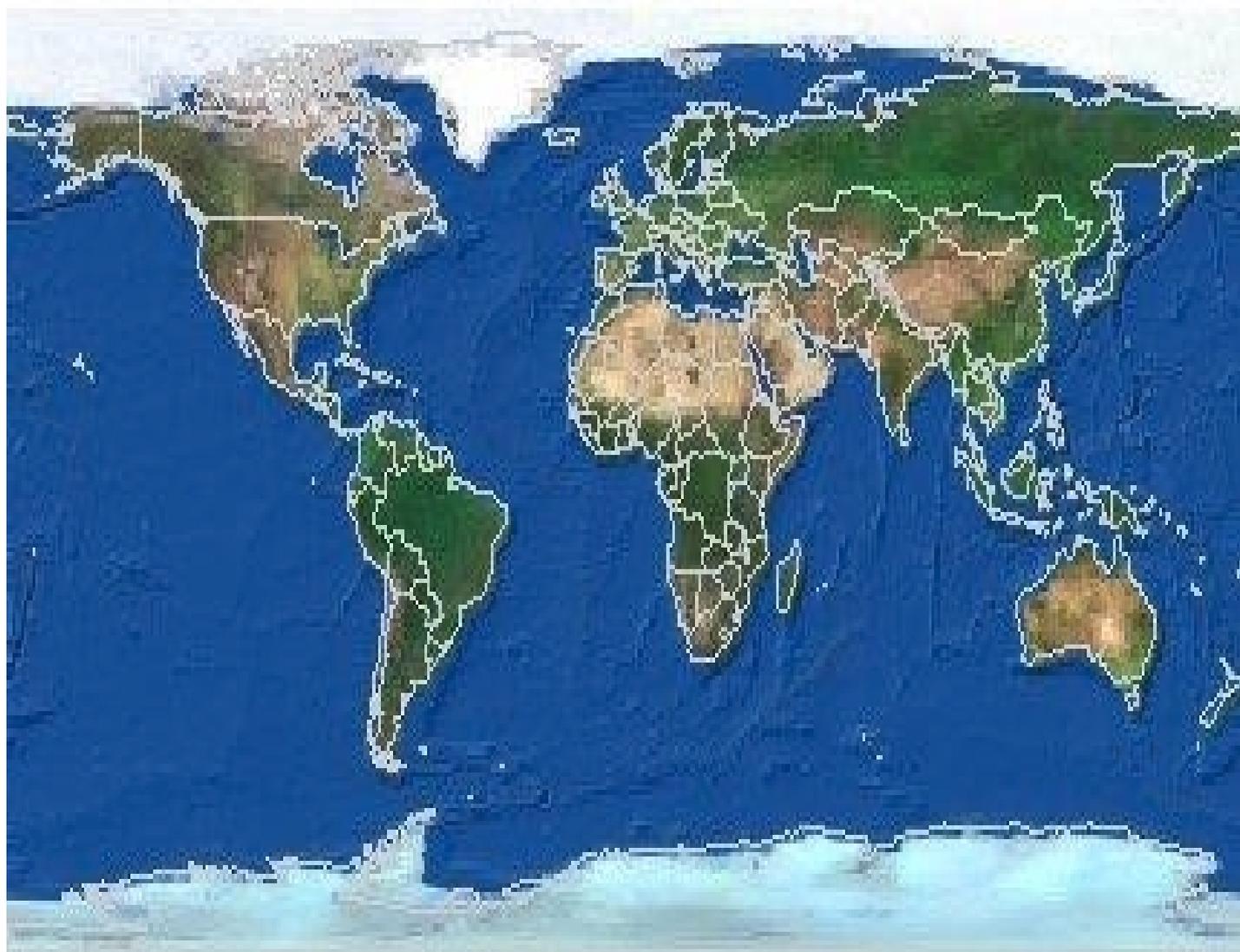


Centro de Investigaciones de la Economía Mundial



Nueva Época (II)
No. 8 / Julio 2005
LA HABANA, CUBA

Temas de Economía Mundial

Consejo de Redacción:

Oswaldo Martínez Martínez, Director
Ramón Pichs Madruga, Jefe de Redacción

Edición:

Faustino Cobarrubia Gómez

Diseño y Distribución:

Leonardo Hernández Pérez
Ivette Miranda Domínguez
Gretter Vázquez León

Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM)
Calle 22 No. 309 entre 3^{ra}. y 5^{ta}. Avenida, Miramar
Habana 13, C.P. 11300 CUBA

Teléfonos: (537) 209-2969 y 209-4443

Fax: (537) 204-2507

Dirección electrónica: temas@ciem.cu

**Para consultar números anteriores de esta revista, buscar en el sitio Web
del CIEM: www.ciem.cu**

CONTENIDO

	Página
1. La trampa del libre comercio. <i>Oswaldo Martínez Martínez</i>	3
2. Estados Unidos: entre la burbuja inmobiliaria y el “Keynesianismo Militar”. <i>Faustino Cobarrubia Gómez</i>	15
3. La situación económica de la Unión Europea en el 2004 <i>Jourdy James Heredia</i>	35
4. Japón: breve balance del desempeño económico en el 2004. <i>Katia Cobarrubias Hernández</i>	51
5. América Latina y el Caribe. Crecimiento económico del año 2004 y perspectivas para el año 2005. <i>José A. Pérez García</i>	61
6. Potencialidades y limitaciones de la Comunidad Sudamericana de Naciones. <i>Laneydi Martínez Alfonso</i>	71
7. Las Zonas Económicas Especiales. Algunas experiencias. <i>Colectivo de autores del CIEM</i>	88
8. Coyuntura petrolera mundial y principales retos energéticos para América Latina y el Caribe. <i>Ramón Pichs Madruga</i>	109

1

La trampa del libre comercio.

Oswaldo Martínez Martínez
Director del CIEM

(Palabras pronunciadas en la sesión inaugural del IV Encuentro Hemisférico de Lucha contra el ALCA, celebrado en La Habana, Cuba, del 27 al 30 de abril del 2005)

Iniciamos el IV Encuentro Hemisférico de Lucha contra el ALCA dándoles la bienvenida en nombre del Comité Organizador cubano a los representantes de los movimientos sociales que protagonizan la campaña anti-ALCA y a todos los que de una forma u otra contribuyen a la derrota del proyecto estadounidense para la anexión y recolonización de América Latina y el Caribe. Nuestra mayor satisfacción es que puedan contar con adecuadas condiciones organizativas para que este Encuentro continúe la tradición de los 3 anteriores en cuanto a actuar como taller de trabajo donde afanosamente buscamos alcanzar esa otra América mejor en la que el ALCA, el neoliberalismo, las oligarquías sometidas y el dominio imperialista, sean no más que recuerdos del pasado.

Desde el Encuentro anterior efectuado en enero del 2004, han transcurrido quince meses de luchas entre los que quieren imponer el proyecto de anexión del gobierno de Estados Unidos y los que lo combatimos, porque deseamos una integración que tenga como protagonista a los pueblos y no al capital transnacional.

En ese lapso han ocurrido importantes sucesos en la lucha contra el ALCA y también en planos más generales relacionados con la economía y la política de Estados Unidos y Europa, los cuales conviene examinar para extraer las conclusiones que nos permitan ser más efectivos en esta batalla contra un enemigo tenaz, poderoso y que no cesa de aplicar nuevas tácticas para imponer su esquema de dominación.

Comencemos por recordar que en diciembre de 1990 George Bush padre viajó por América del Sur para anunciar a tambor batiente un plan que más tarde se llamaría Área de Libre Comercio de las Américas y que al hablar ante el Congreso argentino dijo que sería “la nueva declaración de interdependencia de nuestro hemisferio..... el brillante amanecer de un espléndido mundo nuevo”.

Esta superlativa retórica de tiempos alegres para el imperio, cuando el ALCA, que todavía no se llamaba así, parecía indetenible debido al poderío estadounidense multiplicado por la fama del neoliberalismo triunfante, contrasta

con la patética declaración de Colin Powell el pasado 6 de octubre de 2004 en un desayuno con 250 empresarios en la Cámara Americana de Comercio de Sao Paulo.

Cuando para todos era evidente que la meta de darle vida al ALCA en enero de 2005 era ya cadáver, el Secretario de Estado tuvo que decir la tontería de que “el Presidente George Bush está totalmente comprometido con la conclusión del ALCA, la que espera ver terminada al inicio de 2005”.

Enero de 2005 ya quedó atrás y el proyecto ALCA original, el de los 34 países, excluida Cuba; está empantanado y su futuro, sea como ALCA o ALCA “suave”, se inclina hacia la desaparición con penas y sin glorias.

Es una victoria para los que trabajamos por la derrota del ALCA, aunque una victoria parcial. En lenguaje militar diríamos que se ha ganado una batalla, pero todavía no la guerra.

Y es que el ALCA no es un simple Acuerdo de Libre Comercio, que se firma o no, sino una expresión de alta intensidad de un proyecto de dominación continental, un esquema para el saqueo sistemático de la región, una concepción sobre el desarrollo socioeconómico y sobre la soberanía y las funciones de los estados nacionales. El ALCA es el nombre con el que en cierta coyuntura aparece este proyecto, pero su contenido esencial adopta formas y procedimientos variados para imponerse, lo que obliga a una lucha múltiple e integral, para impedir que aun desapareciendo el ALCA de la escena, se imponga en la realidad el proyecto imperialista con otros rostros y nombres.

El proyecto ALCA de los 34 países sometidos a iguales disciplinas, está en crisis terminal, pero la estrategia del gobierno de Estados Unidos para reforzar su dominio sobre América Latina y el Caribe, para integrar sus economías a la gran potencia como apéndice subordinado, para apoderarse del petróleo, el agua, la biodiversidad y explotar la fuerza de trabajo de la región, no ha desaparecido ni ha disminuido su agresividad.

La respuesta del gobierno de Bush a los complejos problemas mundiales es la militarización y la represión. La militarización se expresa en un gasto militar de unos 500 mil millones de dólares, que es más de la mitad del gasto militar mundial y que no obstante, no puede impedir un vergonzoso empantanamiento en Irak. Al mismo tiempo, la represión se proyecta incluso hacia el interior de Estados Unidos mediante una Ley Patriota que mutila severamente los derechos ciudadanos y refuerza la acción de un Estado policía que se justifica con el llamado combate contra el terrorismo.

En Irak se ha puesto en evidencia que Estados Unidos puede bombardear, invadir y arrasar países, pero no puede ganar una guerra. No basta con bombardear desde el aire con ostentoso derroche de superioridad tecnológica. Ganar una guerra implica ocupar un territorio, someter a la población derrotada y establecer cierto orden social y económico sostenible.

Esto no lo ha logrado Estados Unidos en Irak y lo que si ha logrado es contemplar el triste espectáculo del regreso a casa de unos 1 500 soldados en ataúdes. Están atrapados en el dilema del que no puede irse y tampoco puede quedarse.

En el pasado año 2004 y lo que ha transcurrido del 2005 destacan, en cuanto a la batalla entre los que quieren el ALCA y los que no lo queremos, el estancamiento de la negociación gubernamental del ALCA total, la incapacidad para definir siquiera el ALCA suave y las presiones del gobierno de Estados Unidos para avanzar en los Tratados Bilaterales o Plurilaterales de Libre Comercio.

Estos Tratados de Libre Comercio se promueven con los gobiernos más complacientes hacia Estados Unidos y es evidente su propósito de ir socavando la resistencia de los gobiernos que resisten, mediante el cerco y el aislamiento.

En ellos se ha manifestado una dura posición estadounidense que se ve facilitada por la negociación bilateral en la que la desigualdad de fuerzas es abismal, y que consiste en sostener que es un honor poder negociar un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y que para merecerlo es necesario presentar un buen expediente liberalizador. Ahora el Tratado de Libre Comercio no sería tanto un estímulo para liberalizar todo lo que Estados Unidos quiere, sino que para ingresar a él debe haberse liberalizado ya hasta donde le satisfaga a Estados Unidos, quien es además el que decide cuáles de los aspirantes merecen el premio.

Endureciendo más su posición, Estados Unidos ya no sólo quiere más neoliberalismo con el ALCA, sino que exige un immaculado expediente neoliberal para conceder a sus satélites el privilegio de comenzar a negociar un Tratado de Libre Comercio.

La Administración Bush sigue aferrada a la tesis de que el remedio para América Latina y el Caribe consiste en dosis aún mayores de neoliberalismo aún más puro, y que los Tratados de Libre Comercio son el envase que contiene ese tónico infalible.

Pero, la aplicación del tónico neoliberal durante más de dos décadas se parece más a la ingestión de un tóxico que está produciendo terribles consecuencias socioeconómicas, las que conducen a estallidos sociales y ha provocado la caída antes de terminar sus mandatos, de 9 presidentes latinoamericanos de sólidas convicciones neoliberales en la última década y media.

El más reciente de ellos -Lucio Gutiérrez- había sido condecorado el pasado 11 de abril por el general Richard Myers, jefe del comando de las fuerzas armadas de Estados Unidos, por sus esforzados servicios que incluyeron otorgarle inmunidad a los militares estadounidenses en Ecuador. Su obediencia y fidelidad le habían hecho merecedor de estar negociando un Tratado de Libre Comercio con Washington.

Otros gobiernos de profunda fe neoliberal y ejemplar docilidad hacia Estados Unidos como los de México y Nicaragua enfrentan gravísimas crisis. En México por el intento de anular la candidatura del aspirante con mayor apoyo popular y en Nicaragua, donde el gobierno está empleando una sangrienta represión contra el pueblo.

En Uruguay la obediencia al amo imperial y a la liberalización, condujo a la victoria del primer gobierno de izquierda en más de un siglo, en lo que fue otra ruptura del frente de dominio neoliberal y pro-ALCA en la región.

El tóxico neoliberal ha producido efectos devastadores que no es necesario repetir en detalle. Baste recordar que en lo más reciente, el año 2004 fue considerado por los analistas convencionales como año de recuperación del crecimiento porque América Latina creció 5,5%.

Esa mejoría no es más que patética porque los avances consistieron en disminuir el número de pobres de 224 a 222 millones y el desempleo de 10,7% a 10%. Pero América Latina sigue siendo la región del planeta con la más injusta distribución del ingreso, arrastra una deuda externa de 723 mil millones de dólares que mantiene a los países en constantes renegociaciones bajo las reglas y la condicionalidad del FMI, tiene al 60% de sus niñas y niños sumidos en la pobreza, 53 millones de sus habitantes padecen hambre, y son analfabetos 42 millones de latinoamericanos.

El ALCA y los Tratados de Libre Comercio ni siquiera mencionan a la deuda externa. La propaganda del libre comercio evade este tema, pero su importancia es de tal magnitud que no puede hablarse con seriedad del desarrollo económico y social o de la integración latinoamericana sin una solución a este crucial problema.

El silencio sobre la deuda externa implica que ningún Tratado de Libre Comercio de los que hoy se proponen o se negocian se propone enfrentar los verdaderos retos para el subdesarrollo, la inequidad social y la pobreza. En ellos el libre comercio no es más que la frase engañosa tras la que se encuentra el interés real en la liberalización financiera, la libertad al movimiento del capital y en un comercio que no es ni ha sido nunca libre y que su nombre verdadero es el de intercambio desigual.

Entre 1995 y 2004 mientras tenían lugar las largas y estériles negociaciones sobre el ALCA, mientras nueve grupos de negociación trataban de resolver la cuadratura del círculo y descifrar la filosofía del "ALCA light", la América Latina pagó como servicio de su deuda externa 1 millón de millones 554 mil millones de dólares, a un ritmo de sangramiento promedio anual de 155 mil millones de dólares.

La enorme suma entregada sólo en los últimos diez años es más del doble que la deuda latinoamericana actual. El siniestro mecanismo que conduce a pagar más para tener una deuda creciente y eterna, es el primer responsable del subdesarrollo, la pobreza y los repetidos fracasos de la integración regional.

Es imposible que puedan integrarse economías que viven en permanentes renegociaciones de deuda y que antes de emprender acciones de integración regional, deben cumplir con los “ajustes” del FMI que desajustan del todo la posibilidad de avanzar en políticas y proyectos comunes. Cada país endeudado suscribe compromisos en los que se definen porcentajes de superávit fiscal, cronogramas para el cumplimiento de las metas puestas por el FMI y otras muchas cosas.

De ese modo, cada país recibe su plan de ajuste que no es más que el permiso para acceder a otra próxima renegociación, y se crea un variado mosaico de planes de ajuste que constituyen el centro rector de la política económica e impiden cualquier política común. En tiempos de crisis financieras muy frecuentes que los gobiernos intentan remediar con ajustes recesivos desincronizados y dictados por el FMI, las políticas comunes y la integración regional misma se hacen retóricas.

Al ignorar el tema de la deuda externa, el ALCA y los Tratados de Libre Comercio pretenden convertirnos a todos en avestruces que en tanto repiten las alabanzas a la liberalización, entierran las cabezas en la arena para no ver el principal y enorme obstáculo.

Es necesario recordar de nuevo, a propósito del libre comercio que promete el acceso al gran mercado de Estados Unidos, que la realidad de esa economía demuestra lo contrario de lo que el discurso promete.

En el año 2004 el déficit comercial de Estados Unidos implantó un nuevo record histórico de 617,700 millones de dólares. Este enorme déficit es uno de los factores que provoca la desconfianza en el dólar y es evidente que no es sostenible indefinidamente.

A la economía que realmente funciona en Estados Unidos le interesa exportar hacia cualquier mercado con alguna capacidad de compra. Le interesa abrir y penetrar mercados externos por cualquier medio y evitar la competencia extranjera dentro de su mercado, para lo cual dispone de un verdadero arsenal de medidas proteccionistas para los productos agrícolas, el acero, los textiles y otros muchos productos protegidos por subsidios, apoyos internos a la producción, barreras técnicas al comercio, medidas anti-dumping, disposiciones fitosanitarias y muchas más.

El libre comercio es la frase de moda y es también el centro de una de las más grandes manipulaciones mediáticas, junto a otras frases como derechos humanos, lucha contra el terrorismo, democracia representativa, etc.

En los años 90 la resistencia de los movimientos sociales fue contra el modelo neoliberal, que entonces se asociaba con los “planes de ajuste estructural” del Fondo Monetario Internacional, cálidamente apoyados por el Banco Mundial.

Ahora enfrentamos la “ola del libre comercio” que ha rebasado con mucho el significado tradicional del término libre comercio y que hoy significa no sólo y

no tanto comercio, sino la proyección global de una estrategia de dominación imperialista que utiliza al neoliberalismo como su modo de ser, y que se ramifica y extiende constituyendo un paquete integrado.

Hoy, cuando escuchamos el término libre comercio en labios del gobierno de Estados Unidos, del G-7, del FMI, del BM, esto significa mucho más que comercio e incluye el ALCA y las negociaciones de la OMC, los Tratados Bilaterales y Plurilaterales de Libre Comercio y de Inversiones, los Acuerdos Regionales como el Plan Puebla Panamá, el Acuerdo Andino sobre Comercio y erradicación de drogas, los planes de militarización y represión como el Plan Colombia, la instalación de bases militares y la deuda externa.

Para el paradigma neoliberal el problema es bien claro y simple: a mayor liberalización comercial, mayor crecimiento económico, reducción de la pobreza y progreso general. Según él, sólo en un comercio genuinamente libre, el mercado funcionará de modo perfecto, hará las mejores asignaciones de recursos y establecerá la especialización óptima para cada país. Para que el mercado funcione de modo perfecto, nada debe perturbar su libre accionar. El estado debe sacar sus manos del comercio y de la economía en general para dejar que el mercado y las ventajas comparativas decididas por él, lo resuelvan todo de la mejor manera posible.

No es más que la vieja teoría liberal que se remite a Adam Smith y “Las Riquezas de las Naciones” en 1776, ahora maquillada con modelos econométricos, y sofisticada retórica pero con las carencias que desde su origen tuvo y no ha podido borrar, esto es, ventajas comparativas estáticas concebidas para que el libre mercado las profundice y haga eternas, combinación de recursos y factores también estáticos en un mundo de pequeñas empresas en el que ninguna podría tener ventajas decisivas sobre otra en cuanto a información, financiamiento o tecnología. Un mundo sin empresas transnacionales, con un comercio internacional casi exclusivamente de bienes, sin monopolios de propiedad intelectual, sin comercio intrafirma ni cadenas corporativas gigantescas que controlan dentro de su circuito desde la siembra de café hasta su comercialización final. Un mundo sin las realidades determinantes del capitalismo contemporáneo y por tanto incapaz de explicar lo que ocurre, pero al que los neoliberales invocan siempre como suprema raíz de la ciencia económica.

No es posible olvidar que el libre comercio al nacer como teoría con Smith adjudicó a Estados Unidos una creciente prosperidad basada en su agricultura. Debían ignorar las manufacturas industriales y aprovechar su ventaja agrícola mientras importaban manufacturas británicas. Pero, personajes de gobierno en Estados Unidos como Abraham Lincoln hicieron todo lo contrario y podrían ser hoy calificados por la retórica liberalizadora del gobierno de Bush como horribles proteccionistas porque pusieron al gobierno a jugar un papel activo en modificar la ventaja comparativa estática y crear otras ventajas que hicieron a Estados Unidos abandonar su papel como país agrícola.

Para los países subdesarrollados el libre comercio es otra cosa bien distinta.

Para Eduardo Galeano “la división del trabajo entre las naciones consiste en que unas se especializan en ganar y otras en perder”. Examinado con objetividad el comercio internacional cumple hoy varias funciones en el sistema imperialista de dominación.

Esas funciones son: instrumento de dominio en favor de los países ricos, factor de acentuación y perpetuación de desigualdades e inequidades y escenario de una virtual guerra por controlar los mercados actuales y los del futuro.

Incluso más: el libre comercio ni es libre ahora ni lo ha sido nunca, ni es ya siquiera comercio de acuerdo al concepto clásico de éste, ni su práctica genera crecimiento económico per se, ni reduce la pobreza, ni reparte “beneficios mutuos” entre las partes que comercian.

En 1963 Che Guevara diría: “¿Cómo puede significar beneficio mutuo vender a precios de mercado mundial las materias primas que cuestan sudor y sufrimiento sin límites a los países atrasados y comprar a precio de mercado mundial las máquinas producidas en las grandes fábricas automatizadas del presente”? También pertenece a Che Guevara esta exacta definición del libre comercio: “libre competencia para los monopolios; zorro libre entre gallinas libres”.

Por desgracia, casi todo el Sur se ha tragado la píldora del libre comercio. No pueden los voceros de la apertura comercial acusar de rebeldía o siquiera de falta de cooperación a buena parte de los gobiernos de países del Sur en los años del neoliberalismo en auge.

Siguiendo la prédica del G-7 hicieron un desarme arancelario y en general, una apertura comercial más rápida y profunda que la realizada por los mismos padres de la propuesta. De allí resultan realidades tan absurdas que causarían risa si no tuvieran un significado tan doloroso para los pueblos.

Dieciseis países de África Subsahariana tienen economías más abiertas que la de Estados Unidos, pero no le quitan el primer lugar a América Latina (insuperable discípula neoliberal) que tiene 17 países en esa condición.

El liderazgo mundial lo tiene Haití. Reúne varias cualidades que revelan una coherencia impresionante. Es el país más pobre del hemisferio occidental y uno de los más pobres del mundo. Su pobreza es antológica, dolorosa y cruel.

Pero desde 1986 Haití alcanzó el galardón como economía totalmente abierta, según clasificación del FMI. Ha recibido cálidos elogios por su ejemplar voluntad aperturista.

Es un ejemplo irrefutable de que la obediencia al modelo neoliberal de libre comercio es incapaz de resolver la pobreza y el subdesarrollo.

Noam Chomsky, refiriéndose al ALCA sintetizó lo esencial del proyecto imperialista, al expresar: “No se trata de un área de libre comercio. Los que

están enfrascados en su diseño no están a favor del libre comercio. Si lo estuvieran, todo se podría recoger en un documento de una sola página. Sin embargo, de lo que se trata es de una serie de documentos muy detallados que son una combinación de liberalización con proteccionismo, que de hecho en su mayor parte no se refieren a nada que pueda considerarse comercio. Más bien digamos que se busca introducir cosa como precios monopólicos de los productos, de los propios medicamentos. Por ejemplo, las nuevas propuestas están dirigidas a permitir a estas tiranías privadas (las corporaciones), el control sobre los servicios la salud, la educación, el agua, los asuntos relacionados con el medio ambiente. Eso nada tiene que ver con el comercio y si mucho que ver con la transferencia de poder de manos del Estado, del pueblo, en tanto pueda éste estar representado por el Estado, a manos privadas”.

El señuelo del libre comercio no es de la autoría exclusiva del gobierno de Estados Unidos. También la Unión Europea propone Tratados de Libre Comercio de igual filiación ideológica, igual naturaleza explotadora e igual hipocresía liberalizadora.

Actuando en su papel de aliado de segunda fila que acepta la hegemonía norteamericana, la Unión Europea trata de meter la mano en el festín y hacerle cierta competencia a las transnacionales estadounidenses, respetando siempre los límites más allá de los cuales el gobierno hegemónico los expulsaría de la mesa del banquete.

Los Tratados de Libre Comercio propuestos a América Latina por Estados Unidos y la Unión Europea se parecen unos a otros como los hermanos gemelos que realmente son. Más de la mitad de las privatizaciones de servicios públicos que tanta corrupción y pérdida de soberanía han traído consigo, las han protagonizado transnacionales europeas.

Ante la oleada de Tratados de Libre Comercio, los movimientos sociales no han estado cruzados de brazos. Sus luchas de resistencia han sido el principal obstáculo con que han tropezado los intentos por encuadrar a la región dentro del proyecto imperialista.

En los quince meses transcurridos desde el Encuentro anterior, el ALCA, los Tratados de Libre Comercio, las privatizaciones, la militarización, el terrorismo como pretexto, el FMI, el Banco Mundial, la deuda externa, actuaron con mayor claridad como un paquete integrado formando parte de aquel proyecto imperialista. Esto requiere una respuesta en términos de una lucha también integrada, en la que no se pierda de vista el conjunto del plan de dominación, aunque éste adopte variados nombres y formas.

En las acciones de los movimientos sociales se unieron en mayor grado la lucha de obreros, campesinos, mujeres, jóvenes, indígenas, estudiantes, religiosos, pobres, explotados, excluidos, trabajadores informales, contra un enemigo cuyo rostro puede asumir forma de ALCA, de Tratados de Libre Comercio, de FMI, de OMC, de Banco Mundial, de desempleo, de discriminación contra los derechos de mujeres y jóvenes, de explotación

redobladas sobre campesinos e indígenas, de depredación del medio ambiente por las ansias de lucro, de medicamentos y servicios sociales costosos e inaccesibles, de gobiernos sumisos ante el enojo del amo, de manipulación mediática para introducir la desinformación y la cultura de la dominación.

Los intentos por establecer Tratados de Libre Comercio en Centroamérica y en algunos países andinos, encontraron siempre movilizaciones populares y variadas formas de resistencia de movimientos sociales vinculados a la Alianza Social Continental y a la Campaña Continental contra el ALCA. Adquirió fuerza en este período la lucha de los movimientos sociales contra la privatización de servicios públicos como la electricidad en México, el agua en Bolivia, la salud en El Salvador, la enseñanza superior en Chile.

Los movimientos sociales acumulan ya un largo y nutrido expediente de luchas de resistencia, de denuncia, de movilización popular. Ellos han sido en estos años de neoliberalismo arrogante y hegemonía estadounidense, las principales vallas de contención del proyecto imperialista.

Desde los primeros momentos de sus luchas, los movimientos sociales entendieron que la denuncia y la lucha contra el modelo neoliberal eran imprescindibles, pero que junto a ellas debía elaborarse una propuesta alternativa bien diferente al mundo de explotación y exclusión del capitalismo neoliberal.

Al escoger el Foro Social Mundial como lema el de *“un mundo mejor es posible”*, estaba expresada la unidad entre la resistencia al mundo contra el que luchamos, y la necesaria propuesta del mundo mejor y posible que deseamos construir.

Uno de los ataques más utilizados por los enemigos de los movimientos sociales es el de afirmar que somos eficientes en la crítica, pero incapaces de proponer una solución alternativa.

Durante años y en sucesivas versiones que fueron ampliando su contenido, la Alianza Social Continental fue avanzando en una propuesta útil y valiosa, la Alternativa para las Américas, que reúne los esfuerzos de varias organizaciones y un número de personas que aportaron estudios y redactaron propuestas en temas específicos. Es un documento de permanente consulta y abierto a sucesivos desarrollos.

La necesaria propuesta de una alternativa e incluso el inicio de su puesta en marcha, recibieron un impulso sustancial con el planteo por el Presidente Hugo Chávez de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA).

La Revolución Bolivariana que en Venezuela ha resistido y resiste los embates del gobierno de Estados Unidos y de la oligarquía que empobreció y saqueó al país, ha rechazado al ALCA, no sólo porque excluye a las exportaciones de la región del mercado de Estados Unidos, sino por razones más profundas. Lo ha rechazado por ser un instrumento de dominación y saqueo, por ser modelo de

antidesarrollo, por intentar condenar a latinoamericanos y caribeños a renunciar a la integración de nuestros pueblos para aceptar el papel de apéndices subordinados de Estados Unidos.

En la negociación gubernamental el Gobierno de Venezuela ha sido el que con mayor energía ha denunciado al ALCA y el único que ha ido más allá del regateo negociador sobre acceso a mercados, para plantear la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA); de naturaleza opuesta al ALCA y con principios coincidentes con la aspiración de todos los que aquí estamos, de construir el otro mundo mejor y posible.

Ese otro mundo posible, sólo es realmente posible si avanzamos en la verdadera integración latinoamericana y caribeña. Esa integración a que nos convoca la historia, la cultura, el derecho al desarrollo y que está expresada como anhelo de futuro y destino superior por tantos héroes de nuestras luchas emancipadoras.

Los gobiernos de Venezuela y Cuba suscribieron el pasado 14 de diciembre de 2004 una Declaración Conjunta y un Acuerdo para la aplicación del ALBA.

De allí extraigo los principios que sirven de base al proceso ya en marcha de construcción del ALBA entre Venezuela y Cuba, como un primer paso hacia la Patria Grande en la que quepan en convivencia fraternal, los pueblos latinoamericanos y caribeños.

- El principio cardinal que debe guiar al ALBA es la solidaridad entre los pueblos.
- El comercio y la inversión no deben ser fines en si mismos, sino instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable.
- Trato especial y diferenciado que tenga en cuenta el nivel de desarrollo de los diversos países y la dimensión de sus economías.
- Complementariedad y cooperación económica que promuevan una especialización productiva eficiente.
- Planes especiales para países menos desarrollados, que incluye un Plan Continental contra el Analfabetismo, un plan latinoamericano para tratamiento gratuito de salud a personas que carecen de esos servicios, un plan de becas de carácter regional.
- Creación del Fondo de Emergencia Social propuesto por el Presidente Hugo Chávez.
- Desarrollo integrador de las comunicaciones y el transporte.
- Acciones para propiciar la sostenibilidad del desarrollo mediante normas que protejan el medio ambiente, estimulen un uso racional de los recursos e impidan que proliferen patrones de consumo derrochadores y ajenos a la realidades de nuestros pueblos.
- Integración energética que asegure el suministro estable de productos energéticos.
- Fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos. Creación de Fondo Latinoamericano de Inversiones, el Banco de Desarrollo del Sur y la Sociedad de Garantías Recíprocas Latinoamericanas.

- Defensa de la cultura, la identidad de los pueblos y el derecho a la información. Creación de la Televisión del Sur (TELESUR).
- Medidas para que las normas de propiedad intelectual protejan el patrimonio de los países de la región frente a la voracidad de las empresas transnacionales.
- Concertación de posiciones en la esfera multilateral y en los procesos de negociación de todo tipo con países y bloques de otras regiones.

Esta dimensión propositiva y constructiva que se potencia con la Alternativa Bolivariana para las Américas, es un camino abierto para ir avanzando los movimientos sociales y los gobiernos populares que estén decididos a hacerlo, en la creación colectiva del mundo en que la solidaridad y no el lucro, sea el núcleo básico.

El ALCA y la trampa del libre comercio continúan acechando a nuestra América y no es difícil ver que la lucha será larga y compleja. La derrota definitiva del ALCA y aun más, del proyecto imperialista de dominación, la tendremos cuando la integración de los pueblos sea una realidad irreversible.

Las organizaciones sociales cubanas que integran el Capítulo Cubano de la Alianza Social Continental, actuando como Comité Organizador de este IV Encuentro les reitera la bienvenida y les expresa nuestra alegría por acogerlos aquí, con la confianza y la esperanza depositada en ustedes.

No ha pasado mucho tiempo desde que en mayo de 1997 surgió la iniciativa de crear la Alianza Social Continental.

Eran tiempos de ALCA y de neoliberalismo pujante, de fuerte ofensiva imperialista, de repliegue e incluso deserción de algunos, de pesimismo e incluso derrotismo en muchos.

En menos de una década la Alianza se ha transformado en una fuerza social que no es posible ignorar. Si el ALCA total se encuentra congelada, si los TLC encuentran luchas sociales contra ellos, si a los neoliberales les resulta imposible formar la sociedad de mercado que desean, si gobiernos sumisos se derrumban, en todo están presentes y combativos los movimientos sociales.

Es para nosotros un honor recibirlos en momentos de especial significado para nuestro pueblo, cuando empezamos a dejar atrás el duro período de crisis económica que se abrió a comienzo de los años 90.

Entonces nos quedamos solos frente a la potencia hegemónica henchida de arrogancia, y que no demoró en cerrar más el cerco del bloqueo. Muchos no creyeron que Cuba podría resistir.

Ahora, la realidad es ya diferente. No sólo hemos resistido, sino que iniciamos una etapa de ascenso económico expresada, entre otras cosas, en que hemos retirado el dólar de la circulación y hemos revaluado nuestra moneda.

Nuevas posibilidades de desarrollo se abren para nosotros como resultado, entre otras cosas, de los recursos humanos calificados formados por la Revolución y por las relaciones de intercambio con la República Bolivariana de Venezuela y la República Popular China.

A ustedes, compañeras y compañeros de los movimientos sociales, que no han escatimado la solidaridad con Cuba, los acogemos con un abrazo fraternal en la patria de José Martí.

2

Estados Unidos: entre la burbuja inmobiliaria y el “Keynesianismo Militar”.

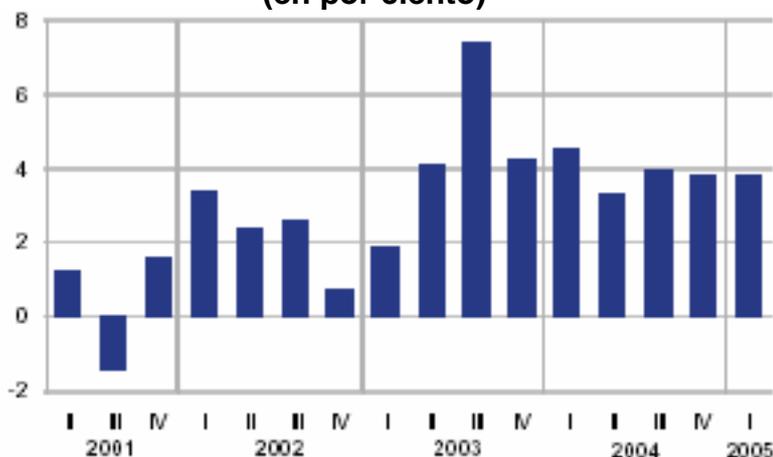
Faustino Cobarrubia Gómez

Coordinador del Grupo de Comercio e Integración del CIEM

Durante el año 2004, la economía de Estados Unidos se expandió 4,4%, muy por encima del 3% registrado en el 2003 y el crecimiento más fuerte en cinco años, desde el avance de 4,5% en 1999 (BEA, 2005). A la luz, entre otras cosas, del actual nivel de 5,1% de la tasa de desempleo, ello parecería sugerir la antesala de un peligroso proceso de sobrecalentamiento de la economía norteamericana (BLS, 2005).

En el primer trimestre del año 2005, la economía de Estados Unidos creció 3,8%, similar registro que el de los últimos tres meses del 2004 aunque ligeramente inferior al 4% del tercer trimestre de ese año (Ver Gráfico 1).

Gráfico 1
Comportamiento trimestral del PIB de Estados Unidos
(en por ciento)



Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), 2005. [Http://www.bea.org](http://www.bea.org).

La política monetaria expansiva aplicada por la Reserva Federal (FED) –el Banco Central de Estados Unidos– en virtud de la cual se redujo 13 veces consecutivas la tasa de interés nominal, entre enero del 2001 y junio del 2003, hasta ubicarla en el mínimo histórico de 1%, favoreció el refinanciamiento de los créditos hipotecarios e impulsó de forma desmedida el crédito en la economía (BEA, 2005). Entre el 2001 y el 2004, los créditos promediaron 2,4

millones de millones de dólares por año, más del 20% del producto interno bruto (PIB) del país (PL, 2005).

Las instituciones bancarias, confiadas en el socorro del gobierno y alimentadas por los petrodólares procedentes de países productores de petróleo –los mismos que provocaron el estallido de la crisis de la deuda externa del Tercer Mundo–, han violado las reglas más sagradas para la concesión de préstamos. En una práctica que se podría calificar de irracional e irresponsable, algunas agencias semigubernamentales han recomprado los créditos hipotecarios de los bancos, tomando el riesgo de los incumplimientos, de modo que los bancos locales han sentido menos presión y riesgo a la hora de prestar. El gobierno asume los incumplimientos, es decir se socializan las pérdidas, lo que supone una suerte de “riesgo moral” estimulado por el gobierno norteamericano.

Adicionalmente, se han introducido cambios legislativos en el Congreso a favor del otorgamiento de créditos. Los bancos estadounidenses han concedido préstamos a “granel”, que han beneficiado, incluso, a una gran cantidad de individuos económicamente marginales y de alto riesgo; préstamos que han tenido como casi único aval o garantía las propiedades inmobiliarias. Para atraer a los futuros compradores de viviendas, algunos bancos dilatan el plazo de los préstamos durante 20, 30 ó más años. Con ello, fluye el dinero fresco en el mercado inmobiliario.

La pasada crisis bursátil del sector de la alta tecnología ha conducido a muchos inversionistas y ahorradores a colocar su dinero en el sector inmobiliario. Los norteamericanos se han lanzado masivamente hacia la compra de casas, muebles y equipamiento para el hogar, automóviles y otros bienes de consumo duraderos; a la vez que han demandado crecientemente los servicios de los trabajadores de la construcción, electricistas e ingenieros, entre otros. A veces se compran viviendas aún no construidas y esa frenética actividad alimenta el alza de los precios.

En los años 2003 y 2004, los créditos hipotecarios alcanzaron el millón de millones de dólares, gran parte de los préstamos se utilizó para colmar el sueño americano de poseer una casa propia. Las inversiones en el sector inmobiliario han experimentado un salto impresionante y, en los últimos ocho trimestres contados hasta marzo del 2005, han sostenido tasas de crecimiento sobre el 9%, excepto en el período enero-marzo del 2004 (BEA, 2005). Se ha suscitado un verdadero “boom” inversionista en torno a la construcción de nuevas casas.

En este contexto, los fondos protectores se han convertido en elementos enormes y fundamentales del sistema financiero norteamericano y mundial. En septiembre de 1998, cuando la compañía Long Term Capital Management (Gerencia para el Capital de Largo Plazo) se derrumbó, el Banco de la Reserva Federal organizó una intervención por un costo de 3 mil millones de dólares para prevenir una crisis financiera mundial. Durante los seis años y medio que han transcurrido desde entonces, los bancos han llegado a depender cada vez más de los beneficios (ganancias) de dichos fondos protectores y el sistema financiero mundial se ha hecho más complejo con el desarrollo de nuevos

medios financieros cuyo objetivo es la reducción de los riesgos. En teoría, estos medios deberían proveer mayor estabilidad y eficiencia al sistema, en la medida en que absorben los riesgos que otras instituciones no pueden absorber y les permiten a ciertos inversionistas disminuir el riesgo de sus portafolios mientras otros aumentan los suyos, si creen que los beneficios lo justifican. Pero, como lo afirma, Timothy Geithner, presidente del Banco de la Reserva Federal de Nueva York, "...semejante equilibrio no siempre va a ocurrir" (Geithner, 2005).

Aunque el sistema financiero internacional y, en particular de Estados Unidos parecieran menos vulnerables y mejor dotados para absorber las sacudidas, los cambios en sus estructuras y el aumento en la complejidad de los productos –al complicar la manera de enfrentar los riesgos– podrían crear una crisis mucho más difícil y destructora que en el pasado.

"El rápido desarrollo de medios para la transferencia de los riesgos, más recientemente en los ámbitos del crédito, ha producido un gran universo en que domina la vulnerabilidad de los productos complejos, cuya futura valoración es incierta y difícil de servir como ejemplo. Los beneficios de estas innovaciones, diseñadas para reducir los riesgos de las instituciones individuales y del sistema en su conjunto, son enormes, pero hasta cierto punto estos beneficios se definen porque nuestro conocimiento de cómo se van a comportar en una situación donde reina la ansiedad es limitado" (Geithner, 2005). Es decir, nadie realmente sabe como los mercados financieros van a funcionar en reacción a una crisis mayor¹, los reguladores todavía no entienden muy bien ni las vulnerabilidades ni las estrategias inversionistas en que se basan los fondos protectores.

La nueva burbuja inmobiliaria

Una vez más, el desenfrenado consumo de los estadounidenses –y en no poca medida la inversión– descansan en una nueva edición de la economía de burbujas²: la "burbuja inmobiliaria" ha reemplazado a la burbuja del sector de la alta tecnología, que reventó en el año 2000. Las familias norteamericanas han cambiado progresivamente hacia la inversión en casas en lugar de acciones como refugio para sus ahorros y seguro para la renta de sus años de retiro.

En mayo pasado, la venta de casas usadas alcanzó el ritmo anual récord de 7.18 millones de unidades, al tiempo que la venta de viviendas nuevas llegó al

¹ Como notara el columnista del Financial Times, Philip Coggan (2005), en su artículo del sábado 21 de mayo, el colapso de un fondo protector causaría que varios inversionistas institucionales sufran ciertas pérdidas en sus portafolios, pero ello no constituiría un desastre. "Pero un problema podría surgir si cierta cantidad de fondos protectores adoptaran la misma estrategia y los escritorios comerciales de los bancos inversionistas los respaldaran. Eso resultaría en que todo el mundo abandone su puesto a la misma vez y salga disparado como una bala por la salida".

² Una "burbuja especulativa" ocurre cuando el aumento de precios no responde al juego de oferta y demanda, es decir, al valor real de la propiedad, sino a la percepción o expectativas de que los precios seguirán subiendo, lo cual hace de los bienes inmobiliarios una inversión atractiva.

ritmo —también sin precedentes— de 1.3 millones de unidades anuales (EFE, 2005).

La orgía de crédito abundante y barato se ha traducido, entre otras cosas, en el constante ascenso de los precios de las casas de los estadounidenses, sobrevaluadas en alrededor de un 20% como promedio nacional, o sea un monto de aproximadamente 3 millones de millones de dólares (Engdhal, 2004). En el 2004, los precios de las viviendas aumentaron en más de 8% —decimotercer año de subida consecutiva— y, en abril pasado, el incremento alcanzó 15,1% (AGMNEWS, 2005a).

Desde 1997, el valor de las casas en Estados Unidos ha experimentado un crecimiento promedio de un 50%, un hecho sin precedentes (Engdhal, 2004). El precio promedio nacional de una vivienda usada alcanza 206 mil dólares, mientras que el de la casa usada es de 230 mil dólares³ (EFE, 2005). Durante el 2000-2003 se duplicó el porcentaje de casas en Estados Unidos con precios de por lo menos un millón de dólares (EFE, 2005).

En muchas partes de la nación, la inflación de los precios de las propiedades inmuebles se ha tornado alarmante. Un departamento de Manhattan ahora vale más de un millón de dólares. Los precios de las casas en Boston aumentaron en 5 años 64% (Engdhal, 2004). Están en ascenso en California. Todo catalizado, sin dudas, por el crédito barato y fácil de la era Greenspan.

Mientras tanto, se ha acumulado un enorme fardo de deuda en las carteras familiares. Desde 1997, el total de hogares estadounidenses con hipotecas creció 94%, llegando las obligaciones por este concepto a la cifra colosal de 7,4 millones de millones de dólares, lo que equivale aproximadamente a 120 000 dólares por cada familia de cuatro personas (Engdhal, 2004). En los cuatro años del 2001 al 2004, la tasa anual de las hipotecas de los hogares aumentó de 386.3 mil millones a 884.9 mil millones de dólares (Beams, 2005).

La deuda total de los hogares estadounidenses supera ahora los 9 millones de millones de dólares, lo que equivale a más del 80% del PIB de la nación (BEA, 2005). La deuda promedio de los consumidores con tarjetas de crédito, autos y otros bienes está en niveles record. Los fabricantes de automóviles siguen ofreciendo créditos para la compra de autos a plazos de seis y hasta siete años. Muchos estadounidenses deben más de lo que vale su automóvil.

En síntesis, una de las fuentes esenciales de la recuperación actual radica en los montos record de nuevas deudas contraídas por las familias norteamericanas —los gastos de consumo personal constituyen más de las dos terceras partes de la actividad económica de la nación— y no en el incremento de los salarios e ingresos fruto de la mayor productividad del trabajo. Nunca antes, dichas obligaciones habían crecido en medio de un proceso de supuesta reanimación económica.

³ Si se ajustan estos valores por inflación, el precio promedio de las casas en Estados Unidos ha aumentado en más de un tercio desde el 2000 y, en la actualidad, es el más alto en un cuarto de siglo.

Los salarios reales han disminuido durante los últimos seis meses. Desde el comienzo de la supuesta recuperación durante el cuarto trimestre del 2001, los ingresos provenientes de los sueldos y salarios privados reales sólo han aumentado 5.3%; en comparación con un promedio de 18,3% en todas las recuperaciones económicas que duraron 11 trimestres o más entre 1947 y 1982 (Beams, 2005). Hasta durante la "recuperación sin empleos adicionales" de principios de la década del noventa, los salarios aumentaron 8.1% (Beams, 2005).

En fin, esta recuperación es muy diferente a las anteriores, en la medida en que no descansa en el aumento de las inversiones productivas, ni en la expansión del consumo vía creación de empleos y aumento de los salarios. Más bien, han sido las tasas de interés, las más bajas de la historia, acompañadas de la expansión correspondiente de la deuda, uno de los factores principales para sostener la actual etapa de reanimación de la economía estadounidense.

En la medida en que el mayor vigor de la actividad económica y el resurgimiento del fantasma de la inflación ha obligado a las autoridades monetarias estadounidenses a una "mesurada" elevación de la tasa de interés, aumenta el riesgo de una reversión de la tendencia recuperativa⁴. Desde junio del año pasado, se ha elevado en ocho ocasiones sucesivas la tasa de interés bancaria en Estados Unidos hasta llevarla a su nivel actual de 3%⁵ (BEA, 2005).

Los más recientes datos sobre la inflación indican que el alza tendió a moderarse en mayo. La tasa anualizada de 2.8% registrada en este mes compara favorablemente con la de abril (3.5%), además de ser la más baja desde septiembre (BEA, 2005). La inflación subyacente (que excluye los volátiles precios del petróleo y los alimentos) varió poco con respecto a abril, pero en términos anuales su tasa (2.2%) continúa por encima del nivel de 1.8%, considerado como idóneo por la Reserva Federal (BEA, 2005).

Los costos salariales unitarios se están acelerando. En los tres primeros meses del año, observaron un incremento de 4.2% frente a 3% en octubre-diciembre de 2004 (BEA, 2005). Aunque el ritmo de la productividad del trabajo se mantiene relativamente alto (2.8% entre enero y marzo del 2005), su nivel resulta insuficiente para compensar los incrementos de los costos salariales (BEA, 2005).

⁴ El uso de la palabra "mesurado" por parte de la FED para describir sus cambios en la política monetaria ha sido relacionada con pequeños aumentos de la tasa de interés, lo que podría cambiar rápidamente en dependencia de las preocupaciones del Banco Central por la inflación.

⁵ Las tasas de referencia de la Reserva Federal todavía están por debajo de su "nivel de neutralidad" (entre 3.5 y 5%) y las tasas de interés de largo plazo se mantienen anormalmente bajas. Para algunos especialistas, esto indica claramente que la FED deberá continuar en los meses próximos con su política de encarecimiento paulatino pero firme del dinero (Godínez, 2005).

“Keynesianismo militar”: la otra fuerza del crecimiento

Después de una década de reducción, entre 1987 y 1998, e incrementos moderados hasta el 2001, los gastos militares han experimentado un repunte sin precedentes en los últimos 15 años, a partir de la nueva doctrina de seguridad puesta en práctica tras los atentados terroristas del 11 de septiembre. Entre el 2001 y el 2004, los llamados gastos de defensa estadounidense ascendieron a no menos de 1,5 millones de millones de dólares, con ritmos de incrementos promedio anual superiores al 6% (Ver Gráfico 2). En el presente año 2005, las erogaciones militares –no incluyen los gastos de la guerra en Irak y los llamados gastos antiterroristas asociados a la “seguridad del hogar”– alcanzarán 495 mil millones de dólares, lo que representa más de un 9% de incremento con respecto al 2004 (CBO, 2005).

Durante el segundo trimestre del 2003, en plena guerra contra Irak, alrededor del 60% del crecimiento del PIB de Estados Unidos, se debió al aumento de los gastos militares. La contribución de estos al crecimiento económico de todo el año se cifró en torno al 25%, mayor que durante la guerra de Viet Nam (Gumbel, 2004).

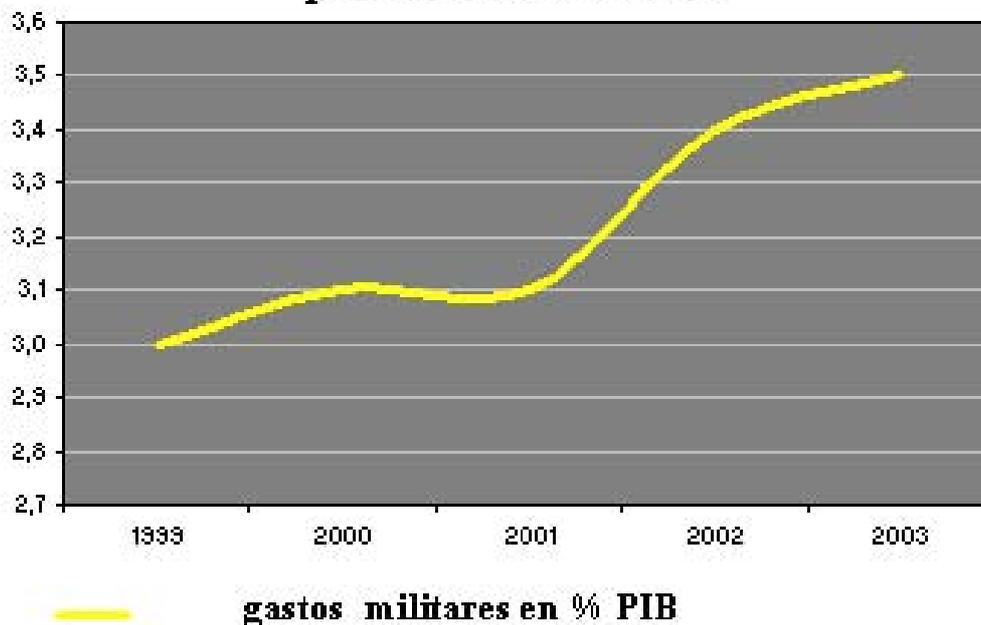
Paralelamente, está en marcha un ambicioso programa de reducción de la carga fiscal, que se ha concretado en las tres rebajas de impuestos aprobadas durante la actual administración republicana. En junio de 2001, se realizó un primer recorte de impuestos al ingreso marginal; un año después se volvió a aplicar tal política en beneficio de las corporaciones para incentivar la inversión privada; y en mayo del 2003 –aprovechando la victoria militar en Irak para reducir la resistencia de los críticos en el Congreso– se llevó a cabo otro recorte, que debió aportar indirectamente unos 210 mil millones de dólares entre el 2003 y el 2004, dándole un impulso adicional a la actividad económica (CBO, 2005).

Los impuestos a las corporaciones, medidos como porcentaje del PIB, se ubican en niveles de hace 70 años y el estímulo impositivo general se calcula, hasta ahora, en más de 100 mil millones de dólares (CBO, 2005).

Los recortes impositivos han sido fuertemente criticados debido a que benefician principalmente a las familias con mayores ingresos y, por lo tanto, con menor propensión marginal a consumir, lo que le resta efectividad a la medida.

Gráfico 2

**GASTOS MILITARES EN PORCENTAJE DEL PIB
producto interior bruto**



Fuente: Red Voltaire (2005). "La guerra, única alternativa a la crisis económica", París, Francia.

La combinación de crecientes gastos públicos con la disminución de los ingresos fiscales debido a la rebaja de impuestos, ha provocado déficits récord en las cuentas del gobierno. El ejercicio fiscal del 2004, cerró con un desbalance presupuestario superior a los 412 mil millones de dólares (sin incluir los costos relacionados con las operaciones militares), dejando atrás los 374,2 mil millones del 2003 (CBO, 2005). Esta es una fuente importante para la elevación de la tasa de interés y la ampliación del déficit comercial externo.

Según la Oficina de Presupuesto del Congreso, Estados Unidos tendrá un déficit fiscal superior a los 360 mil millones de dólares en 2005, una cifra que aumentará por la ocupación de Irak y Afganistán. En los próximos 10 años el déficit ascenderá a 855 mil millones de dólares, pese al compromiso de la Casa Blanca de reducir esa cifra (CBO, 2005). Las proyecciones del desbalance presupuestario tampoco incluyen los costos de la privatización parcial de la seguridad social, una de las prioridades de Bush en política doméstica.

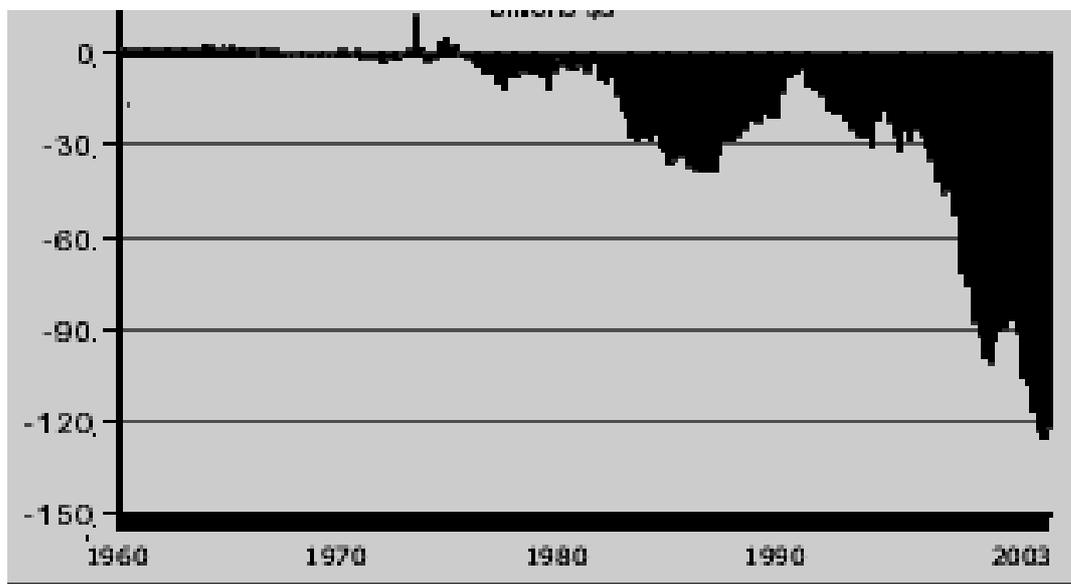
El financiamiento externo: "Talón de Aquiles" de la recuperación

Todo lo anterior ocurre en un contexto de constante profundización de los desequilibrios externos, reflejo, entre otras cosas, de la peligrosa vulnerabilidad financiera externa de la economía estadounidense. En el año 2004, el déficit comercial externo de Estados Unidos alcanzó un nuevo récord de 617.700 millones de dólares, lo que equivale al 5,3% del PIB (BEA, 2005). Muy lejos

quedaron los 418 mil millones y 490 mil millones de dólares de 2002 y 2003, respectivamente (BEA, 2005).

En los últimos años, prácticamente en cada trimestre, el déficit comercial ha observado un nuevo record histórico (Ver Gráfico 3). En los primeros tres meses del actual año superó los 171 mil millones de dólares (BEA, 2005). Esta cifra es la más alta para un trimestre en la historia de Estados Unidos y está por encima del déficit comercial anual de cualquier año entre 1990-1997. De continuar esta tendencia, el déficit comercial estadounidense para todo el año 2005 podría registrar un nuevo record superior a 650 mil millones de dólares.

Gráfico 3
Balanza comercial trimestral de bienes y servicios, 1960-2003
(miles de millones de dólares)



Fuente: Kosares, Michael J. (2005). "¿Is now the right time for gold?". Denver, Colorado.
[http: www.usagold.com](http://www.usagold.com).

El déficit de la Balanza en Cuenta Corriente, tras varios años de progresivo y agudo deterioro, en el 2004 representó el 5,6% del PIB y se ubicó en el nivel histórico de 666 mil millones de dólares, 114 mil millones de dólares más que un año antes (BEA, 2005). Si en el año 2000, se necesitaba sustraer del exterior, anualmente, 400 mil millones de dólares netos para financiar ese desequilibrio financiero; en la actualidad la cifra se ha más que duplicado hasta superar los 800 mil millones de dólares anuales (2 100 millones de dólares al día), es decir casi el 80% del ahorro a nivel mundial (Banco Mundial, 2005). Algunos reconocidos especialistas aseguran que a la tasa actual de cambio, el déficit de cuenta corriente de Estados Unidos está en un "curso explosivo" y dispuesto para ampliar su nivel hasta el 8% del PIB en el 2008 y 12% en el 2010 (AGMNEWS, 2005b).

Hasta hace poco el déficit de los Estados Unidos se financiaba, en gran medida, a través de la afluencia de capital privado consistente en inversiones extranjeras directas (IED) y compras de valores de sociedades

estadounidenses. En 2001, esa situación comenzó a cambiar. Dejaron de realizarse compras externas netas de activos del sector privado, y las cifras se hicieron negativas en el primer semestre de 2004. En el conjunto del año, la mayor parte del déficit en cuenta corriente se financió mediante ventas de activos y valores del sector público (Banco Mundial, 2005).

Tal secuencia de déficit ha servido para perpetuar la posición de Estados Unidos como el mayor deudor del mundo. Al final del 2004, la deuda externa neta de la primera economía del planeta se estimaba en alrededor de 3 millones de millones de dólares⁶ (BEA, 2005).

Según Rodrigo Rato, director gerente del FMI, esta situación constituye “una amenaza para la economía mundial, y su solución es un desafío, pese al crecimiento del PIB logrado en 2004 en el planeta, tal vez uno de los mayores en los últimos 30 años” (AGMNEWS, 2005b).

Los principales financistas de la economía estadounidense son los bancos centrales de la región del Asia-Pacífico, que concentran alrededor del 43% de todas las obligaciones del gobierno norteamericano (BEA, 2005). Los bancos centrales de China y Japón poseen, entre los dos, más de 1 millón de millones de dólares en títulos del Tesoro norteamericano en sus reservas (BEA, 2005). Los bancos centrales de otros países del mundo poseen alrededor de 1,3 millones de millones de dólares (BEA, 2005). El planeta entero se ha inundado con dólares baratos. Esta anomalía pudiera estar llegando a su fin, en la medida en que los bancos centrales asiáticos, grandes y pequeños, han mostrado sus veleidades para diversificar sus reservas en otros instrumentos financieros (euro y oro).

Para evitar la apreciación del yen, en marzo del 2004, el gobierno de Japón decidió suspender la compra masiva de dólares; mientras las autoridades chinas se han movido progresivamente hacia la adquisición de activos nominados en otras divisas.

Los que más pueden perder y pagan para prever la catástrofe ya han movido su dinero hacia la compra de oro y plata, valores refugio por excelencia contra los avatares de la moneda desde hace mucho tiempo. Warren Buffet, el norteamericano más rico de acuerdo con la revista Forbes, posee el 20% de todas las existencias de plata del mundo y declara haber perdido confianza en el dólar de su país. Bill Gates, presidente de Microsoft, es dueño del 10 al 20% de la mina de plata Pan American Silver y el multimillonario George Soros también tiene parte de su capital depositado en acciones de minas de oro y plata (AGMNEWS, 2005a).

En el fondo de esta situación subyacen los bajos niveles de las tasas de ahorro e inversión en Estados Unidos, lo que explica en parte la debilidad del dólar y el déficit comercial. En el 2000, la tasa de ahorro nacional neto fue del 5,8%; en 2004 había caído al 1%. La tasa de inversión del 2000 fue del 18,5%; en 2004, apenas alcanzó el 13% (BEA, 2005).

⁶ Representa el 23% del PIB de los Estados Unidos o 7,5% del PIB mundial (FMI, 2005)

Crónicas de una crisis anunciada

Desde el nivel actual y previsible de los llamados déficit gemelos (fiscal y comercial); hasta las mayores tasas de inflación, alimentadas por un dólar depreciado y los sostenidos incrementos en los precios del petróleo; y la necesidad de financiación externa de la economía norteamericana, todo apunta hacia la elevación de la tasa de interés en Estados Unidos con respecto a las registradas en otras partes del mundo. El Banco Mundial (2005), en su informe de abril del 2005, prevé que esta tendencia no sólo pudiera determinar la estabilización, e incluso una moderada disminución del déficit en cuenta corriente de ese país, sino que además aliviaría la presión a la baja del dólar, al hacer que los inversionistas se muestren más dispuestos a financiar el déficit. Específicamente, la mencionada institución pronostica que hasta el 2006 las tasas de interés de corto plazo de los Estados Unidos aumenten más que las europeas, lo que determinaría un diferencial de casi 200 puntos básicos entre unas y otras.

En efecto, se estima que los incrementos de las tasas de interés ya observados en los Estados Unidos han sido suficientes para eliminar casi por completo los incentivos financieros a proseguir el arbitraje contra el dólar (Moore, 2005). En lo que va de año, el dólar ha subido alrededor de 5% frente al euro y el franco suizo (AGMNEWS, 2005a). No obstante, las evidencias histórica y empírica sugieren que las tasas de interés más altas sólo aportan un apoyo temporal a una moneda, sobre todo cuando se tiene que financiar colosales déficits presupuestario y de cuenta corriente.

Al propio tiempo, las mayores tasas de interés, podrían disparar una cascada de incumplimientos de hipotecas y muchos bancos norteamericanos podrían tener serios problemas con los malos créditos, quizás peores que los de 1990/1992 cuando varios de los bancos más importantes de Estados Unidos estaban cerca de la quiebra. Se podría afectar sensiblemente los niveles de consumo e inversión.

En este sentido, quizás el síntoma más evidente del verdadero estado de la economía de Estados Unidos fue la decisión de la famosa calificadora Standard & Poor's de rebajar las deudas de General Motors (GM) y Ford a categoría de "bonos de basura". Estas bajas equivalen a una deuda total de 453 mil millones de dólares para la GM y 196 mil millones de dólares para la Ford; lo cual representa un total mayor que el PIB de África y alrededor del 25% del PIB de América Latina y el Caribe o del PIB de Australia (Beams, 2005).

En un comentario sobre estas rebajas, la revista *The Economist* puntualizó que en los mercados en los cuales se compra y se vende la protección en caso de incumplimiento, existe una "probabilidad acumulada" de 63% que GM se declare incapaz de pagar sus deudas. En el caso de Ford, dicha probabilidad es de 42% (Beams, 2005). "Esto no significa que las compañías vayan a declararse en incumplimiento, pero sí sugiere que la gente lo considera un riesgo bastante serio como para pagar por la protección" (Beams, 2005).

“En la etapa de oro industrial y manufacturera, lo que "era bueno para General Motors (GM) era bueno para Estados Unidos". ¿Será cierto el corolario inverso: si GM está al borde de la quiebra, lo estará también Estados Unidos?. Para que Standard & Poor's, vinculada a los intereses del clan Bush, haya admitido el estatus de "basura o chatarra" de los bonos depreciados de GM, ¿de qué tamaño será el boquetazo real?" (Jalife-Rahme, 2005).

Como apuntara el Financial Times (2005) en uno de sus editoriales del 12 de mayo, aunque "no existe ninguna evidencia de que los fondos protectores se enfrenten a una crisis de liquidez, las ansiedades del mercado debido a su vulnerabilidad potencial revela la susceptibilidad de estos sofisticados medios para las inversiones".

Por otra parte, resulta poco probable que la depreciación del dólar estimule el aumento de las exportaciones a partir de una gradual y, por demás, dudosa recuperación de la actividad económica en el resto del mundo. Por un lado, los “efectos histéresis”⁷, asociados al largo y persistente período de sobrevaloración del dólar norteamericano durante 1995-2002, pudieran operar en sentido contrario y, por lo menos, mantener el mismo nivel de incremento de las importaciones y la magnitud del déficit comercial externo de Estados Unidos, a pesar de la más profunda devaluación monetaria. Por otro lado, de acuerdo a la “asimetría Houthakker- Magee”, las importaciones estadounidenses se expandirían relativamente más rápido con el aumento de la demanda interna, que las exportaciones con el supuesto incremento de la demanda exterior.

Hasta ahora se ha logrado mantener una suerte de “trade off” entre Estados Unidos y el resto del mundo. Mientras la primera economía del planeta recibe financiamiento barato para enfrentar los desequilibrios externos, logrando compensar los bajos niveles de ahorro interno; los otros países, en particular China y la Unión Europea, aseguran la entrada de sus crecientes exportaciones al mercado norteamericano. Este trato implícito tiene límites claros y supone, tarde o temprano, un ajuste aún mayor de las tasas de cambio de las principales monedas y/o un crecimiento más lento de la economía norteamericana y mundial sino una crisis global.

Un abrupto incremento de las tasas de interés, una nueva, pronunciada y acelerada depreciación del dólar, un aumento mayor del previsto en los precios

⁷ Se ha sugerido que después del largo y persistente período de sobrevaloración del dólar durante los años 80, apareció una complicación adicional, llamada “efectos histéresis”. Consisten en que cuando la variación del tipo de cambio es muy grande y persistente, origina un cambio relativamente permanente en la estructura del comercio exterior del país. Las empresas extranjeras incurren en costos fijos de penetrar en el mercado de los Estados Unidos; una vez que se han instalado y los consumidores se han acostumbrado a sus productos, aunque el tipo de cambio vuelva a su posición inicial, ello no será suficiente para que las empresas norteamericanas recuperen su posición en el mercado nacional. En los mercados extranjeros, las empresas estadounidenses habrán perdido su cuota de mercado y el retorno al tipo de cambio oficial no será suficiente para recuperarla. Para volver a la estructura del comercio exterior inicial, los tipos de cambio tendrán que infravalorarse en mayor medida que la sobrevaloración anterior.

del petróleo, la disipación del estímulo fiscal que había respaldado el crecimiento en el pasado reciente y el resurgimiento de actitudes proteccionistas, resultan riesgos que dejan poco margen de maniobra a los gestores de la política económica en Estados Unidos. Alan Greenspan camina por “el filo de una navaja”, intentando lidiar con situaciones muy complejas para sostener la recuperación.

Un sondeo reciente de Blue Chip Economic Indicators, un consenso de economistas líderes, arroja que el crecimiento del PIB estadounidense se reduciría a 3,7% este año y a 3,4% en el 2006 (AGMNEWS, 2005b). Otros economistas norteamericanos, europeos y asiáticos, estiman que la mayor economía del planeta entrará en un proceso de desaceleración paulatina en los próximos 18 meses, en un clima de déficit sostenidos y rápido crecimiento de la tasa de interés (AGMNEWS, 2005b).

Más aún, el economista estadounidense Jeff Faux, fundador del Economic Policy Institute de Washington advirtió que Estados Unidos "se precipitará en una honda depresión y el mundo hará lo mismo" y que el debate actual entre los economistas no es si habrá ajuste o no de la economía norteamericana, sino cuándo y de qué intensidad será la crisis."Para los más optimistas se presentará en ocho o diez años, mientras para los pesimistas será en dos o tres", agregó. El ex jefe del Banco Central estadounidense, Paul Volcker, ha señalado recientemente que las probabilidades de una catástrofe económica para esa nación dentro de cinco años son de 75% (AGMNEWS, 2005b).

Aunque parece gozar de buena salud, la base del edificio económico de Estados Unidos no es sólida; flota en un inmenso mar de profundos desequilibrios y deudas. Los compromisos de los consumidores, en relación con sus ingresos, son los más altos de la historia del país; el déficit fiscal continuará creciendo al igual que la carga de pensiones y otras obligaciones que el gobierno tendrá que pagar en el futuro. La seguridad financiera de la familia típica va disminuyendo; hay menos movilidad entre clases sociales y el presupuesto para programas de ayuda a los pobres, niños y ancianos tiende a decrecer mientras crecen los fondos para el Pentágono.

Situación social⁸

En medio del aparente clima de bonanza económica, en el año 2003 el porcentaje de la población estadounidense bajo condiciones de pobreza creció por tercer año consecutivo y se elevó a 12,5% –desde 12,1% en el 2002 –, una tasa que duplica la de otros países capitalistas industrializados. Entre la población infantil, la tasa de pobreza se elevó a casi 22%, la mayor entre los 30 países de la OCDE excluyendo México con 27,7% (UNICEF, 2005).

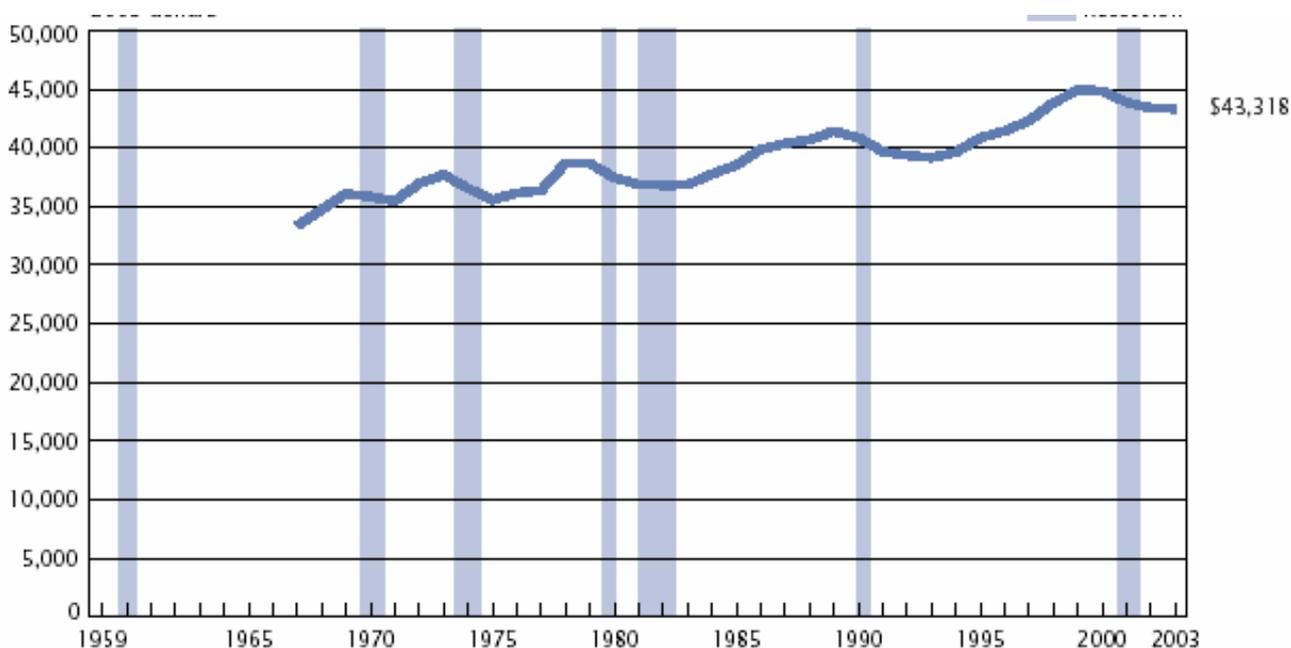
⁸ Salvo que se indique otra fuente, las estadísticas utilizadas para la elaboración de esta parte del trabajo han sido tomadas de: U.S. Census Bureau, 2004. "Income, poverty, and health insurance coverage in the United States: 2003", en <http://www.census.gov>. Este último informe oficial publicado contiene estadísticas hasta el 2003.

Al menos 1,3 millones de personas en Estados Unidos cayeron en la pobreza en el 2003, con lo que el total de personas consideradas pobres en ese país se incrementó a casi 36 millones, de ellos 12,9 millones eran niñas o niños⁹. Entre la población negra y de origen hispano la tasa de pobreza se eleva a 24,4% (8,7 millones) y 22,5% (más de 9 millones), respectivamente; mientras entre las familias encabezadas sólo por mujeres alcanza el 28%. En algunas ciudades y áreas rurales de Estados Unidos la tasa de pobreza supera el 50%.

Alrededor de 33 millones de estadounidenses padecen o corren riesgo de padecer hambre, entre ellos 13 millones de niños y niñas (El País, 2005).

El ingreso promedio real permaneció virtualmente estancado en 43 318 dólares en el 2003, después de dos años de declive (Gráfico 4).

Gráfico 4
Ingreso medio real en Estados Unidos: 1967 - 2003
dólares del 2003 recesión



Fuente: U.S. Census Bureau, 2004.

La desigualdad en Estados Unidos es la más alta que se haya conocido desde la Segunda Guerra Mundial. El ingreso medio anual del 20% más pobre de la población, situado en 9 996 dólares en el 2003; es menos de la cuarta parte del ingreso medio anual del país. El 20% más rico ganó en el año mencionado 147 mil millones de dólares, más de quince veces lo que el 20% más pobre; en 1967¹⁰ la brecha era inferior a 12 veces. En otras palabras, el 20% más rico se apropia actualmente de casi el 50% de los ingresos de Estados Unidos,

⁹ Una familia norteamericana de cuatro miembros, incluidos dos niños, se considera pobre si sus ingresos totales sólo suman 18 810 dólares o menos, muy por debajo del ingreso promedio real de los estadounidenses situado en 43 318 dólares en el 2003.

¹⁰ El año 1967 marca el inicio de la compilación de las estadísticas relativas a la pobreza y desigualdad de ingresos en Estados Unidos.

mientras el 20% más pobre sólo dispone del 3,4%; en 1967 la relación era 43,5% frente a 4%.

Más relevancia tiene el hecho de que el 10% más rico de la población norteamericana (unos 25 millones de personas) obtiene un ingreso combinado superior al del 33% más pobre de la población mundial –alrededor de 2 000 millones de personas– (The Economist, 2004).

Los ingresos reales del 1% más rico de la población estadounidense más que se triplicaron entre 1979 y 2003, mientras los ingresos del 40% más pobre se incrementaron apenas 13%. Para el 2003, el 1% más rico de la población norteamericana -unos 2.8 millones de personas- recibió un total combinado de 950 mil millones de dólares en ingresos netos (después de impuestos). Esa es una cifra mayor que los ingresos del 40% de la población más pobre, unos 110 millones de personas. El 1% más rico recibe ahora anualmente una porción mayor del total de los salarios pagados en Estados Unidos que en cualquier momento antes del crack bursátil de 1929 (The Economist, 2004).

El ingreso promedio anual del 1% más rico de la población de Estados Unidos supera en 21 veces el ingreso medio del país y en más de 66 veces el ingreso promedio del 10% más pobre de la población (The Economist, 2004).

El país con la mayor proporción de las 225 personas más ricas del mundo es Estados Unidos con 60, las cuales concentran una riqueza de unos 311 mil millones de dólares. Le siguen, Alemania con 21 (111 mil millones de dólares) y Japón con 14 (41 mil millones de dólares) (Fortune, 2004).

En el 2003, la riqueza conjunta de los 400 principales millonarios de Estados Unidos aumentó un 10% y ascendió a 955 mil millones de dólares, una cifra que triplica el PIB total de África Subsahariana, es casi el doble que el de México y supera al PIB conjunto de los países de Europa Oriental y la Comunidad de Estados Independientes (El País, 2005).

Este asombroso traslado de riqueza hacia el segmento poblacional más próspero de la sociedad estadounidense es resultado, entre otras cosas, del crecimiento estrepitoso de la remuneración de los ejecutivos empresariales, el auge de los mercados bursátiles en las dos décadas pasadas, la deliberada política federal de impuestos, y la elevación de la tasa de desempleo.

Entre 1979 y 2000, el 1% más rico de la población se vio beneficiado por reducciones impositivas que ascendieron en total a más del doble de las que disfrutó el resto de la población (The Economist, 2004). Estas cifras no registran las gigantescas reducciones de impuestos promulgadas en los últimos años, que también han beneficiado a los más ricos.

Más del 85% del rápido crecimiento de los activos financieros en la última década se ha concentrado en menos del 10% de los norteamericanos. La mitad de las familias del país tienen activos financieros netos inferiores a 1 000 dólares. El 10% de las familias más ricas posee alrededor del 65% de la

riqueza neta total de Estados Unidos desde principios de los años ochenta. El 1% más rico de la población, que en 1975 era propietario del 20% de los bienes, ahora posee el 36%.

Aunque la tasa de desempleo de Estados Unidos ha disminuido hasta 5,1%, entre los jóvenes norteamericanos alcanza el 17,9%. Mientras que entre los blancos norteamericanos la tasa de desempleo se sitúa por debajo del 4,5%, en la población negra el desempleo se eleva a 10,1% y en los hispanos o latinos a 6% (BLS, 2005).

Muy asociado a lo anterior, está el estancamiento o la declinación de los salarios reales, uno de los factores principales que explica la creciente desigualdad con relación a la riqueza y el ingreso en la sociedad norteamericana durante los dos últimos decenios. Excepto para los trabajadores en el tramo de ingreso 30% superior, que en su mayoría han cursado estudios universitarios, para todos los trabajadores estadounidenses los ingresos reales hoy están congelados o sencillamente son menores que hace 10 ó 15 años atrás. Los ingresos declinaron en la década del ochenta para los hombres egresados de la universidad, y en los años noventa lo hicieron para las mujeres.

Las mujeres trabajadoras en Estados Unidos ganan como promedio un 73% de lo que ganan los hombres en trabajos comparables; ellas constituyen el 70% de los trabajadores empleados a tiempo parcial, los cuales no tienen derecho a ningún tipo de beneficio social (El País, 2005). Del incremento en el número de trabajadores con más de un trabajo entre 1989 y 2003, el 85% tenía rostro de mujer (El País, 2004). Los ingresos anuales de retiro de una mujer suelen ser 523 000 dólares menores que los de los hombres (El País, 2005).

El salario mínimo en el 2003 era apenas el 80% de que aquel de 1968, en términos reales (BLS, 2005). Las diferencias salariales entre inmigrantes y trabajadores nativos han crecido rápidamente en los últimos años. Los hombres inmigrantes obtienen ahora un 32% menos en niveles salariales que los trabajadores nativos, en comparación con el 17% en 1970 (BLS, 2005). Las mujeres inmigrantes obtienen hoy un 22% menos de salario que las mujeres estadounidenses, comparados con el 12% menos en 1970 (BLS, 2005). El 76.7% de los hispanos gana menos de 35,000 dólares anuales (BLS, 2005).

La más reciente reorientación del presupuesto federal hacia los gastos de defensa, ha forzado al recorte de programas sociales en áreas tales como educación, vivienda y asistencia social, donde existe una situación bastante precaria.

Por lo menos, 45 millones de ciudadanos estadounidenses, el 15,6% de la población, carecen de seguro de salud y otros 30 millones tienen una cobertura médica tan débil que prácticamente no existe. Asimismo, la asistencia social ha disminuido; solamente el 45% de todos los trabajadores del sector privado disfrutaban de una cobertura de pensiones.

Las sacudidas bursátiles han generado un déficit de 300.000 millones de dólares en los planes de pensiones empresariales, equivalente a unos 13 000 dólares por cada trabajador participante: muchas empresas con plantillas de edad avanzada tienen serios problemas para hacer frente a sus obligaciones con sus jubilados (El País, 2005).

Las grandes del automóvil de Detroit, General Motors y Ford, las siderúrgicas como Bethlehem Steel y las compañías aéreas acumulan números rojos en sus fondos de pensiones que colocan en riesgo su solvencia. General Motors, emitió deuda por 10.000 millones de dólares en el 2003 para cubrirse (El Economista, 2004). En el mismo año, Bethlehem y empresas aéreas como US Airways aprovecharon la suspensión de los pagos de su deuda para entregar recursos al Fondo Estatal de Garantía de Pensiones (PBGC) que, en algunos casos, sólo garantiza del 30% al 70% de lo prometido a los cotizantes (El Economista, 2004).

La esperanza de vida al nacer en Estados Unidos es de 76,5 años; pero el 12,8% de la población norteamericana está amenazada con no alcanzar los 60 años (PNUD, 2004). Los varones que viven en los condados más ricos de Estados Unidos pueden esperar 16 años más de vida que los de los condados más pobres.

El trabajo agrícola, según la Organización Human Right Watch (2003), es la actividad más peligrosa donde pueden trabajar los niños en Estados Unidos. Esta organización descubrió que los niños que trabajan en el campo en Estados Unidos suelen trabajar jornadas de 12 y 14 horas, y están expuestos al envenenamiento por pesticidas, enfermedades provocadas por el calor, lesiones y discapacidades para toda la vida. La gran mayoría de los niños que trabajan en el agro estadounidense son latinos.

Los niños que trabajan en el campo en Estados Unidos constituyen el 8% de los menores trabajadores en ese país, pero sufren el 40% de los accidentes mortales en el trabajo infantil. Sólo el 55% de los niños estadounidenses que trabajan en el campo terminan los estudios de Secundaria (Human Right Watch, 2003).

Aunque reconocen su importancia estratégica, ni demócratas ni republicanos han concedido la prioridad necesaria a la capacitación de la fuerza laboral del país. El 20,7% de la población estadounidense comprendida entre los 16 y 65 años de edad es analfabeta funcional. Uno de cada cinco adultos tiene problemas para leer el diario y dificultades para completar una solicitud o seguir instrucciones escritas. Cifras recientes muestran que entre 750 000 y 1 millón de niños norteamericanos en edad escolar se educan en el hogar (El Economista, 2004).

Estados Unidos, la primera potencia mundial, está importando miles de profesores de educación primaria y secundaria. Se ha tenido que recurrir a la contratación de extranjeros para cubrir las vacantes causadas por una creciente ola de deserciones de los norteamericanos a otras profesiones más lucrativas.

El déficit de maestros no es una situación provisional, sino una tendencia en aumento, según los pronósticos del Ministerio de Educación de Estados Unidos. Para los próximos años se necesitarán como promedio 240 mil nuevos profesores al año, y aunque la mayoría se contratarán previsiblemente dentro de Estados Unidos, los importados serán cada vez más¹¹ (El Economista, 2004).

Los primeros síntomas de la escasez docente empezaron a aparecer a comienzos de los años noventa cuando ser profesor casi equivalía a asumir un voto de pobreza, en comparación con los salarios que se podían ganar en otros sectores de la economía de Estados Unidos.

La situación educacional de los inmigrantes es sumamente precaria. Por ejemplo, solamente el 11.1% de los hispanos se gradúa de la Universidad (El País, 2005).

Como se señaló, uno de los mitos del "sueño americano" es que todos pueden poseer su casa propia; sin embargo para grandes sectores de las clases trabajadora y media, ser propietario requiere "endeudarse hasta el cuello" y refuerza el aislamiento de la vida social. Aproximadamente, el 30% de los hogares norteamericanos gastan en vivienda más del 30% de los ingresos (El Economista, 2004). Millones de pobres gastan en la renta de la vivienda más de la mitad de lo que ganan. Hoy se necesita el ingreso de dos trabajadores de tiempo completo (y más) para pagar una renta o hipoteca.

Un estudio "The State of the Nation's Housing" (2002) arrojó que en 1999 más de 14 millones de hogares, o sea, uno de cada ocho, destinaba más del 50% de los ingresos al pago de la renta. Otros 3,3 millones de hogares pobres pagaban rentas que absorbían entre 30%-50% del ingreso. Es decir, para el 85% de los pobres la renta constituía una carga pesada. Las hipotecas han aumentado del 45% de la deuda personal total en 1979 a más del 70% actualmente.

Otro estudio del Urban Institute (2003) indica que existen por lo menos 800.000 adultos e infantes estadounidenses viviendo en la calle, y que un mínimo de 2,3 millones de personas (casi una de cada 100) viven en la calle por lo menos una vez al año. Un tercio de esos 2,3 millones de personas son niños o niñas, el 7% son menores de 18 años que viven solos.

A pesar del "boom" del sector inmobiliario, el porcentaje dentro de las minorías que tiene casa propia sigue por debajo del de los blancos. El 47,6% de los negros tiene casa propia, el 46,3% de los latinos, el 53,9% de los asiáticos y otros grupos, en comparación con el 73,8% de los blancos (Urban Institute, 2003). Un problema especial de los negros, latinos y otras minorías es que pagan hipotecas altísimas porque solo les ofrecen préstamos compañías que se especializan en barrios pobres y de minorías, y cobran mucho más.

¹¹ No hay cifras específicas a nivel nacional debido a que la educación es una competencia de cada Estado, pero se estima que alrededor del 10% de la plantilla se renueva anualmente.

La población penitenciaria en Estados Unidos se ha desbordado tanto que en la pasada década comenzaron a concederse licencias para la construcción y gestión privada de cárceles.

En la actualidad, 18 compañías dirigen más de 100 de estas prisiones, repartidas en 27 estados y con más de 100 mil reclusos a su cargo. Los críticos aseguran que Estados Unidos ha creado un verdadero complejo industrial con las prisiones, convertido, incluso, en el segundo mayor generador de empleos en el país con más de 523 mil trabajadores, apenas detrás de la General Motors (El Economista, 2004).

Se calcula que transnacionales como Merrill Lynch y Goldman Sachs suscriben entre 2 y 3 mil millones de dólares cada año en bonos para la construcción de penales, situación que llevó a considerar este sistema como "uno de los principales valores accionarios de los '90" (El Economista, 2004).

Se estima que alrededor de 2,8 millones de personas, con 12 años o más de edad, consumen drogas ilícitas (El País, 2005). Este total incluye, entre otros: 9,8 millones de norteamericanos que consumen marihuana, la droga ilícita de mayor consumo; 1,5 millones que consumen cocaína, de los que 420 mil consumen la cocaína en forma de crack; y 548 mil norteamericanos que consumen heroína (El País, 2005).

Lo anterior ha sido la causa directa de más del 36% de los casos de SIDA en Estados Unidos. Las minorías raciales y étnicas son las más afectadas por la transmisión del SIDA a través de la ingestión de droga por vía intravenosa. En el 2000, el 26% de estos casos de SIDA se localizaba en la población de origen africano y 31% entre los adultos y adolescentes hispanos, en comparación con 19% del total de casos entre adultos y adolescentes de raza blanca (El País, 2005).

Conclusiones finales

Desde el punto de vista coyuntural, Estados Unidos parece a las puertas de un serio y complicado proceso de sobrecalentamiento económico, alimentado por la nueva burbuja inmobiliaria y una suerte de "keynesianismo militar". El fuerte crecimiento económico de los últimos trimestres –en torno al nivel potencial–, acompañado de una sensible disminución en la tasa de desempleo y del resurgimiento del fantasma de la inflación catalizado por la espiral de los precios del petróleo, son sólo algunas evidencias.

Las circunstancias financieras y monetarias son propicias para seguir sosteniendo la expansión del mercado inmobiliario, cuyo auge en los últimos años es percibido con preocupación y escepticismo por algunos prominentes especialistas. La tendencia ascendente de los precios del sector inmobiliario, si bien contribuiría a prolongar el peligroso juego del "efecto riqueza" observado en la década pasada, pudiera terminar con la explosión de la nueva burbuja especulativa.

Al propio tiempo, los astronómicos déficits gemelos, el presupuestario y el comercial, expresión del excesivo consumo y de las necesidades de financiamiento externo de la economía norteamericana, constituyen una bomba de tiempo. Se navega en un inmenso mar de deudas familiares, públicas y empresariales, que los acreedores externos están cada vez menos dispuestos a financiar.

Si bien la necesaria elevación de las tasas de interés contribuye a mantener la atracción de los capitales externos, resulta un arma letal para el consumo y la inversión interna. Más aún, en la medida en que puede precipitar una cascada de incumplimientos en el pago de las obligaciones acumuladas.

El ajuste, a través de una mayor devaluación de la tasa de cambio del dólar y/o un crecimiento más lento de la economía norteamericana sino una crisis general, está en el inmediato orden del día: más temprano que tarde, el “globo” tiene que desinflarse. El debate actual entre los economistas debe responder a la interrogante ¿será posible postergar por más tiempo la crisis y facilitar el ajuste gradual y ordenado de la economía estadounidense?. El ejercicio resulta en extremo difícil, se camina por el “filo de una navaja” : la recuperación se sostiene sobre la base de la confianza de los diferentes actores económicos en las expectativas futuras; un “shock” interno o externo –por ejemplo, un imprevisto incremento de los precios del petróleo– pudiera desatar una catástrofe económica en el corto-mediano plazo.

Así, no existen en el horizonte perspectivas reales siquiera de reactivación de las políticas que otrora sirvieron de colchón al empeoramiento de las condiciones sociales de la población norteamericana. Desde el 11 de septiembre del 2001, la nueva doctrina de seguridad de Estados Unidos ha dado luz verde a los fondos para el Pentágono en detrimento de los programas de ayuda a los pobres, niños y ancianos. Se están configurando importantes cambios y reajustes al interior de la sociedad norteamericana, que terminarán profundizando la crítica situación de las minorías raciales y étnicas, y de los inmigrantes.

Bibliografía

- U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), 2005. "Overview of the U.S. economy". [http: www.bea.gov](http://www.bea.gov).
- U.S. Bureau of Labour Statistics (BLS), 2005. <http://www.bls.gov>
- Geithner, Timothy, 2005. "Discurso pronunciado en la Asociación del Mercado de Obligaciones de Renta Fija", abril.
- Financial Times, 21 de mayo de 2005.
- EFE, 2005. "Siguen temores de una burbuja inmobiliaria", junio, Los Angeles.
- Prensa Latina(PL), 2005. "Colapso del dólar, ¿cerca o lejos?", 30 de marzo, La Habana.
- F. William, Engdhal (2004). "¿Será para el 2005 el colapso económico de EE. UU.?" <http://www.rebellion.org>
- AGMNEWS, 2005a. "La burbuja inmobiliaria sigue inflándose en todo el mundo", 27 de junio.
- Beams, Nick (2005). "Nubes de tormenta amenazan a la economía mundial", mayo. <http://www.wsws.org>
- Congressional Budget Office (CBO), 2005. <http://www.cbo.gov>
- Gumbel, Andrew (2004). "How the war machine is driving the US economy". En: The Independent, 6 de enero, Reino Unido.
- Red Voltaire (2005). "La guerra, única alternativa a la crisis económica", París, Francia.
- Kosares, Michael J. (2005). "¿Is now the right time for gold?". Denver, Colorado. <http://www.usagold.com>
- Banco Mundial, (2005). "Perspectivas para la economía mundial", Washington, Abril. <http://www.bancomundial.org>
- AGMNEWS, (2005b). "Tasas de interés más altas no ayudarían mucho tiempo al dólar", 31 de marzo.
- FMI, 2005. "World Economic Outlook", Washington, mayo. <http://www.imf.org>
- U.S. Census Bureau, 2004. <http://www.census.gov>
- Jalife-Rahme, Alfredo (2005). "Fin del aquelarre financiero (y del imperio) de Estados Unidos". <http://www.rebellion.org>.
- UNICEF, 2005. "Pobreza infantil en Países Ricos". Innocenti Report Card No.6. Centro de Investigaciones Innocenti de UNICEF, Florencia.
- El País, 2005. "Las cosas van mal". España, 14 de enero.
- The Economist, 2004. "United States in the mirror", London, February.
- El Economista, 2004. "Los que no tienen nada que perder", Madrid, España, No. 5668, junio.
- PNUD, 2004. "Informe sobre desarrollo humano 2003", Washington.
- Human Right Watch, 2003. <http://www.hrw.org>
- The State of the Nation's Housing, 2002.
- Urban Institute, 2003. <http://www.urbaninstitute.org>
- Rebelión, (2005). "La economía de Estados Unidos se frenará, con déficit y altas tasas de interés". <http://www.rebellion.org>

3

La situación económica de la Unión Europea en el 2004

Jourdy James Heredia
Investigadora del CIEM

La Unión Europea constituye uno de los ejes económicos más importantes del mundo, con una población ascendente a 450 millones de personas (7% del total mundial) y un Producto Interno Bruto (PIB) de 10,7 millones de millones de dólares (22% del total mundial y superior al de EE.UU.). Además, este grupo integracionista concentra el 41% del comercio internacional, la mayor potencia comercial del mundo¹².

Sin embargo, el desempeño económico de la Unión Europea, desde hace más de una década, no se corresponde con su posición internacional. Desde la década de los ochenta hasta la actualidad la tasa de crecimiento del PIB ha manifestado una declinación tendencial.

En particular, el PIB europeo entre 1990-2003 estuvo por debajo del promedio mundial (4%). En el año 2003, el ritmo de incremento del PIB disminuyó hasta 1% (0,5% en la zona del euro), el menor en 10 años. El pasado año 2004 se reactivó el crecimiento; el aumento del PIB de la Unión Europea fue de 2,3%, mientras que en la zona del euro se ubicó en torno al 2%. Según el FMI, el crecimiento en Europa seguirá dependiendo mucho de la demanda externa, y la demanda interna será, relativamente, débil (CincoDias, 2005).

Tabla No 1
Tasas de crecimiento económico de los tres ejes mundiales

	1971-1978	1985-1994	1994-2004
Unión Europea	3,2	2,4	2,2
Estados Unidos	3,3	2,9	3,2
Japón	4,5	3,4	1,3

Fuente: (Rahn, 2003) Richard Rahn, La ruina económica de Europa, Cato Institute, 20 de febrero 2003, Internet. FMI, WEO, abril 2004. OECD, Economic Outlook No 58, diciembre 1995.

¹² La Unión Europea de 25 miembros incluye los 10 nuevos miembros que se incorporaron en mayo del 2004 más las anteriores quince naciones pertenecientes a la Unión Europea. También este término de Unión Europea de 25 miembros es equivalente a Europa ampliada y Unión ampliada.

Al interior de Europa se observan dos patrones de crecimiento económico: uno definido por los países cuyo crecimiento económico está por debajo del promedio comunitario (2,3%) y, otro determinado por los países en los cuales el crecimiento económico ha sido superior a dicho promedio.

El primer patrón de crecimiento caracteriza a las principales economías de la Unión Europea, que tienen un crecimiento más orientado a la exportación y, por tanto, la contribución del sector externo al crecimiento económico es significativa. Alemania, Francia e Italia forman el núcleo central de este tipo de modelo.

Principalmente, en Alemania el PIB representa sólo un 4,4% del PIB mundial, pero sus exportaciones equivalen a un 10% del total en el planeta. La nación germana ha devenido primera exportadora de bienes a nivel mundial en el 2003 y el 2004 mientras que Francia e Italia han figurado entre los 10 primeros exportadores de bienes a nivel internacional (AFP, 2004a).

En el pasado 2004, la locomotora alemana creció 1,7%, el mejor registro desde el estancamiento de hace cuatro años. La reactivación se debió principalmente al impulso del comercio exterior. Las exportaciones contribuyeron, con un aumento del 8,2%, al crecimiento económico. Esto constituyó un nuevo record del superávit comercial ascendente a 1 556 700 millones de euros (DPA, 2005).

Las ventas alemanas aumentaron en 10%, alcanzando 731 000 millones de euros, un nivel inédito. Nunca Alemania había vendido tantos productos y servicios al extranjero, y ello pese a la notable apreciación en el 2004 de la divisa única europea, el euro, especialmente frente al dólar. El 43% de las exportaciones totales de Alemania se dirigió a los países de la Unión Europea (Xinhua, 2005).

La economía alemana se benefició, sin duda, de la reactivación mundial en el año 2004, que liderada por Estados Unidos y China imprimió un fuerte impulso al comercio mundial. Las inversiones alemanas en el sector industrial de los países de Europa del Este, donde realizan las fases iniciales de la producción, han favorecido el descenso de los costos laborales, lo que ha elevado en gran medida la competitividad internacional del país.¹³

No obstante, Alemania con el 30% de la población y 25% del PIB comunitario, se encuentra en la peor situación económica desde la postguerra (Banner, 2002). En el 2003 su PIB cayó a -0,1%. En las proyecciones realizadas por el FMI entre 1996-2005 la economía de Alemania es la que menos crece dentro del conjunto comunitario con 1,3% (FMI, 2004).

¹³ No es ocioso recordar, que los nuevos miembros de Europa de Este han tenido un mejor desempeño económico, comparado con los anteriores 15, al incrementar su crecimiento en 5% en el 2004. A pesar de que se prevé que el crecimiento conjunto del PIB en Europa Occidental disminuya al 2% en el 2005, en comparación con los 2,2% del año anterior, se pronostica que la economía de los ocho nuevos miembros de Europa Central y Oriental crecerá 4,6% (Fowler, 2005).

Las bajas tasas de crecimiento reflejan, entre otras cosas, el elevado número de quiebras empresariales y el aumento del nivel de desempleo, que asisten a la economía alemana.

Alemania atraviesa la ola más grande de quiebras empresariales después de la II Guerra Mundial. La gran empresa automotriz alemana, Volkswagen, consolidada a nivel mundial, en los nueve primeros meses del 2004, disminuyó sus beneficios netos hasta los 459 millones de euros (583 millones de dólares), un 43,5% menos que en el 2003 y se enfrenta a negociaciones laborales muy duras con los poderosos sindicatos del metal (EFE, 2004).

La demanda interna alemana está por debajo de su potencial. El consumo privado sigue siendo débil -se registró un descenso del 0,3% en el 2004- mientras que las inversiones empresariales solo crecieron 1,2% en el mismo año. El FMI ha señalado que el consumo alemán continúa en un nivel muy bajo y supone que aunque el impulso de la demanda externa influirá de manera positiva en la inversión y el consumo, estas variables nunca alcanzarán valores superiores a los observados en etapas de recuperaciones previas (FMI, 2005).

Más aún, Alemania ha perdido posiciones en el ranking de bienestar de la Comunidad Europea. Si bien en la década de los 80, la nación germana era una de las más ricas del continente, cuando su PIB superaba en un 20% la media regional, en el decenio de los 90, cedió liderazgo. Mientras que en 1995 Alemania superaba en un 8% la renta per cápita inglesa, diez años después los británicos superan a los alemanes en un 9% (Deutsche Welle, 2005).

Por su parte, Italia está considerada la economía enferma de Europa, en el 2004 solo creció 1% debido fundamentalmente al descenso de la actividad industrial y al estancamiento del sector de servicios. A finales del año mencionado la deuda pública italiana se elevó al 105,8% del PIB (RA, 2004, EFE, 2005 y EFE, 2005a).

Francia presenta síntomas de debilidad económica. Con un crecimiento de 2,3% en el 2004, que aunque superó la parálisis del 2003 fue inferior al 2,5% previsto por el gobierno, la economía francesa sigue mostrando síntomas de debilidad. El pasado año el déficit comercial se elevó a 7 763 millones de euros, el más elevado desde 1991. Ese déficit fue alimentado por la fortaleza del euro, que encarece las exportaciones francesas, y abarata los productos procedentes de la zona dólar (AFP, 2005).

El segundo patrón de crecimiento define a las economías de menor desarrollo relativo de la Unión Europea de 15 miembros, donde el incremento del PIB ha estado más apoyado en la demanda interna. Se destacan España, Portugal y Grecia, con promedios de crecimiento del PIB de 3% aproximadamente, entre 1995 y el 2004 (FMI, 2004).

Desde el ingreso de España a la Comunidad Europea en 1986, su crecimiento económico ha sido superior al promedio de la Unión Europea. Así, en la etapa más reciente de recuperación económica en la Unión Europea (1996-2000), las tasas de crecimiento españolas han tendido a ubicarse en torno al 4%. En

períodos de disminución del crecimiento en Europa (2001-2003), aunque la economía española se ha resentido también, ha experimentado un comportamiento mejor que la media comunitaria. En el 2004, el PIB español creció 2,7% (FMI, 2004).

Existe un conjunto de elementos que han contribuido a este desigual comportamiento económico al interior de Europa. Para los países, esencialmente, exportadores (las grandes economías europeas) la debilidad de la demanda internacional entre el 2001 y el 2003, ha incidido sobremanera en el pobre desempeño económico de estos. En la medida que este grupo de naciones representan el 50% del PIB de la Unión Europea de 25 miembros, determinan el comportamiento económico del conjunto (CRA, 2005).

En el caso de las economías que han basado su crecimiento económico, en los últimos años, en la demanda interna (las de menor desarrollo relativo de la Unión Europea de 15 miembros), la reactivación del consumo privado sobre la base del endeudamiento de los hogares se ha convertido en el elemento más significativo de su mejor evolución económica. Sin embargo, a este grupo de naciones le corresponde un 11% del PIB de la Unión Europea de 25 miembros; por tanto el mejor desempeño de estas naciones resulta insuficiente para arrastrar el crecimiento económico de Europa como un todo (CRA, 2005).

En la actualidad, las familias españolas y portuguesas se encuentran entre las más endeudadas de Europa a la par de muchas de los Estados Unidos, Reino Unido y Suecia. La deuda de los hogares españoles se ha prácticamente triplicado desde 1995, pasando de 188 mil millones de euros a más de 500 mil millones de euros actualmente. Este monto constituye un record histórico y está cerca del 70% del PIB (AFP, 2004 y EFE, 2004a).

Alrededor del 80% de la deuda de las familias españolas es con el sector inmobiliario. La tasa de ahorro bruto española se encuentra entre las más bajas de los países europeos, tan sólo el 10,6% del ingreso, situándose sólo por delante de la del Reino Unido, que es del 5,6% (Europa Press, 2004).

En Portugal, la deuda de los hogares se ubicó cerca del 90% del ingreso real disponible en el 2001, cuando en 1990 la proporción era de 21% aproximadamente (FT, 2001).

En verdad, la disparidad del crecimiento al interior de la UE está reflejando el bajo nivel de competitividad de las economías europeas. En otras palabras, las naciones que crecen poco dependen del sector externo y los países que más progresan lo hacen sobre la base del endeudamiento familiar.

En el "Global Competitiveness Report 2004-2005", redactado por la organización del Foro de Davos, Finlandia aparece como el país más competitivo del mundo, superando a Estados Unidos. Casi todos los países europeos, a excepción de los nórdicos (Finlandia, Suecia y, Dinamarca que están dentro de los 10 primeros en el ranking del 2004) han empeorado su posición competitiva a nivel internacional.

Tabla No 2
Ranking de la Competitividad para algunos países de la UE
 (posiciones en el ranking)

	1991	1999	2004
Alemania	3	25	13
Francia	15	23	27
Italia	17	35	47
España	19	26	23
Portugal	21	27	24
Grecia	22	41	37
Reino Unido	10	8	11
Suecia	12	19	3
Finlandia	9	11	1
Dinamarca	8	17	5
Estados Unidos	2	2	2
Japón	1	14	9

Fuente: www.banpro.es

Growth Competitiveness Index rankings and 2003 comparisons

Asombra el hecho de que Italia, una de las economías que conforman el grupo de las 7 más grandes economías industrializadas a nivel internacional, observa una declinación prolongada de su competitividad desde hace más de una década. Actualmente, ocupa la posición 47 del ranking, el lugar más bajo de la Europa de 25 miembros. Italia está detrás no sólo de sus naturales competidores como Reino Unido, Alemania, España y Francia (todos en los primeros 27 puestos), sino también respecto a otros países como China (en la posición 46).

Las debilidades en términos de calidad de las instituciones públicas y empleo de los recursos públicos en la economía italiana fueron determinantes en su clasificación. Entre 104 países analizados, Italia logró una baja posición en diferentes indicadores, tales como: el nivel de los impuestos (en el lugar 100), la burocracia (en el lugar 103), la criminalidad organizada (en el lugar 90) y el gasto de las empresas en investigación y desarrollo (en el lugar 70).

En contraste, Estonia, la economía más competitiva entre los diez países que se unieron a la UE en mayo del 2004, se ubica en la posición número 20 en el ranking de la competitividad internacional del 2004.

Los problemas de competitividad de las economías europeas están asociados a diferentes factores, entre ellos:

A) *El menor desarrollo de las tecnologías de la información y las comunicaciones.*

En la Unión Europea el gasto per cápita en dichas tecnologías es inferior en 60% al de EE.UU. Las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones contribuyen al 33% del crecimiento del PIB en la Unión Europea a diferencia de los Estados Unidos, donde aportan un 44%. Además, el nivel de empleo en este sector ha crecido un 5% en los últimos 20 años en Europa frente a un 40% de incremento en EE.UU. (UNICE, 2001).

El Reino Unido concentra alrededor del 30% de las empresas europeas dedicadas a las tecnologías de la información y las comunicaciones, constituyéndose como el máximo polo de atracción del sector.

B) Relativamente, pocas inversiones en investigación y desarrollo (I+D)

El gasto en I+D en la Unión Europea (15 miembros) es de 1,9% del PIB mucho menor que en los Estados Unidos (3% del PIB) y Japón (3,2% del PIB). Por ejemplo, en España, una de cada cinco pequeñas y medianas empresas españolas no percibe beneficios derivados de la innovación. Además, sólo el 10% de las pequeñas y medianas empresas que invierten en este sector dispone de un departamento de investigación y desarrollo (I+D) y el 0,3% colabora con centros tecnológicos o universidades (ED, 2004).

Según la UNESCO la Unión Europea precisa 700 000 investigadores nuevos hasta el 2010 si quiere alcanzar los niveles de desarrollo científico de Estados Unidos o Japón (EFE, 2005b).

Europa ha perdido su posición de liderazgo en el ámbito de las ciencias. El 60% de los científicos que han recibido el Premio Nobel en el último cuarto de siglo han sido estadounidenses (Bergström, 2004).

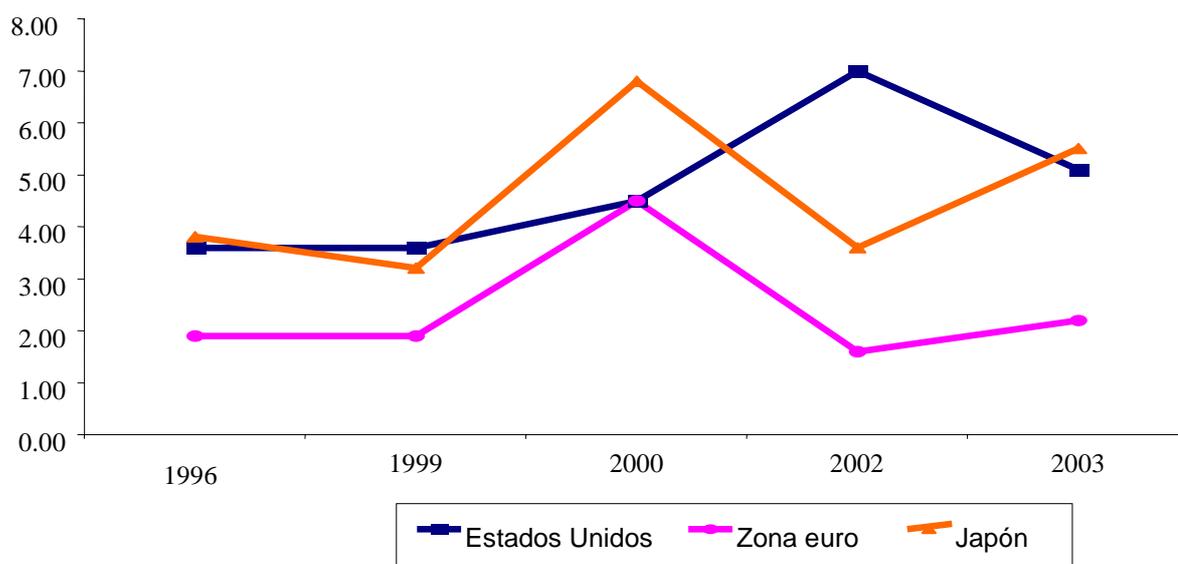
La fuga de cerebros hacia los Estados Unidos es un proceso que se está acrecentando en Europa, debido a las barreras que enfrentan los científicos tales como: falta de financiamiento para investigaciones, problemas burocráticos e impedimentos para la creatividad, entre otros. Según la revista Time, actualmente, 400 000 investigadores europeos trabajan en EE.UU. (Bergström, 2004).

En la actualidad, un 60% de los nuevos medicamentos del mundo se desarrollan en EE.UU., en comparación con el 40% hace sólo diez años. Particularmente, en el sector químico-farmacéutico de Alemania, las transnacionales de otros países han ocupado gran parte de la producción de fármacos, en un contexto en el que a nivel internacional las transnacionales farmacéuticas figuran entre las más grandes empresas del mundo (Bergström, 2004). Según un análisis de la revista Fortune Global 500, el sector farmacéutico posee los mayores beneficios netos entre todos los rubros industriales del planeta: el 17% como promedio, aunque en las mayores empresas rondan el 30% (Ribeiro, 2003).

C) Baja productividad del trabajo

Según las estimaciones del FMI, para el 2004, la productividad del trabajo en el área del euro es de 2,2% en comparación con 4,2% en los Estados Unidos y 5,6% en Japón (FMI, 2004). En el período 1996-2003, cerca de dos tercio de la diferencia en el crecimiento económico entre Estados Unidos y la zona del euro se le atribuye a la desigualdad en la evolución de la productividad del trabajo. (González, 2005)

Gráfico No. 1
Productividad del trabajo en los principales centros económicos



Fuente: Elaborado por la autora, a partir del FMI, 2004, World Economic Outlook, septiembre de 2004.

Los problemas de productividad en Europa han traído como resultado el desplazamiento de varias empresas transnacionales hacia los países de Europa del Este o China en busca de los menores costos de producción.

Varias empresas transnacionales radicadas en España (como Samsung, Autotex y Philips), en busca de costos de producción más bajos, han cerrado; para trasladar su producción a China o a países del Este de Europa, dejando sin empleo a por lo menos a mil trabajadores. Estas compañías venden las empresas en España y reciben euros sobrevalorados que invertirán más tarde en otras naciones donde obtendrán ganancias más elevadas.

Hasta junio del 2004 el número de empresas creadas en España aumentó un 9,7% y las disueltas un 57,4%. Según consideraciones de expertos, el país podría perder el 10% de su patrimonio empresarial en los próximos cinco años a consecuencia del traslado emprendido por muchas empresas extranjeras, especialmente las dedicadas a la electrónica, textiles y la fabricación de automóviles (EFE, 2004b).

D) La apreciación del euro con respecto al dólar.

La persistente subida del euro frente al dólar ha afectado la competitividad de numerosas empresas europeas, en especial aquellas que exportan sus productos a Estados Unidos u otras regiones donde prevalece la moneda estadounidense. En consecuencia, se han deteriorado las cuentas del sector externo europeo.

Desde enero de 2002 hasta mayo del 2004 la divisa europea se ha encarecido un 42% con respecto al dólar. Las consecuencias comienzan a ser preocupantes para muchas empresas que venden sus productos fuera de Europa o que tienen que competir en el mercado local con mercancías fabricadas fuera de la zona euro. En estas empresas las ventas han caído aceleradamente. A finales de junio del 2005 el euro se cotizaba a unos 1,20 dólares (AP, 2005).

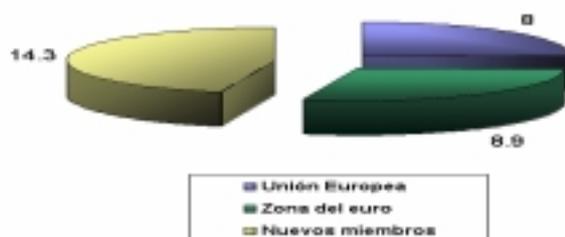
Así, el déficit comercial de la Unión Europea ascendió a 60 900 millones de euros en el 2004, ligeramente inferior al saldo negativo del 2003 (57 800 millones de euros). Sin embargo, el comportamiento del saldo externo no es homogéneo al interior de Europa. Por ejemplo, en la zona del euro se refleja excedente comercial, pero hay países dentro de ella que presentan déficit comercial tal es el caso de Francia, España, Portugal y Grecia. Fuera de la zona del euro Reino Unido y Polonia son los que presentan las mayores pérdidas en el comercio exterior (Deustche Welle, 2005a).

El empleo, otro desafío de la Unión Europea

Otro problema que lastra el crecimiento en Europa desde hace más de una década es el alto nivel de desocupación. La tasa de desocupación en la Unión Europea de 25 miembros es de 9,1% (alrededor de 19,3 millones de europeos desocupados, de ellos 12,8 en la zona del euro). Los nuevos miembros de la Unión Europea tienen un nivel de desempleo de 14,3% mientras que en los antiguos 15 el promedio es de 8%, y en la zona del euro alcanza el 8,9%. El 3,8% de la población activa de la Unión Europea de 25 miembros está desempleada por más de un año (Robió, 2005).

Gráfico No. 2

Desempleo (%)



Fuente: Elaborado por la autora sobre la base de los datos de Robió, 2005

Entre las naciones con mayores índices de desempleo se encuentran Polonia (18,4%), Eslovaquia (17,3%), España (10,5%), Este de Alemania (18,5%, casi el doble de los índices registrados en el oeste). Se destaca el hecho de que el número de desempleados en Alemania llegó a más de cinco millones en febrero del 2005, cifra histórica desde la Segunda Guerra Mundial, que representó una tasa de desocupación de 12.6%. (Gil, y Riobó, 2005)

La tasa de desocupación femenina en Europa de los 25 asciende a 10%, mayor que la masculina que es de 8,3%. Dentro de las mujeres, el desempleo de larga duración asciende al 4,5% de la población activa (CE, 2004).

Gráfico No. 3

Unión Europea (25): Desempleo por grupo poblacional



Fuente: CE, 2004

Entre los jóvenes de la Europa ampliada el desempleo es aún más pronunciado, con un promedio de 18%. Sin embargo, existen países que superan la media europea, tales como Polonia (38,8%), Grecia (27,1% en diciembre de 2003), Italia (27,1% en enero del 2004) y Eslovaquia (25,4%) (CE, 2004).

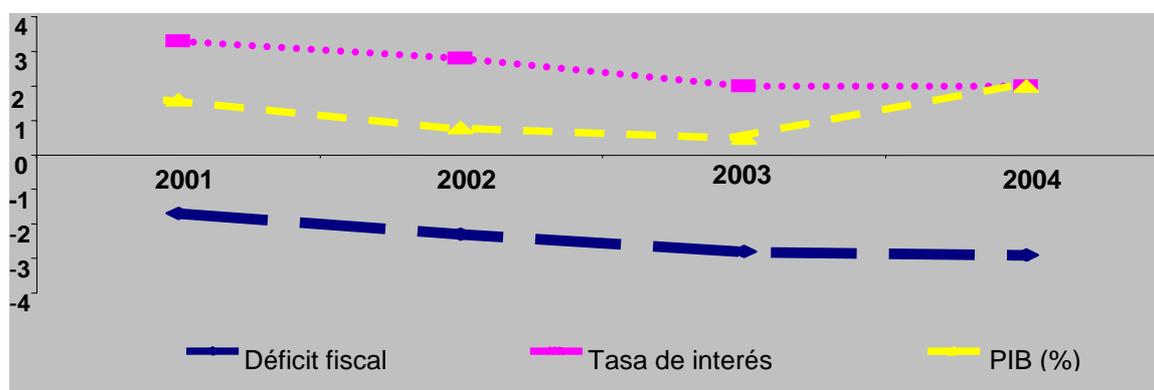
Al respecto, en el año 2000 los líderes europeos reunidos, en Lisboa, decidieron lanzar una doble estrategia: por un lado, el establecimiento de políticas macroeconómicas sólidas y, por otro lado una estrategia coordinada y completa de reformas estructurales. Ambas convergían en el objetivo de mejorar el rendimiento europeo en materia de empleo y de productividad laboral. Esta estrategia conocida como “La estrategia de Lisboa”, tenía como objetivo último convertir a la UE, antes de 2010, en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo.

No obstante, aunque durante los últimos años se ha producido una cierta recuperación de la economía europea, ello no se ha visto reflejado en la creación de empleos. Según la OECD, en el 2003 la tasa de crecimiento del empleo en el área del euro fue de 0,1% y los pronósticos para el 2004 y el 2005 se ubicaban en 0,4% y 1,1%, respectivamente. En correspondencia, las tasas de desempleo continúan altas para los dos últimos años (OECD, 2004).

En concreto, la estrategia de Lisboa está entrampada en el dilema de la política económica al interior de Europa, para estimular el crecimiento económico. Al tener como objetivo prioritario el control de la inflación, la política monetaria dispone de una reducida capacidad de maniobra para estimular la recuperación del conjunto de países europeos. La política monetaria común es muy restrictiva para los principales países de la unión monetaria europea, cuyas tasas de inflación son muy inferiores al promedio.

La política monetaria, al estar ceñida al objetivo mantener la estabilidad de los precios, ha renunciado a cualquier otro objetivo económico. Sin embargo, dicha meta, en no pocas ocasiones, se alcanza a costa de grandes pérdidas de renta y empleo. Bajo este contexto, se hace depender la recuperación europea de elementos externos, por lo que los resultados no serían tan notables en el corto y mediano plazo.

Gráfico No. 4
Dinámica del déficit fiscal, las tasas de interés y el PIB de la UE



Fuente: FMI, 2004

Desde junio del 2003 el Banco Central Europeo ha mantenido las tasas de interés al interior de la zona del euro en el 2%; la más baja desde la II Guerra Mundial. También, el hecho de contar con una factura petrolera denominada en dólares ha contribuido a la invariabilidad de los tipos de interés, dado el menor riesgo a la subida de precios. Sin embargo, un incremento de 10 dólares en el barril de petróleo significa 0,75 décimas menos de crecimiento y un 0,6% más de inflación. Todo ello, a pesar de que en los últimos 30 años, la Unión Europea ha reducido a la mitad su dependencia del petróleo - un 30% inferior a la de los Estados Unidos - (AGM, 2004).

Por otra parte, la política fiscal, competencia de los gobiernos nacionales, también está ajustada a determinadas restricciones en virtud de las cuales los desequilibrios presupuestarios no pueden superar el 3% del PIB, mientras que la deuda pública no debe ir más allá del 60% del PIB. En este sentido, los países del área del euro están limitados en la utilización de la política expansiva de gasto público para propiciar el mayor crecimiento económico.

En la práctica, las mayores economías del área del euro (Alemania y Francia) han utilizado la política fiscal en ausencia de la política monetaria nacional y han violado el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. En la actualidad, Italia, Grecia, Holanda y Portugal tampoco cumplen con este pacto.

La economía alemana, la mayor de los 12 países de la zona euro, registró un déficit público del 3,7% del PIB en el 2004, con lo cual superó por tercer año consecutivo, el límite de 3% establecido para los países de la zona euro. Alemania para el presente año 2005, prometió mantenerse dentro de esta meta, pero la mayoría de los Institutos de Investigación Económica de Alemania pronostican que nuevamente la sobrepasará. Francia, también, ha reflejado déficits fiscales superiores al 3% del PIB desde el 2002 y en el pasado año 2004 el saldo fiscal negativo se ubicó en 3,7% del PIB. (FMI, 2005 y De Miguel, 2005)

En general, desde el 2001 el déficit fiscal ha tendido a incrementarse en el área del euro y en el 2004, según estimados, fue del 2,7% del PIB. Si bien, la mayor parte de los 12 países de la zona euro experimentaron durante el pasado 2004 una mejoría en su crecimiento económico, no se evidenció un saneamiento de las finanzas públicas (FMI, 2005).

Ante estas realidades, han comenzado las demandas por parte de Alemania y otros países con vistas a reformar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Según las autoridades alemanas, la normativa comunitaria debería tener en cuenta la situación concreta de la economía, las contribuciones netas de cada país a las arcas de la Unión Europea y las reformas económicas y sociales llevadas a cabo por el país.

No es posible olvidar, que la entrada de los nuevos miembros intensificará la competencia fiscal en Europa, pues sus bajos impuestos los colocan en franca ventaja frente al resto para atraer inversiones extranjeras.

Empresas como Volkswagen AG, el mayor fabricante de automóviles de Europa, la francesa PSA Peugeot Citroen y Siemens AG, la mayor empresa de ingeniería de Alemania, están construyendo fábricas y contratando trabajadores en los ocho países de Europa Oriental recientemente incorporados a la Unión Europea. La tasa promedio de impuestos en estos países es de 19%, frente a 38% en Alemania y 34% en Francia (Bloomberg, 2004).

En virtud de ello, los gobiernos europeos, en particular de Alemania y Francia, aluden que los países de Europa Central y Oriental tendrán que subir los impuestos o arreglárselas con menos ayuda por parte de la Unión Europea. Francia y Alemania, tienen poco margen para bajar los impuestos sin reducir el gasto, porque sus déficits fiscales están fuera de control.

De hecho, el gobierno alemán ha anunciado un viraje en su política de fomento económico de las regiones de la antigua Alemania socialista. Se prevé concentrar más la ayuda en las regiones y ámbitos de la economía con mayores posibilidades de desarrollo. Para contrarrestar la diferenciación que equivale a reducir la asistencia financiera en los niveles de desarrollo entre el Este y el Occidente, se necesitará destinar unos 156 000 millones de euros (191 000 millones de dólares) en los próximos 15 años (DPA, 2004).

Gracias a la apreciación de la moneda única, la tasa de inflación se ubicó en 2% en febrero del 2005 en la zona del euro (2,4% en diciembre del 2004), el margen establecido por el Banco Central Europeo. La fortaleza de la moneda comunitaria ha contribuido de cierta forma a esta estabilidad de precios (DPA, 2005a).

En otro orden de cosas, la Unión Europea está en un proceso de transición demográfica, debido al envejecimiento poblacional, proceso que también ha contribuido y forma parte de la crisis del modelo de crecimiento y desarrollo europeo.

Los europeos viven más años, pero cada vez nacen menos. Como consecuencia, el sistema mediante el cual los trabajadores activos pagan la jubilación de los mayores, ha pasado a ser cada vez más insostenible debido a que hay menos personas que aportan y más personas dependientes durante años. Los gastos en prestaciones sociales son del 27,6% del PIB comunitario, mientras que las erogaciones por concepto de jubilación y supervivencia representan el 46% del total de esos gastos (CE, 2004).

Del envejecimiento de la población emanan otros efectos como son: el aumento de la tendencia a ahorrar, la ausencia de inversiones, el incremento de los intereses, transformaciones en la estructura del consumo y el aumento de las presiones sobre el sistema de salud.

En este sentido, los sectores que más se beneficiarán en el futuro serán aquellos que tengan una relación directa con las necesidades y el comportamiento de consumo de las personas mayores, tales como el turismo, el entretenimiento, y la industria farmacéutica, en detrimento de la industria automovilística –donde Alemania es uno de los líderes mundiales-, la construcción y las inversiones financieras.

Perspectivas

Tras el débil crecimiento económico experimentado por la economía europea en el último trimestre del 2004, de sólo 0,2%, son pocas las instituciones internacionales que han mantenido sus favorables pronósticos de crecimiento para el 2005 (IE, 2005).

El Banco Central Europeo (BCE) ha recortado sus pronósticos de crecimiento hasta el 1,6%, tres décimas menos de lo que estimaba. Asimismo, el FMI ha disminuido su estimación del PIB de la zona del euro desde el 2,2% hasta el 1,6% (IE, 2005 y FMI, 2005).

De cumplirse las previsiones del FMI y el BCE, la economía europea estaría abocada a un proceso de desaceleración durante este año. En el mejor de los casos, si el pronóstico acertado fuera el de la OCDE, donde el crecimiento disminuye hasta 2% se presenciaría un claro estancamiento (IE, 2005).

Existen muchas razones para la desaceleración del crecimiento económico y la mayoría de ellas son internas. El crecimiento del consumo privado es débil y la deuda de las familias europeas es alta en muchos países. Los altos precios de la vivienda en algunas naciones han contribuido a la reducción de los ingresos familiares. No obstante, la deuda privada per cápita en Europa es de 16 mil dólares, la mitad de la observada en los Estados Unidos que es de 33 mil dólares (Temkin, 2005).

El bajo crecimiento de las inversiones productivas en la Unión Europea también dificultará el desenvolvimiento económico en el presente año. Según la OCDE, para la zona del euro el crecimiento promedio de este indicador será de 3,7%,

comparado con un promedio general de más de 6% para los miembros de la organización. Particularmente, en Alemania el crecimiento de la inversión será menor, 1,8% (Temkin, 2005).

La falta de suficientes inversiones productivas en los grandes países comunitarios ha hecho inevitable una nueva caída del empleo en algunos países. En efecto, el desempleo ha crecido espectacularmente en Alemania. Como ya se dijo, en febrero del 2005 alcanzó su valor máximo desde la Segunda Guerra Mundial con más de 5,2 millones de desocupados y la tasa fue de 12,6%. (Gil, 2005)

Por todo lo anterior, se pudiera afirmar que el desempeño económico del conjunto europeo en el 2005 será débil. Dependerá, aún más, de factores externos, tales como el crecimiento en la región asiática, especialmente en China y la India, la situación de la economía de Estados Unidos y la evolución de los precios del petróleo.

Contrariamente, en los mercados de valores europeos se avisa una tendencia expansiva. Se espera un crecimiento de por lo menos 10% en las ganancias. El traslado de plantas industriales hacia Europa Central y Oriental, China e India, están creando un ambiente que consolidaría las ganancias corporativas privadas y reduciría los ingresos internos en los países de la Unión Europea (Temkin, 2005).

Bibliografía

- (Gil, 2005) Paula Gil, La cifra de parados de Alemania bate otro récord y supera los 5,2 millones, FRÁNCFORT (02-03-2005)
- (IE, 2005) Iberoamérica Empresarial, España, El frío llega a la economía europea, Internet, 3/03/05.
- (DPA, 2005a) Luxemburgo, Inflación en la eurozona crece levemente en febrero a 2,0 por ciento, 1 de marzo del 2005.
- (De Miguel, 2005) (Bernardo de Miguel), Bruselas, La zona euro desaprovecha la recuperación para sanearse (14-03-2005), CincoDias.com
- (FMI, 2005) World Economic Outlook, (Internet), abril 2005.
- (Robió, 2005) Esther Robio, Breve repaso al empleo en el 2004, Redacción Aprendemas.com - 10/01/2005.
- (Deutsche Welle, 2005) La economía alemana a la cola de la UE, 1 de marzo 2005. Alemania, Internet.
- (Deutsche Welle, 2005a) Alemania en compacto, Excedente comercial en zona euro, 22 de febrero 2005, Internet.
- (González, 2005) José Manuel González-Páramo, La situación actual de la economía europea, Banco Central Europeo, 21/02/05.
- (ED, 2004) Estrella Digital/Agencia, El 30% de las pymes españolas no dedica ningún recurso a financiar proyectos para la innovación, Madrid, 28/07/04.
- (Europa Press, 2004) Los españoles son los europeos que más invierten en patrimonio inmobiliario, con el 15,5% de su renta, Estrella Digital, Madrid, 5/07/04.
- (AFP, 2004) Deuda acumulada de familias españolas es superior a 500 millardos de euros, MADRID, 21/01/04-
- (AFP, 2004a) 21 de octubre 2004, Alemania volverá a ser en 2004 el campeón mundial de la exportación, Berlin)
- (Bloomberg, 2004) Tensión fiscal en la Unión Europea, Bélgica, 7 de junio 2004, La PrensaWEb, www.prensa.com.
- (EFE, 2004) 28 de octubre, Compañías automótiles alemanas tienen un bajo valor en bolsa, Frankfurt)
- (DPA, 2004) Gobierno alemán rectifica política de fomento del este, Berlin, 22 de septiembre del 2004
- (Temkin, 2005) Avi Temkin Desgano económico en la UE, Jerusalén, 7 febrero 2005, Internet.
- (EFE, 2004a) El endeudamiento familiar alcanza un máximo histórico al llegar a los 525.573 millones, cerca del 70% del PIB, Estrella Digital, Madrid, 7/08/04.
- (EFE, 2004b) El número de empresas creadas hasta junio aumenta un 9,7% y las disueltas un 57,4%, Estrella Digital, Madrid, 14/08/04
- (FT, 2001) Survey of Portugal, Financial Times, octubre 24 del 2001.
- (AFP, 2005), Notable crecimiento de Francia ensombrecido por déficit comercial, Paris, 11/02/05
- (RA, 2004) Revista Amanecer, Italia, La economía enferma de Europa, Rebelión, 10/06/04.
- (EFE, 2005) La economía creció en Italia un 1,1% en el 2004, Roma, 15/02/05.
- (EFE, 2005a) El déficit público italiano fue un 3 por ciento del PIB en 2004, Roma, 1 /03/04.
- (EFE, 2005b) EFE www.elmundo.es, La UE necesita 700 000 científicos nuevos en seis años para equipararse con EEUU o Japón.

- (Fowler, 2005) JONATHAN FOWLER. ONU, Europa del Este seguirá impulsando economía de UE en 2005, Comisión Económica para Europa de la ONU, La Voz, 22/02/2005, Internet.
- (Xinhua, 2005) Alemania seguirá siendo campeón de exportación en 2005, BERLIN, 15/02/05. (DPA, 2005)
- (DPA, 2005) A pesar del euro fuerte Alemania bate récord de exportación, Wiesbaden, Alemania, 10/02/05.
- (CincoDias, 2005) Agencia/CincoDías.com/Bruselas/Madrid, El PIB de la eurozona creció un 2% en 2004, y un 0,2% en el cuarto trimestre, 2 de marzo del 2005
- (Banner, 2002) Fact book de Alemania del 2002, Internet.
- (CRA, 2005) Cálculos realizados por la autora sobre la base de los datos del Informe de desarrollo Humano del 2004 del PNUD.
- (Bergström, 2004) Hans Bergström, Europa vista por Estados Unidos, El diario de Hoy, 2 de junio de 2004.
- (CE, 2004) Comisión Europea, La situación social en el Unión Europea 2004, Perspectivas, Internet
- (AGM, 2004) AGM news, UE, La suba en los costos del petróleo obligan a revisar crecimiento de la eurozona, según la CE, 6/10/2004, Internet.
- (ANSA, 2004) Indicadores UE– 13/10/2004 13:56GMT Europa-Economía: Italia cae en clasificación de competitividad mundial ROMA, 13
- (UNICE, 2001) Te renewed economy, bussiness for a dynamic Europe, The Unice Benchmarking Report 2001.
- (AP, 2005) Apertura del dólar y oro en Europa y Asia, Londres, 24 de junio 2005.
- (OECD, 2004) Economic Outlook No 75, junio 2004

Otras

- FMI, World Economic Outlook, Septiembre 2004.
- www.prensa.web Panamá, 7 de enero del 2005, Economía con aterrizaje suave.
- (AFP)FRANCFORT, Ene 18 2005 Nuevo excedente comercial récord de Alemania en 2004.
- Fundación Luis Vives, Boletín Quincenal sobre Política Social Europea *Número 54, lunes 11 de octubre de 2004*. Informe sobre el empleo 2004.
- (DPA) Hamburgo, 16 ene, 2005 Schroeder demanda profundas reformas de Pacto de Estabilidad.
- UNCTAD, UNCTAD/PRESS/PR/2004/027 22/09/04

Internet

- www.prensa.com
Banco de Reporte, AGNnews.htm, 4/10/2004
- www.clarín.com, 15/09/2004
- www.eleconomista.com.mx, 1/06/2004.
- Prensa Latina, 23/09/2004.
- Radio Nederland, 19/09/2003
- Información cablegráfica diversa

4

Japón: breve balance del desempeño económico en el 2004

Katia Cobarrubias Hernández
Investigadora del CIEM

El estallido de la “economía de burbuja” a principios de los años noventa marcó el inicio de una aguda crisis de la economía japonesa. A pesar de las distintas medidas de política económica y las reformas implementadas desde entonces, la economía ha mantenido problemas que, hoy, constituyen importantes limitaciones para su mejor desempeño. Entre ellas, se destacarían, las consecuencias negativas del proceso deflacionario, la fragilidad del sistema financiero, el todavía elevado endeudamiento del sector empresarial y el deterioro de la situación fiscal.

A partir del año 2003, se observó un mejor desempeño de los principales indicadores y se comenzó a debatir sobre la posibilidad del restablecimiento definitivo de la economía nipona. Este trabajo pretende realizar un balance de la evolución de los principales indicadores económicos de Japón durante el año 2004, en el que, según los pronósticos, se consolidaría la recuperación.

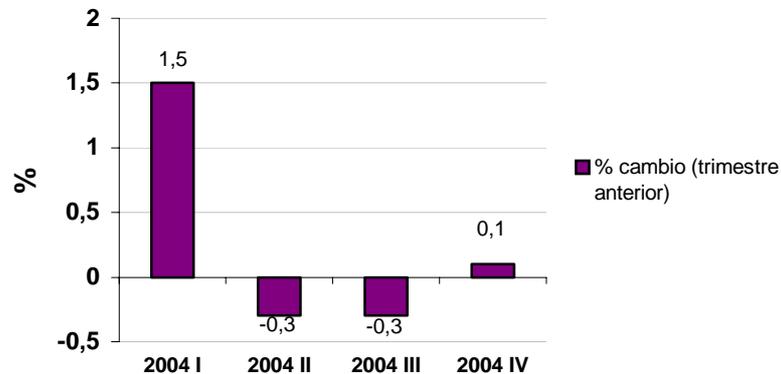
2004: No se cumplen las expectativas de crecimiento económico

El año 2004, era considerado por algunos especialistas como crucial para salir de la crisis y los informes del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM)¹⁴ pronosticaban un crecimiento anual de 4,4% y 4%, respectivamente. Sin embargo, en el 2004 Japón estuvo al borde de la recesión técnica¹⁵ al registrar dos trimestres consecutivos de decrecimiento. En el último trimestre del año, la economía prácticamente se estancó al reportar un crecimiento de 0,1%, que aunque débil evitó la recesión (Gráfico 1).

¹⁴ Se refiere a los informes de perspectivas económicas lanzados por el FMI en septiembre del 2004 y por el BM en noviembre del mismo año.

¹⁵ Ocurre cuando se acumulan dos trimestres de contracción en el PIB de forma consecutiva.

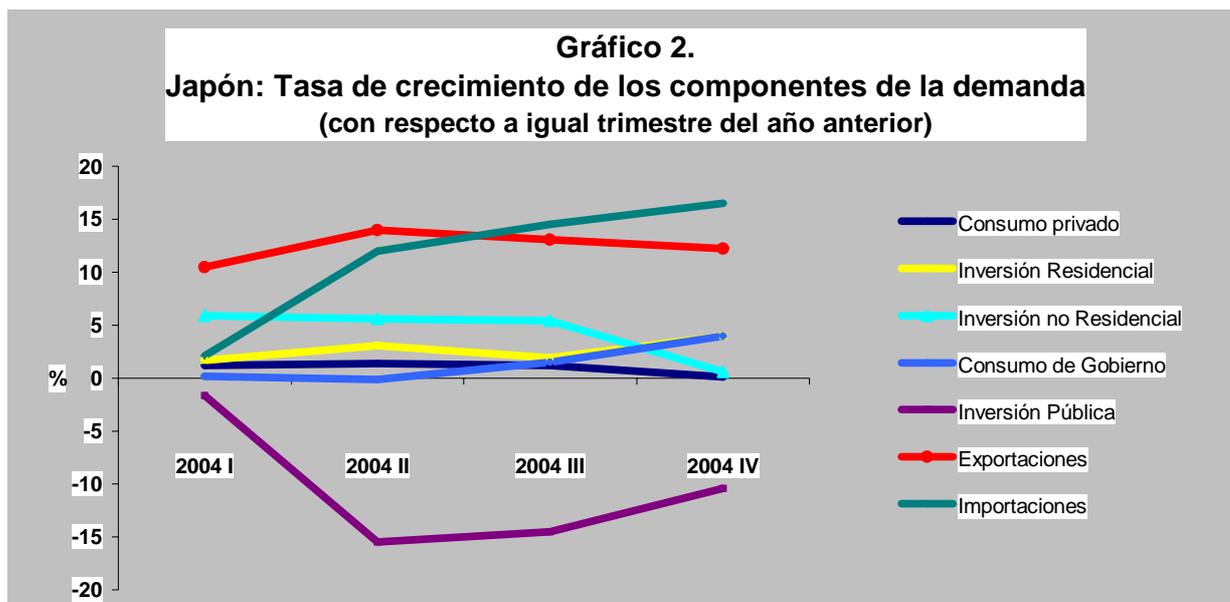
Gráfico 1.
Japón: Crecimiento del PIB en el año 2004



Fuente: Elaborado por la autora con datos de Cabinet Office,
<http://www.cao.go.jp/>

Si se analiza la evolución trimestral interanual de los componentes de la demanda que conforman el PIB, se observa que los más dinámicos fueron la inversión no residencial, las exportaciones y las importaciones (Gráfico 2). La inversión no residencial creció tanto en el sector manufacturero, como en el no manufacturero, gracias a la recuperación de la producción y los beneficios corporativos. Las exportaciones, por su parte, mantuvieron un ritmo de crecimiento significativo. No obstante, tanto la inversión no residencial, como las exportaciones, mostraron un crecimiento más lento en los dos últimos trimestres, principalmente por un debilitamiento de la demanda externa de productos de la industria de tecnologías de la información.

La inversión pública mostró significativas tasas de decrecimiento, reflejando las dificultades financieras de los gobiernos locales y el gobierno central. Se estima que la inversión pública representó en el 2004 menos de un 5% del PIB. Esta variable debe mantenerse decreciendo debido a las reformas de la política fiscal y la permanencia de las dificultades financieras. Mientras, el consumo privado y la inversión residencial, mostraron tasas de crecimiento muy bajas, lo que sugiere que es necesaria una mejoría notable del empleo y los ingresos (Gráfico 2).



Fuente: Elaborado por la autora con datos de DBJ (Development Bank of Japan). 2005a. Monthly Economic Notes. April, <http://www.dbj.gov.jp/>

El análisis por el lado de la oferta, indica un comportamiento variable durante el 2004. El Índice de la actividad del sector terciario (servicios) mantuvo un comportamiento relativamente estable. Mientras, el índice de la producción industrial creció en los dos primeros trimestres del año en 0,5% y 2,6% respectivamente, gracias a la recuperación de la economía mundial, principalmente las economías de Estados Unidos y el Este de Asia, siendo las industrias de equipos electrónicos y equipos de transporte las que más contribuyeron. En los dos últimos trimestres, este Índice disminuyó debido, entre otros factores, a la desaceleración de las exportaciones y la acumulación de inventarios de equipos eléctricos. No obstante, según el Ministerio de Economía, Comercio e Industria el índice de producción de minas y fábricas se expandió un 3,7% en el año fiscal 2004¹⁶, tercer incremento anual consecutivo (EFE, 2004).

Mejora la situación del sistema financiero y el sector corporativo, aunque se mantienen importantes debilidades.

El sistema financiero ha experimentado cierta estabilización a partir de la reducción de los créditos morosos. La tasa de los créditos morosos de las instituciones financieras se redujo sustancialmente al 6,8% a finales de 2003, tendencia que continuó durante el 2004. Según analistas, entre las causas que han contribuido a la caída de este indicador están, la reducción de los créditos a las empresas para evitar los impagos y las políticas de ayudas a las pequeñas y medianas empresas.

El desempeño del sector corporativo ha experimentado una mejoría, reflejada en el aumento de la rentabilidad y una disminución significativa de los excesos

¹⁶ El año fiscal se extiende del 1º de abril al 31 de marzo.

de deuda. Estas mejoras han estado concentradas en grandes corporaciones y empresas dedicadas a la manufactura para la exportación; mientras que la situación de las empresas pequeñas, que concentran una parte importante de la deuda total, aunque ha mejorado, se mantiene difícil. La mejora de las pequeñas empresas responde, entre otros factores, a los programas gubernamentales diseñados para apoyar financieramente a estas firmas.

El mes de enero del presente año cerró con 1 022 quiebras corporativas, cifra que representa un descenso del 13,4% con respecto a igual mes del 2004. No obstante, el panorama está lejos de ser satisfactorio, pues existen factores capaces de impulsar un nuevo incremento en las bancarrotas. Entre ellos se destacan, la apreciación del yen, la disminución en el ritmo de crecimiento de la economía estadounidense y el alza en los precios del petróleo.

Disminuyen las presiones deflacionarias

Desde 1999, la economía japonesa experimenta un preocupante proceso deflacionario (Gráfico 3). Este fenómeno tiene entre sus causas, factores de carácter cíclico y factores estructurales. Los primeros, en términos de la relación oferta –demanda de bienes y servicios, se refieren a una presión a la disminución de precios debido a la debilidad de la economía japonesa. El otro grupo de factores está asociado a ajustes estructurales en el lado de la oferta del sector industrial, debido a la innovación tecnológica, la afluencia de importaciones de bajo precio, provenientes sobre todo de Asia y las rebajas de precios en los servicios públicos. Otro factor que refuerza la deflación es el fortalecimiento de las expectativas de deflación (Yamada, 2001).

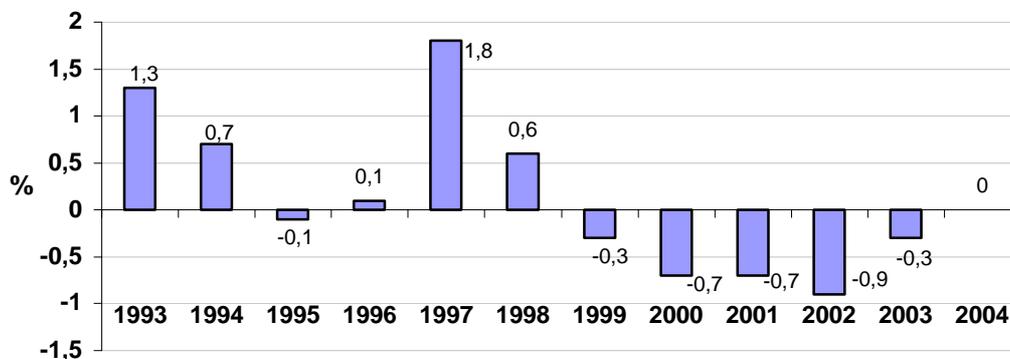
En el año 2004, el Índice General de Precios al Consumidor no varió con respecto al año 2003, por lo que la inflación fue de 0% (Gráfico 3). El precio de los bienes durables disminuyó, pero aumentaron los precios de los productos derivados del petróleo y de los vegetales, lo que anuló dicha disminución. El aumento de los precios de los derivados del petróleo se asocia a la subida del precio internacional del crudo, y el de los vegetales, a las inadecuadas condiciones meteorológicas. El hecho de que en el año 2004 no se experimentara deflación, respondió entonces a situaciones coyunturales, más que a una reversión definitiva del proceso.

Hasta el momento, la política monetaria expansiva mantenida por el Banco Central de Japón no ha combatido eficazmente la deflación. Sin embargo, esta autoridad monetaria decidió en abril del 2005 conservar sin cambios su política, consistente en mantener las tasas de interés a corto plazo cercanas a cero, con el propósito de facilitar los financiamientos a las empresas, respaldar la recuperación económica y combatir la deflación.

Aunque se ha reconocido que se reducirán paulatinamente las presiones deflacionarias, gracias a la relativa recuperación de la demanda, es muy probable que persista un sesgo deflacionario debido a factores como el exceso de capacidad en la economía japonesa, el estancamiento de los salarios

nominales y la manifestación de una mayor productividad que absorbe el aumento del costo de las materias primas (Yamada, 2004).

Gráfico 3.
Japón: Variación del Índice de Precios al Consumidor, (1993-2004)



Fuente: Elaborado por la autora con datos de Ministry of Internal Affairs and Communications (MIC), Enero 2005, www.stat.go.jp

El empleo mantiene su tendencia a la recuperación

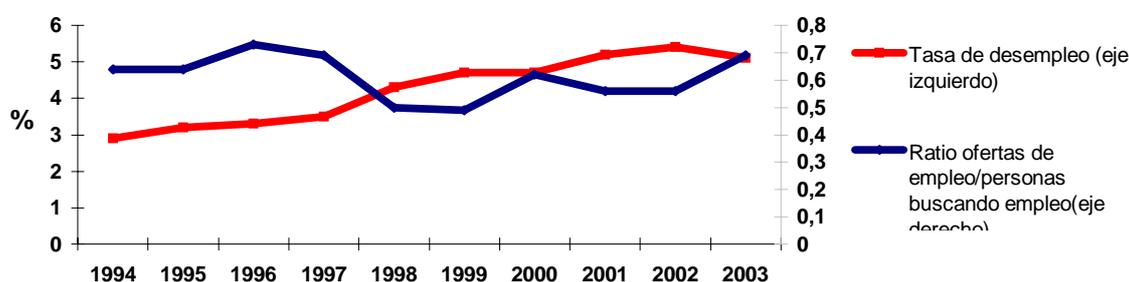
Tras el estallido de la burbuja económica de Japón alrededor de 1992, el índice de desempleo del país aumentó constantemente, pasando del 2,2% al 5,4% en el 2002. El empleo sólo empezó a recuperarse cuando el clima económico mostró signos de mejoría a partir de septiembre del 2003, año en el que la tasa de desempleo fue de 5,1% (MIC, 2004).

La mejoría de la tasa de desempleo se ha visto acompañada de una recuperación de la proporción ofertas de empleo / personas buscando empleo, lo que a su vez es consecuencia de un aumento en el número de ofertas de trabajo. A pesar de la recuperación de este indicador, aún se encuentra muy por debajo de 1 (Gráfico 4).

Entre 1998 y el 2003, el número de desempleados aumentó en 2,41 millones de personas. De los 3,5 millones de desempleados en el 2003, 1,46 millones estaban desempleados de forma involuntaria por despidos, retiros forzados y otras razones relacionadas con las condiciones del sector empresarial (MIC, 2004).

Para el 2004, la tasa de desempleo se ubicó en un 4,7%, su nivel más bajo en los últimos seis años. Según el Estudio sobre la Fuerza de Trabajo emitido en marzo del 2005, en febrero la tasa de desempleo se ubicó también en un 4,7%, lo que significa que existían 220 mil desempleados menos que en igual periodo del año anterior (MIC, 2005).

Gráfico 4. Japón: Tasa de desempleo y Ratio ofertas de empleo/personas buscando empleo



Fuente: Elaborado por la autora con datos de DBJ (Development Bank of Japan). 2005a. Monthly Economic Notes. April, <http://www.dbj.gov.jp/>

Se ha mantenido la tendencia al cambio en la estructura sectorial del empleo, con una disminución del empleo en los sectores primario y secundario y un rápido crecimiento del empleo en el sector terciario. En 1990, el sector primario (agricultura y pesca) representaba el 7,2% del empleo total, el sector secundario (minería, construcción y manufacturas) el 33,5% y el sector terciario (transporte, finanzas, comunicaciones, etcétera) el 58,7%. Ya en el 2003 los sectores primario y secundario habían disminuido su participación a 4,6% y 28,3% respectivamente, mientras que el sector terciario representaba un 66,1% (MIC, 2004).

Los factores en los que se sustentó el “milagroso” resurgir de Japón en la posguerra y el rápido crecimiento económico, incluían el empleo a largo plazo y estable garantizado por las empresas, la mano de obra de calidad que proporcionaban los trabajadores japoneses, los sistemas de salarios basados en la antigüedad y los sistemas de formación. Todo esto ha ido cambiando debido a una serie de factores, como los cambios estructurales en la industria y la recesión económica. Teniendo en cuenta el débil clima empresarial y la intensificación de la competencia internacional, las empresas se han reestructurado en un esfuerzo por aumentar sus ganancias, con lo que se han reducido los contratos a licenciados recién graduados, se han reducido los programas de formación en la empresa y se ha reafirmado la tendencia a cubrir las necesidades de mano de obra a través de personal temporal.

Actualmente, la tasa de desempleo es mayor en las personas entre 15 y 19 años (hombres 13,3% y mujeres 10,5%), seguidos de las personas entre 20 y 24 años (hombres 11,2% y mujeres 8,2%), lo que demuestra los cambios que han ido aconteciendo en el mercado laboral nipón (MIC, 2004).

El trabajo a tiempo parcial pasó de representar un 19% del empleo total en 1990 a un 26% en el 2003. Alrededor de un 40% de las mujeres trabajan a tiempo parcial, cifra superior al promedio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, 2004). Aunque esta forma de

empleo puede estimular la incorporación de mujeres con responsabilidades familiares al trabajo, también representa la posibilidad de reforzar las peores condiciones de trabajo que enfrentan las mujeres en comparación con los hombres. En Japón, como en la mayoría de los países, el trabajo a tiempo parcial suele no ser bien remunerado y no estar cubierto por el seguro social, además tiene pocas perspectivas de promoción y entrenamiento.

Pocas perspectivas de mejora de la situación fiscal

Durante estos años de crisis, las finanzas públicas de Japón experimentaron un deterioro sin precedentes. Aunque en los últimos años las inversiones en obras públicas han sido limitadas, han aumentado los gastos por otros conceptos, como la recuperación del sector bancario y los crecientes gastos de seguridad social para el desempleo.

El déficit público de la Administración Central respecto al PIB aumentó del 0,7% en 1991 al 6,8% en el 2003, el mayor entre los países desarrollados¹⁷. La proporción deuda pública / PIB también aumentó de 61,1% en 1991 hasta 169,4% en el 2004, siendo mayor que el de Estados Unidos (61,0%) y la Zona Euro (71,2%) (FMI, 2005).

La situación fiscal es un gran reto para las autoridades públicas, debido a factores que presionan al deterioro de los ingresos y al aumento de los gastos. La permanencia de un desempeño económico en recuperación, pero débil, la disminución del crecimiento poblacional y los déficit acumulados en los impuestos corporativos, sugieren que los ingresos por impuestos no deben presentar un alto crecimiento en el futuro.

Mientras tanto, el envejecimiento que experimenta la población japonesa, constituye un fenómeno que, sin dudas, hará crecer los gastos de seguridad social, los cuales representan la mayor partida del presupuesto, con un 24,1% en el 2004 (MIC, 2004). El aumento de las personas de mayor edad en la sociedad japonesa es un fenómeno que también se observa en otros países desarrollados. En el 2002, la población con 65 años o más representaba el 18,4%, sólo superado, entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), por Italia con 18,6% (OECD, 2003).

Reflejando preocupación por la situación fiscal, las autoridades han implementado una estrategia que apunta a un ajuste fiscal de mediano plazo para estabilizar la deuda pública. Con respecto al gobierno general, excluyendo la seguridad social, las autoridades fijaron la meta de un superávit primario a principios de 2010. Las autoridades intentan mantener, por debajo o al mismo nivel, el gasto fiscal (como % del PIB) hasta el 2006, para luego estimular su contracción.

¹⁷ Por ejemplo, el déficit público del gobierno central de Francia, uno de los países que la Unión Europea considera problemáticos en este aspecto, alcanzó el 4,0% en el 2003 y el de Estados Unidos, 3,3% (FMI, 2004).

Se incrementa el superávit externo

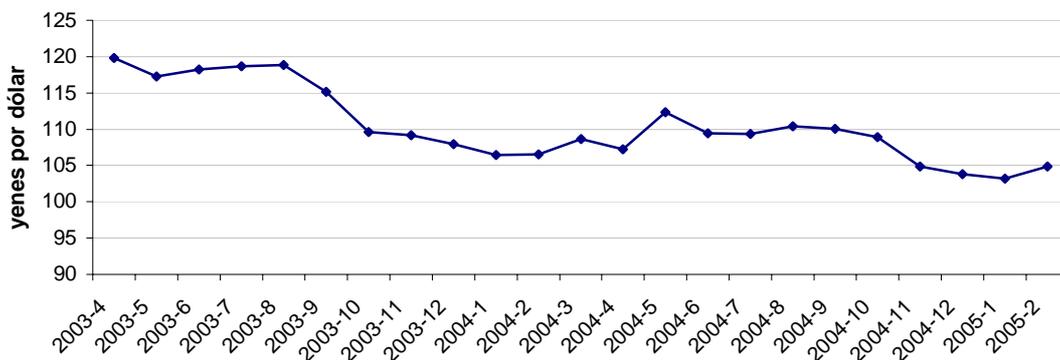
Debido a los continuos superávit de cuenta corriente registrados por Japón en los últimos años, este país se encuentra entre aquellos que conforman la contrapartida del excesivo déficit de cuenta corriente norteamericano. El superávit japonés asciende al 3,7% del PIB.

En el 2004, el superávit comercial nipón creció en un 17,9%, alcanzando su más alto nivel en cinco años, a pesar de la continua apreciación del yen y de los altos precios del petróleo. Las exportaciones mostraron un avance del 12,3% gracias a una mayor demanda externa de productos como el acero, los equipos electrónicos y los semiconductores. Las importaciones registraron un dinámico aumento del 10,9%, debido en lo fundamental al encarecimiento de los energéticos y se ubicaron en su nivel más alto desde que ese indicador comenzó a contabilizarse en 1947 (PL, 2004).

En el 2004, China desplazó a Estados Unidos del liderazgo en el comercio con Japón, al totalizar -incluyendo a Hong Kong- un intercambio de 251 534 millones de dólares. De esa forma, el gigante asiático alcanzó una cuota del 20,1% en la totalidad de la actividad comercial japonesa, mientras que Estados Unidos quedó en la segunda posición, con el 18,6% (PL, 2004). El fuerte comercio con China se debe a la creciente demanda de equipos de construcción, semiconductores, productos digitales, automóviles, componentes eléctricos, entre otros productos de alta tecnología.

Desde enero de 2003 hasta febrero del 2004, el Banco de Japón destinó más de 35 billones de yenes (unos 315. 315 millones de dólares) a intervenciones monetarias. El Banco Central de Japón intervino durante 15 meses consecutivos en los mercados cambiarios, comprando dólares de forma creciente con el objetivo de evitar la tendencia apreciatoria del yen frente al dólar (Gráfico 5). Por esa razón, las reservas internacionales de Japón crecieron vertiginosamente. En el mes de marzo del 2004, Japón dejó de intervenir en los mercados de divisas y, a pesar de ello, ha mantenido la primera posición a nivel mundial por la dimensión de sus reservas de divisas. En marzo del 2005, las reservas se ubicaron en 837 720 millones de dólares.

**Gráfico 5. Tipo de cambio promedio
yen-dólar**



Fuente: Elaborado por la autora con datos de DBJ (Development Bank of Japan). 2005a. Monthly Economic Notes. April, <http://www.dbj.gov.jp/>

Las perspectivas indican un crecimiento débil en el 2005

Para Japón, el año 2005 ha comenzado con un comportamiento desfavorable de algunos de los principales indicadores económicos, lo que incrementa las dudas sobre la posibilidad de consolidación de la recuperación. En febrero, aumentó el desempleo con respecto al mes de enero y se anunció también el descenso interanual de los gastos de consumo de las familias asalariadas y de las ventas minoristas.

El FMI ha estimado para el 2005 un crecimiento económico de 0,8%, significativamente menor al alcanzado en el año anterior, con un crecimiento fuerte de las exportaciones y una continuidad de la deflación. Se señalan la volatilidad de los precios del petróleo y la posibilidad de una mayor apreciación del yen que desacelere las exportaciones, como los principales riesgos para el desempeño económico japonés durante este año.

Para afianzar las bases económicas del crecimiento, las autoridades japonesas deberán acelerar la implementación de medidas que permitan afrontar las debilidades estructurales de la economía. El fortalecimiento de los beneficios bancarios, la disminución del nivel de endeudamiento del sector empresarial, la reversión del negativo proceso deflacionario y la estabilización de la situación fiscal sin afectar el bienestar general, son algunas de las metas a alcanzar. La persistencia de estos fenómenos podría limitar el crecimiento potencial a medio plazo de Japón y reforzar la dependencia de la recuperación del entorno exterior.

Bibliografía

- DBJ (Development Bank of Japan). 2005a. *Monthly Economic Notes*, April, [<http://www.dbj.gov.jp/>].
- _____. 2005b. *Recent Trends in the Japanese Economy: Medium –term Outlook of Japanese Industrial Structure*, Research Report No. 48, January, [<http://www.dbj.gov.jp/>]
- ERC (Economic Research Center). 2004. “The Medium Term Outlook for the Japanese Economy (FY2004-2008): -Establishing a New Pattern of Sustained Growth-“, *Japan Research Quarterly, Winter 2003/2004*, (Tomado de Internet).
- IMF (International Monetary Fund). 2004. *World Economic Outlook*, September, [<http://www.imf.org>].
- _____. 2005. *World Economic Outlook*, April, [<http://www.imf.org>].
- Kitazume, T. 2005. “Japan must end silence on structural problems to escape stagnation”, *The Japan Times on line*, February 7.
- MIC (Ministry of Internal Affairs and Communications). 2004. *Statistical Handbook of Japan 2004*. [<http://www.stat.go.jp/English>].
- _____. 2005. *Labor Force Survey, Monthly Results – Feb- 2005-*. [<http://www.stat.go.jp/English>].
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). 2003. *Health at a Glance- OECD Indicators 2003*, Briefing note (Japan), [<http://www.oecd.org>].
- _____. 2004. *Employment Outlook 2004*, [<http://www.oecd.org>].
- PL (Prensa Latina). 2004. *Japón cierra el 2004 con fuerte aumento en el superávit comercial*.
- Yamada, Hisashi, M. Ishikawa. 2001. “An Evaluation of Deflation and Suggested Countermeasures”, *Japan Research Quarterly, Autumn 2001*, (Tomado de Internet).
- Yamada, Hisashi. 2004. “The Prospects for Escape from Deflation and Directions for Monetary Policy”. *Japan Research Quarterly, Autumn 2004*, (Tomado de Internet).

5

América Latina y el Caribe: crecimiento económico del año 2004 y perspectivas para el año 2005

José A. Pérez García
Investigador del CIEM

Después de seis años registrando un comportamiento económico inestable, en el que tuvieron lugar tres ciclos recesivos, la economía de América Latina y el Caribe alcanzó en el año 2004 un crecimiento de 5,5% (Tabla No. 1), que clasifica como el mejor resultado desde la década de los años 90.

El PIB per cápita registró una tasa de crecimiento de 4,0% (Tabla No. 1), que no tiene precedentes en los últimos veinte años en América Latina y es el nivel más alto registrado desde el año 1997, cuando el ingreso per cápita creció 3,4% (Tabla No.1).

Tabla No. 1
Comportamiento del PIB y del PIB per cápita de América Latina y el Caribe (%)

Años	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
PIB	5,2	2,3	0,5	3,7	0,4	-0,6	1,9	5,5
PIB PERCAPITA	3,4	0,6	-1,1	2,1	-1,1	-2,0	0,4	4,0

Fuente: CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2004. Págs. 166 y 167.

Por primera vez en los últimos seis años, las seis economías más importantes de la región (Brasil, Argentina, México, Venezuela, Chile y Colombia) crecieron por encima del 3% (CEPAL, 2004), y el crecimiento fue más equilibrado en las diferentes subregiones, o sea, el Cono Sur, la Zona Andina y Centroamérica y el Caribe, donde sólo Haití y Granada registraron decrecimiento.

Otro rasgo característico del crecimiento económico del año 2004, es que coincide con un saldo positivo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, aunque se registra cierta depresión en los flujos de inversión extranjera directa respecto a los años 2000 y 2001, y una transferencia negativa de recursos hacia el exterior.

El mejor comportamiento económico de la región obedece a que la economía mundial registró un crecimiento de alrededor del 5,0 % en el año 2004, lo cual contrasta con el crecimiento del año 2003 que fue de 3,9% (FMI, 2005).

La economía de Estados Unidos, a pesar de sus problemas internos logró crecer 4,4% (BEA, 2005). La Zona Euro obtuvo un crecimiento económico de 2,2% (FMI, 2005). China, que ha emergido como uno de los mercados más pujantes para nuestra región en los últimos años, lo hizo para un 9,4% en el año 2004 (Banco Mundial, 2004). Por su parte, Japón alcanzó una tasa de crecimiento en ese año de 2,6% (FMI, 2005).

El comercio mundial se expandió 8,8% (FMI, 2004), mientras en el año 2003 había crecido un 5,1% (FMI, 2004), lo cual favoreció el intercambio comercial de Latinoamérica y el Caribe en el 2004. Las exportaciones totales fueron de 460 675 millones de dólares y las importaciones de 398 901 millones de dólares (CEPAL, 2004), lo que representa un crecimiento de 22,4% y 18,9%, respectivamente, en relación con el año 2003. El balance de bienes en ese año fue de 61 974 millones de dólares (CEPAL, 2004) y el balance comercial de bienes y servicios fue estimado en 46 855 millones de dólares (CEPAL, 2004), debido a que la balanza de servicios fue negativa en -15 018 millones de dólares (CEPAL, 2004).

En este escenario más favorable para el intercambio comercial, los precios de los productos básicos continuaron mejorando y subieron 25,9% (OMC, 2004) como promedio, aunque para los metales y los minerales (fundamentalmente el petróleo) esta mejoría fue estimada en 42% (OMC, 2004). Para el caso de Latinoamérica y el Caribe, los términos de intercambio, que ya venían mejorando desde el año 2003 (2,5%), en el año 2004 continuaron esta tendencia y registraron una mejoría de 2,9% (FMI, 2004).

Este buen comportamiento del intercambio comercial explica el saldo positivo de la cuenta corriente, estimado en 21 485 millones de dólares en el año 2004 (1,1% del PIB) (CEPAL, 2004). Además, el saldo de las transferencias corrientes, que ha sido alimentado notablemente por el arribo de remesas, experimentó un crecimiento de 18,8% en relación con el año 2003 y ascendió a 40 275 millones de dólares (CEPAL, 2004).

Otro factor positivo a tener en cuenta es la reanimación que ha tenido el turismo internacional hacia Latinoamérica y el Caribe.

Sin embargo, persisten problemas económicos y sociales en la región que las instituciones internacionales no señalan con la misma vehemencia que divulgan el crecimiento económico.

El impacto real del comportamiento de la economía en el año 2004, resultó insuficiente para resolver los problemas sociales de la región, debido a que llega después de un largo período de más de dos décadas en las que el desempleo abierto viene incrementándose. En el decenio de los años 80 (la década perdida), la tasa de desempleo abierto urbano promedio de América Latina fue de 3,8% (CEPAL, 1985) pero en el decenio de los años 90, cuando la economía creció 3,2% (CEPAL, 1999), el nivel del desempleo abierto urbano se duplicó.

En el año 2004, esta tendencia se ha mantenido a pesar del crecimiento económico superior al 5%. No se ha logrado bajar la tasa de desempleo abierto de las grandes ciudades latinoamericanas que fue de 10,0% (CEPAL, 2004). Sin embargo, el problema del desempleo es más grave pues no sólo existe el desempleo abierto urbano, sino también el desempleo encubierto y el desempleo rural.

Tal es así que según informes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en Latinoamérica hay no menos de 18 millones de desempleados (OIT, 2004). Otra expresión del problema del empleo que casi no reportan las agencias internacionales, es que casi el 50% de los trabajadores latinoamericanos labora en el sector informal de la economía en el cual sólo se crea empleo precario.

Otro serio problema social es el ingreso per cápita que ha estado sumamente deprimido durante todo el período neoliberal. En el decenio de los años 80, este índice cayó -1,0% y se recuperó muy poco en el decenio de los años 90, cuando la CEPAL reportó un crecimiento de este indicador de sólo 1,4% (CEPAL, 1999). Esto sugiere que la tasa de crecimiento del PIB per cápita del año 2004, si bien fue una de las mejores de los últimos veinte años, no es suficiente para mejorar el nivel de vida de la población.

Se estima que el poder de compra de los trabajadores cayó 22% entre 1980 y el 2004. El salario de 30 millones de trabajadores latinoamericanos está por debajo de 1 dólar diario.

Por otra parte, la pobreza ha descrito una espiral incontenible. En 1990 el número de pobres en Latinoamérica era ya de 197,2 millones de personas (CEPAL, 1997), pero en el año 2004, clasificaban como pobres 222 millones de personas que representaron el 42,9% de la población, de ellos 96 millones estaban en la indigencia, o sea, casi el 19% de los habitantes de la región (CEPAL, 2004a). La propia CEPAL estima que sólo una tasa sostenida de crecimiento de un 6% durante varios años, sería capaz de empezar a revertir los graves problemas sociales de América Latina.

Estos son algunos de los costos que tiene que pagar la población latinoamericana para que los estrategias neoliberales mantengan la inflación sofocada (el nivel inflacionario que exhibió Latinoamérica y el Caribe en el año 2004, fue de un dígito, o sea, 7,7% (CEPAL, 2004).

Por otra parte, el flujo de inversión extranjera se ha deprimido. En el año 2004, la entrada de inversión extranjera fue de 37 848 millones de dólares (CEPAL, 2004), un volumen que si bien fue algo mejor que el del año 2003 (28 491 millones de dólares), es más bajo que los niveles de inversión extranjera directa de los años 2000 y 2001. Esto ha introducido un cambio significativo en el comportamiento de la cuenta de capital y financiera, que durante más de una década registró superávit, pero que en el año 2004 tuvo un saldo negativo de -19 381 millones de dólares (CEPAL, 2004).

En los últimos cuatro años, la región ha registrado una transferencia neta negativa de recursos hacia el exterior. En el año 2004, esta sangría de recursos fue de 77 826 millones de dólares (CEPAL, 2004), la cual duplica el monto de la inversión foránea que entró en la región. A su vez, la deuda externa de Latinoamérica y el Caribe cerró el año 2004 en 723 093 millones de dólares (CEPAL, 2004).

Por regiones, el crecimiento económico de la Comunidad Andina de Naciones refleja que los dos países exportadores de petróleo de esa zona (Venezuela y Ecuador) registran un mejor comportamiento respecto a los demás miembros.

En términos de crecimiento económico, Venezuela arrastró tras de sí el comportamiento de Latinoamérica ya que registró la tasa de crecimiento del PIB más alta de toda la región (18%). El PIB per cápita también creció significativamente (16%) (CEPAL, 2004).

Si bien es cierto que este país fue favorecido por los altos precios del petróleo durante casi todo el año 2004, la economía venezolana dio muestras de recuperación más allá del sector petrolero.

El sector petrolero creció en el año 2004 un 18,6%, (CEPAL, 2004), mientras que el sector no petrolero se expandió 20% respecto al año 2003. Las ramas más dinámicas dentro del sector no petrolero fueron la manufactura, que creció 38% (CEPAL, 2004), seguida de la construcción, el transporte, los servicios financieros y el comercio. La demanda interna también creció un 28,6% en relación al año 2003 (CEPAL, 2004).

La política económica aplicada por el gobierno del Presidente Hugo Chávez, no sólo logró expandir el crecimiento del PIB, sino también bajar la inflación. Hasta el mes de noviembre del año 2004, el nivel de la inflación había caído 17,3% (CEPAL, 2004), respecto a igual período del año anterior y al cierre del pasado año, la tasa de inflación en Venezuela fue de 19,5% frente a 27,1% en el año 2003 (CEPAL, 2004).

El desempleo abierto urbano también ha disminuido. En el año 2004, el nivel del desempleo abierto urbano de Venezuela fue 15,3% de la población en edad laboral, lo cual mejoró en relación al año 2003 cuando el nivel de parados fue de 18,0% (CEPAL, 2004). Sin embargo, se considera que todavía el 50% de la fuerza laboral venezolana se autoemplea en el sector informal de la economía.

Las exportaciones en general, se expandieron considerablemente. Hasta octubre del año 2004, se estima que las ventas al exterior de esta nación habían crecido 48,9% respecto a igual período del año anterior y las cuentas externas reflejaron un saldo positivo. Las reservas internacionales fueron estimadas al cierre del 2004, en 22 680 millones de dólares (CEPAL, 2004).

Ecuador reportó un crecimiento de 6,3% (CEPAL, 2004), pero sin lograr el equilibrio económico. En el año 2004, Perú y Colombia crecieron 4,6% y 3,3%, respectivamente. Chile logró un crecimiento de 5,8% (CEPAL, 2004).

En la región del Cono sur latinoamericano, Brasil y Argentina obtuvieron buenas tasas de crecimiento, al tiempo que Uruguay alcanzó el nivel más alto de crecimiento en esta subregión (12%) y Paraguay creció a un nivel mucho más modesto (2,8%) (CEPAL, 2004).

La economía de Brasil alcanzó un crecimiento del PIB de 5,2%, lo que no se registraba desde el año 2000. El PIB per cápita creció 3,7% (CEPAL, 2004).

Este crecimiento está respaldado por la expansión que logró la agricultura (5,6%) respecto al año 2003; la industria manufacturera brasileña creció 24% respecto a igual periodo; el sector que produce bienes de consumo duraderos y bienes de capital creció 26% y la producción de bienes no duraderos 3.1%. Por último, el sector de los servicios, liderado por el comercio, se expandió 8,1% respecto al 2003. El consumo de las familias aumentó 3,9% respecto al año anterior, favorecido por la estabilidad cambiaria de la moneda brasileña (CEPAL, 2004).

La tasa de desempleo abierto urbano bajó en el año 2004 a 11,5% de la población en edad laboral, siendo inferior al índice del año 2003, que fue de 12,3%. La inflación también continuó descendiendo y el pasado año cerró con un nivel de 7,2% (CEPAL, 2004).

El intercambio comercial se expandió 21,8%, lo cual se explica por la devaluación del real y el esfuerzo exportador del gobierno brasileño y las empresas de este país. Las exportaciones totales fueron de 95 009 millones de dólares y las importaciones de 62 043 millones de dólares, por lo que el saldo comercial de bienes tuvo signo positivo en el 2004, alcanzando 32 mil millones de dólares (CEPAL, 2004). El mercado chino se convirtió en un importante destino de las exportaciones brasileñas. Sin embargo, la deuda externa brasileña (221 384 millones de dólares) (CEPAL, 2004), continúa siendo un lastre para el desarrollo de esta nación, sólo por concepto de su servicio, en el año 2004, Brasil pagó 30 mil millones de dólares (CEPAL, 2004b).

El desempeño comercial de Brasil, fue capaz de colocar en positivo a las cuentas externas de esta nación sudamericana, con la excepción de la cuenta de capital y financiera, que registró un déficit de -6 693 millones de dólares debido a la disminución del flujo de inversión extranjera directa, que cayó en el año 2004 casi a la mitad en comparación con el año 2002. A pesar de esto, en los primeros diez meses del año 2004, Brasil creó reservas internacionales por valor de 4000 millones de dólares (CEPAL, 2004).

La economía argentina, registró en el año 2004 un crecimiento de 8,2%, lo cual ratifica la continuidad del ciclo expansivo de este país desde el año 2003. El PIB per cápita creció 7,2% (CEPAL, 2004).

La inversión en el sector productivo continuó creciendo y fue de 18% en el año 2004. Esto contribuyó a que la formación bruta de capital fijo creciera en 16,3%. La producción manufacturera creció 10% (CEPAL, 2004); se

destacaron el sector automotriz, el sector metalmeccánico, los materiales de la construcción y la producción de productos químicos.

La agricultura confrontó problemas climáticos que dieron al traste con los pronósticos de una gran cosecha sustentados en la ampliación de la superficie agrícola. La producción de cereales y trigo tuvo un buen comportamiento, pero la producción de maíz registró una caída.

La reanimación de la actividad productiva permitió que el nivel del desempleo abierto urbano bajara a 13,8% en el año 2004. Con respecto al sector externo, las exportaciones se elevaron hasta 34 075 millones de dólares y las importaciones fueron de 20 973 millones de dólares. Esto dio como resultado un saldo positivo en el comercio de bienes de 13 142 millones de dólares (CEPAL, 2004).

Este desempeño comercial tributó significativamente para que el saldo de la cuenta corriente alcanzara 3 653 millones de dólares (2,5% del PIB). No obstante, la cuenta de capital y financiera fue negativa en -10 853 millones de dólares debido a la transferencia neta negativa de recursos hacia el exterior. En esta transferencia influyó el problema de la deuda externa argentina, la que continuó creciendo a pesar de los arreglos financieros del gobierno argentino con los acreedores, y cerró el año 2004 con un volumen de 147 319 millones de dólares (CEPAL, 2004).

En México, el crecimiento económico del año 2004 fue de 4,1% (LA JORNADA, 2005), el mejor resultado que se alcanza desde el año 2000. El PIB per cápita creció 2,7% y constituye también el mejor registro de este indicador desde el año 2000 (CEPAL, 2004). El crecimiento económico de México expresa la dependencia de su economía del comportamiento económico de Estados Unidos, hacia cuyo mercado dirige el 90 % de sus exportaciones (CIEM, 2004).

Las exportaciones mexicanas para el año 2004, fueron de 189 000 millones de dólares, pero como las importaciones se elevaron hasta 196 216 millones de dólares, el saldo del comercio de bienes fue deficitario en -6 216 millones de dólares. Esto incidió en el saldo de la cuenta corriente que tuvo signo negativo de -7 200 millones de dólares (CEPAL, 2004).

Sin embargo, el flujo de inversión extranjera directa que arribó a México, estimado en unos 13 500 millones de dólares (fundamentalmente de Estados Unidos), contribuyó a que la balanza en la cuenta de capital y financiera tuviera un saldo positivo de 16 200 millones de dólares (CEPAL, 2004). Este resultado fue complementado por el balance de transferencias, en particular las remesas de 15 000 millones de dólares (Reuters, 2004), contribuyeron al logro del equilibrio en la balanza de pagos de esta nación. Pero la deuda externa se mantuvo en torno a los 132 mil millones de dólares (CEPAL, 2004).

Las exportaciones manufactureras crecieron 5,8% en relación con el año 2003, destacándose la expansión del sector de la maquila asociada directamente con la demanda de sus producciones en el mercado estadounidense.

A pesar de las preferencias que tienen los productos fabricados en México para su acceso al territorio de Estados Unidos gracias al Tratado de Libre Comercio entre este país, Canadá y Estados Unidos, la participación de México en el mercado estadounidense ha cedido terreno ante la competencia de China. En el año 2004, México participó en el 10,2% de este mercado, mientras China participó en el 14,2% del mismo (CEPAL, 2004).

El crecimiento de la maquila, significó la apertura de 80 mil nuevos empleos en México durante el 2004 (Unionradio.net, 2005), pero esto no pudo compensar la pérdida de los 250 mil empleos que se produjeron en la industria maquiladora entre el año 2001 y el año 2003 (La Jornada, 2004). Esto explica que la tasa de desempleo abierto urbano de México haya subido hasta 3,8% en el año 2004 y que el 43% del empleo que se generó en la nación azteca sea considerado empleo precario (El Economista, 2004). La inflación se mantuvo a niveles bajos en el 2004 (5,4%) (CEPAL, 2004).

En la región centroamericana, se nota un comportamiento económico dispar como se puede apreciar en la siguiente tabla.

Tabla No. 2
Comportamiento de la economía de Centroamérica en los años 2003 y 2004
(%)

País	2003	2004
Costa Rica	6,4	4,1
El Salvador	2,0	1,8
Guatemala	2,0	2,6
Honduras	3,5	4,3
Nicaragua	2,3	4,0

Fuente: CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2004. Pág. 166.

Dos países (Costa Rica y El Salvador) acusaron una desaceleración de sus ritmos de crecimiento respecto al año 2003 y otros dos países (Honduras y Nicaragua) mejoraron los niveles de crecimiento respecto a igual periodo. Guatemala se mantuvo creciendo en el mismo rango del año 2003.

En términos generales, Centroamérica se vio favorecida por una relativa mejoría de los precios del café en el mercado internacional y una mejor demanda de sus exportaciones manufactureras. Sin embargo, el efecto positivo de esta coyuntura de precios fue anulado por los altos precios del petróleo, que es la causa fundamental de que la inflación de todos los países centroamericanos sea más alta en el año 2004 en relación con el año 2003 y superior a la inflación promedio de Latinoamérica y el Caribe para el año 2004.

Tabla No. 3
Comportamiento de la inflación en Centroamérica
(Tasas de variación)

Región/País	2003	2004
América Latina y el Caribe	8,5	7,7
Costa Rica	9,9	13,3
El Salvador	2,6	5,3
Guatemala	5,9	9,2
Honduras	6,8	9,1
Nicaragua	6,6	10,1

Fuente: Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2004. Pág. 189.

Para el caso del Caribe insular, el año 2004 representó un enorme reto: la emergencia de desastres naturales y los altos precios del petróleo, fueron algunos de los factores que más influyeron negativamente en su desempeño económico. Al mismo tiempo, la reanimación del turismo internacional y la mejoría de los precios de algunos de sus rubros de exportación, fueron factores favorables al crecimiento económico.

De manera general, la subregión caribeña tuvo una relativa mejoría respecto al año 2003, con la excepción de Haití y Granada que registraron decrecimientos. Las naciones que registraron las mejores tasas de crecimiento económico fueron: Belice (7,0%), Trinidad Tobago (6,2%), Surinam (4,0%), seguido de Barbados con un 3,0% (CEPAL, 2004). Sin embargo, el desempleo -superior al 9%- en la mayor parte de los países continúa siendo un grave problema en el Caribe. La República Dominicana, registró la tasa de desempleo abierto urbano más alta en esta subregión en el año 2004 con 16,6% (CEPAL, 2004).

Haití, por su parte, se desarrolló en un escenario caracterizado por la inestabilidad política y social, la expulsión del Presidente Jean Bertrand Aristid, el despliegue de la fuerza multinacional en el país, la formación de un gobierno de transición, la implementación de la Misión de Estabilización de las Naciones Unidas y los desastres naturales. En este contexto, la economía haitiana registró una caída de -3,0% en el 2004, y una baja de -6,7% del ingreso per cápita (CEPAL, 2004).

Los desastres naturales también representaron grandes afectaciones para varias islas caribeñas en el 2004. Estimados parciales de la CEPAL ubican los daños en cifras superiores a los 5 593 millones de dólares, de los cuales el 79% corresponde a daños materiales. En términos de producción, los daños ocasionados por los fenómenos naturales representaron alrededor del 212% del PIB de Granada, el 138% de Islas Caimán, el 8% para Jamaica. Para los casos de Bahamas y República Dominicana los daños fueron del 7% y el 2% del PIB, respectivamente (CEPAL 2004, b).

A pesar de esto, en el año 2004, las economías de República Dominicana y Jamaica crecieron 1,8% y 1,9%, respectivamente (CEPAL, 2004).

El desempeño económico experimentado por los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental se vio afectado durante el 2004 por la emergencia del huracán Iván en Granada, y en menor medida en Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas, así como la ocurrencia de un terremoto en Dominica.

Granada sufrió una devastación de su economía como consecuencia del paso de este huracán, que se reflejó en una contracción de su producto interno bruto y un mayor desempleo. De manera general, las pérdidas se concentraron en la infraestructura económica y en las viviendas, el 89% de las cuales sufrió severas afectaciones. Como consecuencia del huracán, la economía de esta isla decreció -1,4% en el año 2004 (CEPAL, 2004).

Para el año 2005, se pronostica que tenga lugar una desaceleración del crecimiento económico en Latinoamérica y el Caribe, respecto al año 2004.

Los factores que determinarán este comportamiento serían la caída del crecimiento de la economía mundial, cuyo pronóstico de crecimiento se ha estado revisando a la baja. El Banco Mundial considera que en el año 2005, la economía mundial crecerá 3,1% (Xinhuanet, 2005), lo cual contrasta con la expectativa de crecimiento dada por el FMI que fue de 4,3% (FMI, 2004).

De igual manera, la economía de Estados Unidos crecerá menos de lo esperado. El pronóstico inicial de crecimiento era de 4%, pero en abril del año 2005, la tasa de crecimiento se fijó en 3,2% (Banco Mundial, 2005). Japón también espera una caída del crecimiento. En el primer trimestre del año 2005, la economía japonesa creció 1,2% (Banco Mundial, 2005). La Zona Euro, por su parte ha establecido un crecimiento de 1,6% en el 2005, que es más bajo que el pronóstico de inicios de año (2%) (Globovision, 2005).

Estos episodios de desaceleración influirían negativamente en el comportamiento de la economía de Latinoamérica y el Caribe.

A pesar de que la CEPAL mantiene vigente el pronóstico de crecimiento del PIB de la economía de América Latina y el Caribe en 4,4% (Xinhuanet, 2005), otras fuentes lo están revisando a la baja. La UNCTAD señaló en abril pasado que América Latina podría crecer 4,3% en el 2005.

En esta caída de las expectativas económicas, inciden las presiones inflacionarias derivadas de los altos precios del petróleo y un posible aumento de las tasas de interés internacionales, cuyo impacto sería negativo para el servicio de la deuda de los países latinoamericanos.

El flujo de inversión extranjera en los países latinoamericanos seguirá deprimiéndose debido a la competencia de los países asiáticos y en particular de China. Se considera que en toda la región es imprescindible invertir en la modernización de la infraestructura productiva y de comunicaciones para mejorar la competitividad e inserción en el mercado internacional. Se estima que es necesaria una inversión inicial de no menos de 70 mil millones de

dólares y la región sólo cuenta con recursos propios estimados en unos 30 mil millones de dólares para este fin (BID, 2004).

Todo esto justifica las dudas sobre la calidad del crecimiento económico del año 2004 y las incertidumbres que rodean el futuro de las economías latinoamericanas para el año 2005.

Bibliografía

- CEPAL, 2004. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2004. Santiago de Chile, 2004.
- FMI, 2005. World Economic Outlook. Abril, 2005. Washington D.C., 2005.
- BEA. Bureau Economic Analysis, 2005
- CEPAL, 1999. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 1999.
- CEPAL, 1997. La Brecha de la Equidad. América Latina y el Caribe y la Cumbre Social. San Pablo, 1997.
- FMI, 2004. World Economic Outlook. Septiembre, 2004. Washington D.C., 2004.
- OMC, 2004. Informe Anual de la OMC, 2004. Ginebra, 2004.
- CEPAL, 1985. División de Estadísticas sobre la base de informaciones oficiales proporcionadas por los gobiernos. Santiago de Chile, 1985.
- OIT, 2004. Informe Anual de la OIT, 2004. Ginebra, 2004.
- CEPAL, 1997. La Brecha de la Equidad. América Latina y la Cumbre Social, Sao Paulo, 1997.
- CEPAL, 2004 a. Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2003-2004. Santiago de Chile, 2004.
- CEPAL, 2004 b. Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2003-2004. Santiago de Chile, 2004.
- La Jornada, 2004 en versión digital.
- CIEM, 2004. Resumen Económico y Social sobre México en el decenio del TLCAN.
- Reuters, 2004 en versión digital.
- Unionradio.net, 2005.
- El Economista, 2004 en versión digital
- Xinhuanet, 2005.
- BID, 2004. Informe del Banco Interamericano de Desarrollo, 2004.
- Banco Mundial, 2005 en versión digital.

6

Potencialidades y limitaciones de la Comunidad Sudamericana de Naciones

Laneydi Martínez Alfonso
Investigadora del CIEM

El 9 de diciembre del año 2004, en el marco de la III Reunión de Presidentes de América del Sur, los principales representantes de los 12 países sudamericanos firmaron el acta fundacional de creación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN)¹⁸.

Con el surgimiento de esta Comunidad, se abre un nuevo espacio de potencialidades socioeconómicas, naturales, y políticas para los países sudamericanos. No obstante, persisten un grupo de limitaciones que se erigen en importante barrera de avance de este proyecto integrador, por lo que su identificación y reconocimiento se ha convertido en un tópico de particular importancia.

En el actual contexto, en el que se han profundizado las relaciones de subordinación en la esfera productiva, comercial, tecnológica, financiera y cultural, en la región, la integración ha sido un pilar fundamental en la aplicación del neoliberalismo, a partir de la influencia del regionalismo abierto. Esta forma de regionalismo en América Latina, ha promovido la aplicación de políticas neoliberales sobre bases o plataformas regionales. En oposición a esto, la integración latinoamericana tiene el imperativo histórico de erigirse en política alternativa para el desarrollo conjunto de los pueblos latinoamericanos, a partir de nuevas formas, que sin acabar con las relaciones mercantiles, rompan con la lógica dominante del capital.

La Comunidad Sudamericana pudiera constituirse en la materialización de los nuevos aires que necesita la integración en América Latina. No obstante, su emergencia en el escenario regional ha suscitado múltiples interrogantes como: ¿Qué significado tiene su aparición para la región?, ¿Cuál será su alcance real?, ¿Qué posibilidades tiene de superar los esquemas de integración anteriores?, ¿qué papel jugará el Estado dentro de este proyecto?, ¿qué

¹⁸ La Comunidad Sudamericana de Naciones está formada por los 4 miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR): Brasil, Uruguay, Paraguay y Argentina y los 5 miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN): Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia, a los que se le adicionan Chile, Guyana y Surinam. Incluye además a México y Panamá en calidad de observadores.

modelo económico regirá a la integración en la región?, si ¿estamos a las puertas de un proceso independiente, o ante la adecuación de nuestros países al nuevo modelo de reparto hegemónico?, o si ¿constituirá un proceso de integración para el conjunto de la sociedad sudamericana o una integración para favorecer a las minorías integradas al modelo neoliberal? Estas interrogantes resumen los principales cuestionamientos que centran el debate actual sobre este tema.

I. Potencialidades generales¹⁹

En general, las principales potencialidades del surgimiento de la Comunidad Sudamericana de Naciones se asocian a la disponibilidad de mayores recursos, a ser empleados desde una plataforma común.

La Comunidad Sudamericana de Naciones congrega un mercado de alrededor de 360 millones de habitantes, lo que representa alrededor del 67,4% de la población de América Latina y el Caribe. La Unión Europea (UE), por ejemplo, posee alrededor de 450 millones de habitantes, en un territorio equivalente a la quinta parte del bloque sudamericano.

Sin embargo, una gran ventaja, de la Comunidad Sudamericana con respecto a la Unión Europea (UE), se refiere a que la primera es mucho más homogénea en términos culturales, étnicos, idiomáticos, históricos y religiosos.

El bloque representa una superficie de 17 658 millones de kilómetros cuadrados, con un Producto Interno Bruto (PIB) de 973 613 millones de dólares. Por otra parte, las exportaciones conjuntas representan, un monto de 171 856 millones de dólares, mientras que las importaciones ascienden a 125 448 millones de dólares. Cuentan adicionalmente, con el liderazgo conjunto mundial en determinados productos agropecuarios. Es válido destacar que la presencia de un mercado interno potencial amplio, es un elemento de vital importancia dentro del proceso de integración sudamericano.

De los 4 procesos de integración propiamente latinoamericanos y caribeños que se llevan a cabo actualmente en la región (CARICOM, MCCA, CAN y MERCOSUR), los países miembros del MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones, producen el 87% del monto total de las exportaciones de mercancías y el 73% de las importaciones de la región.

La deuda externa de la Comunidad Sudamericana, representa un monto de 315 580 millones de dólares, una cifra de particular importancia regional, dado que significa alrededor del 70% de la de la región. La inflación, por su parte, tiene comportamientos dispares, con un promedio regional de 9,2% y con casos extremos como Venezuela con un 19,5% y Paraguay y Chile con las tasas más bajas, 2,1% y 2,5% respectivamente en el 2004.

¹⁹ Los datos utilizados en este epígrafe fueron extraídos y calculados a partir de (CEPAL, 2004a).

Dentro de las reservas naturales, las energéticas son de medular significación. El bloque cuenta con el 5% de las reservas internacionales de gas, el 11% de las reservas de petróleo y el 5% de la producción total mundial de energía eléctrica. Se prevé que las reservas de petróleo y gas natural den abasto para 100 años.

Asimismo, la región posee la cuarta parte de las especies animales del mundo, el 10% de la superficie de tierra cultivable y el 30% de los bosques de madera. Además, cuenta con una de las mayores reservas de agua dulce del mundo.

En materia de reservas de recursos hídricos, América Latina y el Caribe poseen actualmente una de las mayores disponibilidades de agua respecto al mundo, según su densidad poblacional. Asia, posee el 60% de la población y sólo el 36% de los recursos hídricos; Europa, el 13% de la población y el 8% de recursos hídricos y África, el 13% de la población y sólo dispone del 11% del agua. Mientras, América del Norte y Central, donde reside solamente el 8% de la población, disfruta del 15% del recurso hídrico y, América del Sur que cuenta solamente con el 6% de la población del mundo, disfruta, sin embargo, del 26% de los recursos hídricos (Trova, 2003).

La conformación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, representa la creación de un bloque regional de amplias potencialidades en materia de economía, recursos naturales, ampliación de mercados y de concreción de políticas conjuntas, que puedan allanar el camino para un mejor desempeño socioeconómico de la región.

Como importantes potencialidades del surgimiento de esta Comunidad Sudamericana pudieran señalarse: la creación de un espacio conjunto, con mayores posibilidades económicas y demográficas, el aumento de la capacidad negociadora, las posibilidades de aprovechamiento de las economías de escala, el avance en los esquemas de integración anteriores (lo que aporta cierta experiencia), la existencia de grandes reservas de recursos naturales en particular de petróleo y agua en la región, la existencia de una coyuntura política favorable, la presencia de países como Brasil y Argentina con un relativo desarrollo industrial, las posibilidades que se abren a la solución de los problemas energéticos y de infraestructura, el hecho de que ya se haya avanzado en la liberalización CAN-MERCOSUR, la existencia de un contexto favorable de creciente crisis del neoliberalismo, la búsqueda de nuevas formas de desarrollo estrechamente vinculadas con la integración latinoamericana y la emergencia de nuevas propuestas en el área como el ALBA, que pretende cambiar los rumbos de la integración en la región.

La principal ventaja potencial del proyecto de integración se deriva del aumento de la capacidad negociadora, a partir del logro de posiciones comunes como bloque unido, en los diferentes foros internacionales. Esto implicaría mejores condiciones para negociar frente a los intereses de fuertes potencias como Estados Unidos y la Unión Europea.

II. Alcance de la Comunidad Sudamericana de Naciones

La Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN) ha sido resultado de la fusión de los países pertenecientes al Mercado Común del Sur (MERCOSUR), los miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), más Chile, Guyana y Surinam.

La idea general abarca la convergencia progresiva entre estos esquemas y países, teniendo como base las instituciones, secretarías y mecanismos ya existentes al interior de estos bloques subregionales.

El gobierno peruano fue seleccionado para asumir la secretaría temporal de la Comunidad Sudamericana de Naciones, con el fin de dar los primeros pasos para la coordinación de propuestas concretas de acción. La presidencia del gobierno uruguayo encabezado por Tabaré Vázquez, continuará la coordinación y aplicación de estas propuestas al asumir la secretaría oficial.

La formación de la Comunidad Sudamericana de Naciones responde a la necesidad de creación de un bloque regional, en función de generar un espacio de cooperación y concertación política que refuerce la instauración de un área común. Se trata de lograr una mayor intervencionalidad política, económica y social de manera balanceada. Las expectativas generales del surgimiento del bloque están asociadas a un reforzamiento del proceso de integración con inclusión social.

Se acordó, además, la colaboración de las diferentes instituciones y secretarías vinculadas a los diferentes procesos de integración o concertación de las subregiones, como es el caso de la CAN y el MERCOSUR, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), entre otros.

En este contexto, la Comunidad pretende²⁰:

- La concertación y coordinación política y diplomática de la región.
- La convergencia entre MERCOSUR, CAN y Chile en una zona de libre comercio.
- Asociar a países como Surinam y Guyana a este proceso sin perjuicio de sus obligaciones en el CARICOM.
- La integración física, energética y de comunicaciones en América del Sur.
- La transferencia de tecnología y la cooperación horizontal en todos los ámbitos de la ciencia, la educación y la cultura.
- La creciente interacción entre las empresas y la sociedad civil.
- El establecimiento de medidas progresivas y ámbitos de acción conjunta sobre la base de la institucionalidad existente.
- La armonización de políticas de desarrollo rural y agroalimentario.

²⁰ A partir de la Declaración del Cusco.

En estas acciones puede identificarse como positivo: las intenciones explícitas de encaminar la integración en temas no abordados anteriormente, es decir que esta Comunidad intenta no enmarcarse solamente en el plano del libre comercio, sino que tiene intenciones de trascender el tema comercial dentro de la agenda integradora. Otros elementos positivos se refieren a la existencia de un escenario político favorable, y de apartados específicos para el tema el agroalimentario y de la infraestructura, así como el aprovechamiento de las estructuras de integración existentes.

La integración regional en los marcos de la Comunidad Sudamericana de Naciones, supone importantes retos, a partir de la necesidad del logro del consenso político en diversos temas en aras de fortalecer la capacidad negociadora en el plano internacional.

En el ámbito económico las metas inmediatas se asocian a la liberalización progresiva del comercio en un plazo no menor de 15 años, aunque, todavía existen numerosas reticencias al respecto.

La Comunidad Suramericana de Naciones debe aprovechar las fortalezas existentes en los procesos de integración subregional, a partir de su armonización y redimensionamiento, sobre la base de sus normativas, programas y el trabajo conjuntos de sus órganos e instituciones.

En la actualidad concurren en la región, esfuerzos por rediseñar y repensar los esquemas y proyectos de integración, a partir del reconocimiento de su incapacidad para avanzar en numerosos temas sociales e incluso económicos. Este escenario responde a problemas más profundos de la integración en América Latina y el Caribe.

No es posible omitir que la integración, en sus diferentes formas y estadios, ha estado íntimamente vinculada a los procesos de internacionalización del capital y por tanto muy relacionada con los cambios que se han dado en el patrón de acumulación. Por consiguiente, la integración ha estado readaptando sistemáticamente sus estrategias a la evolución del capital y en consecuencia a la jerarquización de su lógica.

La Comunidad Sudamericana pareciera romper con esta tendencia, a la vez que pretende erigirse en alternativa al ALCA, a partir de su explícita intencionalidad de lograr una relativa independencia de Estados Unidos, sin embargo, es válido cuestionarse si existen condiciones para que la Comunidad signifique un salto positivo en todo lo que se ha venido haciendo en materia de integración regional.

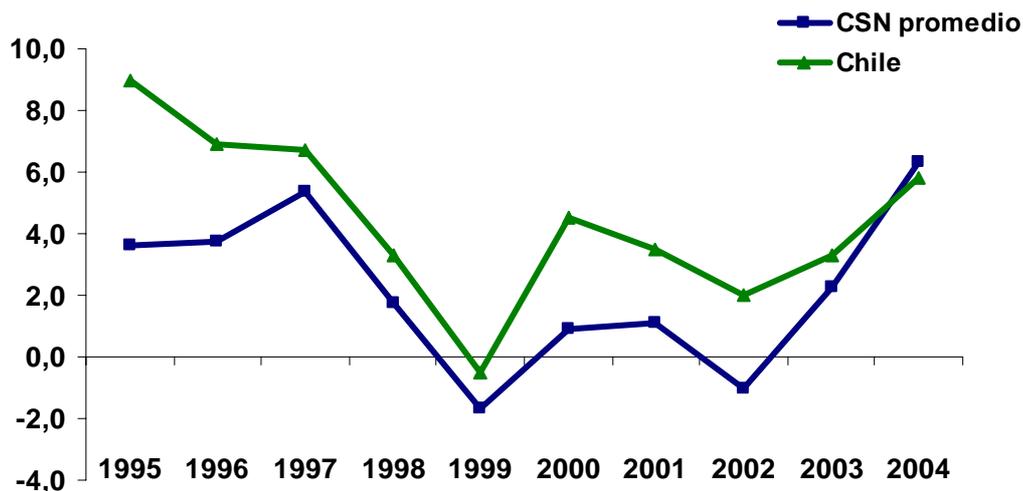
III. Comportamiento macroeconómico de los países sudamericanos

El desempeño económico de los países sudamericanos estuvo marcado, durante los noventa y principios del siglo XXI, por una característica trascendental que ha estado sellando el crecimiento latinoamericano: la

volatilidad (Ver Gráfico. 1). La volatilidad del producto ha tenido efectos nefastos para muchas de estas economías en términos de deterioro de la credibilidad, (lo que ha afectado la inversión), de profundización de los ciclos económicos, del empleo, entre otros. Esta situación se ha hecho mucho más evidente a partir de 1999, incluso en el caso de Chile, país que experimentó mayor dinamismo.

Gráfico 1

Tasas de variación del PIB, 1995-2004 (%)

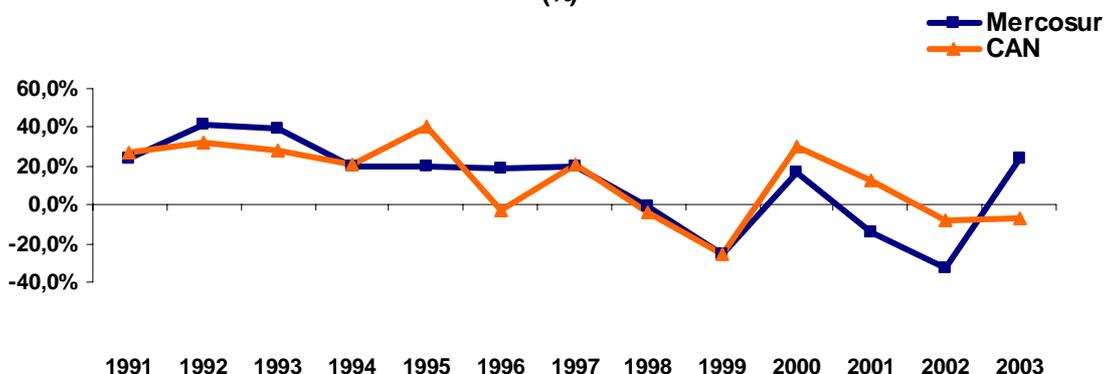


Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2004. *Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, www.eclac.org

Por otra parte, las exportaciones intrarregionales tanto de la CAN como del MERCOSUR, en el período abordado, muestran una evidente tendencia al decrecimiento y en consonancia con el producto, también evidencian una gran variabilidad (Ver Gráfico. 2).

Gráfico 2

Tasas de crecimiento de las exportaciones intrarregionales, 1995-2004 (%)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2004. *Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, www.eclac.org

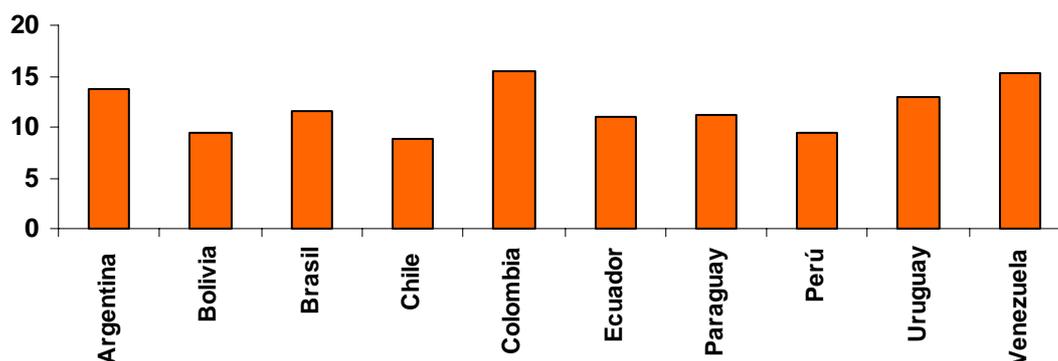
Adicionalmente si se observa, el comportamiento de la formación bruta de capital fijo, se evidencia que este indicador se ha mantenido prácticamente estancado desde 1995, con la excepción de Chile con niveles sostenidos por encima de la media sudamericana (CEPAL, 2004).

La balanza comercial de los países que conforman la Comunidad ha sido en los años recientes superavitaria, sin embargo este promedio regional esconde disparidades individuales. Argentina, Brasil y Venezuela, concentran casi de forma exclusiva el superávit regional.

El desempleo urbano (Ver Gráfico 3), también muestra importantes disparidades. Aunque, de manera general, en los países de la Comunidad Sudamericana, la tasa de desempleo es relativamente elevada, con casos extremos como Venezuela y Argentina. Se aprecia la emergencia de un cambio significativo en la estructura del empleo hacia un mayor protagonismo de la informalidad. El empleo informal pasó de 44% a 48% entre 1990 y el 2002 (CEPAL, 2004a).

Gráfico 3

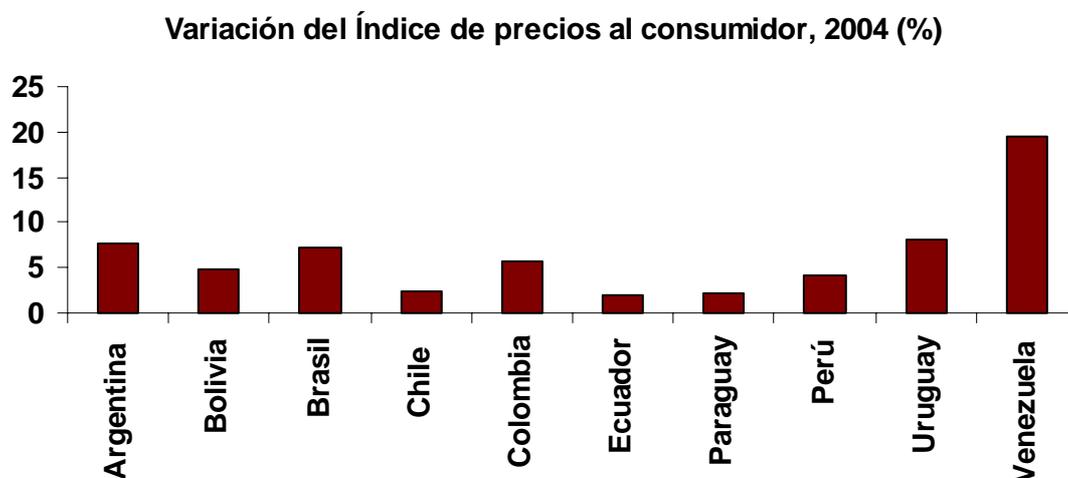
Tasa de desempleo urbano, 2004 (%)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2004. *Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, www.eclac.org

La inflación, por su parte, disminuyó considerablemente durante la década de los noventa en la región. Sin embargo, esta alcanza en la actualidad, desde niveles de 19,5% en Venezuela, hasta el 2% en países como Chile, Ecuador y Paraguay. Los bancos centrales de la región han hecho especial énfasis en el objetivo de la estabilidad de precios (Ver Gráfico. 4). No obstante, existen grandes disparidades en los niveles de precios, lo que pueden alimentar la competencia por atraer inversión. La tendencia de los bancos centrales de la región a concentrarse en el objetivo inflación ha provocado la inestabilidad de otros objetivos de política económica como el producto y el empleo.

Gráfico 4



Fuente: Elaborado por la autora a partir de CEPAL, 2004. *Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, www.eclac.org

La vulnerabilidad financiera es otro aspecto de especial importancia. La región sudamericana ha mostrado especial sensibilidad a las crisis financieras, desde las diferentes modalidades cambiarias asumidas por los diferentes países. Adicionalmente, la deuda y su pago complican el panorama de los países de la región y constituye hoy un dilema particular para el caso argentino.

En este contexto, han existido importantes problemáticas para el avance de los diferentes proyectos de integración sudamericanos. Algunas de ellas, se refieren al reforzamiento de los vínculos económicos con los países desarrollados en contraposición con los regionales, el deficiente desarrollo de la infraestructura, la concentración de la integración en temas comerciales (lo que ha explicado el insuficiente énfasis en otras esferas), la falta de coordinación de las políticas económicas (lo que se ha traducido en desigualdad en la distribución de los beneficios al interior de los esquemas), la aún inadecuada atención de las disparidades, la vulnerabilidad financiera, las grandes presiones a la fragmentación como resultado de la superposición de compromisos de diferente naturaleza, la falta de una institucionalidad (amplia y burocrática en algunos casos o prácticamente insuficiente en otros), transnacionalización económica, entre otros.

IV. Limitaciones desde la perspectiva integracionista sudamericana

Heterogeneidades y asimetrías

Una de esas limitaciones se refiere a la existencia de grandes heterogeneidades y asimetrías dentro del potencial mercado sudamericano, que se traducen en una concentración de la mayoría de los recursos en un grupo reducido de países.

La existencia de marcadas asimetrías al interior, en cuanto a niveles de desarrollo socioeconómico, intereses políticos y geoestratégicos, estructuras arancelarias, fiscales y productivas son elementos de gran importancia, que marcarán significativos roces en la negociación conjunta de diversos temas.

La región sudamericana constituye una parte importante de la población de América Latina y el Caribe, representando un 67,3% de la región, sin embargo, dentro de esta subregión se erigen grandes diferencias en la distribución de la población por países. En un solo país se concentra el 49% de la población de la subregión, Brasil, mientras que la población de países como Guyana y Surinam no llega a representar ni siquiera el 0,5%. Estas diferencias también se reflejan en otros indicadores como es el caso de las exportaciones e importaciones de bienes. Brasil genera el 41% de las exportaciones y 40% de las importaciones de la subregión sudamericana, si a esto se agregan las exportaciones de Argentina y Venezuela, el comercio —en sólo estos 3 países— pasa a representar el 70% de las exportaciones y el 58% de las importaciones.

Las asimetrías también tienen su reflejo en materia monetaria en esta región. Existen grandes disparidades en los grados de intervencionalidad, dependencia y compromiso económico y político de las diferentes naciones con Estados Unidos y su economía, a partir de diferentes niveles de dolarización y encadenamiento comercial a este país. En el caso de la Comunidad Andina esta conexión es mucho más fuerte, mientras que para los países del MERCOSUR, los grados de dolarización son mucho menores, debido a la mayor presencia europea.

El tema de las asimetrías es de particular interés en cualquier proceso de integración, no solo porque supone disminuir la concentración de los recursos en determinados países, sino porque sugiere la necesidad de destinar recursos adicionales para asistir aquellos países con desventajas. Esto es imprescindible, para evitar la obtención de beneficios desiguales en el proceso de integración y a la vez que mantener un equilibrio en los grados de atractivos en cada uno de los implicados en el proceso. El tema de las disparidades requiere de la existencia de fondos estructurales que se dirijan a mitigar las diferencias existentes en sus niveles de desarrollo y en la dimensión de sus economías.

Bajo nivel de intervencionalidad comercial

Otro de los problemas más acuciantes se refiere a la existencia de aún débiles lazos de intervencionalidad económica entre los países del bloque sudamericano.

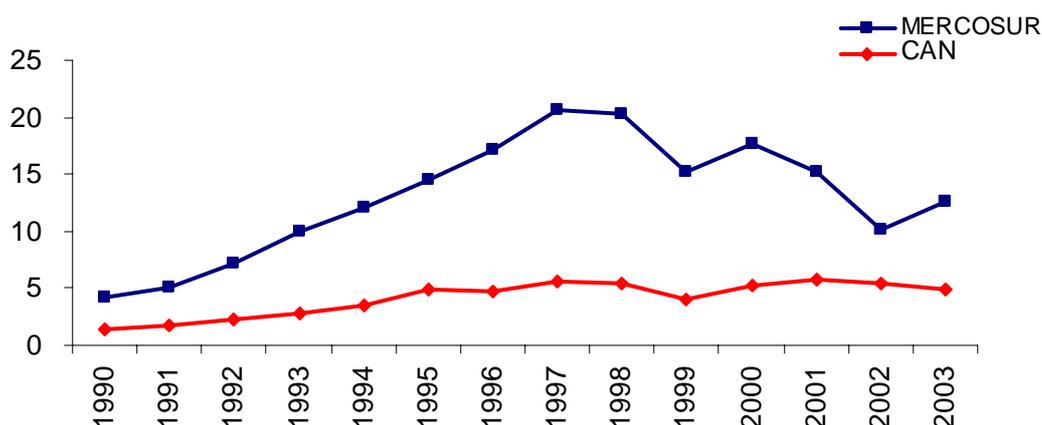
El principal socio comercial de los países miembros del MERCOSUR es la Unión Europea (con alrededor de un 24% de las exportaciones e importaciones), el segundo el propio MERCOSUR, el tercero Estados Unidos y el cuarto América Latina, con apenas un 10%. Por otra parte, para la CAN, el principal socio comercial es Estados Unidos (con alrededor de un 47% de las exportaciones y un 32% de las importaciones), seguido en orden de importancia por la Unión Europea, la CAN y MERCOSUR con alrededor del 4%

de las exportaciones y un 8% de las importaciones. De esta manera, son evidentes las disparidades y la escasa intervencionalidad comercial entre las dos subregiones involucradas.

La mayor presencia de la Unión Europea en el comercio de los países del MERCOSUR, y de Estados Unidos dentro de la CAN, supone importantes presiones hegemónicas debido a intereses geopolíticos, estratégicos y militares marcadamente contrapuestos entre los dos centros de poder.

El dinamismo comercial mostrado por MERCOSUR durante la década de los noventa estuvo liderado por las exportaciones totales, sin embargo, el intercambio intrarregional tuvo un comportamiento lento que luego del año 1999 derivó en estancamiento (Ver Gráfico. 5). Las exportaciones intrarregionales entre 1994 y el 2003, pasaron de 12 mil millones de dólares en 1994 a 13 mil millones, con un máximo histórico de 21 mil millones de dólares en 1997. Mientras, las exportaciones extrarregionales pasaron de 44 mil millones de dólares a 93 mil millones en ese mismo período (OMC, 2004).

Gráfico 5
Exportaciones intrarregionales (miles de millones de dólares)

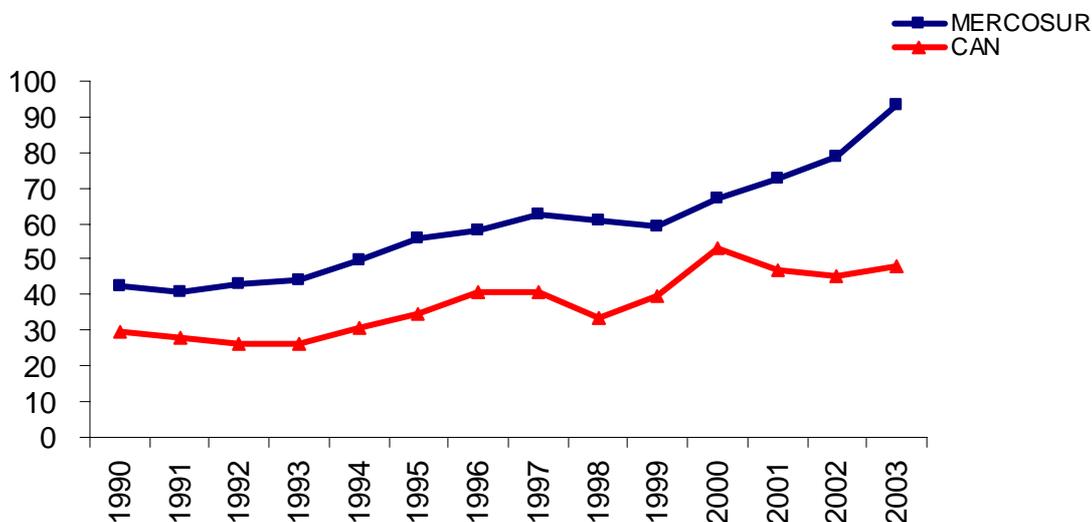


Fuente: Elaborado por la autora a partir de OMC, 2004. *Tendencias del comercio internacional*, www.wto.org

Por su parte, la Comunidad Andina partió, en 1994, de niveles de intervencionalidad económica mucho más bajos que los de MERCOSUR, aún cuando las bases de este proceso integrador habían sido concebidas desde 1969. Las exportaciones intrarregionales de la Comunidad Andina pasaron de 3 mil millones de dólares en 1994 a 5 mil millones de dólares en el 2003, con un máximo histórico de 6 mil millones en 1997. Las exportaciones extrarregionales pasaron de 26 mil millones de dólares a 48 mil millones en ese mismo período (Gráfico 6).

Gráfico 6

Exportaciones extrarregionales (miles de millones de dólares)



Fuente: Elaborado por la autora a partir de OMC, 2004. *Tendencias del comercio internacional*, www.wto.org

En el caso de Chile, este país se ha mostrado históricamente reticente a la pertenencia directa a cualquier esquema de integración latinoamericano y se ha mantenido en calidad de observador en el MERCOSUR. Sin embargo, firmó un tratado de libre comercio con Estados Unidos, elemento que pudiera estar señalando la dirección de sus intereses. De manera general, este país posee una estructura arancelaria como promedio mucho más baja que la del resto de la región sudamericana, lo cual pudiera marcar una diferencia significativa de costos, pesando como criterio significativo de ubicación de la inversión, una vez concebida la liberalización comercial entre los miembros. En este sentido, el arancel promedio del 14% de los países del MERCOSUR resulta bastante mayor en comparación con el promedio chileno.

Por otra parte, Guyana y Surinam, con dimensiones mucho más pequeñas que el resto de los países sudamericanos, son miembros plenos de la Comunidad del Caribe (CARICOM), por lo que están sujetos a la reducción de aranceles con los países miembros de la comunidad caribeña.

Finalmente, la presión por parte de Estados Unidos para la formación de tratados de libre comercio bilaterales con algunas naciones puede fomentar la existencia de fricciones dentro de la Comunidad. Países como Argentina y Brasil se han opuesto (aunque con matices), en numerosas ocasiones, a la concreción de este tipo de acuerdos con Estados Unidos, mientras que naciones como Colombia, Perú y Ecuador han mostrado su disposición a concretarlos.

En síntesis, puede decirse que el comercio al interior de MERCOSUR y la CAN, ha evolucionado muy lentamente, mientras el comercio extrarregional, en

ambos casos, ha aumentado significativamente, con mayor intensidad para los países de la CAN. Este análisis del comercio de ambos bloques y adicionalmente la fuerte presencia comercial de la UE (en el caso de MERCOSUR) y de Estados Unidos (en el caso de la CAN), deja muchas reticencias a las posibilidades futuras de incremento del comercio y se erige en limitación importante al proceso integrador sudamericano. La presencia de países como Chile, Guyana y Surinam, sugieren nuevos y más importantes retos en la negociación de acuerdos conjuntos en foros internacionales.

Por otra parte, existe una gran presencia y fortaleza del capital transnacional en la región, lo que se traduce en: el aprovechamiento por parte de este, de la plataforma regional para obtener mayores beneficios comerciales, la apropiación de buena parte de las riquezas de la región sudamericana y en la definición del destino de las inversiones.

La desigual distribución social de los ingresos

La región latinoamericana clasifica, como la peor del mundo, en términos de la distribución de los ingresos. Se estima, según CEPAL, que el 10% más rico de la población percibe entre un 40 y un 47% del ingreso total, mientras que el 20% más pobre sólo recibe entre el 2 y el 4% (CEPAL, 2004c). Estas abismales diferencias en la captación de los ingresos se han convertido en una característica estructural de la región, sin percibirse mejoras sustanciales ni siquiera en períodos de crecimiento económico. Durante la pasada década hubo una convergencia entre los países de la región hacia patrones de reforzamiento de la desigualdad en la distribución del ingreso.

Si se analiza la estructura distributiva al interior de la región sudamericana, las conclusiones son alarmantes. A partir de cálculos realizados por la CEPAL del Índice de Gini en la región, se concluye que en el 2002, aunque los países difieren en sus niveles de desigualdad, la mayoría se encuentra en los estratos de clasificación de “alta” y “muy alta”. Estos niveles de desigualdad en la distribución de los ingresos clasifican como “muy alta” en Brasil y Argentina, como “alta” en Bolivia, Colombia, Chile y Perú, “media” en Ecuador, Paraguay y Venezuela y finalmente “baja” exclusivamente en el caso de Uruguay. Si se compara estos resultados del Índice de Gini con los del año 1990, es posible ratificar que los países latinoamericanos, y en particular los sudamericanos, han tendido a una notable concentración de los ingresos.

La situación más extrema se encuentra en Brasil, que se mantuvo durante la década pasada en el más alto nivel de desigualdad. En el año 2000, el 10% más rico percibía 70 veces los ingresos del 10% más pobre. Argentina, mostró un incremento en el Índice de Gini durante el período entre 1990 y el 2002 de casi 18%, resultado en buena medida de la severa crisis económica sufrida por el país, en los últimos años de la década de los noventa y principios del actual siglo.

Este comportamiento de la desigualdad de ingresos, limita el acceso a los bienes y servicios básicos que necesita la población en función de satisfacer

sus necesidades, situación que se refuerza entre grupos étnicos y por género. Ello apunta hacia una realidad mucho más preocupante en la región sudamericana, referida a la estructura inadecuada de las formas de propiedad en la región. Ningún proceso de integración que pretenda poner en su centro al hombre, puede obviar la necesidad social de cambio de las estructuras de propiedad como un pilar fundamental para el logro de sus objetivos.

Los procesos de integración generalmente tienen impactos desiguales en los distintos sectores y grupos sociales. En este sentido, es indispensable la garantía de la existencia de mecanismos de redistribución adecuados al objetivo social final de la integración.

Debilitamiento del papel del Estado

Durante la década de los sesenta, setenta y hasta inicios de los ochenta, se reconocía la trascendencia del papel del Estado en el desarrollo y dentro de la integración regional, asociado fundamentalmente a su papel en el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. El cuestionamiento del papel del Estado dentro de la economía comienza desde finales de la década de los ochenta y principios de los noventa, cuando este comienza a ser visto como un obstáculo para la acumulación del capital. Esta tendencia de trasfondo neoliberal, busca de alguna manera trasladar el poder de decisión del Estado a los grupos de poder económico.

Dentro de la integración regional, la dimensión económica no puede ser un fin en sí mismo, sino un instrumento para alcanzar una integración mayor en otras esferas de interés, lo cual solo puede ser logrado a través de la voluntad política y el compromiso social.

En un contexto de evidente estancamiento de los esfuerzos integracionistas de la región (particularmente de la CAN y el MERCOSUR), se hacen necesarias nuevas formas de concebir la integración desde su perspectiva político-estratégica. La dimensión política tiene que ser priorizada sobre la dimensión económica y sus metas, en función de que los desequilibrios económicos y de estructura presentes en las economías sudamericanas, no se conviertan en obstáculos insalvables.

Se necesita una persistente voluntad política para el logro de los objetivos de integración del bloque, si se aspira a que el esquema no pierda en el tiempo sentido ni legitimidad.

El consenso político deberá alcanzarse, a partir del reconocimiento de la necesidad de subordinación y flexibilidad de intereses, en función de que no prevalezcan criterios de países individuales en las negociaciones internacionales.

De manera general, el eje de desarrollo y unidad del esquema debe enfocarse a la defensa de la soberanía regional, a partir del aprovechamiento del favorable escenario sudamericano y sobre la base de la existencia de

voluntades políticas, fundamentalmente de naciones fuertes como Brasil, Argentina y Venezuela. En este sentido, es imprescindible la existencia de un timón político fuerte y a la vez flexible, que nivele las diferencias existentes partiendo de una plataforma política común que sea viable.

La existencia de una clase económicamente dominante en estas sociedades, no comprometida con el espacio nacional o regional implica que estas clases domésticas se encuentran desvinculadas de los procesos de integración y en determinados sectores y países, ni siquiera tienen como objetivo central el mercado regional, por lo que constituyen una importante fuente de presión sobre los gobiernos.

Desintegración sectorial y escasa infraestructura

De manera general, no existen a nivel regional, sectores plenamente integrados, es decir, en el contexto sudamericano no existe un entramado de relaciones de cooperación que involucre a los actores de las diferentes cadenas y que permita promover la competitividad externa de los productos que exportan de manera conjunta. Por el contrario, existen grandes tensiones en determinados sectores de interés común que limitan el desarrollo de acciones coordinadas, fundamentalmente a través de estrategias conjuntas de comercialización. Existe escasa coordinación entre los sectores privado y público de los países, por lo que urge la generación efectiva de un espacio sectorial a nivel regional.

Los diferentes proyectos de integración en Sudamérica han estado marcados por limitaciones económicas, que les han impedido durante años integrar sus economías a través de las vías convencionales del libre comercio. La gradual intervencionalidad sectorial posee un importante potencial de desarrollo y viabilidad en las condiciones estructurales de las economías sudamericanas. Esta integración sectorial puede ampliarse en función de la creación de infraestructura vial y de comunicaciones, un elemento de vital importancia para la región sudamericana.

El núcleo de la interrelación del bloque debe comenzar desde una óptica sectorial o por productos de interés en función de las diferencias nacionales. La idea venezolana de crear PetroAmérica a partir de la vinculación de PDVSA (Venezuela), PETROBRAS (Brasil), ECOPETROL (Colombia), PETROPERU y PETROECUADOR, es parte de este nuevo enfoque. La energía, el petróleo y el gas, deben constituirse en los ejes articuladores de las relaciones económicas regionales.

Problemas sociales y medioambientales

Como resultado de la aplicación generalizada de políticas neoliberales en los países sudamericanos, los indicadores sociales sufrieron deterioros significativos en la pasada década. El creciente proceso de privatización alcanzó sectores como la educación y la salud, aunque en grados diferentes en la región. Según datos del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

(PNUD), en el año 2001 existían numerosos países de la región donde el gasto privado en salud como porcentaje del PIB excedía a los gastos del sector público (Paraguay, Chile y Uruguay). Esto tuvo su reflejo en el menor acceso a la salud de las familias de menores ingresos.

En Brasil, los niños nacidos en hogares del quintil más pobre de la población tienen tres veces más probabilidades de morir antes de llegar a los cinco años que los niños nacidos en hogares pertenecientes al quintil más rico. En Bolivia, esta cifra es más de cuatro veces mayor, puesto que los niños del quintil inferior presentan tasas de mortalidad de menores de cinco años de 146,5 por cada mil nacidos vivos.

La incidencia de la pobreza, la falta de educación y los problemas de salud, también han tenido influencia en los jóvenes. El incremento de la violencia, ha sido una de las causas fundamentales de la mortalidad juvenil, siendo más frecuente en países como Colombia, Venezuela y Brasil. De manera general, los problemas sociales son temas a priorizar por las políticas públicas de los países sudamericanos.

En este sentido, es imprescindible la promoción de la cooperación funcional en los temas tradicionales asociados a la salud, la educación, el deporte, la investigación científico-técnica, entre otras actividades que realmente integren a la región, en función de solucionar muchos de los problemas sociales, que sería más costoso enfrentar de manera aislada.

El tema medioambiental, por otra parte, ha estado prácticamente ausente de la agenda de muchos de los esquemas de integración latinoamericanos. Su inclusión de manera integral es una tarea estratégica para los países sudamericanos, víctimas de numerosas prácticas proteccionistas por parte de las naciones desarrolladas sobretodo en el sector agroalimentario. Adicionalmente, el cuidado del medioambiente y la adopción de técnicas de producción más limpias y comprometidas con la ecología, son temas pendientes en todas las decisiones de política, en función del desarrollo sostenible. Así pues, el tópico medioambiental, debe estar presente de manera medular en las negociaciones del esquema de integración vinculadas al tema agropecuario.

Consideraciones finales

La conformación de la CSN y sus lineamientos principales constituyen en sí mismo, un gran avance en los esfuerzos integracionistas de la región (no de reagrupación sino unión diferente). Sin embargo, el éxito o el avance de la integración dependerán del distanciamiento que se logre de las formas tradicionales de integración en la región, a partir de encontrar vías novedosas y autóctonas de asumir este proceso que rompan con la racionalidad exclusiva del capital.

Existe el enorme desafío de impedir que la integración se convierta en una repartición de mercados entre los capitales nacionales concentrados y las ETN

y que, por el contrario, realmente responda a un proceso vinculado a la lucha contra la pobreza y la exclusión, y por el desarrollo. Es necesario, que más allá de lo pactado en el documento base de su creación, se clarifique qué tipo de Comunidad se pretende, si una que se asiente realmente en una estrategia de inclusión social o la que intentan imponer las Empresas Transnacionales y Estados Unidos a través del ALCA.

Se necesita de la participación activa de los diferentes agentes, orientada hacia los objetivos sociales desde una perspectiva regional. Se hace imprescindible incrementar la cooperación en diferentes esferas como: la salud, la educación, la seguridad social, la cultura, la esfera científico-técnica, entre otras, enfocada hacia la satisfacción plena de las necesidades sociales y desde una visión mucho más solidaria, bajo el principio de que desarrollar proyectos educacionales y culturales conjuntos, es puede ser menos costoso para todos.

Aspectos como la canalización de recursos financieros nacionales dentro del sistema financiero regional, la creación de una estrategia común para enfrentar el problema de la deuda, el estímulo a la complementariedad, el incremento de los vínculos comerciales, los cambios en la orientación y concentración del comercio, deben ser atendidos con especial énfasis, si realmente se quiere fundar una integración autóctona.

La integración sectorial puede ser una estrategia muy adecuada, fundamentalmente en el caso de los países sudamericanos. La articulación de sectores claves como el energético, el agroalimentario, el industrial, entre otros, sería un buen punto de partida.

Es importante, además, la introducción de adecuados mecanismos de compensación de asimetrías como los fondos estructurales y lineamientos comunes en los sistemas de redistribución, que impliquen importantes cambios en la propiedad, fundamentalmente en determinados sectores estratégicos para la región.

En general, los intereses económicos no pueden primar sobre los intereses sociopolíticos, los desequilibrios económicos y de estructura, no pueden devenir obstáculos insalvables que ahoguen la voluntad política.

Sin dudas, el surgimiento de la Comunidad Sudamericana de Naciones ha abierto un nuevo espacio para la integración de América Latina, a partir de una visión inicial aparentemente diferente del ALCA. No obstante, este es sólo el inicio de un proceso mucho más amplio y profundo, que tendrá que vencer desafíos importantes.

Bibliografía

- CAN, 2004, *Declaración del Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones, III Cumbre Presidencial Sudamericana, Cusco*, <http://www.comunidadandina.org/index.htm>
- CEPAL, 2004, *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*, www.eclac.org
- _____, 2004 a), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2003-2004*.
- _____, 2004 b) *Revista Notas de la CEPAL*. No. 36. Septiembre.
- _____, 2004 c) *Panorama Social de América Latina 2004*.
- _____, 2004 d) *La juventud en Iberoamérica: Tendencias y Urgencias*
- Fernández-Jáuregui, Carlos, 2004, *El agua como fuente de conflictos: repaso de los focos de conflictos en el mundo*, Oficina Regional de Ciencia y Tecnología de la UNESCO, www.unesco.org
- Maria, Tova, 2003, *Proveedores independientes de agua potable en América Latina. El otro sector privado en los servicios de abastecimiento de agua*, www.worldbank.org
- OMC, 2004, *Estadísticas del Comercio Internacional*, www.wto.org
- ONU, 2003. *World Youth Report*, www.un.org.
- PNUD, 2004, *Informe de Desarrollo Humano 2004*, www.undp.org
- SELA, 2005, *La integración y sus instituciones en América Latina y el Caribe*, www.sela.org
- SELA, 2004, *Evolución de la integración en América Latina y el Caribe 2003-2004*, www.sela.org
- UNICEF, 2004, *Estado Mundial de la Infancia 2004*, www.unicef.org/spanish

7

Las Zonas Económicas Especiales. Algunas experiencias

Colectivo de Autores del CIEM²¹

Definición y características principales de las Zonas Económicas Especiales

Las zonas económicas especiales son el concepto moderno de zonas procesadoras de exportaciones. Actúan como un enclave territorial en el cual se pretende crear condiciones privilegiadas en beneficio de la actividad del capital privado, fundamentalmente extranjero, cuyos productos están básicamente orientados a la exportación. Estas zonas se han considerado como una vía para sustituir importaciones, atraer inversiones extranjeras directas, lograr la transferencia de tecnologías, producir vínculos con las empresas nacionales y generar empleos. Este tipo de zonas recibe, a su vez, otras denominaciones: zonas económicas especiales, zonas libres de producción, zonas francas, zonas de comercio libres de impuestos.

Los incentivos ofrecidos por las zonas económicas especiales son principalmente de naturaleza fiscal, financiera y comercial. Los de naturaleza fiscal derivan de exenciones sobre impuestos, incentivos sobre las amortizaciones, compensación de pérdidas, deducciones por reinversión, entre otras. En el aspecto financiero, las motivaciones básicas pueden estar asociadas a la inexistencia o alta liberalización del control de cambios, la libertad de las remesas de beneficios, así como la garantía de la repatriación del capital invertido.

Aunque originalmente los gobiernos nacionales pretenden promover la exportación de las producciones generadas en estas zonas, desde el punto de vista comercial, una motivación adicional para la inversión directa puede ser el hecho de que se facilite la venta en los mercados locales o se permita el acceso a los mercados domésticos para realizar transacciones con subproductos o desechos. Además, se ofrecen precios preferenciales o subvenciones por servicios básicos como agua, electricidad, alquileres, etc.

Otro incentivo para atraer la inversión extranjera directa a estas zonas, puede ser la flexibilidad en cuanto a la legislación laboral, que permite la fácil contratación y despido de los trabajadores, con lo que se reducen los costos de las empresas.

²¹ Este trabajo fue elaborado por: Gladys C. Hernández Pedraza, Susana Más Mok y Katia Cobarrubias Hernández.

En las zonas especiales se suelen aplicar regímenes que están condicionados al cumplimiento de metas fijadas en el contrato y se refieren al volumen de exportaciones, la generación de determinado número y tipo de empleos, la incorporación de tecnologías avanzadas, los encadenamientos con la industria nacional, la permanencia en la zona, la producción limpia, entre otros aspectos económicos, sociales, culturales y medioambientales considerados prioritarios por las autoridades nacionales o locales. Los condicionamientos sobre el cumplimiento de metas, ventas y exportaciones, pueden incidir en la calidad de las producciones de las zonas especiales.

Las zonas económicas especiales pueden ser públicas o privadas. Las primeras zonas creadas solían ser administradas por el gobierno, pero en los últimos años, un número creciente de zonas están siendo desarrolladas y administradas por entidades privadas. Otra característica que prevalece es que la actividad de la zona económica tiende a estar dominada por una actividad industrial específica.

Los beneficios fundamentales de las zonas económicas especiales suelen ser la creación de empleos, el intercambio comercial generado con el exterior, los ingresos fiscales por la renta o venta de espacios para la instalación de las industrias, los impuestos sobre los beneficios de las empresas extranjeras y las obligaciones pagadas por las ventas en el mercado nacional.

En estas zonas también se generan costos para el gobierno central o local que pueden ser importantes, tales como gastos de infraestructura, subsidios en servicios públicos y administración de los complejos o las zonas especiales. Las preferencias financieras que se ofrecen a las empresas extranjeras también se contemplan entre estos costos. Además, en la medida en que se desarrollan las zonas, se pueden generar problemas de proteccionismo local o regional que pueden ser contraproducentes para las políticas del país en otros sectores.

Las zonas económicas especiales se han aplicado en países con diferentes niveles de desarrollo industrial. Algunos, como Mauritania y Namibia, las introdujeron en la primera etapa de su desarrollo industrial, con el objetivo de que se convirtieran en los motores del crecimiento y posibilitaran la industrialización de la economía. Otros como Corea del Sur, Taiwán y algunos países industrializados como los Estados Unidos, las han puesto en práctica, en etapas más avanzadas de su desarrollo y relacionadas con determinados sectores que se pretende promocionar.

La primera zona procesadora de exportaciones se estableció en 1959, en Irlanda, cerca del aeropuerto de Shannon y fue fundada para contrarrestar la tendencia a la disminución del tráfico aéreo en dicho aeropuerto. Tenía como objetivo la creación de un enclave industrial en el cual las empresas extranjeras establecieran industrias que necesitaran utilizar las facilidades de carga del aeropuerto, para la importación de componentes y bienes semiacabados y la exportación de productos terminados. El desarrollo de Shannon fue lento en un inicio, pero en 1980 las empresas en la zona

económica especial empleaban cerca de 4 700 trabajadores y habían contribuido a crear o mantener otros 1 800 puestos de trabajo en el aeropuerto y 800 en la ciudad (UNCTC, 1991).

A finales de los años sesenta, existían 10 zonas en el mundo, la mayoría en Asia (Taiwán, Singapur, Hong Kong y la India) y en América Latina (México, Colombia y República Dominicana). A mediados de los setenta, las zonas establecidas sumaban 79, localizadas en 25 países. Entre 1975 y 1986, cuando tomaron auge las zonas especiales, el empleo creció en ellas en un 9% como promedio anual y las exportaciones lo hicieron en un 15% anual.

En el año 2004 operaban en el mundo 3000 zonas económicas especiales, en 120 países. Estas zonas generaron más de 600 mil millones de dólares en exportaciones y 50 millones de puestos de trabajo.

Las zonas se han especializado fundamentalmente en textiles y en la rama de la electrónica. Entre las zonas especializadas en textiles prevalecen las de países como Colombia, República Dominicana, Jamaica, Mauritania, Bangladesh, Filipinas y Sri Lanka. En el sector de la electrónica, los líderes en los primeros años de conformación de estas zonas eran México, Corea, Malasia y Taiwán.

Generalmente, las zonas económicas especiales han logrado promover la entrada de importantes montos de inversiones extranjeras directas. Por ejemplo, en Corea, el 27% de las entradas de inversión extranjera directa se concentró en las zonas económicas especiales en la década de los setenta. En Costa Rica, a fines de los ochenta, cerca del 70% de las empresas extranjeras que se establecieron en el país, lo hicieron en estas zonas.

Las zonas económicas especiales de Asia y América Latina han tenido resultados diferentes. De manera general, en Asia, los gobiernos han promovido activamente los vínculos con el resto de la economía, se ha incrementado la utilización de los insumos nacionales y el valor agregado de los bienes producidos en las zonas. Las actividades han dejado de ser intensivas en mano de obra y se han diversificado. Además, las administraciones de las zonas han ofrecido capacitación y asistencia técnica a los trabajadores, logrando incrementar el valor agregado de las producciones.

Sin embargo, en los países latinoamericanos, las zonas han sido establecidas como un instrumento para generar empleos y atraer inversiones extranjeras, pero apenas han generado vínculos y encadenamientos con el resto de la economía.

En los últimos años, el progreso de la competencia internacional, el dinamismo de las manufacturas y el establecimiento de cuotas de importación en el mundo desarrollado, han presionado sobre la actividad de las zonas económicas especiales. Para competir con bajos costos, los productores han trasladado sus actividades a países y zonas con una abundante dotación de mano de obra y con más bajos salarios. Además, las firmas extranjeras buscan las zonas con

menores restricciones financieras para facilitar la movilidad de sus producciones.

La realidad de las zonas especiales ha sido mucho más rica que lo descrito por la teoría. Con su creación se espera estimular la entrada de tecnologías de punta, pero, en algunos casos se han impulsado las producciones y exportaciones de bajo valor agregado a partir del desarrollo de operaciones de montaje y ensamblaje, incrementando, como consecuencia, las importaciones directas de materiales y componentes.

Otra de las críticas a estas zonas se asocia a la atracción de inversiones en condiciones y con incentivos que distorsionan al resto de la economía. Además, generan una carga fiscal en los impuestos (debido a las exenciones) y diferencias en los estándares de trabajo. En determinadas situaciones, estas zonas se han desarrollado como enclaves que no logran el equilibrio con el resto de la economía, concentrando el desarrollo económico en una región en específico y sin lograr encadenamientos productivos con el resto del país.

Otro de los beneficios que se señalan para las zonas económicas especiales es la difusión de conocimientos a través de la formación que reciben los trabajadores en las industrias. Sin embargo, en muchas ocasiones estas utilizan fuerza de trabajo con bajos niveles de calificación. Aunque el empleo que crean es básicamente no tradicional y abren oportunidades para mujeres que en otras circunstancias no hubiesen conseguido empleo, la adquisición de habilidades en el trabajo es limitada, ya que la mayoría de los procesos de producción requieren pocas habilidades y bajos niveles de formación. Además, generalmente las actividades de investigación y desarrollo son realizadas por las empresas extranjeras en sus países de origen, por lo que las posibilidades de que se materialice la transferencia de tecnología disminuyen.

Se argumenta que las exportaciones que generan estas zonas proveen a los países de bajos ingresos de divisas para satisfacer sus necesidades de importación y llevar a cabo programas de desarrollo. En efecto, en algunos países se ha observado un aumento de las exportaciones. Tal es el caso de Mauritania, en el que las ganancias por exportaciones crecieron del 3% del total en 1971 a 68,7% en 1994 (Dorsati, 1998).

Sin embargo, si se analizan las exportaciones netas, los resultados no han sido tan positivos, debido a que las empresas de las zonas importan una proporción significativa de las materias primas e insumos intermedios y de ello resultan vínculos débiles o inexistentes con los mercados domésticos. Por ejemplo, Jamaica reportó en 1996 exportaciones brutas totales de 235,4 mil dólares, pero las exportaciones netas fueron solamente de 28,9 mil dólares. En las zonas de América Central, la proporción de materias primas e insumos domésticos con respecto a la producción total fue de 6% como promedio entre 1994 y 1996 en Costa Rica y Guatemala. México es otro de los países que no ha logrado desarrollar encadenamientos productivos. En las maquilas mexicanas, el contenido nacional de la producción ha disminuido progresivamente (Dorsati, 1998).

La creación de vínculos con el resto de la economía está condicionada por la base industrial existente en el país donde se instale la zona. En países que no han logrado sólidas bases industriales, las zonas económicas han logrado vínculos débiles, pobres e inconsistentes con las necesidades de las firmas extranjeras instaladas en las zonas.

En muchos países la infraestructura física es débil para lograr los encadenamientos con la economía nacional. También influyen problemas de baja calidad y retrasos en la entrega de los insumos nacionales, lo que determina que las empresas extranjeras tiendan a adquirir los insumos en el exterior.

En los países subdesarrollados los encadenamientos con la economía nacional han ocurrido fundamentalmente cuando las firmas de la zona utilizan procesos de producción básicos en los que las materias primas e insumos intermedios nacionales pueden ser utilizados. Un ejemplo de ello es Indonesia, país en el que las industrias de confecciones textiles establecidas en las zonas económicas utilizaban los tejidos nacionales y otros insumos para la producción.

En países que tenían una base industrial previa como Corea del Sur y Taiwán, el establecimiento de las zonas económicas especiales propició la transferencia de tecnologías, gracias al nivel de formación de los recursos humanos existente en dichos países. Además se lograron encadenamientos productivos con las firmas electrónicas de la zona mediante el uso de componentes nacionales de alta calidad.

En el caso de industrias como la textil, la tecnología no cambia continuamente, por lo que las posibilidades de transferencia tecnológica son casi nulas. Las tendencias y experiencias de los últimos años han mostrado, que las zonas especializadas en la rama de la electrónica tienden a crear mayores vínculos con la economía nacional que las que se enfocan en otras ramas. Además, la industria electrónica es más intensiva en capital y requiere de mayores niveles de innovación tecnológica.

Existe una gran heterogeneidad en cuanto al rigor de las leyes referidas a la seguridad laboral y el trabajo aplicadas en las zonas especiales. El tamaño de las zonas, la nacionalidad de las empresas extranjeras, el tipo de producción industrial, las condiciones del mercado de trabajo y las regulaciones del país en el que se constituyen, juegan un papel determinante en el establecimiento del salario, así como de los derechos de los trabajadores y su desempeño laboral.

En muchos países las leyes de salario mínimo no se aplican en las zonas económicas especiales. Esto conlleva a que, en muchos casos, se paguen salarios inferiores al mínimo nacional. La existencia de sindicatos en las zonas podría contrarrestar esta tendencia, pero la dinámica propia de las zonas no favorece la sindicalización de los trabajadores, ya que, por ejemplo, los contratos de trabajo suelen ser de corta duración. Incluso, algunos países han

declarado ilegal la sindicalización en las zonas económicas especiales, tal es el caso de Bangladesh, Pakistán y Sur Corea.

Por otra parte, se ha expresado preocupación con relación al daño ambiental que han ocasionado las zonas económicas especiales en algunos países como República Dominicana y México. En este último caso se puede mencionar la contaminación severa del agua en la ciudad de Tijuana. Las maquilas ubicadas al noreste de esta ciudad producen desechos que contienen aluminio, sustancias corrosivas y una alta concentración de aceites vegetales. En muchas ocasiones la falta de actividades de monitoreo y la no adecuación de las leyes ambientales propician el daño ambiental.

En el siguiente apartado se examinará la experiencia de un pequeño grupo de países subdesarrollados de Asia y América Latina en el desarrollo de las zonas económicas especiales. En el caso asiático se hará referencia a China y la India y para el análisis del desempeño de las zonas en América Latina, se hará referencia a los casos de México, República Dominicana y Costa Rica. Estos países han visto aumentar su participación en el comercio mundial y el desarrollo de las zonas económicas especiales en ellos, además de tener características comunes, tiene particularidades que hacen interesante el análisis en cada caso.

Análisis de algunas experiencias en países subdesarrollados de Asia y América Latina y el Caribe

Las Zonas Económicas Especiales en China

El establecimiento de las zonas económicas especiales fue uno de los factores que contribuyó en la inserción de China en el comercio internacional. Estas zonas han generado 45 millones de empleos directos contribuyendo a que, por ejemplo, las exportaciones chinas a Estados Unidos se hayan incrementado en 10 veces, al pasar de 16 a 160 mil millones de dólares al año, desplazando a México como el segundo socio comercial de este importante país (Ver Anexo 1).

El Gobierno chino decidió, en 1978, iniciar su política de apertura al exterior. A partir de 1980, se establecieron cinco zonas económicas especiales. Tres se encuentran en la provincia de Guangdong: Shenzhen, Zhuhai y Shantou; una en la provincia de Fujian: Xiamen (Amoy). La quinta está en la provincia de Hainan.

En 1984, se abrieron al exterior 14 ciudades costeras: Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang y Beihai. Luego de 1985, se abrieron sucesivamente los deltas del Changjiang y del Zhujiang, la región triangular del sur de Fujian, las penínsulas de Shandong y Liaodong, la provincia de Hebei y la región autónoma de la etnia zhuang de Guangxi.

Estas zonas económicas conforman la franja económica abierta del litoral. En 1990, el Gobierno chino decidió explotar y abrir la nueva zona de Pudong, en Shanghai, y un grupo de ciudades a orillas del río Changjiang, formando una franja de apertura en la cuenca de este río con la nueva zona de Pudong como "cabeza de dragón".

En 1992, se decidió abrir un grupo de ciudades de las fronteras y todas las capitales de provincias y regiones autónomas del interior. En algunas ciudades grandes y medianas se establecieron 15 zonas libres de derechos aduaneros, 32 zonas de desarrollo industrial y tecnológico y 53 zonas de desarrollo industrial de altas y nuevas tecnologías.

De este modo, se configuró un contexto de apertura al exterior que integra el litoral, las orillas del río Changjiang, las zonas fronterizas y las zonas interiores del país.

Tabla 1.
Tipos y cantidad de Zonas Económicas Especiales en China, Año 2004

Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico Nacional	56
Zona de Desarrollo Nacional Industrial de Tecnología Avanzada	53
Zonas Nacionales de Procesamiento y Exportación	15
Zonas Nacionales de Cooperación Económica en las Fronteras	14
Zonas Nacionales de Libre Comercio	12
Zonas Nacionales de Desarrollo Turístico	10
Zona Nacional de Inversiones de Taiwán	4
Total	164

Fuente: Evolución de las Zonas económicas Especiales en China. Beijing, 2004.

Estas zonas se establecieron para garantizar un ambiente atractivo para la inversión extranjera. Se le ofrecía una infraestructura apropiada, servicios bancarios, comunicaciones, transporte y vivienda. Se perseguía promover la creación de empleos, la transferencia de tecnología y la generación de ingresos en divisas. Además servirían de laboratorio para probar las reformas económicas y las técnicas modernas de administración. Tenían como ventaja su localización cerca de ciudades que ya tenían importantes vínculos comerciales externos (Ver Anexo 2).

Las empresas transnacionales fueron atraídas por el bajo costo relativo de la mano de obra del país y por el conjunto global de incentivos especiales que ofrecían las zonas. Sin embargo, en la segunda fase, de 1984 a 1991, las inversiones extranjeras directas perdieron algo de su dinamismo y se comenzaron a reorientar hacia otros sectores que también han propiciado condiciones favorables para la inversión y para el desarrollo del comercio.

En las zonas económicas especiales se aplican políticas y administraciones especiales. Tomando como prioritario el procesamiento de productos y las

exportaciones, se combinan la ciencia, la industria y el comercio. En 1999 las empresas de altas y nuevas tecnologías de Shenzhen se convirtieron en las más prometedoras de la ciudad. La producción de este sector ya representa el 40.5% del valor total de la producción industrial del municipio. Este éxito ha colocado a dicho sector entre los primeros puestos del país.

Desde su establecimiento en 1992, tanto en la inversión de fondos foráneos como en la promoción del desarrollo económico de las orillas del río Changjiang, la nueva zona de Pudong ha logrado un desarrollo vertiginoso. Las empresas establecidas en la zona desarrollan su actividad en ramas como la industria automovilística y la de sus piezas y componentes, las industrias de microelectrónica, de telecomunicaciones, de electrodomésticos, de medicamentos biológicos y de productos ópticos, mecánicos y eléctricos.

Resulta notable la simbiosis que se produce en estos momentos en la región entre las capacidades tecnológicas de la India y la disponibilidad de recursos de China. Según una clasificación del Banco Mundial, la India ocupa el primer puesto mundial en lo que concierne a los índices generales del *software* relativos a la escala de las exportaciones, la calidad y los costos. Es importante señalar que a la hora de importar *software especializados*, el 80% de las compañías norteamericanas prefiere la India.

El Parque de Software Pudong Shanghai, construido dentro del Parque de Tecnologías Punta de Zhangjiang, cuenta en la actualidad con fuertes inversiones y programadores de la India. En la primera mitad del 2002, en esta zona abrieron sucursales los gigantes indios del *software* Satyam, Infosys y TCS, siendo en la actualidad la región de mayor potencial para el desarrollo de este tipo de productos.

Actualmente, en Pudong el desarrollo de circuitos integrados, conocidos como el "corazón" de la industria de la información, está avanzando con rapidez. Dos grandes fabricantes de este tipo de circuitos, la Semiconductors Manufacturing International (Shanghai) Corporation (SMIC) y la Shanghai Grace Semiconductors Manufacturing Corporation (GSMC), se han establecido en Zhangjiang, lo que ha atraído a esta zona a un elevado número de empresas afines, a la vez que desarrollado encadenamientos industriales. Ello ha conferido un extraordinario impulso al avance de Pudong hacia su objetivo de convertirse en un centro de fabricación de semiconductores de nivel mundial.

Otro de los objetivos de Zhangjiang es convertirse en el mejor centro biofarmacéutico de Asia y en un moderno centro farmacéutico. En Zhangjiang se concentran actualmente más de 10 organizaciones de investigación y desarrollo farmacéutico de nivel nacional, entre ellas el Instituto de Materia Médica de la Academia China de Ciencias y el Centro Nacional del Genoma Humano (en Shanghai), así como más de 90 conocidas empresas biofarmacéuticas. De esta forma, se ha perfilado su "valle farmacéutico".

El Parque de Tecnologías Punta Zhangjiang de Shanghai, establecido en julio de 1992 y bautizado por los medios de comunicación como el "Silicon Valley"

chino del siglo XXI, es un parque de nivel nacional diseñado para el desarrollo de nuevas y altas tecnologías.

En agosto de 1999, el gobierno municipal de Shanghai puso en marcha su estrategia de "concentrarse en Zhangjiang" con el fin de acelerar el desarrollo del parque. Las dos industrias líderes del parque son la tecnología de la información y la biotecnología y los productos farmacéuticos modernos, siendo su objetivo principal el fomento de la innovación y de la iniciativa empresarial. Las principales industrias del parque están respaldadas por los centros de nivel nacional ubicados en el mismo: el Centro Nacional Shanghai de la Industria Biotecnológica y Farmacéutica, el Centro Nacional de la Industria de la Tecnología de la Información, el Centro Nacional 863 de la Industria de Seguridad Informática y el Centro Nacional de Innovación Tecnológica.

Entre 1999 y el 2002 cada yuan invertido por el Estado atrajo 14 yuanes de capital privado chino y 12 dólares de capital foráneo. Un porcentaje considerable de los productos "made in China" que llegan a Europa, Norteamérica y el Sudeste de Asia, desde chips de ordenador hasta equipos de telecomunicaciones, proceden de Pudong; y todos los años Zhangjiang exporta productos por valor de varios miles de millones de dólares a diversas partes del mundo. Recientemente, Zhangjiang ha dado la bienvenida a casi 100 empresas innovadoras y a 16 organizaciones de investigación y desarrollo nacionales e internacionales, destacando entre éstas últimas IBM, GE e Intel. Asimismo, ha establecido seis centros de incubación. (Beijing Informa, 2004)

Pudong, representado por Zhangjiang, está generando una gran concentración de "marcas comerciales internacionales" y fabricantes de primera categoría, a la vez que polarizando la atención de los inversores y empresarios extranjeros.

Las Zonas Económicas Especiales en la India

En abril del 2000, se aprobó una ley para constituir zonas económicas especiales, con el objetivo de promover las exportaciones. Se estableció que las zonas procesadoras de exportación existentes se convirtieran en zonas económicas especiales. Son permitidas todas las actividades relacionadas con las manufacturas, el comercio y los servicios, con la intención de fomentar la competitividad internacional y las exportaciones.

Las empresas de las zonas tienen que propiciar el intercambio comercial y no están sujetas a valores predeterminados ni requerimientos mínimos de desempeño de las exportaciones. El establecimiento de la primera zona económica especial se aprobó en Gujarat.

Como vía para desarrollar las zonas económicas especiales en la India se propone el sector privado o la asociación entre este y el gobierno. Este tendría la misión de guiar la instalación y desarrollo de las zonas, mientras se incita al sector privado a realizar inversiones para el desarrollo de la infraestructura.

En marzo del 2004 existían en la India 8 zonas económicas especiales, con 711 empresas en funcionamiento. Estas empresas proveen empleo para alrededor de 87 mil personas, de las cuales 32 mil son mujeres. El desempeño exportador se incrementó alrededor de un 52% entre el 2001-02 y 2003-04.

Breve balance de las experiencias en China y la India

En ambos casos, y por supuesto más en China que en la India, las zonas especiales han desarrollado activos vínculos con el resto de la economía, aunque existen notables reservas en relación con el potencial real que ofrecen dichas zonas.

También se ha observado un incremento sustancial en la utilización de insumos nacionales en la producción de las empresas ubicadas en estas zonas, si bien esta es una tendencia que, en el caso de China, las autoridades pretenden fortalecer, ya que las regiones más atrasadas del país aún no se encuentran vinculadas plenamente a este proceso.

Con los años, algunas zonas productoras, tanto en el caso de China como en el de la India, han experimentado un incremento del valor agregado en los bienes y servicios que ofertan, siendo este elemento determinante en el caso de la India ya que los productos desarrollados también son de origen nacional y las patentes científicas son creadas en sus centros de investigación. Para China, este es un factor todavía por desarrollar, ya que parte de las producciones cuentan con patentes extranjeras.

Otro de los resultados relevantes que se han observado es la diversificación de las actividades productivas y el incremento de producciones intensivas en capital y conocimientos.

Las Zonas Económicas Especiales en México, República Dominicana y Costa Rica

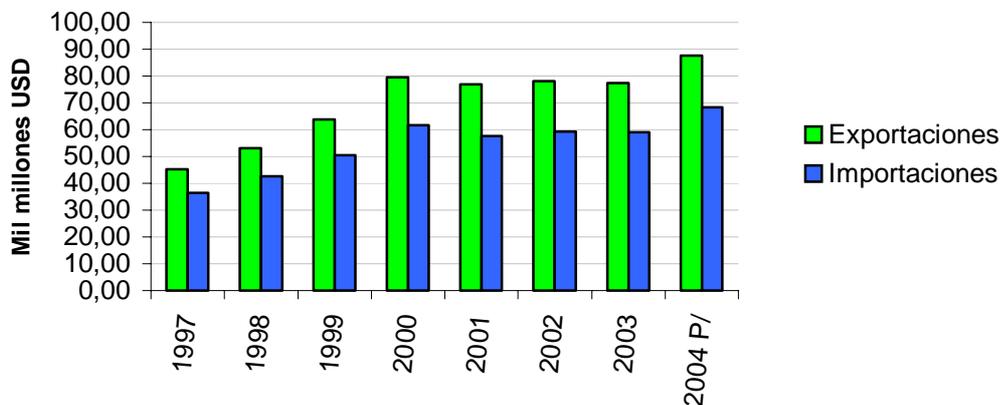
En general, el desarrollo de las zonas económicas especiales en la región latinoamericana se vio impulsado a partir de los ochenta por el fracaso de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y el paso a una nueva estrategia de desarrollo basada en la promoción de las exportaciones. Además, también influyó la reestructuración productiva de los países desarrollados y la consiguiente ubicación de sus empresas en los países subdesarrollados en busca de disminuir sus costos de producción.

En los tres casos a estudiar, las zonas económicas adoptaron diferentes formas en función de las necesidades de cada país: Zonas Procesadoras de Exportaciones, Parques Industriales, Zonas Francas y Zonas Fiscales. En ellas se estableció la maquila como actividad fundamental, o lo que es lo mismo, se dedicaron a un conjunto de actividades intensivas en mano de obra poco calificada aprovechando la oferta laboral abundante y de bajo costo.

El programa de maquilas en México

En México, el programa de maquilas comienza a desarrollarse como consecuencia de las relaciones económicas, políticas y sociales de ese país con Estados Unidos. En 1965, se promulgó el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) que perseguía atraer inversiones de Estados Unidos que realizaran operaciones de ensamblaje en la frontera. Esta iniciativa suponía un cambio sustancial del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, ya que se le imprimió a la zona fronteriza una orientación hacia el mercado exterior. Las nuevas inversiones deberían crear empleos y mejorar el nivel de vida de la población fronteriza, aumentar el nivel de calificación de la mano de obra, fomentar la industrialización mediante la demanda de insumos de origen nacional y disminuir el déficit comercial (Buitelaar, et al, 1999).

Gráfico 1. México, Exportaciones e Importaciones de las maquilas, (1997- 2004)



Fuente: Elaborado por las autoras con datos de SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.

A partir de 1981, se da un fuerte crecimiento de las exportaciones de las maquilas mexicanas, las cuales pasan de 3 205 millones a 87 547 millones de dólares en el 2004. La maquila fue casi la única actividad generadora de empleos en las dos últimas décadas, al pasar de 120 mil trabajadores en 1980 a 1,3 millones en el 2000 (Morales, 2005). Ya en el 2003, las exportaciones de las maquilas representaron el 54% de las exportaciones totales de manufacturas. Pero, este volumen de exportaciones lejos de tener un impacto significativo en la demanda de insumos nacionales para su producción, generó un volumen creciente de importaciones. Entre 1997 y el 2004, por cada 100 dólares exportados por las maquilas, se generaron, como promedio, importaciones por 78 dólares (Gráfico 1). Además, se estima que el contenido de insumos nacionales es de apenas un 3%.

Las industrias más importantes en el sector maquilador mexicano en cuanto a nivel de inversión, exportaciones y generación de empleos son, en ese orden,

el sector automotor, los aparatos eléctricos y electrónicos y las prendas de vestir.

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 y la consecuente mejora de las condiciones de acceso al mercado norteamericano para las mercancías mexicanas, se potenció la instalación de grandes empresas transnacionales en el sector maquilador y ya en el 2000, las 35 principales empresas transnacionales radicadas, generaron el 31% de las exportaciones totales del país (UNCTAD, 2002).

No obstante, en los últimos años, se ha dado una relocalización de las maquilas mexicanas. Entre diciembre del 2000 y abril del 2004, el número de empresas dedicadas a la actividad de maquilas disminuyó de 3 703 a 2 820 con la consecuente pérdida de 20 mil empleos. Se estima que un tercio de las empresas se ha trasladado a China, mientras que otros países asiáticos han recibido el 14% de las empresas y alrededor del 10% se han trasladado a países de Centroamérica y el Caribe. Las industrias que más se han afectado con este proceso son la textil y la de equipos y accesorios eléctricos (UNCTAD, 2004).

Entre los factores de mayor influencia en este proceso de relocalización ha estado la fuerte competencia de Asia como destino para las inversiones y la débil actividad económica en Estados Unidos, país que es el principal destino de los productos maquilados. También han influido factores internos como la apreciación del peso mexicano, con el consecuente aumento de los costos de las empresas transnacionales que operan en el país (UNCTAD, 2004).

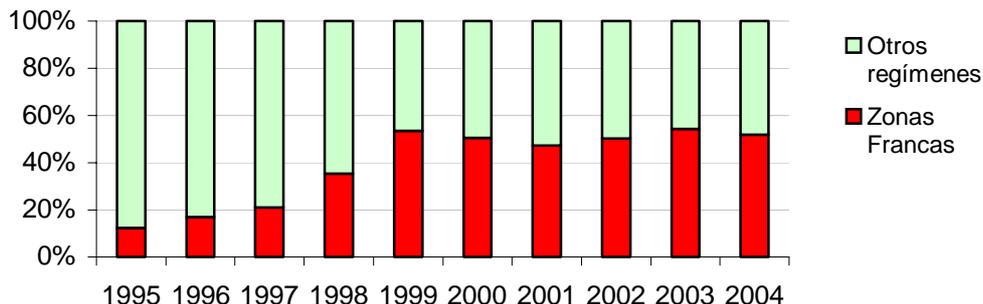
Costa Rica, Zonas Procesadoras de Exportaciones

En 1972, se crea en Costa Rica un régimen arancelario especial, otorgado a las empresas dedicadas al ensamblaje o exportación de productos no tradicionales. Pero, durante los años setenta, sólo 23 empresas se acogieron al régimen. Es en 1981, con la promulgación de la Ley de Zonas Procesadoras de Exportación (ZPE) y Parques Industriales, que estas zonas reciben un mayor impulso.

Las ZPE han atraído la mayor parte de la IED realizada en el sector industrial. Entre 1997 y el 2003, el 65% de las entradas totales de IED se concentró en actividades manufactureras –incluidos rubros como componentes electrónicos y productos médicos–, todas ellas bajo esquemas de ZPE (CEPAL, 2003).

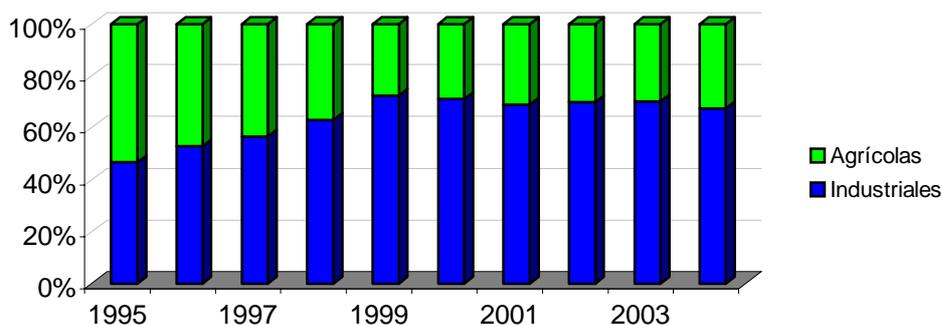
Estas zonas han visto aumentar constantemente su contribución a las exportaciones totales de Costa Rica y en el 2004 constituyeron el 51,8% de las exportaciones totales de bienes (Gráfico 2). Además, han propiciado un cambio en la estructura de las exportaciones. En 1985, el 75,1% de las exportaciones se componía de recursos naturales y manufacturas basadas en recursos naturales. En los años noventa se concreta el cambio en el patrón exportador y los bienes industriales pasan de representar un 46% de las exportaciones totales a un 68% en el 2004 (Gráfico 3).

Gráfico 2. Costa Rica, contribución de las Zonas Francas a las Exportaciones Totales de Bienes (1995-2004)



Fuente: Elaborado por las autoras con datos de PROCOMER, Costa Rica.

Gráfico 3. Costa Rica, estructura de las Exportaciones Totales de Bienes 1995- 2004



Fuente: Elaborado por las autoras con datos de PROCOMER, Costa Rica.

En las ZPE de Costa Rica se ha dado un proceso de diversificación, un cambio de la maquila de confección a la llamada “maquila de alta tecnología”, en las que se realizan actividades de mayor complejidad. Actualmente este tipo de maquilas representan la mayor parte de la inversión acumulada, de las exportaciones y de la creación de empleos (Tabla 2). Esta transformación, aún en proceso, ha sido posible por diversos factores, entre ellos, la mayor calidad de los recursos humanos en Costa Rica, en comparación con otros países del área centroamericana.

Además, en los años noventa se diseñó una estrategia nacional para el desarrollo de determinadas actividades productivas y se logró la canalización de inversiones hacia industrias como la electrónica. La Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), creada en 1982, ha desempeñado un papel muy importante mediante la búsqueda de inversionistas extranjeros. Inicialmente, la organización procuró atraer IED hacia sectores que hicieran uso intensivo de mano de obra no calificada. A comienzos de los años noventa,

sin embargo, estas actividades empezaban a perder competitividad en el país y se decidió reenfocar sus esfuerzos para atraer empresas extranjeras hacia industrias con alta intensidad de mano de obra calificada (CEPAL, 2003).

La realización de actividades complejas y de mayor tecnología ha permitido aumentar el valor agregado de la producción por trabajador de 2 579 a 29 106 dólares entre 1990 y el 2001. Esto contrasta con la situación de otros países del área: mientras este indicador en Costa Rica creció en casi 12 veces en el período, en Honduras el crecimiento fue de sólo tres veces, de 1 578 a 5 051 dólares.

Tabla 2.
Costa Rica, empleo en las ZPE, 2003

Sector	Participación
Industria electrónica	24%
Maquinarias	6%
Otras manufacturas	15%
Productos médicos y farmacéuticos	6%

Fuente: Cabezas, Silvia. 2003. *Productividad acelera el paso en zonas francas*. Comité de Zonas Francas de las Américas.

En el caso de Costa Rica, destaca el establecimiento de Intel, empresa estadounidense de microprocesadores. El arribo de Intel fue importante no sólo por la magnitud y el impacto económico de la inversión, sino también porque permitió proyectar al país como posible localización de otras empresas de alta tecnología. En 1999, Costa Rica creció en un 8,4%, pero si se excluye el “efecto Intel”, este valor habría alcanzado sólo un 3%. Por su parte, el impacto sobre las exportaciones y la competitividad también ha sido muy importante. La expansión de las ventas externas hizo variar la balanza comercial, que pasó de un déficit de 500 millones de dólares en 1997 a un superávit de 600 millones en 1999, primer saldo positivo en 50 años. Además, el peso del comercio en el PIB se incrementó desde un 57% en 1991 a más del 83% en 1999 (CEPAL, 2003).

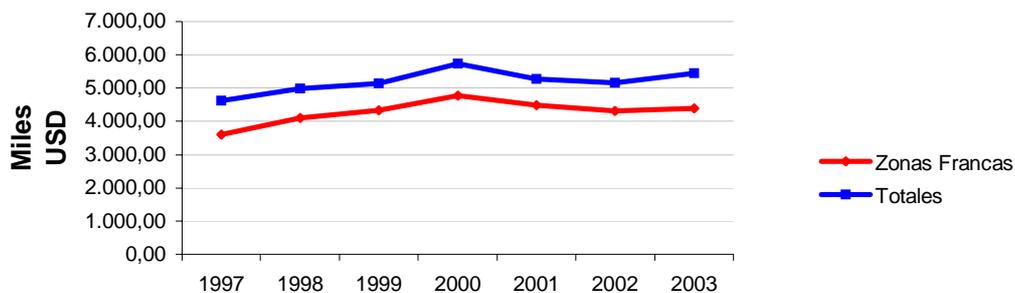
Cabe destacar que, si bien la presencia de Intel en Costa Rica ha tenido efectos positivos destacables, la forma en que esta sola empresa tiene capacidad para, mediante sus ventas externas, determinar si el crecimiento del país es más o menos dinámico podría ser peligroso en el futuro, en caso de que esta empresa decida relocalizar sus operaciones en otro país porque Costa Rica deje de ser funcional a su estrategia de maximización de beneficios.

De manera general, el valor agregado nacional de las producciones de las maquilas electrónicas de las ZPE aún es bajo, lo que limita los encadenamientos con la economía. De hecho, la mayoría del trabajo sigue siendo de ensamblaje manual y control de calidad visual. Además, la naturaleza del producto no permite que se utilice una cantidad considerable de insumos físicos nacionales.

República Dominicana, Zonas Francas

El fomento de las Zonas Francas (ZF) en República Dominicana se inició en 1968 con la ley 299. Sin embargo, ante su dinámico crecimiento se aprobó, en 1990, otro instrumento jurídico de fomento. Con este último, las empresas establecidas en las ZF quedaron prácticamente exentas de todo gravamen, derechos e impuestos por un periodo renovable de 15 años. Actualmente existen en el país alrededor de 40 parques industriales y 500 empresas, las cuales contribuyen significativamente a la economía nacional, suministrando empleo a cerca de un 7% de la población económicamente activa. Aunque las ZF experimentaron en los noventa una importante desaceleración con respecto a décadas anteriores, actualmente generan, junto al turismo, la mayor parte de las divisas extranjeras del país. Actualmente, las exportaciones de ZF constituyen más del 80% de las exportaciones totales (Gráfico 4).

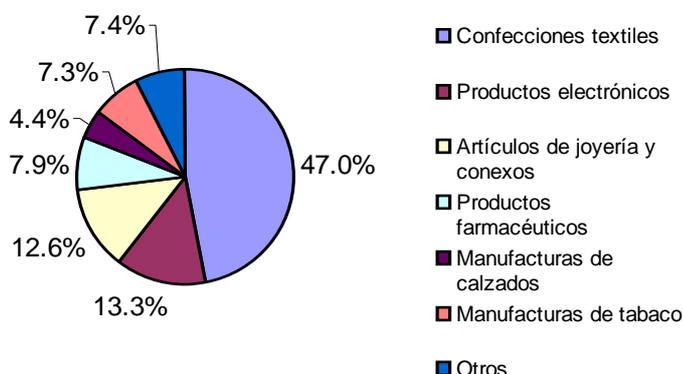
Gráfico 4. Rep. Dominicana, Exportaciones Totales y de Zonas Francas



Fuente: Elaborado por las autoras con datos de: Departamento Internacional, Subdirección Balanza de Pagos, Rep. Dominicana

Las exportaciones de ZF, generalmente manufacturas de baja y mediana tecnología, han sustituido a las exportaciones tradicionales (azúcar, café, cacao, tabaco). Últimamente, ha habido un lento proceso de diversificación hacia actividades con procesos de mayor valor agregado: calzado, manufacturas de tabaco, electrónica, entre otras. No obstante, las actividades vinculadas a las prendas de vestir y la confección constituyen casi la mitad de las exportaciones y más del 60% del empleo.

Gráfico 5. Costa Rica, estructura de las exportaciones de Zonas Francas, 2004



Fuente: Elaborado por las autoras con datos de: Departamento Internacional, Subdirección Balanza de Pagos, Rep. Dominicana.

Las débiles perspectivas de desarrollo de la industria de prendas de vestir, relacionadas con factores como la creciente competencia, debido a la presencia comercial de China; los cambios de ciertas reglas del comercio internacional, como el término de los programas de subvención a las exportaciones dispuesto por la OMC para el 2007; la eliminación gradual del Acuerdo Multifibras (AMF) y la vigencia escalonada del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (ATV), han obligado al gobierno dominicano a realizar esfuerzos para atraer inversiones extranjeras directas en áreas de gran dinamismo y elevado contenido tecnológico. Reflejo de esto es la puesta en marcha del Parque Cibernético de Santo Domingo, con el objetivo de incentivar la manufactura de componentes y programas de computación (hardware y software), así como de instrumental médico, además de proveer amplios servicios de telecomunicaciones (CEPAL, 2003).

Balance de las experiencias de México, Costa Rica y República Dominicana

En los casos de México y Costa Rica, se ha progresado hacia sectores más intensivos en tecnología y que exigen una mayor calificación de la fuerza laboral, pero los segmentos productivos que se desarrollan en estos países son precisamente los más intensivos en mano de obra. En la República Dominicana, sin embargo, se mantiene la especialización en el sector textil.

Se plantea que estas zonas han sido uno de los principales incentivos para la atracción de importantes montos de inversión extranjera directa a estos países. Además, han contribuido al aumento de los ingresos en divisas por exportaciones y al cambio en la estructura de las exportaciones hacia productos de mayor valor agregado. Al mismo tiempo, en los tres casos, estas zonas han generado un gran volumen de importaciones, que evidencia frágiles encadenamientos entre estos sectores y el resto de la economía nacional. En los tres países, las zonas han contribuido significativamente a la generación de

empleos. Pero en muchos casos, estos empleos son precarios y en pésimas condiciones, en un ambiente no sindical y de flexibilización laboral. Además, por la sencillez de las actividades que desarrollan las maquilas, los empleos creados son generalmente de bajo nivel de capacitación. Según un estudio de CEPAL (Buitelaar, et al, 1999), en México y República Dominicana alrededor del 75% de los empleados tenían nivel primario y secundario. En los últimos años, sobre todo en los casos de México y Costa Rica, se observa una tendencia al aumento de la demanda de trabajadores con un mayor nivel de calificación.

Del establecimiento de zonas especiales se esperan beneficios en términos de transferencia de tecnologías y difusión de conocimientos. En las zonas de los países latinoamericanos estudiados, se desarrollan actividades muy segmentadas y sencillas (ensamblaje de componentes), lo que implica una mínima adquisición de habilidades.

Por otra parte, el desarrollo de las capacidades productivas nacionales se limita a la ampliación de conocimientos y habilidades del personal ya que las empresas extranjeras utilizan la transferencia de “tecnología llave en mano” y muchas veces no existe una industria local que absorba la tecnología transferida al personal que trabaja en las zonas. Generalmente, las actividades relacionadas con el núcleo tecnológico (diseño, I+D) se mantienen fuera de las plantas ubicadas en estos países. Otro elemento que limita la difusión de tecnología son los escasos enlaces de las industrias ensambladoras con el resto de las industrias nacionales.

El paso de una especialización en la industria textil a la industria electrónica, es evidentemente positivo, pero no suficiente para que estas zonas contribuyan más eficazmente al desarrollo económico de largo plazo porque la maquila electrónica mantiene importantes limitaciones como: realización de tareas de ensamblaje manual, importación de tecnología y generación de escasos enlaces con la industria local. Esta transformación debe estar acompañada o ser el resultado de una estrategia nacional de desarrollo productivo que contemple, entre otros aspectos, la definición de prioridades del país, la creación de instituciones adecuadas, así como políticas sectoriales, de mejora de la infraestructura y de formación de los recursos humanos.

Consideraciones finales

Según lo constatado en la experiencia de algunos países, el establecimiento de zonas económicas especiales no es suficiente para alcanzar un mayor desarrollo socioeconómico. La economía requiere de políticas más abarcadoras para generar crecimiento y desarrollo. Las zonas se pueden constituir en impulsoras del crecimiento, pero no por sí solas, sino como uno de los instrumentos de política, con una perspectiva centrada en sectores estratégicos, pero que involucre y dinamice al resto de la economía.

Las zonas económicas especiales, en su tarea de promover exportaciones, pueden repercutir en un incremento de las importaciones, ya que tienden a

requerir mayores montos de insumos importados y, por tanto, afectan los términos de intercambio.

Otro de los problemas generados con la comercialización de los productos de las zonas económicas especiales se asocia a las contradicciones que promueve en la esfera internacional. Si bien cada país tiene plenos derechos para establecer medidas y políticas de promoción de su industria, con el propósito de lograr una mayor exportación o un mejor abastecimiento del mercado interno, no debe pasarse por alto que tales políticas pueden entrar en contradicción con la normatividad de la OMC.

El establecimiento de zonas económicas especiales como forma de promover la industria y/o la exportación, se constituye en una suerte de competencia desleal, en virtud de las exoneraciones que gozan las empresas constituidas en estas áreas, que determinan que sus costos de producción sean más bajos que aquellos que les corresponderían en el caso de estar establecidas fuera de estas zonas.

En efecto, en el caso de las empresas ubicadas en las zonas económicas especiales o de tratamiento aduanero especial, no sólo se cuenta con una exoneración en el pago de los derechos aduaneros que gravan los insumos de estas empresas, sino que, adicionalmente, cuentan con exoneraciones de tributos internos como, por ejemplo, impuestos al consumo y a la renta, arbitrios municipales, entre otros. Esto incide en una reducción significativa de los costos.

Para evitar esta desigualdad, cuando se trata del ingreso de productos provenientes de zonas económicas especiales o de tratamiento aduanero especial, las legislaciones nacionales obligan al pago de los derechos arancelarios correspondientes, con el propósito de evitar perjuicios en desmedro de los productores de bienes idénticos o similares ubicados fuera de las zonas francas pero dentro del territorio nacional. Si al interior de los países, se produce esta situación, con mayor razón estos bienes deben pagar los tributos cuando ingresan a otros países.

Sin embargo, a pesar de estos elementos, es notable el avance que revelan algunas de estas zonas en el mundo, por lo que resulta importante explorar las causas de tal éxito. El éxito de las zonas económicas especiales depende de la acción conjunta del Estado y del sector privado, dando prioridad a la promoción del país como escenario para atraer la inversión extranjera directa orientada a las exportaciones. En este sentido, ha resultado vital la introducción de la legislación y seguridad necesarias para proteger la estabilidad de la inversión. En aquellos países donde aún no se ha alcanzado una gestión beneficiosa, se evidencia que sus gobiernos no cuentan con una política clara que contribuya al desarrollo de estas zonas.

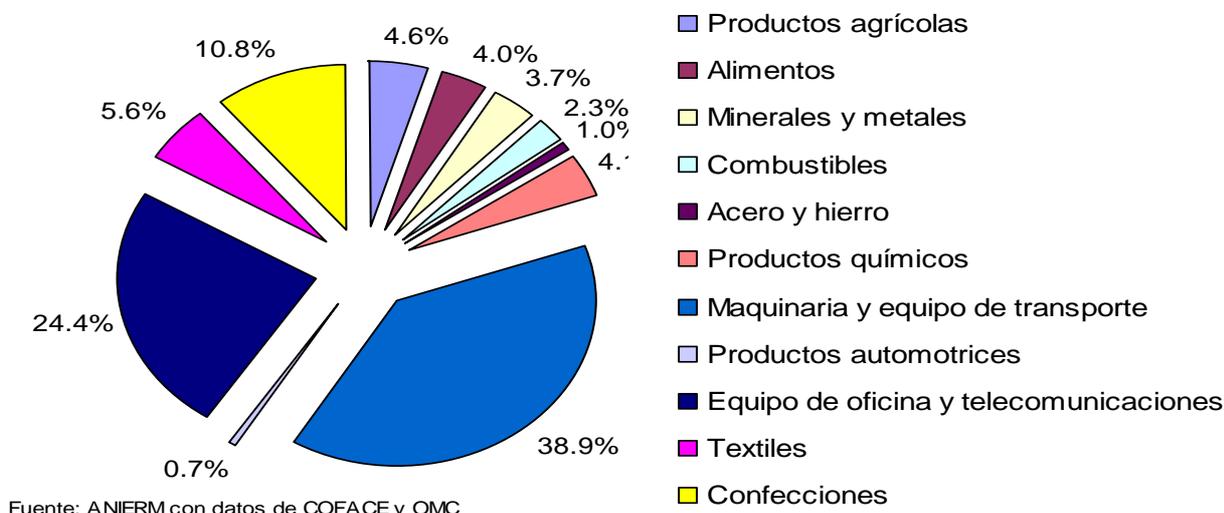
A pesar que los gobiernos apoyan de modo muy general estos mecanismos de promoción a la exportación, muchas veces no se cuenta con la información objetiva sobre los beneficios reales. Para una promoción eficiente y eficaz,

además de los argumentos sobre el Estado, es de vital importancia contar con proyecciones de la economía y avances en las soluciones a los problemas económicos, políticos y sociales.

También resulta indispensable proveer información macroeconómica sobre sectores y subsectores de la actividad económica, en donde realmente existan buenas oportunidades para invertir y demostrar las mismas con los estudios de factibilidad correspondientes.

Otro de los retos a enfrentar por el proceso de desarrollo de las zonas económicas especiales es, sin dudas, la nueva orientación de las prioridades en los sectores que promueven. Los nuevos sectores relacionados con las tecnologías de la información y las comunicaciones, así como otros sectores de alta tecnología encuentran en las zonas económicas especiales las condiciones para su amplio desarrollo. Pero, para promover estas zonas, ha de contarse con una fuerte base industrial y con recursos humanos calificados.

Anexo 1. Estructura de las exportaciones chinas, 2003



Anexo 2. Incentivos en las zonas económicas especiales de China

Impuestos sobre la renta:

- Los primeros dos años exentos.
- Tercer año, pagan el 7,5%.
- Luego la inversión extranjera paga un impuesto de 15% sobre el normal de 33%.
- Los proyectos de alta tecnología con inversiones superiores a 30 millones de dólares pagan 15%.
- Empresas de sectores de energía, transporte y construcción de puertos pagan 15%.
- Remesas exentas de impuestos de renta.

Incentivos aduaneros:

- No impuestos aduaneros, ni IVA.
- No límite de tiempo para almacenamiento.
- Para ventas locales el arancel y el IVA es sobre los componentes importados.

Otros:

- No control de cambios.
- Subsidios del Gobierno municipal para las compañías registradas que procesen, almacenen, distribuyan y presten servicios de logística.

Bibliografía

- Buitelaar, Rudolf, R. Padilla, R. Urrutia. 1999. "Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y Transformación Productiva", *Cuadernos de la CEPAL*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2001. *Desarrollo Económico y Social en la República Dominicana: los últimos 20 años y perspectivas para el Siglo XXI*, Edición de la Oficina de Desarrollo y Comunicaciones, PUCMM.
- _____. 2003. *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe*. Tomado de Internet.
- El Parque de Tecnologías Punta Zhangjiang. Beijing Informa, junio ,2004. Internet
- Evolución de las Zonas económicas Especiales en China. Beijing, 2004.
- Experiencias Internacionales Exitosas, Cali, Colombia, Junio 2004. Internet.
- Hernández Pedraza, Gladys. 1996. *Sector no estatal en China*. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, Cuba.
- Internacional Labour Organization (ILO). 1998. *National Framework for Globalization*, tomado de Internet.
- Jenkins, Mauricio, G. Esquivel, F. Larraín. 1998. *Export Processing Zones in Central America*. Development Discussion Papers No. 646.
- Madani, Dorsati. 1998. *A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones*, World Bank.
- Morales, Josefina. 2005. *El desarrollo desigual de México en el TLCAN*. Versión preliminar, UNAM.
- United Nations Conference for Trade And Development (UNCTAD). 2002. *World Investment Report*. United Nations. Tomado de Internet.
- _____. 2004. *World Investment Report*. United Nations. Tomado de Internet.
- United Nations Center on Transnational Corporations (UNCTC). 1991. *The Challenge of Free Economic Zones in Central and Eastern Europe*, New York.

8

Coyuntura petrolera mundial y principales retos energéticos para América Latina y el Caribe

Ramón Pichs Madruga
Subdirector del CIEM

El petróleo sigue siendo el producto más comercializado a nivel internacional, tanto en términos de valor, como en términos de volumen, de manera que su precio constituye una variable clave del funcionamiento de la economía mundial. Al cierre del 2004 este hidrocarburo representó alrededor del 37% del balance global de energía comercial, seguido por el carbón mineral (27%), el gas natural (24%), y la electricidad de origen hidráulico y nuclear (6% en cada caso).

Después de una caída superior al 30% en 1998, los precios internacionales del petróleo han registrado una tendencia alcista, sólo interrumpida en el 2001, cuando las cotizaciones internacionales cayeron en alrededor de un 16% bajo los efectos de la recesión económica mundial.

Coyuntura petrolera internacional

La actual coyuntura alcista de los precios del petróleo ocurre en medio de un creciente frenesí especulativo en ese mercado, reforzado sobre todo después de la invasión y ocupación de Irak por EE.UU. y sus aliados. La ola de violencia e inseguridad desatada tanto en Irak, como en otros países del Medio Oriente después de la ocupación iraquí, ha alimentado la escalada de precios del petróleo experimentada en los últimos años. Para algunos expertos, cerca de la mitad de la cotización del barril de crudo en el presente corresponde a una "prima de miedo" o es producto de la especulación de los negociantes.

Otros factores básicos que inciden en las altas cotizaciones del crudo son los relacionados con las limitaciones de la oferta, la creciente demanda de los países industrializados y algunos países con rápido crecimiento como China, y los cuellos de botella creados por el déficit de capacidades de refinación en países industrializados, como EE.UU.

Recientemente, la escalada de precios se ha reforzado, y para algunos tipos de petróleo, como los tomados como referencia en Estados Unidos (el West Texas Intermediate) y Europa (el Brent del Mar del Norte), las cotizaciones han llegado a superar los 60 dólares el barril. Llama la atención que mientras más

alejada sea la fecha de entrega más se encarece el precio del producto, síntoma de gran inseguridad en el abastecimiento futuro.

Se teme que en el cuarto trimestre de este año se acrecienten las dificultades con los suministros, ya que en esa temporada se espera un alto consumo de combustible de calefacción por las bajas temperaturas en el hemisferio norte. Fuentes especializadas auguran una zona de fluctuación de precios de 55 a 65 dólares el barril de crudo para los últimos seis meses de 2005.

Del lado de la oferta, cabe recordar que la OPEP suministra alrededor del 40% de la producción mundial. Estimaciones recientes muestran que la OPEP, incluyendo a Irak que está exento de la cuota de producción de esa Organización, bombea alrededor de 30 millones de barriles diarios.

La OPEP ya está produciendo prácticamente al máximo de sus posibilidades, en un contexto de alza de la demanda, y no se avizora un cambio en esta tendencia, en un futuro próximo. A esto se añade el estancamiento de los suministros iraquíes, en medio de un clima de gran violencia, inseguridad y falta de inversiones. En efecto, la producción de Irak se ha estancado en los 1,8 millones de barriles diarios.

A mediados de junio 2005 la OPEP acordó aumentar los límites formales para su producción - a partir del 1 de julio - en 500.000 barriles por día, hasta 28 millones de barriles diarios (excluyendo a Irak), pero esto sólo legitimaría la producción real de crudo que ya venía aportando la OPEP, lo que explica el poco efecto que tal decisión ha tenido sobre el mercado. El acuerdo logrado también considera la posibilidad de un incremento adicional de la producción en 500.000 barriles diarios, antes de septiembre 2005, si los precios siguen altos.

Por el lado de la demanda, en el 2004 el consumo mundial de crudo fue de 82.2 millones de barriles por día, de los cuales el 65.3% (53.7 millones) fue cubierto por los productores no miembros de la OPEP. La oferta total en ese año fue de 82.8 millones de barriles diarios.

Para 2005 se prevé un consumo mundial de 83.9 millones de barriles diarios, que serían cubiertos en un 65.3% (54.8 millones) por la producción fuera de la OPEP, quedando una diferencia por cubrir de unos 29.2 millones de barriles, que correspondería a los países de la OPEP. Según las estimaciones por trimestres, para el cuarto trimestre de este año el monto de la demanda a ser cubierta por la OPEP sería de 30.6 millones de barriles diarios.

Una de las mayores preocupaciones sobre el balance entre la oferta y la demanda petrolera mundial está relacionada con el escaso margen de maniobra de la OPEP en el presente para hacer frente a incrementos ulteriores de la demanda ya que - como se señaló antes - con un nivel productivo de unos 30 millones de barriles diarios, la OPEP ya está produciendo prácticamente al tope de sus capacidades de producción actuales.

En estas condiciones, resulta igualmente preocupante la desaceleración tendencial que ha registrado la incorporación de nuevas reservas probadas de crudo a escala mundial. En efecto, el monto de las reservas mundiales probadas de petróleo creció en un 3% promedio anual entre 1984 y 1994 y en apenas 1.6% en 1994-2004. Esta tendencia resulta más preocupante en los países no miembros de la OPEP (excepto las ex repúblicas soviéticas), donde el monto de reservas probadas, luego de crecer en apenas 0.4% promedio anual en 1984-94, mostraron un decrecimiento acumulado de - 0.2% en 1994-2004.

La limitada capacidad de las refinerías restringe la disponibilidad de derivados, y esto se atribuye a la falta de inversiones en nuevas plantas, lo que resulta particularmente evidente en Estados Unidos, donde se ha registrado un marcado retraso en la construcción de nuevas facilidades de procesamiento. A mediados de este mes las refinerías de EE.UU. estaban operando al 96.7%.

Implicaciones para los países subdesarrollados

En el mundo subdesarrollado, las más recientes elevaciones de los precios del petróleo han tenido un impacto sumamente adverso y han agravado significativamente los términos de intercambio de los importadores netos de petróleo. Muchos de estos países están sometidos, además, a serias restricciones externas derivadas de la creciente deuda externa y de los niveles de precios deprimidos de sus principales productos de exportación, que generalmente son productos básicos diferentes del petróleo.

Así por ejemplo, en 1960, con la venta de una tonelada de azúcar se podían adquirir 6.3 toneladas de petróleo; en 1994, podían obtenerse 2.1 toneladas de petróleo y, en 2004, sólo 0.4 toneladas de petróleo. Asimismo, con los ingresos generados por la exportación de una tonelada de café robusta podían comprarse 20.9 toneladas de petróleo en 1994 y apenas 1.6 toneladas de petróleo en 2004.

La inmensa mayoría de las naciones subdesarrolladas ha sido severamente afectada por los altos precios de los hidrocarburos, debido a su elevado grado de dependencia del crudo importado. Como promedio, en los países subdesarrollados importadores netos de petróleo el consumo petrolero por unidad de PIB generado (intensidad petrolera) es el doble que el correspondiente a los países desarrollados, lo que revela una mayor vulnerabilidad ante el incremento de los precios del crudo importado.

Tomando la intensidad petrolera de la OCDE en 2002 como igual a 1, el nivel correspondiente a un grupo seleccionado de países subdesarrollados importadores de petróleo se comportó como sigue, en ese año: Brasil (1.4 veces), China (2.3 veces), África (2.3 veces), Tailandia (2.4 veces) e India (2.9 veces). Además, la intensidad petrolera de estos países tiende a crecer en la medida en que los combustibles comerciales desplazan a los tradicionales.

El costo del combustible importado es particularmente gravoso en el caso de los importadores de África Subsahariana que, según datos del 2000, dedicaban alrededor del 14% de su PIB a cubrir esas necesidades. Según datos del FMI, un incremento sostenido de los precios del petróleo en 10 dólares durante un año, se traduciría en una reducción del PIB de los países pobres altamente endeudados (importadores de petróleo) del orden de 1.5% (más de 3% para el caso de los países de África Subsahariana dentro de ese grupo).

Para el grupo más pobre y vulnerable dentro de los países subdesarrollados no exportadores de petróleo, es decir, unos 29 países que dependen básicamente de las exportaciones de productos básicos diferentes del petróleo, la cuenta petrolera acumulada para 1999-2004 fue de unos 24.2 mil millones de dólares.

Debe tenerse en cuenta que, en condiciones de encarecimiento del petróleo los sectores más pobres de la población en los países subdesarrollados importadores de hidrocarburos son forzados a depender cada vez más de los combustibles tradicionales de la biomasa para satisfacer sus necesidades energéticas básicas.

Se estima que más de 2000 millones de personas no tienen acceso a la electricidad en el Tercer Mundo; y entre 1500 millones y 2000 millones de personas dependen en lo fundamental de los combustibles tradicionales de la biomasa como leña, carbón vegetal y residuos de plantas y animales. Consecuentemente, la mayoría de los países subdesarrollados importadores de energía se mueven en un entorno caracterizado por la vulnerabilidad tecnológica, la crisis energética y el deterioro ambiental.

Teniendo en cuenta las realidades antes expuestas, en relación con el curso errático de los precios del petróleo y las afectaciones para los exportadores e importadores de petróleo del mundo subdesarrollado; debe avanzarse en el desarrollo de fórmulas de complementación entre países subdesarrollados exportadores e importadores de petróleo, que tengan en cuenta las prioridades e intereses de ambos grupos de países.

Implicaciones para los países desarrollados

De los países desarrollados sólo Canadá, Noruega, Reino Unido y Dinamarca son exportadores netos de petróleo. La mayoría de los países industrializados, que son importadores netos de energía, se han visto afectados por la elevación de los precios internacionales del crudo.

De las necesidades de petróleo de los países de la OCDE, el 56% se satisface con importaciones, y se estima que la cuenta petrolera de estos países ascendió a 260 mil millones de dólares en 2003, lo que equivale a 1% del PIB conjunto en ese año. Consecuentemente, en algunos de estos países se han reforzado las tendencias económicas recesivas y se han registrado presiones inflacionarias como consecuencia de los altos precios de los portadores energéticos durante estos años.

La cuenta petrolera de los países europeos se encareció en alrededor de 115 mil millones de dólares en 1999-2003, en comparación con un escenario en que se hubiese mantenido un nivel de precios similar al promedio de 1990-98 (que fue de 18.4 dólares el barril para el petróleo Brent). Para Japón, el encarecimiento de las importaciones petroleras fue del orden de 63 mil millones de dólares en ese período.

Para EE.UU., los altos precios del petróleo y sus implicaciones devinieron temas candentes en los años electorales 2000 y 2004. A pesar de que EE.UU. es uno de los mayores productores de petróleo del mundo, es a su vez el mayor consumidor e importador mundial.

No obstante, debe tenerse en cuenta que, dentro de los EE.UU., los altos precios del petróleo favorecen a las compañías petroleras más involucradas en la exploración y extracción del crudo, así como a los estados norteamericanos productores de petróleo como Texas, Alaska, California y Louisiana, donde se concentra el 84% de las reservas petroleras de la Unión.

A pesar de la elevada dependencia del crudo importado, en la actualidad las economías industrializadas son mucho menos vulnerables ante los altos precios de la energía que a comienzos de los 70; debido entre otras razones a una mayor presencia de sectores y ramas socioeconómicos que requieren menor cantidad de materias primas y energía por unidad de producción o servicio. Entre 1973 y 2002, la cantidad de petróleo utilizado por unidad de PIB real en los países de la OCDE se redujo a la mitad, como resultado de cambios estructurales y tecnológicos en esas economías.

Además, debe recordarse que en condiciones de altos precios de los hidrocarburos, una parte importante de los ingresos adicionales que captan los países subdesarrollados exportadores de petróleo suelen retornar, en gran medida, a los países industrializados a través de los canales comerciales y financieros internacionales.

Las regiones subdesarrolladas exportadoras netas de petróleo aportan alrededor del 80% del crudo que se comercializa en el mundo. La OPEP, que controla el 40% de la producción petrolera y 75% de las reservas mundiales de crudo, aporta cerca del 60% de las exportaciones globales.

Las exportaciones de petróleo de los países subdesarrollados se dirigen preferentemente hacia los países industrializados, que absorben alrededor del 80% de dichas ventas; mientras los países subdesarrollados importadores netos de hidrocarburos sólo captan el 20% restante. Se estima que los tres grandes centros de poder (EE.UU., Europa Occidental y Japón) captan las dos terceras partes del petróleo que se comercializa internacionalmente.

El consumo de energía comercial por habitante de los países desarrollados es ocho veces superior a la media de los países subdesarrollados. Se estima que el consumo energético por habitante de los EE.UU. supera en más de cinco

veces a la media mundial y equivale a casi 12 veces la energía comercial promedio consumida por un residente de los países subdesarrollados.

Estos elevados índices de consumo energético por habitante en los países industrializados se traducen en serias afectaciones para el medio ambiente. Los países industrializados, emiten más del 50% de las emisiones mundiales de CO₂, que es el principal gas de efecto invernadero.

Tendencias del balance petrolero en EE.UU.

Los móviles de la estrategia intervencionista norteamericana en el Medio Oriente van mucho más allá de los pretextos relacionados con la “guerra contra el terrorismo”, decretada por el presidente de los EE.UU. a raíz de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, y están muy vinculados a los intereses petroleros de grandes compañías petroleras basadas en EE.UU., que están bien representados en la actual administración republicana.

Como se mencionó antes, el perfil petrolero de los EE.UU. se caracteriza por su doble condición de gran productor de petróleo, por un lado, y de primer consumidor e importador de hidrocarburos a escala mundial, por otro lado.

En términos productivos, con una extracción de crudo de 330 millones de toneladas (8.5% del total mundial), EE.UU. fue el tercer mayor productor del mundo en 2004, después de Arabia Saudita (13.1%) y Rusia (11,9%).

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la producción de crudo de los EE.UU. ha registrado una caída sostenida desde mediados de la década de los 80 del pasado siglo. En efecto, entre 1985 y 2004, la extracción petrolera norteamericana cayó en alrededor de un 34%.

EE.UU. cuenta con el 2,5% de las reservas probadas de petróleo del mundo, suficiente para apenas 11,1 años de mantenerse las tasas actuales de producción. Esta situación contrasta con la duración esperada de las reservas en otros grandes productores como Kuwait, Irak y los Emiratos Árabes Unidos (más de 100 años en cada caso); Arabia Saudita (67.8 años); Venezuela (70.8 años); Irán (88.7 años), Azerbaijan (60.2 años), Kazakhstan (83.6 años) y Libia (66.5 años).

La política energética nacional de la actual administración, lanzada el 17 de mayo de 2001, está orientada básicamente a garantizar la “oferta de energía”, donde el petróleo es una pieza clave. En este sentido, uno de los temas más polémicos es la propuesta de abrir a la exploración el refugio de vida silvestre de Alaska, área ecológicamente frágil donde se localizan reservas estimadas ascendentes a unos 16 mil millones de barriles de petróleo.

En general, esta política energética nacional tiene implícito un alto costo ambiental y ha sido calificada como una retribución de la actual administración a las grandes industrias del petróleo, el gas y el carbón por sus contribuciones

a las campañas electorales de G. Bush y D. Cheney, que por demás tienen antecedentes como ejecutivos petroleros.

El petróleo es la fuente predominante en el balance energético norteamericano con un aporte de alrededor de 40% de la energía comercial consumida por EE.UU. en el 2004. Con menos del 5% de la población mundial, EE.UU. absorbió el 24.8% del consumo mundial de petróleo en 2004, seguido a gran distancia por China (8.2%) y Japón (6,4%). A diferencia de la producción petrolera, el consumo petrolero norteamericano creció sostenidamente entre 1985 y 2004, y registró un aumento acumulado de más de 30% en esos años.

Las importaciones petroleras norteamericanas registraron un crecimiento acumulado de 2.8 veces entre 1985 y 2004; lo que equivale a una tasa promedio anual de 5.5% y revela la significativa desproporción entre un consumo interno rampante y una producción nacional de petróleo declinante. Consecuentemente, las importaciones cubren más del 60% del consumo petrolero del país.

Alrededor del 80% de las importaciones petroleras de los EE.UU. corresponden al petróleo crudo, que es procesado en el amplio sistema de refinerías con que cuenta el país (más del 20% de la capacidad mundial de refinación). Cabe destacar, no obstante, que la capacidad refinadora de EE.UU. en el 2004 resultó inferior en más de un 8% al nivel récord registrado en 1980.

A EE.UU. le correspondió cerca del 27% de las compras mundiales de petróleo en el 2004. En ese año, las importaciones petroleras norteamericanas procedían en lo fundamental de América Latina (33%), Medio Oriente (20%), Canadá (16%) y África (16%).

En términos prospectivos, uno de los problemas más serios que enfrenta el sector petrolero de los EE.UU. es la rápida ampliación de la brecha entre producción y consumo, que sería cubierta por nuevas importaciones. Sobre esta base, se estima que el consumo de petróleo importado se elevaría en un 50% hasta el 2020.

La actual política energética de los EE.UU. reconoce que, aunque se logre incrementar la oferta energética doméstica en los niveles esperados, las importaciones petroleras continuarán cubriendo una parte significativa del consumo nacional; y en ese sentido se aboga por garantizar los suministros petroleros desde el exterior. Bajo este escenario se prevé un aumento potencial de las acciones militares de EE.UU. en el exterior para asegurar las condiciones de producción y la protección de los flujos de hidrocarburos demandados.

Entre las principales áreas de interés energético para los EE.UU. fuera de su territorio se encuentran el Golfo Árabe-Pérsico, la Cuenca del Mar Caspio, África y América Latina.

EE.UU. adquiere en el Medio Oriente alrededor de la quinta parte de sus importaciones de crudo, a diferencia de otros países industrializados como Japón que registra una dependencia del orden del 81%. No obstante, esta área geográfica resulta de gran interés estratégico para Norteamérica por concentrar las dos terceras partes de las reservas mundiales de crudo, y por la contribución de los flujos de petróleo provenientes de esta región al manejo de los precios en los mercados internacionales. Además, el control de los recursos petroleros de esta zona asegura una mayor influencia en los asuntos mundiales, y en especial una mayor influencia en las economías de aquellos centros de poder que son más dependientes del crudo del área.

Como parte de la estrategia norteamericana de mantener bajo control los abundantes recursos petroleros de la zona, desde 1991 el Departamento de Defensa de los EE.UU. ha expandido significativamente las fuerzas y medios de guerra de ese país en la zona del Golfo Árabe-Pérsico.

La invasión y ocupación militar de EE.UU. contra Irak, presentadas por el gobierno norteamericano ante la opinión pública internacional como una contribución a la lucha contra el terrorismo, responde a los intereses de importantes grupos de presión de los EE.UU., entre los que se inscriben los representantes del complejo militar-industrial de ese país e importantes compañías petroleras que nunca se resignaron a quedar fuera de los negocios petroleros en Irak. Este país concentra el 10% de las reservas mundiales de petróleo, sólo superado por Arabia Saudita que controla el 22%. Además, el control de Irak también facilitaría la creación de un corredor de energía para el petróleo y gas de la región del Mar Caspio.

Acciones de esta naturaleza, promovidas por los círculos de poder económico y político en los EE.UU. son ingredientes clave en la configuración de un mercado petrolero mundial que se ajusta cada vez más a la lógica transnacional de reacomodar a su favor los distintos segmentos de la economía mundial, y que se aleja cada vez más de una reestructuración ordenada y favorable para todos los agentes que operan en ese importante mercado.

En tales condiciones, se está produciendo una mayor concentración del control transnacional en el negocio petrolero internacional, donde la parte leonina de las utilidades es captada por aquellas compañías transnacionales sobre todo norteamericanas, que gozan de mejor salud financiera, que cuentan con una mayor diversificación geográfica de su actividad y que muestran una integración vertical más completa.

Tendencias energéticas en América Latina y el Caribe

Entre los atractivos energéticos de América Latina y el Caribe cabe señalar que la región en su conjunto es exportadora neta de hidrocarburos. En esta zona se localiza cerca del 10% de las reservas mundiales de petróleo, se produce alrededor del 14% del crudo que se extrae a nivel internacional y se ubica casi el 10% de la capacidad de refinación de petróleo. En el 2004, los mayores

productores de crudo de la región fueron México (4.9% del total mundial), Venezuela (4%) y Brasil (2%).

Además, América Latina cuenta con 4% de las reservas internacionales de gas natural, grandes reservas de carbón mineral - suficientes para unos 226 años de explotación - y abundantes recursos renovables, como la hidroenergía de la que cuenta con casi 23% del potencial mundial.

En América Latina y el Caribe se genera el 6.3% de la electricidad mundial; y del total generado en la región, 55.9% corresponde a la hidroelectricidad, 40.1% a las termoeléctricas, 3.1% a las plantas nucleares y 0.9% a otras fuentes. El consumo regional de electricidad per cápita, si bien supera ampliamente (en un 82%) al nivel promedio de los países subdesarrollados, representa menos de la quinta parte del monto correspondiente a los países de altos ingresos de la OCDE.

En los últimos 30 años la región ha sido considerada como un área estratégica sobre todo para Norteamérica, en cuanto al abastecimiento petrolero, debido a la cercanía geográfica. Además, se calcula que Latinoamérica cuenta con reservas petroleras suficientes para más de 30 años, mientras las reservas de EE.UU. apenas alcanzarían para unos 11 años, de mantenerse el nivel de extracción de los últimos años. En el 2004 la región cubría el 33.3% de las importaciones petroleras de EE.UU.

En los últimas dos décadas se ha acentuado la vulnerabilidad energética de la región, donde persiste una elevada deuda externa energética; alrededor de un 30% de la población sin acceso a los servicios de electricidad; y una gran dependencia de los combustibles tradicionales (leña, carbón vegetal y otros), sobre todo en sectores rurales y suburbanos; entre otros problemas. En los países más pobres estos combustibles tradicionales aportan más del 40% de la energía total consumida, como son los casos de Guatemala (65.3%), Honduras (62.1%), Nicaragua (54.6%), Haití (54%) y Guyana (47.6%).

En medio de la compleja situación económica mundial y teniendo en cuenta las tendencias alcistas de los precios internacionales del petróleo en los últimos años, el desarrollo de la cooperación energética regional continúa siendo una alternativa para paliar los efectos de la crisis socioeconómica.

Debe recordarse que el potencial energético de la región se encuentra muy desigualmente distribuido. Consecuentemente, las exportaciones latinoamericanas se concentran preferentemente en apenas cinco países (México, Venezuela, Ecuador, Trinidad-Tobago y Colombia) y dos de estas naciones (México y Venezuela) concentran alrededor del 80% de las reservas petroleras probadas de la región. La mayoría de los países latinoamericanos dependen básicamente de las importaciones de petróleo para el funcionamiento de sus economías.

El sector energético latinoamericano ofrece amplias posibilidades para convertirse en factor de cambio y de cooperación entre los países de la región.

Este hecho ha sido reconocido históricamente, pero los esfuerzos conjuntos emprendidos en esa dirección han sido limitados, como muestran las cifras del comercio regional del petróleo.

En el 2004 América Latina produjo alrededor de 533 millones de toneladas de petróleo y sólo consumió unos 307 millones de toneladas, pero no puede hablarse de la existencia de un mercado autoabastecido ya que el 47% de la producción se dirigió hacia mercados extrarregionales y alrededor de un 18% del crudo consumido procedió de fuera del área en ese año. En el 2004 las exportaciones de América Latina y el Caribe representaban el 11% del total mundial, y se dirigieron fundamentalmente hacia EE.UU. (81%) y Europa (8%).

Entre los escasos esquemas de cooperación energética existentes en América Latina y el Caribe se encuentra el Pacto de San José, entre Venezuela y México, que favorece alrededor de una decena de naciones importadoras de hidrocarburos de Centroamérica y el Caribe. Desde su firma en agosto de 1980, este Pacto se ha renovado anualmente.

En octubre del 2000 se firmó el Acuerdo Energético de Caracas, concebido por el gobierno venezolano como un acuerdo de suministro petrolero a varias naciones centroamericanas y caribeñas, en condiciones preferenciales. Este acuerdo ha funcionado de manera paralela al Pacto de San José y constituye un paso adicional en la necesaria cooperación energética Sur-Sur.

Otras experiencias de colaboración energética en la región latinoamericana son el aprovechamiento compartido de parte del potencial hidroeléctrico; la existencia de interconexiones eléctricas parciales entre países de América Central y Sudamérica; el aprovechamiento conjunto de ciertos recursos hidrocarburiíferos; y acuerdos de cooperación horizontal entre empresas energéticas de la región, que permite el intercambio de experiencias e información.

En este contexto, se destacan por su alcance las más recientes iniciativas promovidas por el gobierno de Venezuela, como PetroSur y PetroCaribe.

En lo referente a las potencialidades de la región para avanzar hacia la conformación de un mercado latinoamericano de energía, cabe mencionar además otras iniciativas o programas, como el necesario establecimiento de esquemas de protección financiera para reducir el impacto de las fluctuaciones de los precios del crudo; la optimización del transporte intrarregional de energéticos; un mayor aprovechamiento de las capacidades de refinación de la región, la intensificación de la exploración de hidrocarburos; la adopción de políticas tendientes a lograr un uso más eficiente de los derivados del petróleo y nuevos esfuerzos para diversificar el balance energético regional.

La materialización de estas iniciativas de cooperación energética regional, como alternativa a una integración hemisférica funcional a los intereses de los EE.UU., supondría una adecuada evaluación y compatibilización de los

intereses de los importadores y exportadores de energía de la región, que considere, además, la situación de los países de menor desarrollo.

Uno de los componentes fundamentales del proyecto norteamericano del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) es la integración energética hemisférica. En este sentido, la actual administración republicana, si bien reconoce la naturaleza global del problema energético, ha dado especial prioridad al control de los recursos energéticos de la región.

Uno de los pilares de la integración energética hemisférica promovida por los EE.UU. es el ulterior avance en la privatización y desregulación de los sectores energéticos nacionales, luego de dos décadas de aplicación de fórmulas neoliberales en este sector en América Latina y el Caribe, con la consecuente erosión de la participación de los Estados en este sector estratégico.

Para los principales exportadores de hidrocarburos latinoamericanos, un esquema integracionista de esta naturaleza sólo constituiría un mecanismo de renovada dependencia económica y tecnológica de los EE.UU. e implicaría, en gran medida, la renuncia al control soberano de recursos naturales estratégicos, como los energéticos. Para los países importadores netos de hidrocarburos de la región, la variable energética continuaría siendo un factor totalmente fuera de control y sujeto a la voluntad de agentes externos.

Desafíos energéticos de los países del Caribe²²

La mayor parte de los países del Caribe registran un elevado grado de vulnerabilidad energética, por su condición de importadores netos de hidrocarburos (ver Anexo 1, con información para 15 pequeñas economías del Caribe). Se estima que el 90% de toda la energía utilizada en el Caribe, corresponde al petróleo, sobre todo importado.

El consumo per cápita de energía en el Caribe es elevado en sentido general, registrando niveles particularmente altos en territorios como las Islas Vírgenes norteamericanas, las Antillas Holandesas y Trinidad-Tobago.

De los nueve países caribeños, que pertenecen a la Organización Latinoamericana de Energía, OLADE (Barbados, Cuba, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Suriname y Trinidad-Tobago), cinco (Barbados, Guyana, Jamaica, Suriname y Trinidad-Tobago) registran niveles de consumo final de energía per cápita que supera el nivel medio de América Latina y el Caribe (de alrededor de 6.1 barriles de petróleo equivalente por habitante), según cifras correspondientes al 2003.

En este grupo se destaca Trinidad-Tobago, como el de mayor consumo per cápita (50.2 barriles) y Haití como el de menor registro (1.4 barriles).

²². Una de las principales dificultades para el estudio del perfil energético del área caribeña es la limitada disponibilidad de información actualizada y comparable internacionalmente. Este epígrafe se refiere sobre todo a los países insulares del Caribe.

Seis de estos países (Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Suriname y Trinidad-Tobago) muestran un grado de intensidad energética (consumo de energía por unidad de PIB) que supera el promedio de América Latina y el Caribe (de unos 1.6 barriles de petróleo equivalente por cada mil dólares de PIB). Los países de este grupo que consumen más energía por unidad de PIB son Guyana, Trinidad-Tobago y Suriname.

En lo referente al consumo de electricidad per cápita, los mayores niveles, entre los miembros caribeños de la OLADE, corresponden a Trinidad-Tobago (4,496 kwh), Suriname (3,166 Kwh), Barbados (2,895 kwh) y Jamaica (2,458 kwh). Debe tenerse en cuenta, además, que el 86% de la capacidad de generación eléctrica corresponde a termoeléctricas.

La mayor parte de estos países, muestran niveles de consumo per cápita de derivados del petróleo que superan al nivel promedio de América Latina y el Caribe (de 4.4 barriles por habitante), sobre todo en los casos de Trinidad-Tobago (194.5 barriles per cápita), Suriname (9.8 barriles), Jamaica (9.5 barriles) y Barbados (9.2 barriles).

Las reservas probadas de petróleo de los nueve países caribeños miembros de la OLADE, apenas representan el 1% del total correspondiente a América Latina y el Caribe, ubicadas preferentemente en Trinidad-Tobago (84% de las reservas caribeñas), según cifras del 2003. Las reservas petroleras probadas de Trinidad-Tobago alcanzarían para unos 20 años, de mantenerse las tasas actuales de extracción, lo que contrasta, por ejemplo, con las reservas venezolanas que podrían durar más de 70 años.

La capacidad de refinación en el Caribe asciende a unos 1.7 millones de barriles diarios, de los cuales 256 mil barriles diarios corresponden a Trinidad-Tobago, Jamaica, República Dominicana y Suriname (Ver Anexo 1)²³.

El único exportador neto de petróleo del área es Trinidad-Tobago. Este país importa cantidades significativas de crudo para su procesamiento en las plantas refinadoras, con vista a su ulterior re-exportación.

Uno de los principales problemas que enfrentan los importadores de petróleo del área es la dependencia de los intermediarios, que encarecen significativamente las transacciones. Estos intermediarios en ocasiones controlan muchas de las instalaciones de almacenamiento e infraestructura de distribución.

En efecto, el Caribe cuenta con numerosas instalaciones independientes dedicadas al almacenamiento de petróleo y derivados, con una capacidad aproximada de unos 100 millones de barriles de crudo y productos. Estas instalaciones se ubican en Islas como Bahamas, Trinidad-Tobago, Santa Lucía, Puerto Rico, Aruba, St. Estatius, Curazao y Bonaire.

²³ Otros territorios del Caribe con capacidades instaladas para refinar crudo son –además de Cuba-, Aruba, Martinica, Antillas Holandesas, Puerto Rico e Islas Vírgenes norteamericanas.

En el Caribe se localiza el 8.7% de las reservas de gas natural de América Latina y el Caribe, ubicadas preferentemente en Trinidad-Tobago, cuyas reservas - suficientes para unos 22 años a las tasas actuales de consumo -, representan el 89.1% del total caribeño. Cabe destacar, además, que en el Caribe – sobre todo en Trinidad-Tobago - se produce el 14% del gas natural de la región latinoamericana y caribeña.

Trinidad-Tobago se ha convertido en uno de los principales centros de desarrollo de gas natural en el mundo; y se espera que en los próximos años se incrementen considerablemente las reservas de este hidrocarburo. Según fuentes especializadas, el gas podría superar al petróleo como de generador de ingresos de este país en un futuro próximo.

Según el Ministerio de Energía e Industrias Energéticas de Trinidad-Tobago, en 2002, alrededor del 36% de la producción de gas natural se exportó como gas licuado (LNG, por sus siglas en Inglés), mientras que el resto se utilizó en el país particularmente en la producción de amoníaco y metanol²⁴. Este país es el mayor proveedor de gas natural licuado (LNG) a los EE.UU., llegando a cubrir el 68% de las importaciones norteamericanas de este producto.

El Caribe está prácticamente desprovisto de reservas de carbón mineral, con ciertas cantidades (2% del total de América Latina y el Caribe) ubicadas en Jamaica.

El potencial hidroeléctrico del Caribe es extremadamente limitado (1.5% del total de América Latina y el Caribe) y concentrado principalmente en países como Guyana, Suriname y República Dominicana. Además, dicho potencial solo se utiliza en menos de un 7%.

En la actualidad unos 11 países caribeños son beneficiarios del Acuerdo de San José (firmado con Venezuela y México en 1980) y/o del Acuerdo Energético de Caracas (firmado con Venezuela en el 2000), lo que representa un alivio ante las tendencias alcistas de los precios. Las cuotas correspondientes a los países caribeños beneficiarios de estos acuerdos (con Venezuela) representan aproximadamente el 60.5% del consumo petrolero dichos países.

En algunos de los países caribeños, sobre todo los más pobres, los combustibles tradicionales de la biomasa (como leña, carbón vegetal y residuos de plantas y animales) ocupan una parte significativa del balance energético. En Haití, tales combustibles aportan el 54% del consumo total de energía; en Saint Kitts y Nevis , 50%; y en Guyana, 47.6%.

Los retos energéticos de los países caribeños, sobre todo en la actual coyuntura de altos precios del crudo, han sido objeto de amplios debates y reflexiones en el contexto de la iniciativa del gobierno bolivariano de Venezuela

²⁴ Debe tenerse en cuenta que Trinidad es el mayor exportador mundial de amoníaco y metanol.

de crear PETROCARIBE. A finales de junio 2005, representantes de 14 países del área, incluida Venezuela, suscribieron el Acuerdo de cooperación Energética PETROCARIBE, en Puerto la Cruz, Venezuela.

El objetivo fundamental de PETROCARIBE, según el Acuerdo suscrito, es *“contribuir a la seguridad energética, al desarrollo socio-económico y a la integración de los países del Caribe, mediante el empleo soberano de los recursos energéticos, todo esto basado en los principios de integración denominada Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA)”*²⁵

Este Acuerdo destaca el nacimiento de PETROCARIBE *“como una organización capaz de asegurar la coordinación y articulación de las políticas de energía, incluyendo petróleo y sus derivados, gas, electricidad, uso eficiente de la misma, cooperación tecnológica, capacitación, desarrollo de infraestructura energética, así como el aprovechamiento de fuentes externas, tales como la energía eólica, solar y otras”*.

El Acuerdo destaca, asimismo, la formación de PDV CARIBE, como una filial de PDVSA para atender los compromisos suscritos y la creación de un Fondo destinado al financiamiento de programas sociales y económicos, con aportes provenientes, entre otras fuentes, de las contribuciones que se puedan acordar de la porción financiada de la factura petrolera y los ahorros producidos por el comercio directo. Este Fondo denominado ALBA-CARIBE contaría con un capital inicial de 50 millones de dólares, aportado por Venezuela.

Entre otras ventajas para los países caribeños, PETROCARIBE garantizaría un vínculo directo, que excluye la onerosa intermediación en el comercio petrolero, y el cobro al costo de los fletes derivados de estas operaciones.

Bajo este Acuerdo, que va mucho más allá del Acuerdo de San José (1980) y del Acuerdo de Cooperación Energética de Caracas (2000), la parte de la factura petrolera que sería financiada a largo plazo aumentaría en la medida en que se incrementen los precios internacionales del crudo, llegando a ser de 30% para precios a partir de los 40 dólares por barril, 40% para precios de 50 dólares o superiores; y 50% para precios iguales o mayores a los 100 dólares.

Con precios inferiores a 40 dólares por barril, este financiamiento sería a 17 años (igual que en el Acuerdo Energético de Caracas), incluyendo dos años de gracia; pero si los precios superan los 40 dólares, el plazo de pago se extendería a 25 años, incluyendo dos años de gracia, con una tasa de interés reducida al 1%. Adicionalmente, Venezuela podría aceptar parte de los pagos diferidos en bienes y servicios que oferten los países caribeños (como azúcar, banano y otros), los que pagaría a precios preferenciales.

El nuevo Acuerdo también subraya la necesidad de incorporar, junto a los acuerdos de suministro, programas de ahorro de energía, lo que constituye un enfoque energético sostenible que resulta novedoso en el contexto energético

²⁵Ver “Acuerdo de Cooperación Energética PETROCARIBE”, en periódico *Granma*, La Habana, 1 julio 2005, pp.4-5.

regional. Asimismo, se hace énfasis en el papel clave que tendrían los entes estatales en la realización de las operaciones energéticas acordadas.

Como puede apreciarse, este histórico Acuerdo que parte del reconocimiento de los principios de cooperación, solidaridad, trato especial y diferenciado para los países de menor desarrollo, y complementariedad - con estricto respecto a la independencia, soberanía e identidad nacional -, constituye un aporte sin precedentes a la integración regional, con un enfoque solidario e integrador muy diferente al que subyace en el proyecto anexionista del ALCA.

Anexo 1: Datos sobre petróleo en 15 países del Caribe (barriles diarios)

Países	Producción 2002	Importaciones 2002		Exportaciones 2002		Consumo 2002	Capacidad de refinación
		Crudo	Productos	Crudo	Productos		2005
Antigua y Barbuda	0	0	3,700	0	200	3,500	0
Bahamas	0	0	62,700	0	40,500	22,300	0
Barbados	1,000	0	10,400	1,300	0	10,400	0
Belice	0	0	6,000	0	0	6,000	0
Dominica	0	0	800	0	0	800	0
República Dominicana	0	39,500	91,000	0	0	126,200	48,000
Granada	0	0	1,700	0	0	1,700	0
Guyana	0	0	11,300	0	0	11,300	0
Haití	0	0	11,600	0	0	11,600	0
Jamaica	0	23,200	44,700	0	2,000	67,800	36,000
S. Vicente - Granadinas	0	0	1,300	0	0	1,300	0
Santa Lucía	0	0	2,500	0	0	2,500	0
S. Kitts y Nevis	0	0	700	0	0	700	0
Suriname	9,500-a	0	5,100	1,700	1,000	11,500-b	7,000
Trinidad & Tobago	137,500-c	91,300	3,900	68,500	135,900	28,300	165,000

Notas:

- a: El dato estimado para 2004 fue de 12,000 barriles diarios.
- b: El dato estimado para 2004 fue de 14,000 barriles diarios.
- c: El dato estimado para 2004 fue de 140,000 barriles diarios.

Fuentes:

- Departamento de Energía de los EE.UU. Energy Information Administration, *International Energy Annual 2003* (Última actualización, 28 junio 2005).
- <http://www.exxun.com>
- OLADE, *Energía en Cifras*, Versión No. 16, Quito, octubre 2004 (www.olade.org.ec). Básicamente se refiere a datos o estimados para 2003 .

Bibliografía

- BP, *Statistical Review of World Energy*, varios años (2000-2004).
- FMI, *World Economy Outlook*, diversos números (1999-2004).
- Departamento de Energía de los EE.UU. Energy Information Administration, *Internacional Energy Annual 2003* (Última actualización: 28 junio 2005).
- <http://www.exxun.com>
- IEA, *Analysis of the Impact of High Oil Prices on the Global Economy*, 2004.
- Información cablegráfica diversa.
- Klare, M.T., 2002. *Petropolítica global: implicaciones del Plan energético de Bush en el extranjero*, 15 abril 2002 (Tomado de Internet).
- NEPDG (National Energy Policy Development Group), 2001. *National Energy Policy*. Washington D.C., mayo 2001.
- OCDE, *OECD Economic Outlook*, diversos números.
- OLADE, 2004. *Sistema de Información Económica-Energética (SIEE)*, Quito.
- OPEC, 2002. *Answers to frequently asked questions about the petroleum industry* (http://opec_archivos/frame_archivos/AnswersAboutPrtroleumInd.htm).
- OPEC Monthly Oil Market Report*, varios números
- OPEC, *OPEC Bulletin*, diversos números.
- Periódico *Granma*, La Habana, 1 julio 2005.
- PNUD, *Informe sobre Desarrollo Humano*, Ediciones-Prensa, Nueva York, diversos números (1999-2004)

© CIEM 2005