35	22
México	52	23	17	12
Perú	62	52	45	29
Venezuela	50	31	39	23
Promedio	41	40	46	26

Fuente: CEPAL

Analizando el cuadro 8 podemos advertir que en el año 2007 el porcentaje de endeudamiento se redujo en la mayoría de los países. A su vez tomando los promedios podemos armar el siguiente cuadro.

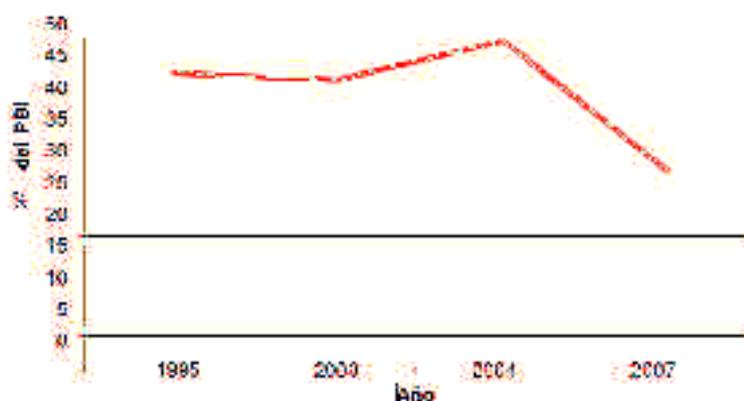
Cuadro 9. Promedio de deuda pública / PBI de países latinoamericanos seleccionados

Años	Promedio
1995	41
2000	40
2004	46
2007	26

Fuente: CEPAL

El siguiente gráfico muestra el descenso del endeudamiento para la muestra de países seleccionados en el periodo de análisis.

Gráfico 10 Evolución del endeudamiento de los países Latinoamericanos seleccionados



En resumen podemos advertir una mejora significativa en el tamaño del endeudamiento en los países elegidos.

1.9.4. Evolución de las reservas en América Latina

Al igual que lo que ocurre con el tamaño de la deuda resulta importante en la economía la cantidad de reservas. Al respecto podemos señalar que una cantidad elevada de reservas permite que un país se desempeñe con un grado elevado de independencia económica. Mientras que una cantidad baja de reservas hace que un país se desempeñe con un mayor condicionamiento.

La consideración de elevada o baja la podemos tomar en base a algunas relaciones. Entre las más significativas tenemos a) relación entre reservas y deuda externa, b) relación entre reservas e importaciones y c) relación entre reservas y el saldo de la cuenta corriente del balance de pagos.

Desde luego que otra medida interesante parte de observar la evolución de las reservas en un eje de tiempo. Un crecimiento sostenido de las mismas es un buen indicio.

Al respecto podemos tomar una serie de países elegidos (Chile, Perú, México, Argentina, Colombia y Brasil) y ver como se comportado este indicador. El cuadro siguiente nos muestra la evolución de los últimos años.

Cuadro 11 Reservas de activos externos en Países Latinoamericanos seleccionados

Millones de US\$				
País	1995	2000	2004	2007
Argentina	16.299	25.479	18.766	44.731
Brasil	52.598	33.440	50.468	174.628
Chile	15.178	15.252	15.245	16.308
Colombia	8.639	9.122	12.906	20.292
México	15.793	35.671	60.743	83.987
Perú	8.944	8.887	12.218	26.970
Venezuela	10.856	16.070	22.544	32.989
Total	128.307	143.921	192.890	399.905

Fuente: CEPAL

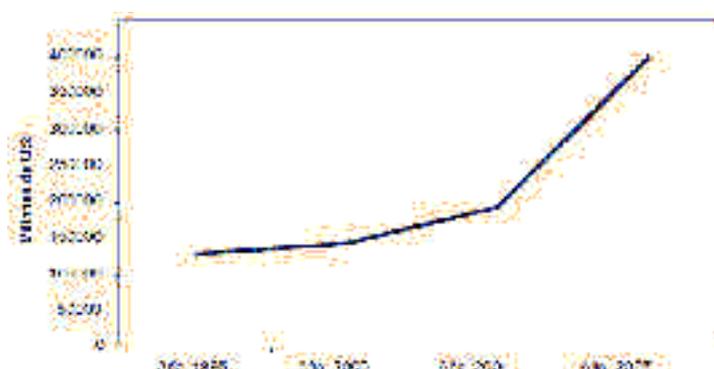
Vemos que en la mayoría de los países la cantidad de reservas ha venido aumentando en forma interrumpida. Concentrándonos en la evolución de los totales por año tenemos lo siguiente.

Cuadro 12 Reservas en millones de US\$ Total de los Países Latinoamericanos seleccionados

Año	Total
1995	128.307
2000	143.921
2004	192.890
2007	399.905

El gráfico representativo de la evolución total de reservas es el siguiente para el periodo en cuestión.

Gráfico 13 Reservas en Millones de US\$ Total de los Países Latinoamericanos seleccionados



El crecimiento de reservas consolidado se da conjuntamente con la reducción de la tasa de endeudamiento de los países elegidos. Claramente vemos que en el periodo 1995/2007 las reservas crecieron un 211% en tanto que el endeudamiento se redujo en un 15%.

1.10. Evolución del tipo de cambio en los países elegidos.

En primer lugar, debemos señalar que la información vinculada con el tipo de cambio corresponde al tipo de cambio real (tipo nominal ajustado por inflación publicado por CEPAL y por los Bancos Centrales de los respectivos países). No disponemos del tipo de cambio multilateral real para cada uno de los países seleccionados, que nos da una idea más certera de la evolución de la capacidad competitiva de cada país. El cuadro 3.12 nos muestra la evolución del tipo de cambio real.

Claramente vemos que con la excepción de México, Venezuela y Colombia los restantes países experimentaron subas de sus respectivos tipos de cambio real.

En el caso de México (país que experimenta la mayor caída de su tipo de cambio real) vemos que precisamente en el año 1995 se nota el impacto del llamado efecto tequila.

Por lo tanto, el valor del 95 estuvo incidido por una fuerte devaluación. Luego la misma se fue corrigiendo hasta llegar a un valor sensiblemente inferior (pasó de 163 en 1995 a 106 en 2007).

Cuadro 14 Tipo de cambio real

Tipo de cambio real efectivo deflactado por el IPC base 2000 = 100					
PAIS	1995	2000	2001	2004	2007
Chile	97	100	112	108	102
Perú	84	100	96	100	104
México	163	100	94	108	106
Argentina	86	100	96	212	222
Colombia	94	100	104	107	86
Venezuela	133	100	95	140	119
Brasil	70	100	120	124	82
Total	727	700	717	899	821
Promedio	103.86	100.00	102.43	128.43	117.29
Total sin México	564	600	623	791	715
Promedio sin México	94.00	100.00	103.83	131.83	119.17

Fuente: CEPAL y Bancos centrales

Si quitamos a México, el promedio daría un crecimiento del tipo de cambio real de los restantes países, aún con la incidencia negativa de Venezuela y Colombia (el valor promedio de 1995 sería de 94 y en 2007 toma un valor de 119).

El tipo de cambio real impactó en la cuenta corriente del balance de pagos del siguiente modo. México cerró el año 2007 con un déficit de la cuenta corriente de US\$5.812 millones, mientras que el resto de países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Venezuela) tuvieron un resultado positivo consolidado de US\$31.426 millones.

Por todo lo expuesto vemos que el tipo de cambio jugó un papel preponderante a la hora de mejorar el comportamiento de los números externos (saldo de la cuenta corriente del balance de pagos).

1.11. Evolución de los términos de intercambio en los países elegidos

La evolución de los términos de intercambio se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 15 Términos de intercambio

Índices de la Relación de Precios del Intercambio de Bienes FOB				
Índices año Base 2000= 100				
PAIS	1995	2000	2004	2007
Chile	102	100	125	191
Perú	107	100	111	156
México	83	100	102	105
Argentina	96	100	109	117
Colombia	84	100	102	124
Venezuela	56	100	118	202
Brasil	107	100	98	107
Promedio	91	100	109	143

Fuente: CEPAL

Vemos claramente que el promedio pasó de 91 en el año 1995 a 143 en el año 2007. Indudablemente esta evolución se une al desempeño del tipo de cambio real para conformar el éxito alcanzado en materia externa. Particularmente debemos subrayar que una mejora tan fuerte de los términos del intercambio no produjo fuertes apreciaciones reales de las monedas de los países elegidos.

1. 12. Saldo de la cuenta corriente real y proyectada

Aplicando el método de regresión múltiple podemos ver que existe una clara correlación entre el saldo real de la cuenta corriente y el proyectado que surge precisamente del cálculo de regresión. Lo expuesto se puede apreciar en el cuadro 14.

Vemos que el signo del saldo real y proyectado no difiere. Al mismo tiempo las diferencias resultan poco significativas. En consecuencia podemos señalar que el saldo de la cuenta corriente del balance de pagos se halla ligado al tipo de cambio real y a los términos de intercambio.

En tal sentido afirmamos que un aumento del tipo de cambio real mejora el saldo de la cuenta corriente, mientras que una baja del tipo de cambio real reduce el saldo de la misma.

A su vez una baja de los términos de intercambio reduce el saldo de la cuenta corriente y un aumento de los términos de intercambio aumenta el saldo de la misma.

Cuadro 16 Análisis de regresión

Dependencia de la cuenta corriente con tipo de cambio y relación de intercambio (consolidado y promedios de Chile, Perú México, Argentina, Colombia, Venezuela y Brasil)					
Año	Promedio de terminos de intercambio	Promedio de tipo de cambio real	Saldo consolidado de la cta cte real	Saldo consolidado de la cta cte estimada	Diferencia entre cta cte real y estimada
1995	91	104	-30268	-34806	4538
2000	100	100	-41995	-37617	-4378
2004	109	128	25002	26405	-1403
2007	143	117	25614	24371	1243

Cuadro 17 Análisis de regresión

Coeficientes de la regresión			
	TCR	TI	Constante
	2088,552147	615,8664795	-308058,941
	339,8213606	190,8988886	33671,2184
R2	0,988742361	6578,12056	#N/A
	43,91428639	1	#N/A
	3800489027	43271670,1	#N/A

Por otra parte del cuadro citado podemos anotar lo siguiente. El parámetro es de un valor de -308.058. El coeficiente que se relaciona con los valores correspondientes a los términos de intercambio tiene un valor de 615. Por último, el coeficiente que se relaciona con los valores correspondientes al tipo de cambio real tiene un valor 2.089

Se advierte que el coeficiente que se relaciona con el tipo de cambio supera al que se relaciona con el correspondiente a los términos de intercambio. En consecuencia la política cambiaria incide de manera contundente en el desempeño de la cuenta corriente. Esta idea pone de manifiesto la importancia que tuvo el que se evitara la apreciación de las monedas de los países elegidos, especialmente Argentina, pese a la abundancia de reservas.

1.13. Conclusiones

En principio, los resultados observados permiten aseverar que las políticas llevadas a cabo por los países latinoamericanos elegidos resultaron exitosas. Ello se afirma a partir del acortamiento de la brecha con relación a los países desarrollados que integran la muestra.

La brecha se redujo por primera vez entre el 2007 y el 2009 como se observa en el cuadro 3 (pasó de 1,47 a 1,42). Cabe no obstante señalar las siguientes observaciones.

Las políticas aplicadas en cada uno de los países elegidos presentan algunas diferencias y no realizamos aquí un análisis exhaustivo de los instrumentos utilizados, especialmente las políticas fiscal y monetaria. Además no utilizamos el tipo de cambio multilateral como se hizo con el análisis de nuestro país.

Con las salvedades apuntadas podemos enumerar, entre otros, los siguientes logros de la región. Se produjo una baja en su nivel de endeudamiento y se incrementó sensiblemente el nivel de reservas en divisas. Se obtuvieron superávits gemelos (fiscal y externo)

Indudablemente todo esto ha permitido un mejor grado de maniobra y lo que es mejor la región exhibe un cuadro de salud tal que le permite preservarse ante situaciones de crisis económicas de otras regiones.

Finalmente se subraya que no solo ha contribuido con esta mejora el desempeño favorable de los términos de intercambio sino también, el mantenimiento de un tipo de cambio real adecuado. Se destaca que este último tuvo una incidencia muy superior.

Bibliografía

- Argentato, Nicolás, “Economía Política”, Editorial El Coloquio, 2da. ed., Buenos Aires, 1976.
- Basualdo, Eduardo, “Estudios de Historia Económica Argentina”, Editorial Siglo XXI, Buenos Aires, 2010.
- Basualdo, Eduardo, “La Economía Argentina de la Posconvertibilidad en tiempos de Crisis Mundial”, Editorial Cara y Ceca, Buenos Aires, 2010.
- Bober, Stanley, “Los ciclos y el crecimiento económico”, Editorial Amorrortu, Buenos Aires, 1968.
- Braun, Miguel y Lucas Llach, “Macroeconomía Argentina”, Editorial Alfaomega, Buenos Aires, 2007.
- Brenta, Noemí, “Argentina atrapada. Historia de las relaciones con el FMI/1956-2006”, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires, 2008.
- Burkún, Mario y Guillermo Vitelli, “Crisis en la madurez del Capitalismo”, Editorial Prometeo, Buenos Aires, 2010.
- Calcagno, Eric, Eric Alfredo Calcagno y Calcagno, Alfredo Fernando, “Estrategia Nacional para el Desarrollo con Justicia Social”, Editorial Fundación Primero Argentina, Buenos Aires, 2007.
- CEFID-AR “El sistema financiero argentino” Documento número 36 Marzo 2011
- Colombo, Emilio, “La teoría del comercio internacional”, Editorial Distal, Buenos Aires 2009.
- Conesa, Eduardo, “Macroeconomía y Política Macroeconómica”, Editorial Macchi, Buenos Aires, 2002
- Conesa, Eduardo, “Que pasa con la economía argentina”, Editorial Macchi, Buenos Aires, 2000.
- Curia, Eduardo, “La Alianza y la Convertibilidad Progresista. El sueño roto”, Ediciones Realidad Argentina, Buenos Aires, 2001.
- Curia, Eduardo, “Macroeconomía del desarrollo”, Ediciones Realidad Argentina, Buenos Aires, 2005
- Curia, Eduardo, “Teoría del Modelo de Desarrollo”, Editorial Galerna, Buenos Aires, 2007.
- De Pablo, Juan Carlos, “200 años de Economía Argentina”, Ediciones B, Buenos Aires 2010.
- Diamand, Marcelo, “La economía argentina actual”, Editorial Norma, Buenos Aires, 1999.
- Esteban, Juan Carlos, “Imperialismo y Desarrollo Económico”, Editorial Merayo, Buenos Aires, 1972.
- Ferrer, Aldo, “Vivir con lo nuestro”, El Cid Editor, Buenos Aires, 1983.
- Ferreres, Orlando, “Dos siglos de economía Argentina”, Editorial El Ateneo y Fundación Norte y Sur, Buenos Aires, 2005.
- Forero, Néstor, “El crimen de la deuda externa”, Editorial Buschi, Buenos Aires, 2011.
- González Fraga, Javier- Losteau, Martín, “Sin atajos”, Editorial Unidas, Buenos Aires, 2005.
- Fracchia, Eduardo y Adrogué, Cecilia. “Macroeconomía aplicada”, Editorial Emecé, Buenos Aires, 2008.
- Jauretche, Arturo, “Política y Economía”, Peña Lillo Editor, Buenos Aires, 1987.
- Kliksberg, Bernardo y Sen Amartya, “Primero la Gente”, Temas Grupo Editorial, Buenos Aires, 2009.
- Krugman, Paul, “El internacionalismo moderno”, Editorial Crítica, España, 1997.
- Krugman, Paul, “Crisis de la moneda”, Editorial Norma, Bogotá, Colombia, 1997.
- Krugman, Paul, “De vuelta a la gran depresión”, Editorial Norma, Bogotá, Colombia, 1999.
- Llach, Luca y Pablo Guerchunoff, “Entre la equidad y el crecimiento. Ascenso y caída de la economía argentina 1880/2002”, “Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires, 2004.
- Llach Juan J. y Martín Lagos “Claves del retraso y del progreso de la Argentina” Editorial Temas, Buenos Aires, 2011.
- Marichal, Carlos, “Nueva historia de las grandes crisis financieras”, Editorial Debate, Buenos Aires, 2010.

- Nogués Julio “ Agro e Industria. Del Centenario al Bicentenario” Editorial Ciudad Argentina, Buenos Aires, 2011
- Prebisch, Raúl, “Capitalismo Periférico”, Editorial Fondo de Cultura Económica. Prim., México, 1981.
- Prebisch Raúl “Moneda Sana o Inflación Incontenible. Plan de Restablecimiento económico” Secretaría de Prensa de la Presidencia de la Nación, Buenos Aires, 1956
- Rapoport, Mario y Noemí Brenta, “Las grandes crisis del capitalismo contemporáneo”, Le Monde Diplomatique, Buenos Aires, 2010.
- Reinhart, Carmen y Kenneth Rogoff, “Esta vez es distinto. Ocho siglos de necesidad financiera”, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2011.
- Roubini, Nouriel y Stephen Mihn, “Cómo salimos de esta”, Editorial Destino, Barcelona, 2010.
- Larrain, Felipe y Jeffrey Sachs, “Macroeconomía en la economía global”, Pearson Prentice Hall, 1994.
- Scalabrini Ortiz, Raúl, “Bases para la Reconstrucción Nacional”, (Tomos 1 y 2), Editorial Plus Ultra, Tercera edición, Buenos Aires, 1973.
- Soros, George, “La crisis del capitalismo global”, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1998.
- Tamames, Ramón, “La Crisis Financiera Internacional”, Edaf del Plata, Buenos Aires, 2009.
- Thirlwal, Anthony, “La naturaleza del crecimiento económico”, FCE. México, 2003.
- Thurow, Lester, “El futuro del capitalismo”, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1996.
- Zambón, Humberto y Adriana Giulian, “La inflación en Argentina”, Editorial Educo, Buenos Aires 2009.

PONENCIA

LA CRISIS DE LOS FONDOS DE PENSIÓN
BRITÁNICOS Y EL INICIO DE LA CRISIS DE
MUNDIAL DE 2008

Roberto TARDITI



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Introducción

Este trabajo está dedicado al examen de la crisis de los fondos de pensión británicos a inicios de la segunda mitad de la primera década del 2000, una de las crisis particulares que anteceden a la crisis mundial de los mercados de 2008.

Cuando se hace referencia a la crisis de 2008 a menudo se asocia su momento de inicio con las dificultades que se presentan en el crédito hipotecario “la crisis financiera, que estalló primero con el colapso del mercado de hipotecas de alto riesgo en Estados Unidos en agosto de 2007”⁶. Sin embargo, cuando se atiende a las formas que toma el capital en su desarrollo cíclico y se las examina a partir de las condiciones concretas en las que se lleva a cabo su proceso de reproducción, en esta coyuntura histórica, se observa otra realidad. La crisis real 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*. Ésta 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 mercados y la producción*, que se despliega con intensidad y toda su potencia global en el último trimestre de 2008”⁷.

Luego, cuando se atiende al inicio de la llamada ‘crisis de las subprime’, la cuestión ya no será entonces preguntarse si esta crisis da inicio a la crisis mundial, sino cómo se ensambla con la crisis particular en curso, y luego cómo lo hace con la crisis mundial que se está iniciando. Entonces los problemas de la ‘burbuja’ y el ‘estallido de la burbuja de las hipotecas subprime’ son específicos dentro de un curso crítico de mayor envergadura, un movimiento crítico que lo precede y lo continúa. La crisis de la ‘subprime’ se inicia con una inflexión en los precios de los inmuebles en marzo de 2005, en Florida y California, el descenso luego se profundiza y se extiende a nuevos territorios, dentro de EE. UU., y en el exterior. A su vez el crédito que respalda las operaciones que se realizan en la rama de la construcción queda inmerso en un movimiento especulativo creciente que se apoya en el aumento sostenido de los precios, y cuando su movimiento ascendente se detiene inmediatamente se presentan dificultades para continuar financiando las operaciones tal como se venía haciendo, cede un pilar fundamental del sistema de renovación de hipotecas (especialmente de aquellas que presentan dificultades para la cancelación periódica de las cuotas comprometidas).

En este momento, desde mediados de 2006 hasta febrero de 2007 en EE. UU. y Gran Bretaña, se consolida y extiende la superproducción de inmuebles, al tiempo que se incrementan cuantitativamente las cesaciones de pago, ejecuciones hipotecarias, devaluación de activos, quebrantos, despidos, deflación, y se desarrolla la superespeculación. La relevancia de este momento está precisamente en que permite atender al movimiento de la superproducción y la superespeculación que hacen a la creación de las condiciones concretas que se van a manifestar en la crisis.

Con respecto al ciclo general, en el tercer trimestre de 2005 se desacelera el consumo masivo aunque aún se mantiene en niveles altos, la evolución del ciclo general solo la hemos realizado de manera parcial, pero es evidente que para comprender el inicio de la crisis mundial es necesario centrar la atención en las ramas señaladas.⁸

Además de las situaciones de superproducción y crisis particulares señaladas se presenta otra crisis significativa, ahora en Europa, específicamente en Gran Bretaña, a la que dedicamos este trabajo: la crisis de los fondos de pensión británicos de mediados de la primera década del nuevo milenio.

6. Perspectiva de la Economía Mundial, Octubre, 2008, FMI.

7. DT 80, PIMS Documentos y comunicaciones 2011-2012, N°14, (edición digital), p. 44.

8. Hemos abordado el tema de la crisis en los siguientes trabajos: *Crisis y estancamiento en el ciclo periódico industria global 2008-2009*. III Jornadas de Economía Crítica. Estado, Políticas Económicas y Acumulación de Capital. Facultad de Ciencias Económicas y Estadística de la Universidad Nacional de Rosario, Provincia de Santa Fe, 14, 15 y 16 de octubre de 2010; *Crisis mundial del mercado y ciclo periódico industrial. De la atracción a la repulsión de fuerza de trabajo. Elementos para una periodización (2006-2009)*. XXII Jornadas de Historia Económica. Río IV, Córdoba, 21 al 24 de septiembre de 2010; *La crisis mundial del mercado. Una periodización desde la perspectiva del ciclo periódico industrial global 2007-2010*. Presentada en el IV Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos. Organizado por CEMOP (Centro de Estudios Económicos y Monitoreo de las Políticas Públicas) y UPMPM (Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo), en Buenos Aires. 9 al 11 de Septiembre de 2010; *El inicio de la crisis en el marco de la prosperidad Ciclo periódico industrial global y ciclos particulares 2005-2006*. V Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos. Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo, Buenos Aires, 15, 16 y 17 de septiembre de 2011; *Crisis particular y crisis general. El ciclo periódico industrial global entre 2006 y 2008*. IV Jornadas de Economía Crítica. Estado. Dilemas de Acción y del Pensamiento Crítico Latinoamericano: Desarrollo, Estado, Movimientos Sociales. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, 25, 26 y 27 de agosto de 2011; *Crisis particular y general. El ciclo periódico industrial en el que se gesta la crisis mundial de los mercados de 2008*, (en prensa).

Nos interesa examinar aquí: ¿En qué momento del curso del crítico general se ubica

la crisis de los fondos de pensión? ¿Se trata de una crisis que esta solo asociada a un aumento de la longevidad? ¿Se presenta una disputa entre capitalización privada en manos de las empresas o en manos del capital ficticio?

Este trabajo forma parte de una línea de investigación sobre crisis que se desarrolla en PIMSA, y que en este momento avanza en la descripción y análisis de la crisis general de los mercados de 2007-2008 en sus distintos momentos, y las crisis particulares que la anteceden. La descripción está organizada atendiendo a las fases que recorre el ciclo periódico industrial general. El propósito es hacer observable las formas de manifestación de las contradicciones y antagonismos propios del movimiento del capital en las condiciones concretas de hoy.⁹ Desde otro ámbito, se trata de aportar elementos para construir un cuadro de conjunto que permita atender a las relaciones de fuerza y hegemonía a escala internacional.

En esta línea de investigación está supuesto el propósito de comprender como se expresa la crisis mundial en el movimiento de la sociedad argentina.

Los hechos

En diciembre de 2005 la empresa Rentokil decide congelar el plan de pensiones de contribuciones definidas (Defined Benefit, DB) en Gran Bretaña. La medida afecta tanto a la planta de empleados existentes como a los nuevos.

Se informa que su “fondo de pensiones sufre un déficit de 325 millones de libras (475 millones de euros)”. Pero no es la única en esta situación, se calcula que el total de los “fondos de pensiones de todas las empresas del FTSE-100 (100 empresas líderes de la Bolsa de Londres) sufren un déficit de unos 75.000 millones de libras, según la consultora Deloitte & Touche”. Otra fuente, “la consultora Mercer indica que el déficit total de las empresas del FTSE-350 se sitúa en 93.000 libras, casi un 25% más que el año pasado. Otros, principalmente el Pensions Board –la administración de pensiones británica, que dirige el trabajo actuarial sobre las pensiones–, calcula que el déficit es incluso mayor”¹⁰. Otros indican que el déficit rondaría los 55 mil millones de euros.

Los fondos de pensión comienzan a retacear los pagos comprometidos de las pensiones, alegan en su defensa que no se les están haciendo los aportes programados al sistema previsional privado, dicen que ello no les permite cumplir con los compromisos asumidos.

La respuesta desde el estado

La insolvencia en la que se encuentran varios fondos de pensión lleva a la intervención del Estado. Para hacer frente a la situación se utiliza el Fondo de Protección de Pensión (PPF) que está en condiciones de intervenir desde abril de 2005. Establecido para cubrir cesaciones de pagos por activos insuficientes o insolvencia patronal por la Ley de Pensiones de 2004 (‘asumir los pasivos de un plan de pensiones en el caso de que una empresa patrocinadora se declare insolvente’).

El Fondo de Protección de Pensión permite pagar la compensación a los miembros de planes de pensiones de ventaja elegibles:

- a.- Los pensionistas siguen recibiendo sus aportes hasta un techo de £ 36,401.19 a la edad de 65 años;
- b.- Reciben el 90 % de su pensión esperada con un máximo corriente de £ 32,761.07 por año a la edad de 65 años.

9. 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.

10. 24 de abril de 2006, Stefan Stern en The Financial Times.

El Fondo es financiado por un gravamen sobre el salario. “El Fondo de Protección de las Pensiones compensa (hasta un límite) a los miembros de un plan DB cuya empresa ha sido declarada insolvente”¹¹.

También se interviene desde el estado con el propósito de regular los fondos de pensión, se informa que se pone en funcionamiento un esquema que apunta detectar esquemas en riesgo y a descalificar a fideicomisarios ‘irresponsables o que no mantengan la honorabilidad de sus función, facilitar la denuncia de irregularidades o incumplimientos de la legislación’.

Respecto a los planes de pensiones transfronterizos, que son más de cien, el ente regulador (Pensions Regulator) pide que se presenten las solicitudes para operar, las que serán autorizadas para continuar con esta modalidad. Para la aprobación de las solicitudes se examinarán los acuerdos con cada estado específico. Los nuevos requisitos forman parte de la directiva 2003/41 de la UE (Directiva sobre Fondos de Pensiones o Pensiones de Jubilación). Se exige que los sistemas transfronterizos estén totalmente cubiertos, respaldados.

Los fondos de pensión

Los patronos generalmente dejan en manos de un administrador externo el manejo de los fondos de pensión, se realiza desde empresas especializadas o se crean fondos propios (fideicomisos); comúnmente la empresa que genera los fondos mantiene el control sobre el fondo de pensión.

Luego, en el 2008 con la quiebra de numerosas empresas se van a presentar complejas situaciones judiciales respecto a quién se hace cargo del pasivo de pensiones correspondientes a trabajadores jubilados, como respecto a los ahorros generados por aportes de los trabajadores en actividad que pertenecen a filiales británicas de multinacionales en quiebra. Este es el caso de “[Nortel Networks](#), que está en [proceso de quiebra en Canadá](#) y Estados Unidos, y [Lehman Brothers](#), que ... tiene un déficit de £ 125 millones, o cerca de \$ 200 millones, pero las operaciones británicas de Nortel tener un déficit llamativo de 2,1 millones de libras, o casi \$ 3,4 mil millones”. ¿Debe responder el grupo corporativo por el pasivo en territorio británico? “Parece claramente injusto que sólo los acreedores que tienen reclamos en Gran Bretaña deben sufrir el pasivo por pensiones... se trata realmente de una responsabilidad del grupo”, alega el periodista del New York Times¹².

Las jubilaciones en Gran Bretaña

El sistema jubilatorio británico se fue complejizando desde los años '80. Se realizaron modificaciones que llevaron a un aumento en la intervención de los fondos de pensión patronales privados sobre el salario diferido de los trabajadores. Este avance de lo privado sobre lo público coincidió con rebajas en los aportes jubilatorios estatales (que alcanzan solo al 35% del salario de actividad). “Respecto a nuestros planes de pensiones, antaño generosos y ahora en una situación incierta, la última palabra la tuvo Joni Mitchell en su éxito de 1970 Big Yellow Taxi: ‘Uno no sabe lo que tiene, hasta que lo pierde’”¹³.

Otros factores que influye sobre la recaudación previsional estatal son: se estanca la masa de obreros ocupados en blanco; comienza a aumentar el número de personas que aportan a jubilaciones privadas; el bajo o nulo crecimiento vegetativo; el incremento de la longevidad es el argumento más usado por las administradoras de fondos de pensión para presionar por una suba de los aportes o para extender por ley la edad del retiro y retardar la edad jubilatoria. “Mantener a un ejército cada vez mayor de jubilados es quizá el mayor reto al que debe enfrentarse el sistema capitalista este siglo. Las decisiones que los Gobiernos y las empresas tomen a partir de ahora en este campo influirán en la sociedad más que ninguna otra”¹⁴.

11. Borondo Arribas, Carlos y Rodríguez Sumaza, Carmen; *La crisis del sistema de pensiones en el Reino Unido: algunas enseñanzas para España*. Universidad de Valladolid. Julio 2007, disponible en Web.

12. *El conflicto entre Compañías Globales y leyes locales*, [Stephen J. Lubben](#), The New York Times, 26 de octubre 2011.

13. 24 de abril de 2006, Stefan Stern en The Financial Times.

14. 24 de abril de 2006, Stefan Stern en The Financial Times.

Colocación de los activos

¿Dónde colocan la masa dineraria que recaudan los fondos de pensión? El dinero que llega a manos de los fondos privados de pensión se coloca fundamentalmente en la bolsa, en otros fondos, en los bancos, en el sistema del crédito, etc. Generalmente en primer lugar se compran acciones de la propia empresa que genera el fideicomiso, en muchos casos ello los convierte en accionistas mayoritarios de la propia empresa.

En una fase de superproducción del ciclo periódico industrial se estimulan las inversiones especulativas y crece la superespeculación, en esos momentos de alza considerable de la bolsa el monto a desembolsar por el fondo sube directamente. Cuando el movimiento bursátil presenta oscilaciones bruscas se alteran los pagos de las pensiones atados a las cotizaciones. Ello es lo que ocurre en coincidencia con el avance de la superproducción automotriz y en la construcción en EE.UU. y Gran Bretaña -cuyas bolsas reciben una porción considerable de dinero proveniente de esos fondos- se potencia la superespeculación. Cuando la cotización bursátil de las empresas automotrices norteamericanas comienza a caer, y a ello se suman las pérdidas en la especulación inmobiliaria asociada a la burbuja de las subprime, los fondos de pensión ven caer la cotización de sus acciones y se agravan las dificultades para hacer frente a los compromisos de pago. Se inicia la crisis de medios de pago de los fondos de pensión que cotizan en bolsa, y luego su propia depreciación. En este momento se estima que sus operaciones mueven un tercio del volumen total de las acciones que cotizan en las principales bolsas del mundo.

Una masa dineraria creciente

La masa dineraria que administran los fondos de pensión crece considerablemente en las últimas dos décadas, y los funcionarios del gran capital prevén que ese movimiento continúe, que se profundice la acumulación privada de capital en manos de las grandes empresas con fideicomisos provenientes de los ahorros previsionales de sus obreros. En Gran Bretaña los ahorros previsionales privados llegan al 120% del PIB¹⁵.

En las empresas británicas BT, GKN o Unilever el fondo de pensión ha crecido hasta alcanzar varias veces el valor estimado de capital de la propia compañía.

En el momento que estamos examinando la propia Fed de EE.UU. impulsa esta forma de acumulación, señala Greespan, “las prestaciones de las pensiones y seguros privados van a tener que desempeñar una papel cada vez mayor. A finales de 2006, los fondos de pensiones privados de Estados Unidos tenían 5,6 billones de dólares en activos: 2,3 billones en los programas tradicionales de prestaciones definidas y 3,3 billones en planes de aportaciones definidas, ante todo el 401(k) [plan de ahorro a plazo fijo hasta la edad de la jubilación, patrocinado por el empleador, permite diferir el pago de impuestos y está sujeto a las cotizaciones bursátiles]... 3,7 billones de dólares en cuentas de jubilaciones privadas”¹⁶.

Los fondos de pensión intervienen en la circulación de dinero con un doble movimiento: por una parte recaudan los aportes previsionales fundamentalmente de los obreros; y por otra pagan jubilaciones, pensiones y otras rentas a los beneficiarios. Las dificultades que presentan para cancelar los pagos hacen que ese doble flujo dinerario se vea obstaculizado. Ello será un elemento que desacelere la rotación global del capital.

Valorización financiera

Un largo periodo alcista en la bolsa alimentó la suposición de que la valorización financiera no haría sino acrecentar los fondos de pensión, ello “llevó a la supresión o reducción temporal de las aportaciones a los fondos –cuando éstos registran un aparente superávit y parecen no necesitar nuevas contribuciones por parte de los empleados– era un espejismo... ya se conoce el verdadero coste de los planes de pensiones actuales, ligados a los índices bursátiles y calculados sobre el salario final. Y este es un precio que la mayoría de las empresas

15. Borondo Arribas, Carlos y Rodríguez Sumaza, Carmen; *La crisis del sistema de pensiones en el Reino Unido...*

16. Greespan, Alan; Alan; *La era de las turbulencias*. Ediciones B, Bs. As., 2008, p. 472.

no creen que puedan afrontar. En el Reino Unido como en EEUU, las empresas llevan años sin ofrecer a los nuevos empleados planes de pensiones calculados sobre el salario final. El paso de planes de “beneficios definidos” (DB) a planes de “contribuciones definidas” (DC) es frecuente”.¹⁷

Las empresas han dejado de ofrecer a los jubilados el pago de montos porcentuales fijos sobre el salario final que toma como referencia el salario de un trabajador activo. Se busca evitar el compromiso de deudas de monto fijo. Se trata de “animar a los empleados para que opten por los planes de pensiones personales” y no asumir compromisos sobre montos fijos.¹⁸

Los intelectuales del gran capital

Los intelectuales del gran capital ensayan argumentos para profundizar los avances del capital financiero sobre el sistema jubilatorio, consideran que las jubilaciones ya no deben ser responsabilidad del empleador y que los asalariados deben optar por sistemas de ahorro individual. “Ros Altmann, experta en pensiones, es muy clara al respecto: ‘Creo que debemos estudiar la posibilidad de que las empresas ofrezcan realmente planes de pensiones a sus empleados’, indica. ‘Ni en el capitalismo del siglo XXI, ni en la cultura corporativa, encajan realmente los planes de pensiones de las empresas. En el siglo XX, cuando se trabajaba para la misma empresa toda la vida, éstas adoptaban un rol paternalista. La esperanza de vida superaba la edad de jubilación en unos cinco años (10 como máximo), y tenía sentido ofrecer prestaciones sociales a los trabajadores que demostraban su lealtad a la empresa durante años’... Actualmente, sin embargo, con una permanencia laboral media de cinco años en la misma empresa, ‘los planes de pensiones de beneficios definidos o calculados sobre el salario final tienen mucho menos sentido’... Altmann opina que... las empresas pueden hacer dos cosas. En primer lugar, pueden hacer uso del músculo corporativo y el poder adquisitivo para facilitar a los empleados la compra de planes de pensiones asequibles y que merezcan la pena. En segundo lugar, pueden convertir la jubilación en ‘un proceso, no en un acontecimiento... Si estamos diciendo que hay que trabajar durante más tiempo, entonces, debe haber más puestos de trabajo disponibles. Es necesaria una revolución social para los trabajadores mayores similar a la de las madres trabajadoras de los últimos 30 años. Conocemos la situación demográfica: no hay suficientes jóvenes trabajando como para pagar la jubilación de los trabajadores de la generación del baby boom’”.¹⁹

Los sindicatos

Desde el ámbito sindical se señala que muchos empleadores han cerrado los esquemas basados en salarios, o en salarios completos. Los empleadores están dejando de pagar planes que permiten ingresos a los jubilados cercanos al salario de actividad y empujándolos hacia el sistema de pensión baja estatal, de un monto mucho menor. Solo uno de cada cuatro empleados del sector privado son miembros de buenos planes de pensión de los empleadores.

Este recorte en el pago de pensiones por parte de empresas que administran fondos de pensión, se da en un momento de alza especulativa y de crecimiento considerable de la modalidad de ahorro de renta vitalicia.

17. 24 de abril de 2006, Stefan Stern en The Financial Times.

18. Grandes multinacionales realizan estos cambios de modalidad fija a fluctuante “IBM y Verizon son algunos de los ejemplos de grandes empresas estadounidenses que han anunciado la congelación de los acuerdos de planes de pensiones de todos los empleados. Ambas empresas pueden ahorrar hasta 3.000 millones de dólares (2.475 millones de euros) en cinco o diez años. En lugar de conservar sus actuales planes, están invitando a los empleados a incrementar las contribuciones que realizan en sus planes de pensiones propios”. 24 de abril de 2006, Stefan Stern en The Financial Times.

19. 24 de abril de 2006, Stefan Stern en The Financial Times.

Sistema de reparto y de capitalización

El sistema de pensiones británico es mixto: de reparto y capitalización. El primero se sostiene con los aportes de los trabajadores en actividad y no con las aportaciones hechas por los propios pensionistas en su vida laboral como el sistema de capitalización.

En el sistema de reparto el monto total crece con el incremento en el número de cotizantes, y es el factor que en principio permite sostener un incremento de las erogaciones, por ej., las que se derivan del aumento de la edad vegetativa de la población y que llevan a más años de asistencia jubilatoria.

Pero las pensiones que provienen de capitalización de los ahorros tienen una relevancia creciente respecto a las de reparto.

Las empresas dedicadas a la administración de fondos de pensión y sectores interesados sostienen que es necesaria una transferencia de la inversión y el riesgo sobre la longevidad, desde las instituciones a los individuos, desde la jubilación respaldada por el sistema solidario y garantizada por una institución pública, a un sistema de acumulación de renta de carácter individual. En esta dirección se promueve el diseño de una red financiera de alcance supranacional, que permitiría proteger lo acumulado en ahorros individuales ante los riesgos propios del país de origen de esos fondos.

A nivel internacional, en este momento los sistemas de ahorros de capitalización de anualidades se pueden agrupar en tres tipos nacionales: de anualidad inmediata, es el caso de Reino Unido, Estados Unidos, Canadá y Sudáfrica, Chile y otros. La suma acumulada se convierte en una corriente de ingreso por el tiempo de vida; un segundo grupo, las anualidades garantizadas que fueron siendo compradas por los trabajadores, en donde la posibilidad del incremento es más bajo, como en Dinamarca, Bélgica y Alemania; un tercer grupo es el de pequeños grupos de capitalización como en Hungría y México. Además del riesgo estrictamente financiero todo queda sujeto a otra gama de factores, como el diseño y la escala del sistema de seguridad social, el sistema de retiro profesional, las formas de ahorro obligatorio, los incentivos fiscales, etc.

El sistema de pensiones del Reino Unido (RU) es uno de los más complejos por la gran cantidad de opciones que ofrece y de reformas que ha sufrido, tiene tres soportes: la pensión básica estatal (PB); la pensión secundaria estatal (PS); las pensiones voluntarias privadas. Las primeras están en el sistema público de pensiones y son financiadas con las contribuciones de los trabajadores asalariados y autónomos, en un sistema de reparto. La pensión básica es una pensión de cuantía fija para todos. Para conseguirla hay que tener 65 años (60 las mujeres, aunque ya se ha aprobado un aumento gradual a los 65) y haber cotizado 44 años. Si no se cumplen los requisitos la pensión se reduce proporcionalmente hasta el 25%. En 2007 la PB es de 87,3 libras, aproximadamente el 15% del sueldo medio.²⁰

“La PB ha ido disminuyendo porque se ha congelado en términos reales mientras que los salarios han ido aumentando... Es obligatorio tener una pensión secundaria, se puede tener la que ofrece el Estado o se puede “optar fuera” y contratar con el sector privado, que es lo que hacen el 60% de los trabajadores... La tercera capa del sistema es la pensión privada, que es voluntaria pero está incentivada con deducciones fiscales... dos tercios de los pensionistas tienen pensión privada”²¹. Hay dos tipos: 1.- pensiones ocupacionales ofrecidas y gestionadas por las empresas a sus trabajadores; 2.- pensiones personales ofrecidas por el sector financiero.

“Las pensiones ocupacionales son las más extendidas. Hay dos tipos: de pensión fija (defined benefits, DB) o de contribuciones fijas (defined contributions, DC). En el primer caso se fija la pensión a recibir y se calculan las contribuciones necesarias. Las cantidades aportadas se incorporan a un fondo de pensiones gestionado por la empresa, cuya rentabilidad puede afectar a las contribuciones pero en ningún caso a la pensión. Tampoco afecta a la pensión el número de años que el trabajador viva después de jubilarse. De esta forma la empresa corre con el riesgo de acabar pagando más de lo que había calculado. Este es uno de los motivos por los que este sistema se está dejando de usar por las empresas... El sistema de contribuciones fijas funciona como la pensión personal: el trabajador acumula ahorros, el gestor del fondo los invierte y en el momento de la jubilación el valor de las aportaciones más los intereses acumulados le permiten alcanzar una pensión mayor o menor”²².

20. Borondo Arribas, Carlos y Rodríguez Sumaza, Carmen; *La crisis del sistema de pensiones en el Reino Unido...*

21. Ídem.

22. Ídem.

En el año 2006 la pensión es en promedio del 66% para los que cumplen todos los requisitos, “el 16% proviene de la pensión básica y el resto de la secundaria en el caso más extendido que es haber optado por una pensión ocupacional. Si no se ha optado por ésta, la pensión secundaria estatal sólo supone el 19% de reemplazo, por lo tanto el trabajador obtiene una pensión del Estado que es el 35% de su salario medio. Si quiere mantener el nivel de vida previo a la jubilación habrá tenido que ahorrar bastante por su cuenta...

En algunos casos, para evitar riesgos, la empresa contrata con una agencia de seguros la anualidad para el jubilado, lo que resulta también costoso para la empresa porque los seguros se cubren frente al riesgo con criterios muy estrictos... Muchas viejas compañías cuentan ahora con más jubilados que trabajadores en activo; si no queda bastante en el fondo, entonces las pensiones se convierten en gasto de su flujo de tesorería”.²³

Muchas empresas serán liquidadas con grandes deudas sobre sus fondos de pensión.

Resultados

En este trabajo examinamos la crisis de los fondos de pensión británicos que se inicia a fines de 2005. La descripción y análisis de los hechos nos permite hacer observable lo siguiente:

- a. se trata de una crisis de escasez de medios de circulación, a partir de una crisis de medios de pago. En este caso a diferencia de las otras crisis particulares estudiadas no estamos ante una crisis de superproducción de valores de uso puestos en el mercado, sino de escasez de medios de circulación en manos de los fondos de pensión. De allí que comienzan a alterarse el pago regular de las pensiones. Es preciso tener presente que la circulación de moneda supone la circulación de mercancías, y por lo tanto las alteraciones en la circulación del dinero no dejan de impactar en la circulación mercantil.
- b. se trata de una de las crisis particulares que antecede la crisis mundial de los mercados de 2008.
- c. a diferencia de lo que ocurre con la crisis automotriz que se inicia a fines de 2005 en EE.UU. y Canadá, o con la ‘el estallido de la burbuja de las subprime’ desde 2006, en EE.UU., en donde la intervención directa del estado nacional resulta poco relevante en un primer momento, aquí la decisión estatal de absorber la deuda que los capitalistas no pueden pagar es inmediata. El estado absorbe deuda. Se decide además modificar la legislación. Se considera que la permisividad legal llevó a esta situación.

La crisis de los fondos de pensión de fines de 2005 se inserta dentro de una estrategia del gran capital inglés para avanzar sobre el salario, en este caso el salario diferido de quienes venden fuerza de trabajo y que da lugar al sistema de pensiones. Un proceso que se desarrolla desde fines de la década de 1970. En palabras del prof. catalán Vincenc Navarro se trata de un ‘ataque al estado de bienestar’ que se ha ido constituyendo en la posguerra.

La masa dineraria de los fondos de pensión va a mostrar su fragilidad cuando las oscilaciones bursátiles son bruscas y el respaldo de los fondos viene debilitándose.

Puesta en perspectiva esta crisis será una de las crisis particulares, junto a la crisis de la rama automotriz de EE.UU. y Canadá y la de la construcción y el crédito de EE.UU. y Gran Bretaña, que anteceden a la crisis general de los mercados de 2008.

Pero, por otra parte, como la cancelación de las pensiones sujetas a capitalización está directamente asociada a los patronos y por lo tanto al flujo de caja de las empresas que han generado los fondos de pensión, sería necesario profundizar la investigación para saber qué ocurre con las empresas que presentan dificultades para cancelar los pagos previsionales comprometidos.

La crisis de los fondos de pensión británicos se ubica en el momento previo más inmediato al inicio de la sucesión de quebrantos que se presenta desde marzo de 2007.

Con el examen de los hechos se hace evidente lo endeble de los argumentos patronales que adjudican la crisis a los aumentos de la longevidad.

23. Ídem.

El estudio del tema nos abre nuevos interrogantes ¿Qué relación se establece entre atesoramiento, capital ficticio y capital productivo con los fondos de pensión? ¿Qué conflictos se presenta entre capitalización privada en manos de las empresas o en manos del capital ficticio? ¿Cómo se ha posicionado la clase obrera ante los fondos de pensión y su crisis?

Bibliografía

- Borondo Arribas, Carlos y Rodríguez Sumaza, Carmen; *La crisis del sistema de pensiones en el Reino Unido: algunas enseñanzas para España*. Universidad de Valladolid. Julio 2007, disponible en Web.
- FMI, *Perspectiva de la Economía Mundial*, Octubre, 2008, FMI.
- Greespan, Alan; *La era de las turbulencias*. Ediciones B, Bs. As., 2008.
- Lubben, Stephen J. *El conflicto entre Compañías Globales y leyes locales*, The New York Times, 26 de octubre 2011.
- 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.
- Stern, Stefan; 24 de abril de 2006, en The Financial Times.
- 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).

PONENCIA

HACIA UNA NUEVA ETAPA DEL CAPITALISMO:
CHINA EN EL 5° CICLO DE ACUMULACIÓN
CAPITALISTA

Federico VACCAREZZA
Pablo PEREIRA



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL
2014**

“LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.
CONSECUENCIAS PARA LAS ESTRATEGIAS DE
DESARROLLO AUTÓNOMO EN LA PERIFERIA”

Relevancia del tema

El tema busca profundizar la comprensión de las relaciones económicas y comerciales internacionales desde el análisis de la economía política particularmente en un periodo en que la economía internacional, las finanzas y el comercio han acusado significativos cambios. En los últimos 30 años, China ha pasado a ocupar un lugar de primacía en la producción, el comercio y por ende en la generación de las nuevas normas internacionales. Esta nueva configuración la coloca como actor central del sistema económico mundial por lo que es relevante desarrollar aproximaciones teóricas que sirvan para dar explicación a las causas que permitieron este fenómeno sin precedentes.

Objetivos del trabajo

Generar una serie de aportes teóricos que contribuyan a la actualización del trabajo del economista y sociólogo italiano Giovanni Arrighi sobre los denominados Ciclos Sistémicos de Acumulación Capitalista.

Demostrar mediante una elaboración teórica y fundamentación empírica que la crisis iniciada en 2008 no indica una suerte de agotamiento del sistema capitalista sino, un punto de inflexión en un nuevo ciclo económico del sistema a nivel mundial que podemos denominar (a fin de complementar y actualizar la obra teórica de Arrighi) como “*El ciclo de China*”.

Consideraciones Metodológicas

Se utilizará como estrategia metodológica la denominada “*Triangulación metodológica*” que es la combinación y/o confrontación de dos o más teorías, fuentes de datos y métodos de investigación en el estudio de un fenómeno singular. Ente caso, con el fin de actualizar los postulados de la teoría de los “*Ciclos Sistémicos de acumulación capitalista*” del economista italiano Giovanni Arrighi agregando a su propuesta un “5° ciclo de acumulación” y fundamentando al mismo tiempo nuestra hipótesis con los datos empíricos cuantitativos pertinentes.

Fuentes de Datos

Dado que la estrategia metodológica será la “*Triangulación*” se utilizará en primera instancia los postulados teóricos de Arrighi²⁴ tomado y para la fundamentación empírica trabajos de investigación previos y bases de datos estadísticos de organismos nacionales, internacionales y bilaterales.

Resumen

Desde hace algunos años, se viene observando en la estructura económica internacional una transformación sin precedentes. Mientras los países desarrollados que ejercieron el liderazgo económico desde la segunda posguerra se encuentran en una aparente crisis económica y financiera un bloque de países emergentes lide-

24. Para ello hemos tomado como resumen del marco teórico arrighiano la tesis de Maestría en Estudios Críticos del Desarrollo CIDES – UMSA de Mariela Padilla Callejas “*Los Ciclos Sistémicos de Acumulación (CSA) de Giovanni Arrighi. Un estudio de su planteamiento, fundamentos teóricos y críticas*” ya que lo consideramos uno de los mejores trabajos desarrollados en español para la comprensión del pensamiento de Giovanni Arrighi. Algunos párrafos han sido tomados en forma textual.

rados por China y denominados BRICS mantienen una dinámica de crecimiento y desarrollo que pareciera, en cierta medida desacoplada de la situación económica global. ¿Cómo se explica este fenómeno? Las respuestas no han sido variadas. Mientras algunos autores como el destacado economista marxista estadounidense Zoltan Zigedy interpreta que el capitalismo se encuentra sumergido en una aguda crisis terminal, una gran mayoría todavía está tratando de esbozar una propuesta teórica consistente para explicar las causas que originaron la situación actual y avizorar la posible evolución de los acontecimientos.

Frente a esta incertidumbre, el economista italiano Giovanni Arrighi (quien dedicó tres décadas de su vida al estudio de los *Ciclos Sistémicos de Acumulación*) reinterpreta la historia del capitalismo como una serie de alternancias entre “*expansiones materiales o productivas*” y “*expansiones financieras*”. Sus postulados teóricos, debidamente contrastados con el análisis empírico de los datos macroeconómicos apropiados nos permitirían inferir que, los fenómenos que acontecen actualmente en la estructura económica internacional no son consecuencia de una crisis en la zona euro, Estados Unidos y Japón, sino mas bien la etapa de transición hacia un nuevo ciclo de acumulación capitalista con eje en China. En tal caso el capitalismo, no está en una crisis terminal sino en pleno proceso de transición y adaptación de sus estructuras, hacia un nuevo ciclo sistémico de acumulación. En pocas palabras, estamos asistiendo al ocaso de la estructura económica internacional nacida en Bretton – Woods sobre los cimientos del poder estadounidense.

Este trabajo expone el planteamiento teórico del ciclo *arrighiano* y siguiendo sus principales lineamientos se fundamentará la hipótesis de que el capitalismo se encuentra atravesando la fase de ascenso del “5° *Ciclo Sistémico de Acumulación*”.

Los “*Ciclos Sistémicos de Acumulación*” consisten en unidades de análisis histórico comparativas que representan etapas particulares del desarrollo del “Sistema -Mundo Capitalista” desde sus orígenes hasta su dimensión actual. Tres influencias teóricas son esenciales para la construcción de este concepto: La del historiador Fernand Braudel quien argumenta que, las expansiones financieras representan ciclo descendente de los regímenes de acumulación mundiales, la de Karl Marx quien, con su fórmula general de reproducción ampliada del capital D-M-D´ representa las dos fases, de expansión material y financiera, de un Ciclo Sistémico de Acumulación y la de Antonio Gramsci, sobre la derivación del concepto de hegemonía mundial.

Dadas las escasas propuestas teóricas para interpretar y vincular sistémicamente el fenómeno denominado “*Crisis Internacional*”, el liderazgo creciente de China y el nuevo rol de los países emergentes, el estudio y análisis de los elementos teórico-conceptuales de la formulación del *Ciclo Sistémico de Acumulación* es pertinente a fin de dar cuenta de su alcance particular como marco interpretativo de los grandes ciclos económicos

El trabajo, se organiza de la siguiente manera:

1. En la primera parte se hace una introducción al desarrollo teórico de Giovanni Arrighi.
2. *En la segunda parte*, se expone los fundamentos empíricos en base al análisis de los datos e indicadores económicos que fundamentan el establecimiento de la fase de “*expansiones materiales o productivas*” de un 5° *Ciclo Sistémico de Acumulación Capitalista* con la consiguiente transición intra-hegemónica desde los Estados Unidos a China.
3. Finalmente, se expondrán las conclusiones del trabajo y la bibliografía consultada.

PRIMERA PARTE

Introducción al desarrollo teórico de Giovanni Arrighi²⁵

La propuesta de los “Ciclos Sistemáticos de Acumulación” del economista italiano Giovanni Arrighi se nutre de tres vertientes epistemológicas determinadas: La vertiente histórica ó braudeliana del rol de las expansiones financieras a lo largo de la historia; la influencia marxista de la “reproducción ampliada del capital” y el concepto gramsciano de hegemonía.

Braudel: Expansiones financieras, dinero y poder, y capitalismo como anti-mercado

Repasemos brevemente los tres elementos del planteamiento braudeliano que nuestro autor rescata para su propuesta. En primer lugar está la concepción braudeliana del significado de las expansiones financieras a lo largo de la historia del sistema capitalista. Según Arrighi [1999, p. 8], tomando las ideas de Braudel, las mismas son consideradas como un fenómeno recurrente que marca el inicio del capitalismo desde la Edad Media y que son aspectos integrales de la destrucción de un régimen de acumulación en el sistema-mundo y la creación de otro, y por tanto reflejarían precisamente esa transición.

La segunda idea braudeliana de que el capitalismo habría sido absolutamente dependiente del poder del Estado para emerger y expandirse. [Arrighi, 1999, pp. 23 y 25].

La tercera noción braudeliana adoptada es la del capitalismo como “antitético” a la economía de mercado, haciendo referencia al proceso de concentración y centralización del capital a escala global y cómo se dicho proceso posee una flexibilidad ilimitada (como trasladar las inversiones a otros sectores buscando una mayor rentabilidad), capacidad de cambio o de adaptación. Lo característico del capitalismo sería su “eclecticismo”, su adaptabilidad y no su especialización. [Arrighi, 1999, pp. 17 y 21].

Marx: los intersticios del poseedor de dinero y D-M-D´

Para Arrighi [1999, pp. 17-18 y 21], la fórmula general del capital D-M-D´ de Marx estaría también haciendo referencia a la cualidad de flexibilidad del capitalismo, pues una agencia se podría considerar capitalista, siempre y cuando su dinero cuente con el poder de reproducirse sistemática y persistentemente, independientemente de las mercancías y actividades que le sirvan para ello, es así que:

1. **D (capital dinero)**, significa liquidez, flexibilidad, libertad de elección.
2. **M (capital mercancía)**, significa concretización, rigidez y reducción o cierre de opciones. Es capital invertido en una combinación particular input-output en función de un beneficio.
3. **D´ es D expandida**, es decir es **mayor** liquidez, flexibilidad y libertad de elección.

Entonces, cuando la inversión en las esferas del comercio o la producción (D-M) deja de generar ganancias como podría hacerlo la actividad financiera, se inician precisamente las fases de expansión financiera, y el capital invertido vuelve a su forma dinero (D-D´), el capital vuelve a su “eclecticismo”.

Por tanto, la fórmula de reproducción ampliada del capital de Marx reflejaría, en términos arrighianos [1999, pp. 18 y 22] “la pauta de comportamiento recurrente del capitalismo histórico del sistema-mundo” y también las dos fases de las que se compone un CSA (entre las cuales habría una alternancia a lo largo del desarrollo histórico capitalista):

²⁵. La primera parte corresponde casi enteramente al texto de Mariela Padilla Callejas, Ob. Cit.

Expansión material (fase D-M), donde el capital-dinero pone en movimiento una creciente masa de mercancías. Estas fases estarían caracterizadas por ser fases de cambio continuo durante las cuales la economía-mundo capitalista crece en virtud de una senda única de desarrollo.

Expansión financiera (fase M-D´), donde una creciente masa de capital-dinero se libera de su forma de mercancía y la acumulación se realiza mediante procedimientos financieros. Son fases de “cambio discontinuo durante las cuales el crecimiento en virtud de la senda establecida ha alcanzado o está alcanzando sus límites, y la economía-mundo capitalista “se desplaza” a otra senda mediante reestructuraciones y reorganizaciones radicales”.

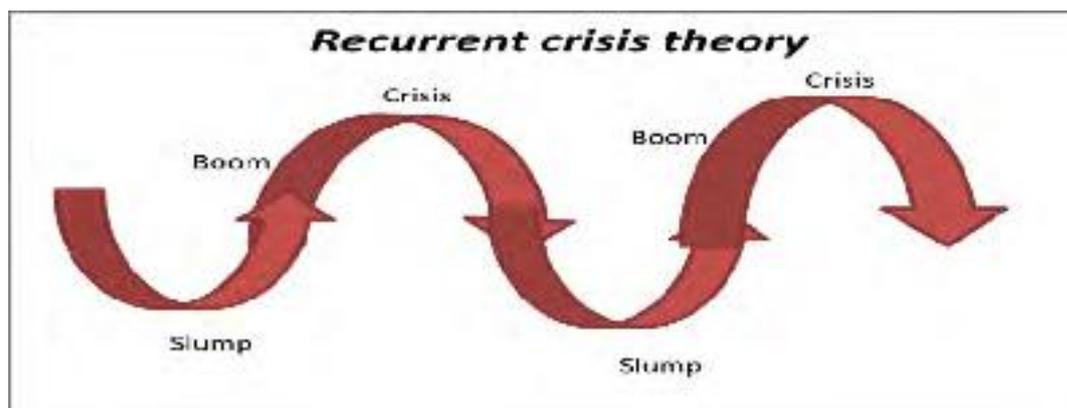
Antes de pasar a la tercera vertiente teórica puntualicemos en la definición de los CSA.

Definición de los Ciclos Sistémicos de Acumulación (CSA)

La categoría de Ciclo Sistémico de Acumulación es resultado de la construcción tanto “objetiva” como teórica de Arrighi [1999, pp. 39, 8, 19, 22-23], producto de su análisis histórico-comparativo del proceso de expansión capitalista desde sus inicios, y representa las partes constitutivas e interconectadas (no subordinadas ni independientes) de ese “único” proceso, al que tienen la capacidad de modificar. Es decir, los CSA constituyen las etapas particulares del desarrollo del moderno sistema-mundo capitalista que encarnan la conformación (expansión financiera de la potencia declinante), total expansión (material) y declive (expansión financiera) de determinados “regímenes de acumulación de capital a escala mundial”, o en términos más concretos “las pautas de recurrencia y evolución histórica” del capitalismo histórico a lo largo de toda su existencia (la *longue durée* braudeliana).

A través de este concepto, el profesor italiano [1999, pp. 19 y 10] intenta “una explicación económica coherente y plausible de la conformación y total expansión del sistema-mundo capitalista” y del moderno sistema interestatal. Es por eso que cada CSA, como unidad de análisis particular, representa en el esquema arrighiano cuatro elementos diferentes, cada uno definido por una “unidad fundamental de la agencia primaria y de la estructura de los procesos de acumulación de capital a escala mundial”: el CSA genovés (desde el siglo XV hasta principios del XVII), el CSA holandés (desde fines del siglo XVI hasta fines del XVIII), el CSA británico (segunda mitad del siglo XVIII, siglo XIX y primeros años del XX), y el CSA americano, (que comienza a fines del siglo XIX y aún continúa en la actualidad). Consiguientemente, la secuencia de los cuatro CSA estaría mostrando la sucesión de los puestos de mando en la economía capitalista. En términos de unidades temporales, cada CSA podría asociarse a un siglo (siglos largos), ya que todos duran más de uno, aunque su duración se reduciría progresivamente.

FORMA BÁSICA DE UN CICLO ECONÓMICO

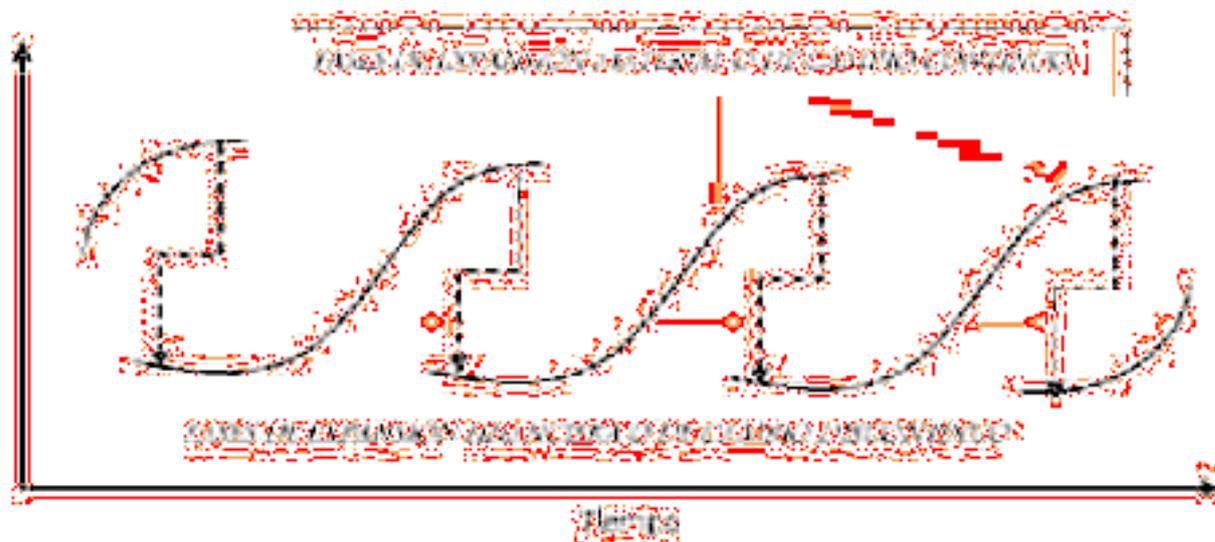


Fuente: Fuente: Zigedy, Zoltan “Understanding the Crisis”, febrero de 2012, en MLToday.com

La forma típica de un ciclo económico transcurre entre una fase de ascenso (expansión) y otra de descenso (recesión), siendo los puntos de inflexión (o de giro) las cimas o picos (crisis) y los fondos o simas (recuperaciones).

La forma que siguen los CSA es muy diferente a esta forma cíclica típica, porque los CSA se solapan y su trayectoria se parece más bien, de acuerdo a Arrighi [1999, pp. 19 y 22] a los ciclos en forma de S elaborados por Mensch en su “modelo de metamorfosis del desarrollo socioeconómico”):

FORMA DE LOS CICLOS SISTEMICOS ARRIGHIANOS



Fuente: Padilla callejas, Mariela Op. Cit.

En el Gráfico superior se aprecia como alternan las dos fases que conforman el CSA:

1. **Fases de expansión material (Fases D-M).** Fases de crecimiento estable en virtud de sendas (de desarrollo) bien definidas.
2. **Fases de expansión financiera (Fases M-D’).** Fases de crisis, reestructuración y turbulencia, que crean condiciones para un nuevo crecimiento estable.

Gramsci: transiciones y ciclos hegemónicos

El concepto arrighiano [2001, p. 34], [1999, pp. 42-45] de hegemonía se encuentra sustentado en la definición gramsciana, por lo que tiene que ver con la combinación de dominación (coerción o fuerza) ampliada por el ejercicio del liderazgo intelectual y moral (capacidad del grupo dominante para mostrarse como portador del interés general).

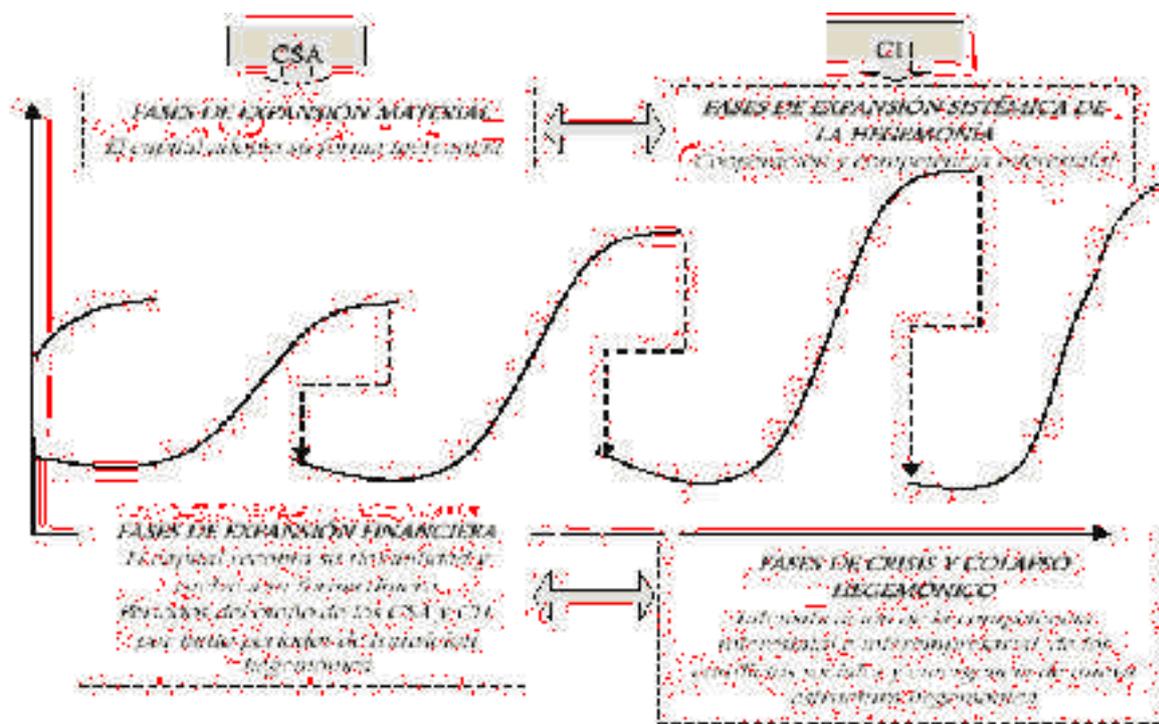
Entonces, cuando se carece de liderazgo, se enfrenta una situación de “dominación sin hegemonía”, porque esta última sería ese poder adicional sustentado en el liderazgo que consigue el Estado para convertirse en hegemónico afirmando “de modo verosímil que la expansión de su poder respecto a algunos o incluso todos los demás Estados es de interés general para los sujetos sometidos a la autoridad de todos los restantes Estados”.

Si los CSA representan regímenes de acumulación particulares o distintas vías de desarrollo “determinadas por bloques específicos de agencias gubernamentales y empresariales” [Arrighi, 2001, p. 29] (que el moderno sistema-mundo capitalista habría seguido desde sus inicios), las “épocas de cambio” sistémico (de reorganización radical de las estructuras económico-políticas en las que se sustentan los procesos de acumulación de capital a escala mundial a la cabeza de una agencia principal) o de cambio en esas vías de desarrollo, no son más que los periodos de transición hegemónica. Y siguiendo el razonamiento de Arrighi [2001, pp. 28-29 y 33], si bien estos periodos de cambio hegemónico responderían a propiedades sistémicas, que actuarían como poderosas fuerzas que restringen y determinan la selección de Estados candidatos a la hegemonía, asimismo durante ellos se produciría un cambio en las propiedades del sistema y por tanto una reorganización del mismo.

Pero ¿cuál es la relación entre los CSA y los ciclos de transición hegemónica o ciclos hegemónicos (CH)? Durante las fases de expansión material paralelamente transcurren las fases de expansión sistémica hegemónica donde se presentan los dos tipos de liderazgo, el de la reorganización sistémica (asociado a formas de cooperación interestatal) y el que se da “en contra” de la voluntad del Estado dominante (asociado a la compe-

tencia interestatal). Entonces, cuando se transita a las fases de expansión financiera también se lo hace hacia las fases de crisis y posteriormente colapso de la hegemonía, en las que se acentúan los procesos de competencia interempresarial e interestatal y surgen nuevas estructuras de poder por debajo de las dominantes; aquí la expansión financiera tiene un efecto ambiguo, porque por un lado frena el colapso hegemónico (la excesiva liquidez de los mercados financieros va hacia el Estado hegemónico), pero por otro lo refuerza (reubica el capital en le estructura hegemónica emergente).

Gráfico: csa y ch en el planteamiento arrighiano



Fuente: Elaboración propia con información de Arrighi (2001, pp. 8-43)

Ahora, en el Gráfico anterior también se muestra como cada ciclo (CSA y CH) tiene un mayor tamaño que el anterior y esto se debe a que los recursos organizativos con los que cada nuevo Estado hegemónico reorganiza el sistema (que son heredados del Estado en declive) han tendido progresivamente mayor alcance y concentración.

Sin embargo, este proceso de los CH: una estructura hegemónica que genera una expansión sistémica, que a su vez lleva al caos hegemónico, cuyo resultado será el surgimiento de una nueva hegemonía, depende en su recurrencia, de acuerdo a Arrighi [2001, 40-42], tanto de la “contingencia histórica como de la necesidad sistémica”. Por eso esa secuencia tiene cierto grado de incertidumbre (dependen de la contingencia histórica) y en el caso por ejemplo de la actual transición hegemónica, él mismo señalaba que su dinámica transcurría hacia un destino aún desconocido y también enfatizaba en el hecho de que la propia evolución del sistema habría ido haciendo cada vez más problemática la reproducción de los CH.

Para Arrighi no estaba claro [1999] si estábamos asistiendo al inicio de una nueva etapa de desarrollo capitalista, o en otros términos a un nuevo liderazgo en la economía-mundo capitalista, de lo que sí el no tenía duda era que el centro de los procesos de acumulación de capital, se había desplazado desde Norteamérica a una región que era Asia; no obstante ésta es débil militarmente en comparación a Estados Unidos, que conservaría aún el cuasi-monopolio del uso legítimo de la violencia a escala mundial.

Además, mencionaba que habían ciertas “anormalidades” en esta fase de declive hegemónico, una de las más importantes: los EE.UU. no estarían siguiendo la pauta de comportamiento de los anteriores imperios exportadores de capital, sino que más bien estaría atrayendo una nueva ola de capital.

SEGUNDA PARTE

La transición intra–hegemonica del 5° csa: el ascenso de china

Tal como se pudo apreciar en la exposición de los fundamentos que hacen a la teoría arrighiana ahora pasaremos a demostrar empíricamente, en base al análisis de los indicadores macroeconómicos, que nos encontramos atravesando la fase ascendente del 5° CSA en la cual los Estados Unidos se encuentra en la de expansión financiera (fase a la baja) mientras que China acumula en el ciclo de expansión material (fase al alza). Esta situación permite explicar los fundamentos sistémicos de la “Nueva transición intra-hegemonica”.

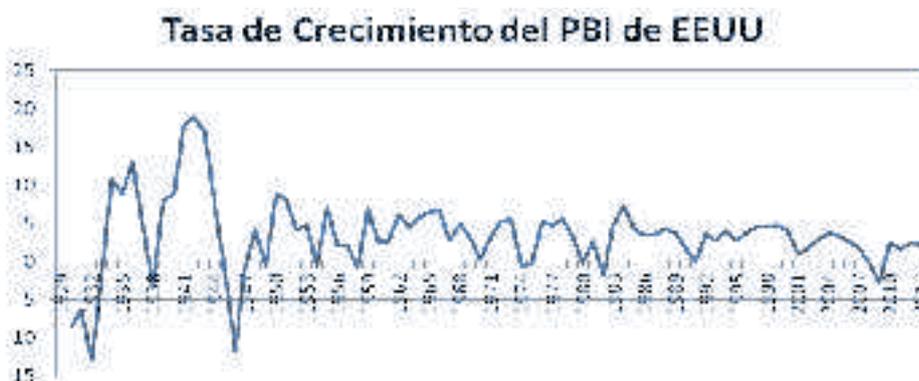
Expansión financiera del CSA norteamericano (fase de descenso)

Diversos autores que adhieren a la teoría de las Ondas Largas de Kondratieff afirman que la “cuarta onda larga”, que dentro de nuestro marco teórico representa al CSA norteamericano, surge a partir de la década del 40. Con la puesta en marcha full-time de la maquinaria industrial coordinada por los estados nacionales con motivo de la segunda guerra mundial se logró superar definitivamente el estancamiento de la década del 30 y la crisis mundial. Tras el nuevo orden internacional posbélico (Bretton Woods y Naciones), los Estados Unidos quedan ubicados como primer potencia hegemonica. La “fase de ascenso” del ciclo se extiende hasta la década del 70 en donde se llega a un punto de inflexión. Suspendida la convertibilidad del dólar y tras la crisis del petróleo, sobreviene la “fase de descenso” que se extiende aún hasta nuestros días.

La “fase de ascenso” del ciclo no es más que, según los postulados de Arrighi, la fase de “expansión material” de nuestro CSA. En esta etapa, la reproducción ampliada del capital esta basada en la producción y podemos observar un “crecimiento estable” por una “unica senda de desarrollo” (cambio continuo). En cambio, durante la “fase de descenso” se produce la “expansión financiera”. Observaremos el “desplazamiento hacia otra senda de desarrollo” por medio de “crisis y reestructuraciones” (cambio discontinuo).

La economía norteamericana pudo escapar definitivamente a la recesión de los años 30 recién con la llegada de la segunda guerra mundial, y durante el período posbélico logró una fase de crecimiento sostenido inédita en la historia. En la década del 40 tuvo un crecimiento promedio elevado del 6%. El crecimiento estable se logró durante los años 50 y 60 con tasas promedio que superaban el 4% anual. Sin embargo, a partir de la crisis del petróleo en los 70, el crecimiento comienza a desacelerarse registrando un crecimiento apenas superior al 3% en las décadas del 70, 80 y 90. Con el nuevo milenio y tras la crisis de las subprime, el crecimiento promedio en la decada 2000-2009 fue de los más bajos desde la década del 30 y la tendencia no parece que vaya a revertirse al menos en el corto plazo.

Década	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010-13
Crecimiento promedio	1.3	6.0	4.3	4.5	3.2	3.1	3.2	1.8	2.2



Fuente: Elaboración propia en base a Bureau of Economic Analysis

Mirando las distintas tasas de crecimiento que ha mostrado la economía norteamericana desde los años 30 podemos observar a grandes rasgos como quedan reflejadas las dos fases de nuestro CSA. Una fase de “expansión material” determinada por un “crecimiento sostenido” durante las casi 3 décadas posteriores a la segunda guerra, a tal punto que se la llamó la “etapa dorada del capitalismo”. Luego de la crisis de 1973 se llega a un punto de inflexión. El crecimiento se vuelve menor y más irregular. Se conforma la etapa de “expansión financiera” del ciclo estadounidense.

Como pudimos observar la fase de expansión material del cuarto CSA comienza con el fin de la segunda guerra mundial y llega a su punto crítico en la década del 70 con la crisis del petróleo. A partir de 1973, el ciclo entra en una etapa de crisis y reestructuraciones expresadas de distintas formas. Comienza nuestra fase descendente del ciclo en donde la economía norteamericana entra en la etapa de expansión financiera, que tiene como corriente ideológica al neoliberalismo que se va extendiendo por todo el globo. Las inversiones productivas comienzan a direccionarse hacia el sudeste asiático, y en particular hacia China.

La traslación de las actividades productivas hacia otros espacios del globo se puede ver expresada en la caída de la participación de la industria en el PBI estadounidense. La industria pasa de representar el 35% del PBI en 1970, a tan solo el 20% en 2011, y la caída como se ve, no tuvo interrupciones.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

El crecimiento de la demanda interna sumado a la traslación de actividades productivas hacia el exterior en busca de mayor rentabilidad implicó que la economía norteamericana comenzara a tener sostenidamente una balanza comercial deficitaria.

La contrapartida fue un creciente financiamiento por parte del exterior expresado en una cuenta de capital positiva. Esto puede verificarse en el crecimiento de la venta de bonos del Tesoro Norteamericano.



Fuente: Elaboración propia en base al Fondo Monetario Internacional

Esta tendencia se fue profundizando e implicó un fuerte crecimiento del sector financiero que tiene uno de sus puntos más altos en el siglo XXI con el ascenso de los “derivados” como nuevo instrumento financiero. Una de sus principales consecuencias fue la crisis financiera internacional de 2008.

Expansión material del CSA chino (fase de ascenso)

Con la fase de expansión financiera de los Estados Unidos comienza, solapadamente como sugiere Arrighi, a conformarse otra fase de expansión material que sostendrá la acumulación ampliada del capital. Es decir, con la fase descendente del ciclo norteamericano, comienzan a darse las condiciones para que se genere un nuevo CSA. La inversión productiva se dirige hacia otros sectores del planeta en busca de mayor rentabilidad. El notable crecimiento chino de las últimas décadas, hasta convertirse en la segunda economía del mundo y la primera en exportaciones mundiales, y sus perspectivas a futuro, nos hacen considerar a la economía china como la portadora del quinto CSA en términos de nuestro economista italiano. Expresión de ello son los fuertes flujos de Inversión extranjera directa que comienza a recibir China a partir de la década de los 90.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Estas entradas masivas de capitales productivos sumadas a las grandes masas de fuerza laboral disponible a bajo costo le permitieron al modelo chino crecer a un ritmo vertiginoso. Como podemos observar, como a partir de los 70 el proceso de acumulación en China se desarrolla con altas tasas de crecimiento sostenido, como indica la teoría arrighiana. Si bien se ha desacelerado con la crisis internacional del 2008, el ritmo de crecimiento se mantiene en niveles altos.

Década	1961-69	1970-79	1980-89	1990-99	2000-09	2010-13
Crecimiento promedio	1.5	8.4	10.1	9.6	10.2	8.8



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

Y este crecimiento se ha basado, con la enorme afluencia de inversión extranjera coordinada por el estado, en un fuerte proceso industrializador que llevo al modelo chino a convertirse en el mayor exportador de bienes y servicios del mundo.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

Desde la década del 70 que es cuando se dispara el proceso de crecimiento chino a tasas altas, podemos observar cómo dicho crecimiento estuvo basado fundamentalmente en una alta participación del sector industrial que siempre creció más de lo que retrocedió, siempre por encima del 40% del PIB. Este crecimiento industrial corresponde a nuestra fase de expansión material según la concepción teórica de nuestro autor. Con

la crisis internacional de 2008, vemos que el crecimiento chino y su industria se han resentido. Sin embargo, cualitativamente el proceso no parece presentar interrupciones y la economía continuará con un protagonismo preponderante en la esfera mundial, protagonismo que ya detenta desde hace varios años.

Queda por hacer referencia sobre una cuestión más en este análisis: sobre el concepto de hegemonía, que cobra relevancia en el análisis de Arrighi. Cabe la pregunta si lo que acontece es un proceso de transición hegemónica desde Estados Unidos hacia China. Lo que queda claro es cómo China ha tomado especial protagonismo dentro del proceso de acumulación de capital a nivel mundial. Sin embargo, el concepto de hegemonía implica otras cuestiones que aun no se han resuelto al entender de este trabajo y que pueden ir definiéndose en las próximas décadas. Estados Unidos aún sigue siendo la primera economía mundial, el poder del dólar no se ha agotado y el aparato militar norteamericano está extendido por todo el globo. El ascenso chino deberá sustentarse en un nuevo orden mundial para que la transición hegemónica llegue a completarse.

TERCERA PARTE

Conclusiones del trabajo y bibliografía

Conclusión

Hemos realizado un resumen del marco teórico arrighiano acerca de los Ciclos Sistémicos de Acumulación (CSA). Este concepto se nutre fundamentalmente de tres influencias teóricas. La del historiador Braudel (las expansiones financieras representan la transición, expresada en un ciclo descendente, de un régimen de acumulación a otro). La de Marx (que con su fórmula de reproducción ampliada del capital representa las dos fases del ciclo, la material y la financiera). La de Gramsci (por su concepto de hegemonía mundial).

Lo que se ha intentado demostrar mediante el análisis de datos y gráficos, es la comprobación del estado de la cuestión a nivel mundial de la acumulación de capital. El mismo puede ser interpretado desde los términos del economista italiano Giovanni Arrighi utilizando su concepto de CSA. Se argumenta que el sistema capitalista no necesariamente está yendo hacia una crisis terminal (es decir, que se derrumbará por su propio peso) sino que por el contrario, la crisis financiera internacional del 2008 no es más que la expresión de la fase descendente (expansión financiera) del CSA estadounidense que ya viene tomando forma desde la década del 70. Esta fase tiene como característica principal el enorme financiamiento del resto del mundo para con Estados Unidos que le ha permitido mantener permanentemente un déficit creciente en su balanza comercial sostenido principalmente con emisión de bonos por parte del tesoro. El proceso que hay detrás es el de la traslación de las actividades productivas hacia el sudeste asiático en busca de una mayor rentabilidad. Esto permitió el enorme crecimiento del sudeste asiático y la toma de protagonismo en la acumulación de capital a nivel mundial.

Por otra parte, se puede observar el ascenso de China como el posible candidato a convertirse en el nuevo hegemón mundial, desplazando a los Estados Unidos. Podemos verificar su fase de expansión material que ya viene teniendo lugar hace varias décadas y que la llevó a convertirse en el primer exportador de bienes y servicios y la segunda economía del mundo de la mano de sus altas tasas de crecimiento y su vertiginoso desarrollo industrial (constatado en la elevada participación del sector industrial en el producto). La tendencia del capital productivo a redirigirse hacia el gigante asiático puede constatararse en los flujos de Inversión Extranjera Directa que ha recibido fundamentalmente a partir de la década de los 90.

Todo este proceso se da en forma solapada, como indica teóricamente nuestro autor. Es decir, conjuntamente con la caída del ciclo norteamericano se produce la expansión material de China y nuestro 5to CSA. Sin embargo, aún no podemos afirmar que la “transición intra-hegemónica” este completa. A pesar del ascenso chino, la fase de expansión financiera del ciclo norteamericano no ha concluido (como tampoco la fase de expansión material china). Esto queda demostrado en que la hegemonía mundial aún es detentada por los Estados Unidos, entre otras cosas, por el poder de su aparato militar y el de su moneda. El ciclo chino deberá generar un nuevo orden mundial para terminar con la hegemonía estadounidense y consolidar su fase de expansión material.

Bibliografía

- Arrighi, G., (1999). *El Largo Siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Ediciones Akal, SA. Cuestiones de antagonismo. Traducción de Carlos Prieto del Campo. Madrid-España.
- Arrighi, G. and B. Silver, (2001). *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*. Ediciones Akal, SA. Traducción de Juan Mari Madariaga. Madrid-España.
- Arrighi, G., (2007). *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*, Ediciones Akal, SA. Cuestiones de antagonismo, Traducción de Juan Mari Madariaga, Madrid, España.
- Arrighi, G., (2009). “The winding paths of capital”, *New Left Review*, n. 56, March-April 2009. Disponible, <http://temi.repubblica.it/micromega-online/the-winding-paths-of-capital/>
- Braudel, F., (1958). “La larga duración”, *Revista Académica de Relaciones Internacionales*, Núm. 5 Noviembre de 2006, UAM-AEDRI, pp. 1-36.
- Kondratieff, N., (1935). “Los grandes ciclos de la vida económica” en Haberler Gottfried (Eds.) *Ensayos sobre el ciclo económico* (1956), Segunda edición en español. Versión española dirigida por Víctor L. Urquidí. Fondo de Cultura Económica, México, pp. 35-56.
- Mandel, E., (2013). “El debate internacional sobre las ondas largas del desarrollo capitalista: un balance intermedio” pp. 5-16 Disponible, <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=4398> (Recuperado el 20 de julio de 2013).
- Martins, C., (2005). “Los Desafíos del Sistema Mundial para el Siglo XXI: Perspectivas para la América Latina”. Artículo proveniente de la Comunidad Virtual de Gobernabilidad y Liderazgo. Tema Sinergia Regional. Disponible, <http://www.gobernabilidad.cl/modules.php?name=News&file=article&sid=891> (Recuperado el 20 de julio de 2013).
- Martins, C., (2008). “La crisis del sistema en el mundo capitalista: la coyuntura contemporánea y los desafíos de América Latina”, *Revista Latinoamericana de Economía: “Problemas del desarrollo”*, vol. 39, No 154, julio-septiembre, 2008, pp. 199-216.
- Modelski, G., (S.F.) “Kondratieff (or K-) waves”. Disponible, <http://faculty.washington.edu/modelski/IPEKWAVE.html> (Recuperado el 10 de junio de 2013).
- Padilla Callejas, M (2013) “Los Ciclos Sistémicos de Acumulación (CSA) de Giovanni Arrighi. Un estudio de su planteamiento, fundamentos teóricos y críticas”.
- Schumpeter, J., (1912). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Segunda Edición, Fondo de Cultura Económica. México. 1997.



Conferencias

Día 1: 5 de noviembre de 2014

Sector DARACT-Edificio A-Auditorio (SUM)

09.30-10.00 hs. Acreditación

10.00-11.00 Apertura:

1. **Autoridades UNM: Inauguración del Congreso**
2. **Julio NEFFA (UNM-CONICET, Argentina):** Presentación organización y estructura del Congreso

11:00-13:30 hs. **Eje 1: CRISIS Y HEGEMONÍA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL: CARACTERIZACIÓN; PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS**

Panelistas:

1. **Robert BOYER (Institute des Ameriques, Francia)**
2. **Pascale PETIT (CNRS-CEPN, Francia)**
3. **Alejandro FIORITO (UNLu-Grupo Luján, Argentina)**
4. **Mario BURKUN (UNM, Argentina)**

Moderador: **Tomas LUKIN (Pagina 12, Argentina)**

13:30-14:30 hs. Break (almuerzo)

14:30-17:00 hs. **Eje 2: EL CONTEXTO INTERNACIONAL Y SU DINÁMICA COMO OPORTUNIDAD Y RESTRICCIÓN PARA LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA**

Panelistas:

1. **Eduardo CRESPO (UFRJ-UBA, Brasil)**
2. **Martin ABELES (CEPAL ARGENTINA, Argentina)**
3. **Marcio POCHMAN (UNICAMP-F. Abramo, Brasil)**
4. **Patricio NARODOWSKI (UNM-UNLP-UNAJ, Argentina)**

Moderadora: **Miriam FERNÁNDEZ (Universidad de La Habana, Cuba)**

Día 2: 6 de noviembre de 2014**Sector DARACT-Edificio A**

09:30-11:00 hs. Mesas paralelas abiertas conformadas con las Ponencias seleccionadas y moderación a cargo docentes Departamento de Economía y Administración (ver PROGRAMA PRESENTACIÓN PONENCIAS)

Sector DARACT-Edificio A-Auditorio (SUM)

11:00-13:30 hs. **Eje 3: PODER Y NUEVO ORDEN GEOPOLÍTICO MUNDIAL**

Panelistas:

1. **Raphael PADULA (UFRJ, Brasil)**
2. **Rolando RUIZ VALIENTE (Universidad de La Habana, Cuba)**
3. **Telma LUZZANI (Argentina)**

Moderador: **Manuel ACEVEDO (IIP-UBA, Argentina)**

13:30-14:30 Break (almuerzo)

14:30-16:00 **Eje 4: INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ARGENTINA EN LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO**

Panelistas:

1. **Alejandro ROBBA (UNM, Argentina)**
2. **Demian PANIGO (UNM-UNLP-UBA, Argentina)**
3. **Fernando PORTA (UNQ, Argentina)**
4. **Roberto KOZULJ (UNRN, Argentina)**

Moderador: **Abraham GAK (Plan Fénix UBA, Argentina)**

16:00-17:00 hs. Conferencia Magistral

Aldo FERRER (Plan Fénix UBA, Argentina)

Presentación: **Pablo TAVILLA (UNM, Argentina)**

17:00-18:00 hs. Cierre:

1. Moderadores Paneles: Conclusiones y debates
2. Autoridades UNM: Palabras de cierre del Congreso

PRESENTACIÓN DE PONENCIAS

Eje 1: CRISIS Y HEGEMONÍA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL: CARACTERIZACIÓN; PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS

Mesa A: SISTEMA FINANCIERO Y COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS EN LA NUEVA ECONOMÍA INTERNACIONAL

6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 1 PB

Panelistas:

1. **Mario BURKUN (UNM, Argentina):** “Crisis Internacional, norma de consumo y el sistema financiero en países emergentes y centrales”.
2. **Horacio CAMBA (UNM, Argentina):** “Mercados Emergentes: Hacia el desarrollo de un mercado libre de fondos buitres”.
3. **Patricio NARODOWSKI (UNM-UNLP-UNAJ, Argentina) y Matías REMES LENICOV (UCALP, Argentina):** “La complejización del comercio exterior en los países subdesarrollados: Un objetivo difícil”.
4. **Graciela PERI (UBA, Argentina):** “Innovación, Ciencia y Tecnología como pilar de experiencias exitosas en el comercio internacional”.
5. **Bernardo SALGADO RODRIGUES (UFRJ, Brasil):** “La nueva arquitectura financiera mundial: Perspectivas del Banco de los BRICS y del Banco del Sur”.

Moderador: **Ramiro BERTONI (UNM-UBA-UNQ, Argentina)**

Mesa B: ELEMENTOS TEÓRICOS PARA ENTENDER LA NUEVA ECONOMÍA INTERNACIONAL

6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 2 PB

Panelistas:

1. **Alodia ALONSO ALEMÁN (Universidad de la Habana, Cuba) y Roxana LOBOS (UNSL-UBA, Argentina):** “Crisis sistémica y desarrollo desigual”.
2. **Gabriel BRONDINO (UNSAM-CONICET, Argentina), Florencia JACCOUD (UNSAM-UBA, Argentina), Andrés LAZZARINI (UNSAM, Argentina) y Dávide VILLANI (UNSAM, Argentina):** “Notas sobre el proceso de desarrollo mundial durante las dos últimas décadas: Reconsiderando el esquema “centro-periferia”
3. **Paula CESANA (UBA, Argentina) y Santiago SALINAS (UBA, Argentina):** “Nuevas estrategias de valorización del capital en el posfordismo: Deslocalización geográfica de la producción y sus implicancias actuales”.
4. **Horacio GUILINI (CGT-CESS, Argentina):** “Integración regional y división internacional del trabajo”.
5. **Florencia MEDICI (UNM-UNLP, Argentina) y Demian PANIGO (UNM-UNLP-UBA, Argentina):** “La Ley de Thirwall y los términos de intercambio en EPD con factores fijos de producción”.
6. **Fernando STRATTA (UNLa, Argentina):** “Economía social y crisis del capitalismo”.

Moderador: **Roberto PEREYRA BERBEJILLO (UNM, Argentina)**

Mesa C: ECONOMÍA INTERNACIONAL: ESTUDIO DE CASOS

**6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 3 PB**

Panelistas:

1. **Josep BURGAYA RIERA (UNIVERSIDAD DE VIC, España):** “Crisis económica y asalto al Estado de Bienestar. El caso de España”.
2. **Juan LATRICIANO (UNLaM, Argentina):** “Crisis internacional e impacto en los países periféricos. Periodo 2007-2010”.
3. **Roberto MARTÍNEZ (UBA, Argentina) y Nicolás BERTHOLET (UNM-UBA, Argentina):** “China. Tercera división internacional del trabajo (patentes) y nuevo centro global”.
4. **Roberto TARDITI (PIMSA-UBA, Argentina):** “La crisis de los fondos de pensión británicos y el inicio de la crisis de mundial de 2008”.
5. **Federico VACCAREZZA (UNTReF, Argentina) y Pablo PEREIRA (UNM-UBA, Argentina):** “Hacia una nueva etapa del capitalismo: China en el 5° ciclo de acumulación capitalista”.

Moderador: **Miriam FERNÁNDEZ (Universidad de La Habana, Cuba)**

Eje 2: EL CONTEXTO INTERNACIONAL Y SU DINÁMICA COMO OPORTUNIDAD Y RESTRICCIÓN PARA LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Mesa D: MERCOSUR

**6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 4 PB**

Panelistas:

1. **Janaína BEZERRA PINTO (UFRJ, Brasil):** “Las nuevas leyes brasileñas de petróleo. Similitudes y diferencias con el desarrollismo de los años 1950”.
2. **Javier GHIBAUDI (UFF-UFRJ, Brasil):** “El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social – BNDES– y la Inserción Internacional de la economía brasilera”.
3. **Fernando MANZANO (UNM-UBA, Argentina):** “El impacto del Bono demográfico en el Gasto Público en Educación en América Latina”.
4. **Margarita OLIVERA (UNSAM, Argentina) y Davide VILLANI (UNSAM, Argentina):** “Tratado de libre comercio Mercosur-Unión Europea y sus posibles consecuencias sobre la especialización comercial y la estructura económica”.
5. **Sergio PAZ (UNQ, Argentina) y Ángeles VÁZQUEZ (UNQ, Argentina):** “Expansión sojera, desempeño exportador y desarrollo en el Mercosur”.
6. **Jorge ULLER (UNM-UBA, Argentina):** “La crisis estructural de la UE y el impacto en sus relaciones con el Mercosur”.

Moderador: **Alejandro OTERO (UNM-UBA, Argentina)**

Mesa E: ESTUDIO DE CASOS

**6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 9 1° Piso**

Panelistas:

1. **Nicolás BERTHOLET (UNM-UBA, Argentina) y Eduardo CRESPO (UFRJ-UBA, Brasil):** “El desarrollo económico de Argentina, Australia y Canadá a la luz del contexto internacional”.
2. **Sergio BRAVO (Universidad Diego Portales, Chile):** “Emprendimiento e Innovación. Un nuevo cuento de hadas para América Latina. El caso de Chile”.
3. **Santiago IBARRA (UdeMM, Argentina) y Pablo LARROSA (UdeMM, Argentina):** La ALBA frente a la crisis financiera internacional”.
4. **Andrés POIRÉ (UNLa, Argentina):** “Intercambio comercial de Brasil con la Argentina, en el marco de los bloques de países integrantes del MERCOSUR y BRICS. Una mirada a los resultados del comercio exterior entre ambos países”.
5. **Ariel SLIPAK (UNM-UBA, Argentina):** “La expansión de China en América Latina: Incidencia en los vínculos comerciales argentino-brasileros”.

Moderador: **Alejandro BARRIOS (UNM-UBA, Argentina)**

Mesa F: ELEMENTOS TEÓRICOS PARA REPENSAR LATINOAMÉRICA

**6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 10 1° Piso**

Panelistas:

1. **Aleida AZAMAR ALONSO (Universidad Autónoma Metropolitana, México) y Erick JIMÉNEZ MORALES (Universidad Autónoma Metropolitana, México):** “¿América es de los americanos? Extractivismo e inversión extranjera en Latinoamérica”.
2. **Nicolás DVOSKIN (UNM-UBA-CONICET, Argentina):** “La construcción de la hegemonía neoliberal en América Latina. Una aproximación a partir de los proyectos privatizadores de la seguridad social”.
3. **Orlando GUTIÉRREZ ROZO (UNAL, Colombia):** “Enfoques teóricos y evidencias de la inserción Latinoamericana en el mundo global”.
4. **Bernardo SALGADO RODRIGUES (UFRJ, Brasil):** “El rescate de la teoría marxista de la dependencia en el siglo XXI”.
5. **Guillermo VITELLI (UNLa-CONICET, Argentina):** “Las economías de Argentina y Brasil durante las crisis macroeconómicas estadounidenses posteriores a 1970”.

Moderador: **Sandra PÉREZ (UNM, Argentina)**

Eje 3: PODER Y NUEVO ORDEN GEOPOLÍTICO MUNDIAL

Mesa G: LA CRISIS FINANCIERA Y LOS CAMBIOS EN LA HEGEMONÍA GLOBAL

6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 11 1° Piso

Panelistas:

1. **Enrique ASCHIERI (CEI, Argentina) y Claudio JEDLICKI (IEDES-Universite Paris 1, Francia):** “Poder de la deuda y poder del deudor. La hegemonía del dólar revisitada”.
2. **José CÁRCAMO PÉREZ (UNM-UBA, Argentina) y Marta TENEWICKI (UNM-UBA, Argentina):** “Crisis financiera internacional ¿Un nuevo orden o desorden económico internacional?”.
3. **Florencia GOSPARINI (UNM-UNGS, Argentina), Esteban SÁNCHEZ (UNM-UNGS, Argentina) y Pablo TAVILLA (UNM, Argentina):** “Hegemonía financiera internacional, regímenes de acumulación y endeudamiento externo en la Periferia”.
4. **Fernando LÓPEZ (UNDeC, Argentina) y Fabio NIGRA (UBA, Argentina):** “La crisis de hegemonía de Estados Unidos explicada por su moneda”.
5. **Luis MESSINA (UBA, Argentina):** “Sobre la crisis mundial y su impacto en América del Sur.”

Moderador: **Agustín D'ATELLIS (UNM-UBA, Argentina)**

Mesa H: CRISIS DEL CAPITALISMO: ELEMENTOS PARA ENTENDER LOS CAMBIOS FUTUROS

6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 12 1° Piso

Panelistas:

1. **Sergio ANCHORENA (UNMDP, Argentina):** “Ciclos económicos, crisis, contagio y los nuevos bloques económicos”.
2. **José CASTILLO (UBA, Argentina):** “Caracterizaciones y debates en torno a la crisis capitalista global: “Teoría del derrumbe”, “Stagnacionismo” o salidas vía incrementos de productividad”.
3. **Eduardo CRESPO (UFRJ-UBA, Brasil) y Talita ALVES DE MESSIAS (UNACSA-UNESC, Brasil):** “El papel de los conflictos geopolíticos de la Cuenca del Plata en la formación política y económica de los países de la región”.
4. **Gerardo DENEGRÍ (UNLP, Argentina) e Ignacio MÉNDEZ (UBA, Argentina):** “Crisis y hegemonía en la economía mundial: Caracterización; perspectivas y tendencias. La hegemonía actual y la puja”.
5. **María GONZÁLEZ MARASCHIO (UNLu, Argentina) y Elda TANCREDI (UNLu-UBA, Argentina):** “Periferias emergentes, nuevas y viejas geografía”.
6. **Gabriel MERINO (UNLP-CONICET, Argentina):** “Crisis capitalista, crisis de hegemonía y mundo multipolar. Entre un nuevo imperialismo y la emergencia de nuevos poderes”.

Moderador: **Esteban SÁNCHEZ (UNM-UNGS, Argentina)**

Eje 4: INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ARGENTINA EN LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Mesa I: RESTRICCIÓN EXTERNA Y DESARROLLO ECONÓMICO

6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.

Sector DARACT-Edificio A-Aula: 13 1° Piso

Panelistas:

1. **Héctor BAZQUE (UNQ, Argentina) y Ariel SOTELO (UNQ, Argentina):** “Análisis de las Políticas Públicas orientadas a mejorar las capacidades competitivas de las PyMEs en Argentina y su impacto en la inserción internacional”.
2. **Marta BEKERMAN (UBA-CONICET, Argentina), Federico DULCICH (UBA, Argentina) y Darío VÁZQUEZ (UBA, Argentina):** “Las transformaciones de la estructura industrial y la restricción externa”.
3. **Pablo GALLO (UNCa-CONICET, Argentina), Ana GÁRRIZ (UNLP-CONICET, Argentina), Guillermo HANG (UNLP, Argentina) y Elizabeth LÓPEZ MONRROY (UNCa-CONICET, Argentina):** “Diseñar e implementar el desarrollo: Identificación de sectores con potencialidad de generar ventajas comparativas dinámicas en Argentina”.
4. **María GONZÁLEZ MARASCHIO (UNLu, Argentina) y Elda TANCREDI (UNLu-UBA, Argentina):** “Los elementos característicos de la inserción comercial de la Argentina en el siglo XXI”.
5. **Patricia LARIA (UNCOMA-FLACSO, Argentina), Joaquín RODRÍGUEZ (UNCOMA, Argentina), Verónica RAMA (UNQ-UNCOMA, Argentina) y Sergio CABEZAS (UNCOMA, Argentina):** “Los complejos productivos transectoriales como estrategia de desarrollo”.
6. **Alejandro NACLERIO (UNM-UNLP, Argentina):** “El Cuello de botella del sector externo argentino. Ventajas competitivas sistémicas o ventajas comparativas naturales: Independencia tecnológica o dependencia productiva-financiera”.

Moderador: **Roxana CARELLI (UNM, Argentina)**

Mesa J: INSERCIÓN INTERNACIONAL DE SECTORES ARGENTINOS

6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.

Sector DARACT-Edificio A-Aula: 14 1° Piso

Panelistas:

1. **Mariana FERNÁNDEZ MASSI (UNM-UNS, Argentina), Noemí GIOSA ZUAZUA (UNM-UBA, Argentina) y Damián ZORATTINI (UNM-UNGS, Argentina):** “La industria plástica argentina en el MERCOSUR: un análisis de su inserción en la cadena de valor regional”.
2. **Yusef HAGEG (UBA, Argentina):** “La economía argentina en el nuevo orden mundial: La industria del software y servicios informáticos como nuevo nicho de inserción internacional”.
3. **Martin KALOS (UBA-UNGS, Argentina), Juan SANTARCANGELO (UBA-UNGS-FLACSO, Argentina) y Guido PERRONE (UBA-UNGS, Argentina):** “La sustitución de importaciones en Argentina: lecciones de la producción de electrónica de consumo”.
4. **Paula SALGADO (UNTreF, Argentina) y Axel ZIVEC (UNTreF, Argentina):** “El trabajo en la industria de la confección de indumentaria en Argentina. Aproximaciones a partir de las transformaciones recientes en la cadena de valor”.
5. **Pablo SAMBUCETTI (UBA, Argentina):** “Desarrollo científico-tecnológico de nanotecnologías. ¿Oportunidad o dependencia para la futura economía argentina?”.

Moderador: **Adriana SÁNCHEZ (UNM-UBA, Argentina)**

Mesa K: GLOBALIZACIÓN E IMPACTO SOBRE LA ECONOMÍA ARGENTINA

**6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 15 1° Piso**

Panelistas:

- 1. Juan BONALS (UBA-CEPED, Argentina) y Ezequiel MONTEFORTE (UBA-CEPED, Argentina):** “La Nueva División del Trabajo y sus consecuencias en la producción y en el mercado de trabajo argentino. 1970 -2013”.
- 2. Américo GARCÍA (UBA, Argentina):** “Respuestas heterodoxas a la crisis mundial: El caso argentino”.
- 3. Matías MANCINI (UNLP, Argentina):** “Empresas transnacionales, internacionalización productiva y tecnológica: evidencia sobre el comportamiento del capital norteamericano en Argentina”.
- 4. Daniela TORRENTE (UNNE, Argentina):** “Una revisión de los efectos de la globalización sobre Argentina. Oportunidades y desafíos para los próximos años”.

Moderador: **Silvio SANTANTONIO (UNM, Argentina)**

Mesa L: ACTORES DEL DESARROLLO ECONÓMICO

**6 de noviembre de 2014 de 09:30-11:00 hs.
Sector DARACT-Edificio A-Aula: 16 1° Piso**

Panelistas:

- 1. Carlos CIAPPINA (UNM-UNLP, Argentina):** “Estados nacionales: recuperación económica con inclusión social. La reconstrucción de la gestión estatal en América Latina y su proyección a futuro”.
- 2. Maricel CIOCE (UBA, Argentina):** “El poder económico de la Argentina (2002-2015): Transformaciones de la cúpula empresarial en una etapa de cambios del régimen de acumulación”.
- 3. Christian GARCÍA (UNLaM, Argentina):** “Economía Social de Mercado. Un debate sobre Estado, Competitividad y su aplicabilidad en Argentina”.

Moderador: **Marcelo MONZÓN (UNM, Argentina)**

EXHIBICIÓN DE POSTERS

Sector DARACT-Edificio A-Auditorio (SUM)

5 y 6 de noviembre de 2014

Fernando DE LEONE (UNLa, Argentina) y Santiago GONZÁLEZ ARZAC (UNLa, Argentina)

REGLAMENTO

CONGRESO DE ECONOMÍA POLÍTICA

INTERNACIONAL AÑO 2014

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 integran Conferencias Abiertas adicionales, a partir de los siguientes ejes-temáticos:

1. Crisis y hegemonía en la economía mundial: Caracterización; perspectivas y tendencias.
2. El contexto internacional y su dinámica como oportunidad y restricción para los países de América Latina.
3. Poder y orden económico mundial.
4. Inserción internacional de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo.

EJE 1: CRISIS Y HEGEMONÍA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL: CARACTERIZACIÓN; PERSPECTIVAS Y TENDENCIAS

Contenidos principales propuestos: La estructura económica y de poder mundial. La hegemonía actual y la puja. La crisis internacional. Orden monetario internacional (la primacía del dólar). Los actores. Estados y Empresas transnacionales. China, EE. UU., UE y los BRICS: estrategias y tendencias recientes en políticas económicas. Las distintas experiencias históricas nacionales. Tendencias. El rol de los organismos internacionales y su historia. El enfoque de los “distintos capitalismo” o modelos de desarrollo coexistentes u otras alternativas. Las cadenas globales de valor. Enfoques teóricos más recientes en economía, ciencias políticas y geografía económica. Los bloques regionales y las ETs.

EJE 2: EL CONTEXTO INTERNACIONAL Y SU DINÁMICA COMO OPORTUNIDAD Y RESTRICCIÓN PARA LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Contenidos principales propuestos: Los flujos comerciales y financieros. La dinámica de las inversiones directas en la Periferia. Las cadenas globales de valor y las experiencias y posibilidades de inserción de actores periféricos. Los actores en la Periferia. Los agrupamientos regionales. La repercusión de las distintas fases del capitalismo en la periferia. Los modelos de inserción “por lo bajo” y “por lo alto”. Las posibilidades de desarrollo tecnológico. Los enfoques teóricos de las ciencias sociales latinoamericanas: CEPAL y la teoría de la dependencia y su actualidad en cuanto a potencialidad explicativa. Las experiencias nacionales periféricas (estudios de caso). La negociación con los actores transnacionales. ALCA, Asociación del Pacífico y CELAC y UNASUR. Exportadores de commodities o productores de insumos para una estrategia de desarrollo nacional. El debate teórico internacional sobre experiencias nacionales exitosas. Corea del Sur: un cuestionamiento a la teoría de la dependencia?. Los distintos enfoques teóricos.

EJE 3: PODER Y NUEVO ORDEN GEOPOLÍTICO MUNDIAL

Contenidos principales propuestos: El papel de la competencia geopolítica en la organización institucional. Influencia de la guerra fría y EE. UU. en el proceso de integración europeo. 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 Pacífico en el Mercosur. Posibilidades de la integración sudamericana. Nuevos roles del Estado. Las organizaciones especializadas. Las políticas de relaciones internacionales.

EJE 4: INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LA ARGENTINA EN LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Contenidos principales propuestos: Las posibilidades de un modelo de capitalismo con mayores grados de autonomía nacional decisoria (complejidad productiva, mayor valor agregado nacional, mayor contenido tecnológico de la producción) opuesto al modelo periférico dependiente y proveedor de productos primarios. La historia de las políticas públicas. El lugar y el papel del Mercosur (sus avances y retrocesos, potencialidades para el desarrollo nacional). La experiencia reciente en materia de políticas comerciales, industriales y tecnológicas y sus resultados. El planeamiento estratégico como herramienta. La composición de la balanza de pagos. Los actores transnacionales y la experiencia histórica. Los principales socios comerciales y sus potencialidades. Las características del desarrollo científico y las posibilidades de asimilación. Los patrones de consumo como motor de los estilos de desarrollo. Los “nichos” de inserción posible. La identificación de potencialidades en materia de ventajas comparativas dinámicas. Trabajo, salarios y distribución del ingreso. Estrategias de desarrollo de competitividad sistémica.

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.

Se admite la presentación de Posters que tengan las siguientes dimensiones: 90 cm de ancho x 100 cm de alto y en caso de incorporarse audiovisuales breves o cortometrajes: el tiempo máximo de duración para los mismos será de 15 minutos.

PUBLICACIÓN:

Por medio del sitio: <http://www.unm.edu.ar/webcongresoekonomiaunm/index.html>, 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, Moderadores y Relatores			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
ABELES	Martin	FERRER	Aldo
ACEVEDO	Manuel	FIORITO	Alejandro
ALANIZ	Claudia Viviana	FUCHS	Jaime
ALONSO ALEMÁN	Alodia	GAK	Abraham
ÁLVAREZ AGIS	Emmanuel	GALLO	Pablo
ALVES DE MESSIAS	Talita	GARCIA	Américo Alberto
ANCHORENA	Sergio	GARCIA	Christian Martin
ANDRADE	Hugo	GARRIZ	Ana
ASCHIERI	Enrique	GHIBAUDI	Javier
AZAMAR ALONSO	Aleida	GHILINI	Horacio
BARBOZA	Iris	GIOSA ZUAZUA	Noemí Beatriz
BARRIOS	Alejandro	GONZÁLEZ MARASCHIO	María
BAZQUE	Héctor	GOSPARINI	Florencia
BEKERMAN	Marta	GUTIÉRREZ ROZO	Orlando
BERTHOLET	Nicolás	HAGEG	Yusef
BERTONI	Ramiro	HANG	Guillermo
BEZERRA PINTO	Janaína	IBARRA	Santiago Nahuel
BONALS	Juan Sebastián	JACCOUD	Florencia
BOYER	Robert	JEDLICKI	Claudio
BRAVO	Sergio	JIMÉNEZ MORALES	Erik
BRONDINO	Gabriel	KALOS	Martin
BURGAYA RIERA	Josep	KICILLOF	Axel
BURKUN	Mario	KOZULJ	Roberto
CABALLERO	Aldo	LARIA	Patricia Inés
CABEZAS	Sergio	LATRICHANO	Juan
CAMBA	Horacio	LAZZARINI	Andrés Luciano
CÁRCAMO PÉREZ	José	LEMES LAPASTA	Mayra Bárbara Raquel
CARELLI	Roxana	LOBOS	Mónica Roxana
CASTILLO	José	LÓPEZ	Fernando Marcelo
CESANA	Paula	LÓPEZ MONROY	Elizabet
CHIVEL	Lilen Mariana	LUKIN	Tomas
CIAPPINA	Carlos	LUZZANI	Telma
CIOCE	Maricel	MANCINI	Matías
CRESPO	Eduardo	MANZANO	Fernando Ariel
D'ATELLIS	Agustín	MARTÍNEZ	Roberto Javier
DENEGRI	Gerardo	MEDICI	Florencia
DULCICH	Federico	MÉNDEZ	Ignacio Joaquín
DVOSKIN	Nicolás	MERINO	Gabriel Esteban
ECHANIZ VIDELA	Matías Alejandro	MESSINA	Luis
FERNÁNDEZ	Lucia Elena	MONTEFORTE	Ezequiel
FERNÁNDEZ	Miriam	MONZÓN	Marcelo

Expositores, Panelistas, Moderadores y Relatores			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
MORE	José Arnaldo	SALINAS	Santiago
NACLERIO	Alejandro	SAMANIEGO	Cristian
NAGY	Ximena Camila	SAMBUCETTI	Pablo Ricardo
NARODOWSKI	Patricio	SÁNCHEZ	Adriana
NEFFA	Julio	SÁNCHEZ	Esteban
NICOLAU	Esteban	SANTANTONIO	Silvio
NIGRA	Fabio Gabriel	SANTARCANGELO	Juan
OTERO	Alejandro	SLIPAK	Ariel
PADULA	Raphael	SOTELO	Ariel Nicolás
PANIGO	Demian	STRATTA	Fernando
PAZ	Sergio	SUAREZ	Matías
PEREIRA	Pablo Germán	TANCREDI	Elda
PEREYRA BERBEJILLO	Roberto Javier	TARDITI	Roberto
PÉREZ	Sandra	TAVILLA	Pablo
PERI	Graciela	TENEWICKI	Marta
PERRONE	Guido	TORRENTE	Daniela
PETIT	Petit	ULLER	Maximiliano Jorge
POCHMAN	Marcio	VACCAREZZA	Federico
POIRÉ	Andrés Luciano	VANOLI	Alejandro
PORTA	Fernando	VÁZQUEZ	Ángeles
RAMA	Verónica	VÁZQUEZ	Darío
REMES LENICOV	Matías	VILLANI	Davide
ROBBA	Alejandro	VITELLI	Guillermo
RODRÍGUEZ	Joaquín	WEST	Mariano
RUIZ VALIENTE	Rolando	ZIVEK	Axel
SALGADO	Paula	ZORATTINI	Damián Ezequiel
SALGADO RODRIGUES	Bernardo		

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
ABAD	Natalia Carolina	ARIAS	Andrea Del Valle
ACUA CABRERA	Andrea Marisol	ARIAS	Gastón
ADAMARCZUK	Camila	ARIAS	Beatriz
ADORATI	Luis Aldo	ARMANI	Gisele
AGOSTINO	Rodrigo Javier	ASSELBORN	Micaela Inés
AGUILAR	Gabriel Edgardo	ASSIS	Mara Paula
AGUIRRE	Debora	ASSISI	Luciano
ALBA	Indira	ATTENE	Gabriela
ALBARRACÍN	Lucas	AUSA	María Celeste
ALFONSO	Cristian	ÁVILA	Guillermo Daniel
ALIANI	Mario Francisco	AYALA	Camila
ALICI	Aurelio	BÁEZ	Camila Soledad
ALICI	Silvana Paola	BÁEZ	Rubén Darío
ALLEGRONE	Verónica	BÁEZ	Esteban
ALMENDRAS	Jhobana	BAJCURA	Vilma Isabel
ALMENDRAS ARGUEDAS	Dania Lisbed	BALBI	Martin
ALMIRÓN	Ariel Gustavo	BALBOA	Damián
ALMIRÓN	Gisela Anahí	BALBUENA	Daiana Ayelen
ALONSO	Ana Karina	BALMACEDA	Cecilia Del Carmen
ÁLVAREZ	Graciela Macarena	BALZA	Sonia
ÁLVAREZ	Julio Cesar	BAMONTE	Augusto
ÁLVAREZ	Juan Manuel	BANNON	Jacqueline
ÁLVAREZ	Mayra	BARBERENA	Mariano
ÁLVAREZ AQUINO	Verónica	BARBERENA	Anabela
ÁLVAREZ GIMÉNEZ	Leandro	BARBOLLA NOVILLO	Samantha
AMENEIRO	Marisa	BARGAS	María Elena
ANDINO	Analía Elizabeth	BARRAZA	Juan Lautaro
ANDINO BARHICH	Fara	BARREIRO	Alicia
ANDRADA	Oscar Alfredo	BARRIENTOS	Julián
ANDRADES	Paulo Humberto	BARRIOS	Luis Ángel
ANDREU	Nahuel	BARTHELEMY	Héctor Raúl
ANTÚNEZ	Lilián	BARUD	Manuel Francisco
ANZOÁTEGUI	Mirtha	BASTOS OSORIO	Liliana Marcela
AQUINO	Cintia Marisa	BAVA	Victoria
ARANCIBIA	Matías Ernesto	BENI ÁLVAREZ	Julieta Lucia
ARANDA MEZA	Ceferina	BENÍTEZ	Carlos Alberto
ARANDA MEZA	Verónica	BENÍTEZ	Denise Lujan
ARAVENA	Telma Valeria	BENÍTEZ MAZZEO	Gabriel Ignacio
ARCARDINI	Fernando	BENTANCUR	Karina Gabriela
ARCE	Nelson José	BENTIVENGA	Natalia
ARENS	Elena Alejandra	BERTELLONI	Martin

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
BEVILACQUA MAILLO	Micaela Judith	CABRERA	Karen
BIANCHI	Nadia Gisele	CACAVIELI	Yesica
BIANCHIMANO	Sofía	CALANDRO	Magali
BIANGLINO	Mariano Agustín	CALCICH	Vilma
BIANGLINO	Victoria Marta	CALDE	Víctor Rolando
BIANI	Victoria	CALDERÓN	Solange Nataly
BISIO	Raúl	CALDERÓN BARRANCOS	Jesús
BIZA	María Laura	CALVELO	Ana Clara
BOGGIAN	Diego	CALVET	Gustavo José
BONDARUK BERTOLA	Marcia Elizabeth	CAMACHO	Gabriela Alejandra
BORDA	Daniela Soledad	CAMBARERI	Norma
BORDÓN	Natalia	CAMIÑO	Laura
BOTELLO	Andrés	CAMPANA	Patricia
BOUVET	Ulises Joaquín	CAMPOS	Alfredo Esteban Daniel
BOZZANO ÁLVAREZ	Cecilia Elizabeth	CANAZZA	Edgardo Maximiliano
BOZZOLO	Roció	CANSINO	Claudia Soledad
BRAGA	Raquel	CAPORALETTI	Daniel J.
BRANCATO	Franco	CAPURRO	Aldo Ricardo
BRAVO	Exequiel	CARDOZO	Beatriz
BRAVO	Debora Noelia	CARDOZO ACUÑA	Idalina
BRAVO CHÁVEZ	Roque Alberto	CARI	Raúl Franco
BREGOLI	Karen	CARRANZA	Macarena Sandra Victoria
BRESKA	Lucas Ezequiel	CARRERA	Mauro
BRIEGA	Claudia Cecilia	CARRILLO	Adriana Alejandra
BRITTES	Karina Alejandra	CARRIZO	Martin
BRONZINIVENDRAMIN	Nicolás Ezequiel	CARRO	Martin
BRUZZESI	Jorge Rafael	CASANOVA	Tomas
BUCCI	Florencia	CASIMIRO	Marina Elizabeth
BUCCI	Gonzalo	CASTAÑO	Juan Gabriel
BUDASSI	Lucia	CASTELLANOS	Jesús
BUDASSI	Elisa	CASTIGLIONI	Valentina
BUFFA	Susana Beatriz	CASTILLO	Nair
BULGACH	Santiago Nahuel	CASTILLO	Pedro Roberto
BULJUBASICH	Lucas	CATTANEO VANESA	Vanessa Alejandra
BUSTAMANTE	Andrea	CAYUMAN	Jacqueline
BUSTOS	Javier Alberto	CELIOPE	Alberto Joaquín
CABALLERO	Karla	CENTURIÓN	Diana Tamara
CABRAL	Natalia	CENTURIÓN	Teresa
CABRERA	Mayra	CEQUEIRA	Roque
CABRERA	Yesica Raquel	CERQUETELLA	Alba
CABRERA	Adrian	CERVILLA	Lucía

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
CÉSPEDES CASTILLO	Cintia Ester	DE LA CALLE	Laura
CEVALLOS	Milena	DE LA CRUZ	María Eugenia
CHACON	Johana Soledad	DE LA HOZ	Mariela Elizabeth
CHAILE	Carlos Antonio	DE LA TORRE	Lisandro Adrian
CHAMORRO	Melisa	DE LEONE	Fernando
CIBELE	Nascente	DE LOS SANTOS	Deborah
CIOLLI	Karina	DE LUCA	Nicolás Alberto
CIRER	Guillermo José Manuel	DE SOSA	Judith
CIZ	Sebastián Roberto	DEAGUSTINI	Iara Belén
CLAVELLINO	Marcos	DEBERNARDI	Cintia Elizabet
CLEMENTE	Gerónimo Inti	DEL GIORGIO SOLFA	Federico
CLIVIO	Brenda	DEL VALLE DÍAZ	Patricia
COGO	Gisela	DELL OLIO	Ángel Sebastián
COLLINO	Mariano	DENEGRI	Gerardo Abel
COLOMBO	Cinthy Marlène	DI GREGORIO	Héctor Rafael
CONFORTI	Hilda	DI GREGORIO	Jorge Adrian
CONTRERAS	Juan Cruz	DI LASCIO	Cecilia
COPEIRO	Juan José	DI LOLLO	Gisela
CORBALÁN	Micaela	DI MARZIO	Bárbara Belén
CORDONE	Héctor	DI PLACITP	Melina
CORIA	Claudia Elizabeth	DÍAZ	Martin Fabián
CORVALÁN	Ailin	DÍAZ	Florencia
COSTA VILA	Hernán	DICLAUDIO	Natalia
COUSILLAS	Marcelo Jaime	DIERINGER	Juan Pablo
COUSILLAS	Nora Susana	DIOMEDE	Guadalupe Micaela
CROCCO	Daniel de Jesús	DOMÍNGUEZ	Romina Gisela
CROPANISE	Roció	DOMÍNGUEZ	Inés Claudia
CRUZ	Mailen	DUARTE	Facundo Ismael
CUADRO	Macarena Elisa	DUARTE CARRERA	Johana Carolina
CUELLO	Andrés	DURAN	Vanesa Romina Duran
CUELLO	Julieta Belén	DURAND MEDINA	Sergio Enrique
CUELLO	Pablo Ezequiel	ECHAGÜE	Rocío Ayelén
CUETO	Mariana Florencia	ELÍAS	Ángel
CUEVAS	Sergio Daniel	ERMENEJILDO	Laura Micaela
CULACIATI	Fabio Agustín	ESCALANTE	José Alberto
CURBELO	Leiza Micaela	ESCOBAR	María Belén
CUSTODIO BELTRÁN	Olivier Isaac	ESPERANZA	Oscar Alberto
DA SILVA PINTO	Raphael	ESPERANZA	Oscar Eduardo
DAÑELO	David	ESPIÁNDOLA	Hugo
DAVINI	Matas	ESPINOZA	Juan Manuel
DE JESÚS	Facundo Elías	ESTIGARRIBIA	Micaela Belén

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
ETCHARRÁN	Jorge	FUSTER	Andrés
ETCHART	Javier	GAETA	Ana Clara
FAIERMAN	Eduardo	GAGLIANO	Nicolás Alberto
FAILLA	Nicolás	GALARZA LEAL	Matías
FANEGO	Fabián	GALEANO	Johanna
FANTASÍA	Lucas	GALIE	Fabián
FARÍAS	Samanta	GALLARDO	Marisol
FELDMAN	Judit	GALLARDO VILLARROEL	Cinthia Elizabeth
FELIS	Jerónimo	GALLOTTI	Mariela Lorena
FENOGLIETTO	Lucas	GALVÁN	Eliseo
FERNÁNDEZ	Emiliano	GARABITO	Ana Clara
FERNÁNDEZ	Florencia Sol Ailen	GARAVANO	Susana Luisa
FERNÁNDEZ	Gerardo Ángel	GARCETE VERÓN	María José
FERNÁNDEZ HUGHES	Fernanda	GARCÍA	Florencia
FERNÁNDEZ MASSI	Mariana	GARCÍA	Natividad María Del Carmen
FERREIRA	Carla Marina	GARCÍA	Néstor Fabián
FERREIRA	Jacqueline Estefanía	GARCÍA	Agustina Belén
FERRERO	Sofía Belén	GARCÍA	Braian
FERREYRA	Lía Vanesa	GARCÍA	Karen
FERREYRA	Belén	GARCÍA ZONAVI	Miriam Carmen
FERREYRA	Gustavo	GARNICA FLORES	Brenda Romina
FERRIER	Fernanda	GASPAR	Alfredo
FESENKO	Tetyana	GASPARRINI	José Antonio
FINOZZI	Matías	GAYA	Raúl
FIORENTIN	Florencia	GAYO	Lidia
FLEYTA	Maximiliano Ezequiel	GERARD	Mario Alberto
FLORES	Héctor Hugo	GEREZ	Gustavo Alejandro
FLORES	Cecilia	GIL	Paula Florencia
FORIGUA MOYANO	Lida Gisel	GIMÉNEZ	Brenda Micaela
FRANCO	Alejandro	GIRAUDO	María Eugenia
FRANCO	Solange Roció	GODOY	Natalia Belén
FRANCO	Elida	GOEZ	Matías Alejandro
FRANCO	Sandra	GOLDENBERG SARMORIA	Guido David
FRANCO	Yasmin	GÓMEZ	Ivana Mariela
FRANCO ORTIZ	Andrea	GÓMEZ	Manuel Luis
FRANK	Luis	GÓMEZ	Roció
FREGOTTE	Paola Alejandra	GÓMEZ	Antonela
FREYRE	Jorge	GÓMEZ BUCCI	Pamela Soledad
FRID	Debora Daniela	GONZÁLEZ	Cecilia Marina
FRUSTI	Agustín	GONZÁLEZ	Celeste Ayelen
FUNES	Fernando	GONZÁLEZ	Guadalupe

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
GONZÁLEZ	Juan Manuel	IRUZÚN	Leda
GONZÁLEZ	Mauro Hernán	JAIMARENA	Roció Maribel
GONZÁLEZ	Sandra Carolina	JAIMOVICH	Luis Alberto
GONZÁLEZ	Fabiana Elizabeth	JARA	Alan
GONZÁLEZ	Juan Pablo	JEAN POULIN	Jacqueline Raymonde
GONZÁLEZ	Yanel	JEREZ	Sonia Mabel
GONZÁLEZ	Diego Sebastián	JUNCOS	Juan
GONZÁLEZ	David	JURETIC	Anahí
GONZÁLEZ ARZAC	Santiago	KACHUK	Mariela Corolina
GOROSITO	Eduardo Luis	KACHUK	Yesica Paola
GOUTZAS	Nikos	KAŇEVSKY	Julián
GRECO	Emiliano Gastón	KLEIBEN	Johanna
GUANTAY	Ángeles Roció	KRAUS	Ariel
GUASTI	Priscila	KRAVSIUK	Florencia Micaela
GUERRA	Francisco Manuel	KRIGER DE DÍAZ	Raquel
GUILLEN	Fabiana	LAFFUÉ	Florencia
GUILLERMÓN	Juan Ignacio	LAIME	Beatriz Angélica
GUIÑAZÚ	Constanza	LAMADRID	Alejandro Francisco
GUIÑAZÚ	Julio	LAMARCHE	Thomas
GUTIÉRREZ	Cristina Noemí	LAMUEDRA	Juan Patricio
GUTIÉRREZ	Lucas Sergio	LARROSA	Pablo Cristian
GUTIÉRREZ	Micaela Ayelen	LEDESMA	Gabriela Elizabeth
GUTIÉRREZ	Jorge	LEGUIZAMÓN	Romina Marta Belén
GUTIÉRREZ RAMÍREZ	Sofía Damiana	LEIS	Carla
GUZMÁN	José Martin	LENCINA	Lucas
HAGE	Graciela Cecilia	LENCINA	Lorena
HARRIS	Pamela Daiana	LENCINAS	Santiago Javier
HERNÁNDEZ	Nancy Valeria	LERNER	Mariano
HERNÁNDEZ	Braian	LESCANO	Sonia Mabel
HERNÁNDEZ	Iván	LETTIERE	María Cecilia
HERRERA	Alejandro	LEZCANO	Eduardo
HERRERA	Cesar Vicente	LIBERO	Flavio
HERRERA VELANDIA	Graciela	LIEMPI	Alexis
HUBERUK	Sebastián	LIEUTIER	Ariel
HUGHES	Mara Fernanda	LINCOPII	Mario Damián
HUTIN	Raúl	LIUZZI	Lorena Roxana
HUZA	Diego Nicolás	LIVITSANOS	Cristina Vera
IBÁÑEZ	María Carolina	LLARIN	Víctor Darío
IBARROLA	Julio Cesar	LÓPEZ	Adrian José
IGARZABAL	Juan Marcos	LÓPEZ	Camila Paula
IÑIGUEZ	Alfredo	LÓPEZ	Graciela Beatriz

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
LÓPEZ	Gustavo	MAURO	Lucia
LÓPEZ	Lucas	MAZIER	Jacques
LÓPEZ AMADOR	Fernando	MEALLA	Cecilia
LÓPEZ MATEO	Tomas	MEDINA	Beatriz Elizabeth
LÓPEZ MATEO	Manuel	MELIÁN	Esmeralda Verónica
LÓPEZ PABLOS	Rodrigo	MELO TEJADA	Sara
LÓPEZ SALVATIERRA	Camila	MÉNDEZ	Florencia
LOVERA	Gabriela Mara	MERLO	Evelin Indira
LOZANO	David	MERLO	Nadia Delfina
LOZANO	Julio	MESTMAN	Mónica
LUCERO	Florencia Noeli	MISKOVIC	Julieta
LUCERO	Francisco David	MITRIONE	Domingo
LUCERO	Jorge Antonio	MOLINA	Noemí
LUDEWIG	Victoria	MONSALVO	Marcelo Alexis
MACHADO	Carmen Beatriz Nazarena	MONSALVO	Verónica Azucena
MACIEL	José Luis	MONTERO	Diego Alejandro
MACIEL	Kelly	MONTIEL	Rosalía Nélica
MAIORANA	Miguel	MORAGA	Ludmila
MALDONADO	Melany	MORALES	Cristian Emmanuel
MAMANI	Ana	MORALES	Oswaldo
MANCINI	Horacio	MORALES	Aldana Victoria
MARCELO	Josefina	MORALES ARROYO	Luis
MARCIANO	Cintia Lorena	MORALES LÓPEZ	Rodrigo Alfonso
MARESCA	Ana	MOREIRA VISCARRET	Antonella
MAROLA	María Cristina	MORENO	Ludmila
MÁRQUEZ	Juan Ignacio	MOSQUERA	Araceli
MARTIN	Daniela Luciana	MUÑOZ	Isabel María Laura
MARTIN	Vanina Noelia	MURILLO HUDEC	Giselle
MARTÍNEZ	Cesar	NAVARRO	Ramiro
MARTÍNEZ	Jorge Adrian	NEYRA	Hernán
MARTÍNEZ	Macarena Aylén	NICOLINI	Fabrizio Gastón
MARTÍNEZ	María Celia	NIÑO	Alexa Cielo
MARTÍNEZ	Diego	NÚÑEZ	Agustina
MARTÍNEZ	Gloria	NÚÑEZ	Huen
MARTINHO	Juan Pablo	NÚÑEZ	Jonatan
MARUCCO	Marta	NÚÑEZ	Jorgelina
MARZIOLI	Isabel Griselda	NÚÑEZ	Mauricio Joel
MASSA	Francisco	NÚÑEZ	Eduardo Gabriel
MASTRONARDI	Héctor Emanuel	ÑARIZ	Pablo Ezequiel
MATEU	Diego Gustavo	ODRIOZOLA	Santiago
MAURINO	Santiago Javier	OJEDA	Luisa Isabel

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
OLEMBERG	Demián	PRÍNCCIPI	Marcos Andrés
OLGUÍN	Sergio Ismael Leonardo	Puccio	Adolfo Emilio
OLIVERA	Margarita Silvia	PUJATO	Leandro
OLMEDO	Lorena Paola	PUPKIEWICZ	Alejandra Iris
ORDENES DÍAZ	Oriana Carolina	QUINTERO	Eliana Sofía
ORDOQUI	María Soledad	QUINTEROS	Lucia Ayelen
ORELLANA	Marianela	QUIÑONES	Macarena
ORLANDO	Jerónimo	QUIROGA	Martha
ORTEGA	Natalia	QUIROGA	Cecilia
ORTEGA	Silvina Daniela	RABELLINO	Antonella
ORTEGA	Matías	RAFFA	Agustín
ORTELLADO	Javier	RAFFAELE	Roció Maya
ORTELLADO	Cristina	RAFFAELE FLORIO	Kaira Mailen
ORTIZ	Fátima Daiana	RAMÍREZ	Marcos Octavio
OSUNA VARGAS	Ariana Luz	RAMÓN	Mariano
OTAZÚ	Ramón Nicolás	RAMOS	Javier
OZUNA	Celeste Soledad	RAMOS MALDONADO	Martin Darío
PAIVA	Carlos Alberto	RAMPININI	Anahí
PALMA	Lucia Daniela	RASCOVSCHI	Daniel
PARLANTE	Carolina	RAVA	Daniela Verónica
PASCUAL	Juan Ignacio	REINA	Juan Manuel
PAZ	Miguel Ángel	REISIN	Ricardo
PAZ	Norma Isabel	RESQUIN	Nahuel Ezequiel
PAZ	Yamila	REYES LOBOS	Blasa Lorena
PAZ ZARATE	Daiana Anabella	RIBERO	Lucia
PEDROLINI	Brenda Gloria Fernanda	RIBERO	Marcela
PEHUEN	Martín	RIBERO	Marcelo
PEIPER	Lucia	RICCI	Federico
PELLIZA	Claudia	RIGANTI	Lucas
PELUFFO	Cristian Agustín	RÍOS	Erika
PENA RASPA	Mario Oscar	RÍOS	Mabel
PENELA	Pablo	RIQUELME	Juan Carlos
PÉREZ	Kevin	RIQUELME	Micaela
PÉREZ	Verónica Natalia	RIVAS VIVAS	José Enrique
PÉREZ	Yanet Ivonne	RIVEIRA	Analía
PÉREZ	Emir	RIVERO	Marta Laura
PESOA	Camila Evelyn	RODA	María Alexia
PIÑEIRO	Mónica Delia	RODRÍGUEZ	Alejandra Vanesa
PLIHON	Dominique	RODRÍGUEZ	Patricia
POLTAVCOV	Micaela	RODRÍGUEZ	Paula
PONCE	Rosana Elizabeth	RODRÍGUEZ	Yeni Pamela

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
RODRÍGUEZ	Amanda	SAUCEDO	Maximiliano Cristian
RODRÍGUEZ	Daniel	SAUCEDO	Emanuel
RODRÍGUEZ	María	SCARPA	Paula
RODRÍGUEZ	Melisa	SCHILIRO	Camila
RODRÍGUEZ	Facundo	SCHTEINGART	Daniel
RODRÍGUEZ	Leonardo	SCHWARTZ	Enrique
ROMANO	Héctor Enrique	SEGOVIA	Mariana Soledad
ROMERO	Carlos Alberto	SENDROS	Tatiana Magalí
ROMERO	Isaías Nahuel	SEQUEIRA	Katherine Aldana
ROMERO	Leonardo Javier	SEQUEIRA	Yamila
ROMERO	Nicolás	SERRA	Bernardita
ROMERO	Roció	SGRO	Damián
ROSAS	Mónica	SHIBUYA	Manuel
ROSITTO	Micaela Myriam	SILVA	Priscila Belén
ROSSI	Carlos Martin	SILVA	Agustina
ROSSI	Romina Mailen	SILVA	Claudia
ROSSI	Verónica Alejandra	SIMESSEN DE BIELKE	Norma Claudia
ROTSZTEIN	Ricardo	SMARIO	Matías
ROUDIL	Héctor	SOLDA	Daniel
RUIZ	Ignacio Roberto	SOLÍS	Laura Karen
RUIZ	Mario Ezequiel	SORAIRE	Noemí Alejandra
RUIZ	Silvia Viviana	SORIA	Adriana María
RUIZ	Liliana Florencia	SORIA	Marcelo Miguel
RUSSO	Brian A.	SORIANO	Rosa Estela
SAAVEDRA	Mauro	SOSA	Andrea Yanina
SACROISKY	Francisco	SOSTA	Alejandro Sebastián
SÁENZ	Tatiana Carolina	SOTO	Brenda Marlene
SAIEGH	Jaime Héctor	SPINAZZOLA	Pablo
SALATINO	Mariano	SPINOSA	Lucas Andrés Arnoldo
SALTO	Franco Gonzalo	SPINOSA	Leticia
SAMANIEGO	Guillermo	STABILE	David
SANABRIA	Yanina Denise	STAFFIERI	Lorena Edith
SÁNCHEZ	Pablo	STAGNO	Ricardo Rosario
SÁNCHEZ	Telma	SUAREZ	Andrés Luciano
SANDEZ	Julián Osvaldo	SUAREZ	Eduardo
SANDONATO	Natalia	SUAREZ	Guido
SANTANGELO	Pablo	SUAREZ	Fabiana
SANTILLÁN	Santiago Agustín	SUSTER	Mateo
SANTILLÁN	Silvina Elizabeth	TABAROSSA	Alicia
SANTO	Nicolás José	TARCHINI	Victoria
SANTOS	Cristian Daniel	TATAVI MEDINA	Ismael Fernando

Asistentes			
Apellido	Nombre	Apellido	Nombre
TERRILES	Daniela Guadalupe	VÁZQUEZ	Soledad
TESONE	Julián	VÁZQUEZ	Gonzalo
TILLAUD	Belén	VÁZQUEZ PORTILLO	Gonzalo Sebastián
TOFTUM	Bárbara Nicole	VEGA	Sofía
TOLEDO	Lucas Agustín	VERA	Jorge Andrés
TOLEDO	Noelia	VERA	Jorge Antonio
TOLOSA	José Miguel	VERÓN	Cecilia
TOMASELLO	Emiliana Estefanía	VEYGA	Florencia
TOMASELLO	Jerónimo	VICENTE	Sabrina
TONELLI	Pablo David	VIDELA	Claudia
TOÑANEZ	Verónica	VIEITES	José Antonio
TORCIVIA	Roxana Daniela	VIEYTES	Imanol
TORO	Felipe	VILLAGRA TORCOMIAN	Ignacio
TORREJÓN	Norma	VILLALBA	Estefanía
TORRES	Agustín Luis	VILLALBA	Agustín
TORRES	Ezequiel Rodrigo	VILLARREAL	Bárbara
TORRES	Hernán Alejandro	VILLARUEL	Elías
TORRES	Roció Abigail	VINAS CHROMECEK	Carlos Marcelo
TORRES	Sergio Nicolás	VINCENZI	Melissa
TORRES	Matías	VISCA	Blanca Nélide
TORRICO BELTRÁN	Andreina	VIZDAL	Matías Ignacio
TOTI	Luciana	WAGEMANS	Adrian Federico
TREVISAN	María Gabriela	WATSON	Juan
TRISTÁN	Mariana Laura	WEST	Francisco
TUCCI	Jimena	WOLFF	Carlos Enrique
TURRUBIANO	Macarena Denise	YAÑEZ	María Laura
ULFELDT	Eric Richard	ZALAZAR	Mariela Belén
UMERES	Walter Alejandro	ZAPATA	Alan Guillermo
VALDEZ	Abigayl	ZAPATA	Karina Isabel
VANONE	Nicolás	ZARACHO	Débora Mariana
VARELA	Cristian	ZARATE	Susana
VARGAS	Silvio Andrés	ZARATE	Natalí
VARGAS PINZÓN	Daniela Alejandra	ZATO	Marina
VÁSQUEZ BECERRA	Therly Karla	ZIRULNIK	Federico
VÁZQUEZ	Franco	ZUNINO	Lucas Manuel
VÁZQUEZ	Graciela Verónica	ZURITA	Gisele Micaela
VÁZQUEZ	Myrian Carina		

Publicaciones recientes del Departamento de Economía y Administración



Céfiro Año 2 N.º 1 Otoño 2015 Revista de economía y administración

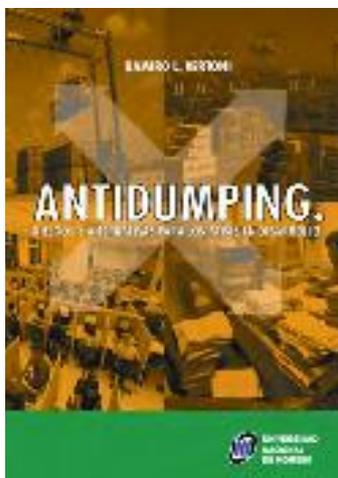
Departamento de Economía y Administración

Pablo A. TAVILLA (Director)

PP02 - ISSN 2408-4638 - 2014 / 130 págs. - 15,5 x 22 cm

La revista Céfiro (ZÉPHYROS) es una publicación semestral del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno cuyo fin es promover el estudio de la realidad

económica contemporánea argentina y latinoamericana. Con la certeza de la insuficiencia y de los límites de la economía tradicional, Céfiro pretende aportar al debate y a la difusión de concepciones alternativas y el desarrollo de nuevas ideas en economía. Colaboran en ella especialistas, docentes o estudiantes que forman parte o no de la comunidad universitaria de Moreno, bajo la premisa de la libertad de pensamiento, la pluralidad de ideas y la rigurosidad científica.



Antidumping. Riesgos y alternativas para los Países en Desarrollo.

Ramiro L. BERTONI

CT04 - ISBN 978-987-3700-05-7 - 2015

624 págs. - 15 x 22 cm

Tras una aproximación teórica, el autor aborda el uso real del antidumping, focalizándose en dos aspectos: la tensión entre los gobernantes y las burocracias, y los problemas que se derivan de la falta de información o del sesgo de la misma, con el consiguiente problema del costo y acceso a la misma. A partir de la matriz delineada, el autor

se centra en el análisis de casos, a fin de evaluar si los países en desarrollo, efectivamente, tienden a ser los más afectados por el antidumping, utilizando indicadores relativos de comercio, sus tasas de sanción y su empeoramiento en el acceso a los mercados. Sin duda, este minucioso trabajo abre singulares interrogantes que invitan a nuevas indagaciones y debates teóricos, especialmente a la luz de lo acontecido en el pasado reciente con el antidumping, los derechos compensatorios y las salvaguardias, particularmente en Argentina.

Ramiro Bertoni es doctor en economía y docente de grado y posgrado en diferentes Universidades argentinas y del exterior y se ha especializado en comercio internacional. Actualmente es Presidente de la Comisión Nacional de Comercio Exterior.



Elementos para una reforma tributaria en la Argentina

Alejandro OTERO y Alfredo IÑIGUEZ

BE04 - ISBN 978-987-3700-05-7 - 2015

388 págs. - 15 x 22 cm

El trabajo plantea con profundidad el debate acerca del rol del Estado en la economía argentina actual y su sustentabilidad, reconociendo de manera novedosa y profunda, las implicancias para la fiscalidad de los estados modernos del nuevo contexto debilitador que plantean la globalización de las economías, la proliferación de los paraísos fiscales y,

particularmente, el neoliberalismo nunca menguante que moldea a las instituciones económicas en todos los órdenes. Sobre esta base, los autores concluyen en propuestas precisas de nuevos lineamientos y modificaciones deseables del sistema tributario argentino, que favorezcan el desarrollo productivo y morigeren las desigualdades sociales, bajo un nuevo paradigma sobre el rol del estado moderno y su intervención en la economía y las condiciones óptimas para su sustentabilidad.

Alejandro Otero es Contador Público y Magister Scientiarum en Administración Pública de la UBA y actualmente es el Coordinador-Vicedecano de la Carrera de Contador Público Nacional de la UNM.

Alfredo Iñiguez es economista y docente de la UNLP, con estudios de especialización en diferentes universidades.



¿El capitalismo es insuperable?

Cedric DURAND

Colección: Biblioteca de Economía

BE02 - ISBN 978-987-45575-4-4 - 2014

108 págs. - 15 x 22 cm

¿Qué es el capitalismo? ¿Cuáles son sus orígenes y sus contradicciones? ¿Tiene futuro o vamos hacia otro modo de producción? Estos son los principales interrogantes de esta obra y su desafío, dar una respuesta sólida y completa sobre un tema tan vastamente estudiado desde el marxismo

y otras corrientes de pensamiento. Aún así, el lector ávido de tener una mirada sobre cómo superar el capitalismo podrá encontrar argumentos y opiniones inteligentemente elaboradas y, a la vez, disfrutar de una discusión que retorna en clave del fin o no del capitalismo financiero internacional, una especie de globalización realmente existente que nada se parece a la utopía neoliberal del capitalismo humano y sanador.

Cédric Durand es doctor en economía y profesor en la Universidad de Paris 13. Se especializa en desarrollo, transición y organización industrial, economía institucional y sistemas de innovación.



La economía mundial en 2030 Rupturas y continuidades

Jacques MAZIER, Pascal PETIT y Dominique PLIHON
(coordinadores)

Colección: Biblioteca de Economía

BE03 - ISBN 978-987-45575-1-3 - 2014

342 págs. - 15 x 22 cm

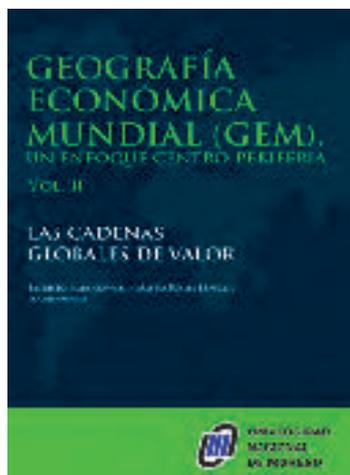
La crisis financiera iniciada en 2008 dio lugar a la elaboración de muchas hipótesis acerca de los cambios radicales que se producirían en el futuro a nivel mundial, que iban desde una “desglobalización”

hasta el fin del predominio del capitalismo financiero. Sin embargo, la postulación de esos posibles escenarios carecía de rigor analítico y no mensuraba los impactos en los países o las regiones: esta obra sí constituye un aporte singular al respecto. Se trata de una compilación de trabajos de expertos que esbozan los contornos posibles de la economía mundial en las próximas décadas, problematizando y enfocando en el análisis de múltiples dimensiones involucradas como: los actores decisivos para pensar la gobernanza futura (estados, bloques regionales, instituciones, ETs, hegemonía), en su impacto sobre la regulación de los flujos financieros y comerciales, en la cuestión del cambio climático y la transición energética, en la posible reforma de los sistemas monetarios y financieros y la regulación de los intercambios. El intento de alumbrar en zonas que todavía carecen de rumbo claro; explorando también los diferentes caminos de salida de esta encrucijada internacional.

Jacques Mazier es profesor de ciencias económicas de la Universidad de París 13, especializado en macroeconomía internacional y políticas económicas europeas.

Pascal Petit es doctor en economía y Director de investigación emérito del Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS) de Francia.

Dominique Plihon es profesor de economía financiera en la Universidad de París 13. Sus trabajos recientes tratan sobre economía monetaria y financiera.



Geografía económica mundial (GEM)

Las cadenas de valor globales (Volumen II)

Patricio NARODOWSKI y Matías REMES LENICOV
(coordinadores)

Colección: Biblioteca Universitaria

BU05 - ISBN 978-987-3700-01-9 - 2014

982 págs. - 15 x 22 cm

Centrado en las cadenas globales de valor, el segundo volumen da cuenta de los principales cambios y tendencias en la economía mundial, la organización industrial y en materia de tecnologías. Con un enfoque propio de la investigación empírica menos conceptual que el libro anterior, el trabajo colectivo se centra en el análisis de las cadenas o complejos productivos, para así continuar y profundizar las hipótesis y las primeras conclusiones de GEM I.

Patricio Narodowski es licenciado en economía por la Universidad de Buenos Aires y Doctor en Geografía del Desarrollo por la Università L'Orientale, Nápoli, Italia. Docente de varias cátedras en diferentes universidades, incluida la Universidad Nacional de Moreno, es autor de numerosas publicaciones.

Matías Remes Lenicov es especialista en temas de cadenas de valor e infraestructura y consultor.

PRÓXIMOS ENCUENTROS Y ACTIVIDADES



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO**



SEMINARIO INTERNACIONAL

SALIDAS HETERODOXAS A LA ACTUAL CRISIS INTERNACIONAL

5 y 6 de noviembre de 2015

Hacia el



**II CONGRESO DE ECONOMÍA
POLÍTICA INTERNACIONAL 2016**

1er. Panel:

ACTUALIZACIÓN DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO: EL CRECIMIENTO DIRIGIDO POR LA DEMANDA Y LAS LIMITACIONES POLÍTICAS "KALECKIANAS" A LOS PROCESOS ECONÓMICOS NACIONALES.

ORGANIZA
DEPARTAMENTO DE
ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

2do. Panel:

LA ESTRATEGIA DE LAS ECONOMÍAS EMERGENTES EN LA NUEVA ETAPA DE DESACELERACIÓN DE LOS BRICS. EL MERCOSUR Y LA UNIÓN EUROPEA EN SU LABERINTO.

INFORMES E INSCRIPCIÓN
economia@unm.edu.ar

Conferencia Internacional

LA GRAN BIFURCACIÓN. ACABAR CON EL NEOLIBERALISMO

ACTIVIDAD LIBRE Y GRATUITA

Universidad Nacional de Moreno
Departamento de Economía y Administración
Av. Bartolomé Mitre 1891, Moreno (B1744OHC).
Provincia de Buenos Aires.
Oficina: A101
Teléfonos: (0237) 466-7186/1529/4530
(0237) 462-8629
(0237) 460-1309
Int. 124
www.unm.edu.ar
www.facebook.com/unimoreno



UNM 2010
UNIVERSIDAD
DEL BICENTENARIO
ARGENTINO



CÁTEDRA LIBRE

PENSAMIENTO ECONÓMICO LATINOAMERICANO

DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE LA UNM

En marzo de 2013, el Consejo Académico del DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MORENO, aprobó la creación de la CÁTEDRA LIBRE: “PENSAMIENTO ECONÓMICO LATINOAMERICANO”. Esta iniciativa apunta a la conformación de un ámbito de estudio, reflexión y difusión de las diferentes teorías inscriptas en el marco de la rica tradición del pensamiento económico latinoamericano, particularmente, a partir de la creación de la COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA (CEPAL), y como medio propicio para desarrollar actividades de formación e investigación en materia de pensamiento y política económica.

La concreción de la Cátedra, tiene por objeto, compilar, problematizar y difundir aquel pensamiento que supo plantearse como objetivos los vinculados a la problemática específica de nuestros países, analizando la vigencia actual de corrientes distintas a la tradición neoclásica como son los casos del estructuralismo latinoamericano y la teoría de la dependencia, dentro de un espacio académico con proyección comunitaria para el debate de temas sociales, políticos y económicos. La misma fue acompañada por el CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS Y MONITOREO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS (CEMOP) de la ASOCIACIÓN MADRES DE PLAZA DE MAYO, con quien conjuntamente se organizó la conferencia del Dr. Theotonio Dos Santos en octubre de 2012, ocasión en que se impulsó esta iniciativa con la adhesión del cuerpo docente del Departamento.

Objetivos específicos de la Cátedra:

- a. Generar un espacio de reflexión y discusión, de carácter interdisciplinario y abierto a la comunidad, en relación a la necesidad de desarrollar conocimientos más aptos para dar cuenta de la problemática específica de países periféricos como los latinoamericanos y Argentina en particular.
- b. Puesta al día, en particular, de las tradiciones teóricas estructuralista latinoamericana y dependientista, desde una perspectiva crítica.
- c. Iniciar el necesario abordaje de la problemática de conjugar la tradición moderna de pensamiento crítico y emancipador europeo con una perspectiva teórica más acorde a la inteligibilidad de la realidad socio-económica latinoamericana y nacional, con miras a la elaboración de propuestas y proyectos superadores.
- d. Avanzar en el conocimiento del estado del arte en materia de pensamiento latinoamericano sobre economía política.
- e. Propiciar la realización de actividades académicas (cursos, seminarios, jornadas, etc.) tendientes a recuperar su pertinencia en el abordaje de los diversos problemas y contenidos incluidos en los Planes de Estudio de las carreras que dicta la UNIVERSIDAD y que así lo ameriten.
- f. Extender las actividades de la Cátedra a toda la comunidad, como expresión del compromiso del DEPARTAMENTO de ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN con el debate de temas sociales, políticos y económicos de interés general.
- g. Contribuir con la definición de criterios que orienten las prioridades estratégicas del Depto. en materia de investigación y cooperación con otras unidades académicas del país y del exterior.

- h. Abordar la problemática de la relación entre realidad nacional y latinoamericana, generación de conocimiento y políticas de investigación y desarrollo de la Universidad.
- i. Difundir el pensamiento de estas tradiciones teóricas desde una perspectiva crítica.

Responsable: Lic. Roberto PEREYRA

Consejo Académico: A la fecha, se encuentra integrado por:

- Hugo ANDRADE
- Alejandro BARRIOS
- Mario BURKUN
- Marcelo MONZÓN
- Julio NEFFA
- Alejandro OTERO
- Roberto PEREYRA
- Alejandro ROBBA
- Adriana SÁNCHEZ
- Pablo TAVILLA

Metodología de Trabajo: La Cátedra planifica y organiza actividades tales como: mesas redondas, paneles, grupos de discusión, seminarios, etc., con el apoyo de un Consejo Académico constituido por miembros de la comunidad universitaria y personalidades de reconocida trayectoria.

Actividades desarrolladas:

- El Lunes 6 de mayo de 2013, en la Carpa de Eventos de la UNM, tuvo lugar el lanzamiento de la Cátedra Libre: “Pensamiento Económico Latinoamericano” con la disertación del Profesor de la Universidad de Cambridge, Dr. Gabriel Palma: “Economía Política del Desarrollo en América Latina. Enfermedad holandesa e industrialización”.
- El martes 6 de agosto de 2013, en el Aula P001 de la UNM, la Charla-Debate: “Rol del Capital Extranjero en el desarrollo de la Periferia, los casos “Chevron” y “Vale do Rio Doce”, Estado y Capital Extranjero”, a cargo del Prof. Roberto Pereyra.
- El jueves 12 de diciembre de 2013, en el Aula P007, la Charla-Debate: “Los desafíos del MERCOSUR frente el nuevo escenario económico internacional”, a cargo de los Prof. Nicolás Bertholet y Alejandro Robba.
- El viernes 4 de abril de 2014, en el Aula 8, la Charla-Debate: “Funcionamiento de la política monetaria y cambiaria en el país y su impacto en la economía”, a cargo de Fabián Amico, miembro del Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR) y director de la revista *Circus*.
- El viernes 22 de agosto de 2014, en el Aula 8, Charla-Debate: “La discusión sobre los factores del crecimiento económico y la salida de la Convertibilidad”, a cargo del Prof. Eduardo Crespo, docente de la Universidad Federal de Río de Janeiro, Brasil.
- El miércoles 25 de junio de 2014, en el Aula P001, la Charla-Debate: “La política de desendeudamiento de la Argentina frente a la decisión de la Corte Suprema de los Estados Unidos”, a cargo del Prof. Agustín D’Atellis.
- Durante los días el mes de Marzo de 2015, en sede de la UNM, Taller de Lectura: “El Capital en el S. XXI de T. Piketty”, a cargo del Prof. Pablo Tavilla.

Agenda de actividades:

La Cátedra “Pensamiento Económico Latinoamericano” alienta las siguientes líneas de trabajo:

- *Economía Política Internacional*: En torno al debate sobre el poder y orden geopolítico mundial, el papel de los BRICS y su incidencia en el patrón de especialización e inserción en la economía internacional de la Argentina.
- *Estructura Económica Argentina*: Estudio de las condiciones y oportunidades para un desarrollo sustentable e inclusivo de la economía argentina, a partir del análisis de su patrón de acumulación, de su estructura productiva y cadenas de valor, y de las estrategias y políticas públicas.

Difusión y Contacto:

<http://pensamientoeconomicolatinoamericano.blogspot.com.ar>

<https://www.facebook.com/pages/Catedra-Libre-de-Pensamiento-Economico-Latinoamericano/148728538641068>

Correo electrónico: catedralibrepel@gmail.com

AUTORIDADES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Consejo del Departamento

Director General-Decano:

Pablo A. TAVILLA

Autoridades:

Sandra M. PÉREZ

Alejandro L. ROBBA

Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:

Hernán D. MANZOTTI

Alejandro L. BARRIOS (s)

Guillermo E. CONY

J. Agustín D'ATELLIS

Claustro estudiantil:

Johana S. CHACON

Lilén M. CHIVEL

Claudio BELTRAN

Juan L. BARRAZA

Consejo Asesor Carrera

Licenciatura en Relaciones del Trabajo

Coordinadora-Vicedecana:

Sandra M. PÉREZ

Consejeros

Claustro docente:

M. Adriana VÍTOLI

Marcelo A. MONZÓN

Claustro estudiantil:

Myriam R. PLANELLAS

Consejo Asesor Carrera

Licenciatura en Economía

Coordinador-Vicedecano:

Alejandro L. ROBBA

Consejeros

Claustro docente:

Adriana M. del H. SÁNCHEZ

Roxana CARELLI (s)

Claustro estudiantil:

Ximena C. NAGY

Consejo Asesor Carrera

Licenciatura en Administración

Coordinador-Vicedecano:

Pablo A. TAVILLA (a cargo)

Consejeros

Claustro docente:

Hugo T. CORMICK

Gustavo C. BADÍA

Rubén E. LOSCRI

Claustro estudiantil:

Nelson J. ARCE

Consejo Asesor Carrera

Contador Público Nacional

Coordinador-Vicedecano:

Alejandro A. OTERO

Consejeros

Claustro docente:

J. Agustín D'ATELLIS

Emiliana E. TOMASELLO

Claustro estudiantil:

Débora Y. AGUIRRE

CONTACTO

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Av. Bme. Mitre N.º 1891, Moreno (B1744OHC), provincia de Buenos Aires, Argentina.

Teléfonos: líneas rotativas

(+54 237) 466-7186/1529/4530

(+54 237) 462-8629

(+54 237) 460-1309

Oficina A-101 - Interno: 124

Correo electrónico: eya@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN RELACIONES DEL TRABAJO

Oficina A-101- Interno: 133

Correo electrónico: relacionesdeltrabajo@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

Oficina A-101 - Interno: 133

Correo electrónico: economía@unm.edu.ar

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Oficina A-101 - Interno: 124

Correo electrónico: administración@unm.edu.ar

CONTADOR PÚBLICO NACIONAL

Oficina A-101 - Interno: 133

Correo electrónico: contadorpublico@unm.edu.ar

CEFIRO (ΖΕΦΥΡΟΣ)

REVISTA DE ECONOMÍA Y GESTIÓN

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

Oficina A-101 - Interno: 133

Correo electrónico: revistacefiro@unm.edu.ar

El Primer Congreso de Economía Política Internacional: "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, que se realizará de manera bianual, parte de la búsqueda de la comprensión de las crisis, los cambios y las tendencias relacionadas con el funcionamiento del sistema capitalista global contemporáneo, el cual se revela como una necesidad estratégica a la hora de la reflexión, el diseño y la implementación de políticas económicas adecuadas para cualquier proyecto nacional de desarrollo.

El objetivo de la convocatoria que alienta la Universidad, gira en torno a la preocupación por comprender y superar los impactos adversos y por detectar oportunidades para aprovecharlas y fortalecer una estrategia de desarrollo autónomo para la Argentina. Este encuentro se organizó a partir de las siguientes 4 ejes-temáticos:

1. Crisis y hegemonía en la economía mundial: Caracterización, perspectivas y tendencias.
2. El contexto internacional y su dinámica como oportunidad y restricción para los países de América Latina.
3. Poder y orden económico internacional.
4. Inserción internacional de la Argentina en la nueva división internacional del trabajo.

El Congreso de Economía Política Internacional fue organizado por la Carrera de Licenciatura en Economía de la UNM, perteneciente al Departamento de Economía y Administración y contó con más de 700 participantes de todo el país, 75 ponentes y destacados panelistas nacionales y del exterior, entre ellos: Robert Boyer, Pascal Petit (Francia); Miriam Fernández, Rolando Ruiz Valiente (Cuba); Raphael Padua, Eduardo Crespo y Marcos Pachman (Brasil). El encuentro contó además, con las palabras de apertura del Presidente del Banco Central, Alejandro Vanoli, una conferencia magistral del Aldo Ferrer y a modo de cierre, las palabras del Ministro de Economía y Finanzas Públicas, Axel Kicillof.

Este volumen se compone de las principales ponencias que fueron seleccionadas por el Comité Académico del Congreso, correspondiente al eje-temático 1.

