

ISSN 1997-4183

CENTRO INVESTIGACIONES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL



Nueva Época II
No.13 / Febrero 2008
LA HABANA, CUBA

Temas de Economía Mundial

Consejo de Redacción

Oswaldo Martínez, Director
Ramón Pichs, Subdirector

Edición

Gladys Hernández, Editora

Miembros

Elena Álvarez, Ministerio de Economía y Planificación, Cuba
Juan Luis Martín, Ministerio de Ciencia Tecnología y Medio Ambiente, Cuba
Rolando Ruiz, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba
Orlando Caputo, CETES, Chile
Jaime Estay, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México

Diseño y distribución

Ivette Miranda
Leonardo Hernández

Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM)
Calle 22 No. 309 entre 3ra y 5ta Avenida, Miramar,
Habana 13, C.P. 11 300, Cuba

Teléfonos: (537) 209-2969 y 209-4443
Fax: (537) 204-2507
Dirección Electrónica: temas @ciem.cu

Para consulta de números anteriores de esta revista, buscar en el sitio
web del CIEM: <http://www.ciem.cu>

CONTENIDO

	Página
1. Intervención en la Asamblea Nacional sobre los temas del Plan de la Economía Nacional y el Presupuesto del Estado de Cuba. <i>Oswaldo Martínez</i>	4
2. Evolución reciente de los precios de los productos básicos y de la relación de intercambio de los países subdesarrollados. <i>Jonathán Quirós</i>	14
3. ¿Burbuja inmobiliaria o crisis financiera? Consecuencias para los países subdesarrollados. <i>Gladys Hernández y Reynaldo Senra</i>	41
4. Tendencias del desarrollo científico-tecnológico en América Latina. <i>Blanca Munster</i>	63
5. Neoliberalismo en Chile. La realidad y el mito del milagro chileno. <i>José Ángel Pérez</i>	86
6. La quinta ampliación de la UE: ¿Gris? <i>Gueibys Kindelán y Jourdy James</i>	102
7. Temas relevantes del debate actual sobre energía y desarrollo <i>Ramón Pichs</i>	117

1

Intervención en la Asamblea Nacional sobre los temas del Plan de la Economía Nacional y el Presupuesto del Estado de Cuba

Oswaldo Martínez
Director

General de Ejército Raúl Castro Ruz
Primer Vicepresidente del Consejo de Estado y de Ministros
Ricardo Alarcón, Presidente de la Asamblea Nacional del Poder Popular
Compañeras y compañeros Diputados:

El año 2007 ha transcurrido en las duras condiciones económicas que impone el período especial. Lo ocurrido en nuestra economía ha sido, como en años anteriores, una compleja combinación de resistencia asombrosa frente a obstáculos que serían aplastantes para un pueblo que no tuviera la historia y el liderazgo del nuestro, de logros verdaderos dentro de esa lucha permanente, y de deficiencias, insatisfacciones y retrasos que sólo en parte y en algunas ocasiones en nada, se deben al bloqueo.

En el año que finaliza la economía creció 7,5%, un alto crecimiento que continúa la tendencia iniciada en 2004, acentuada con crecimientos aun mayores en 2005 y 2006, que es de nuevo, más alto que el promedio de América Latina y el de más equitativa distribución social, pero no alcanzó el 10% previsto en el Plan.

De la información ofrecida por el Ministerio de Economía y Planificación y de los intercambios con otros Organismos, se aprecia que la diferencia entre lo planificado y lo real se debió a la tensión financiera llevada a extremos por la intensa subida de precios de importaciones vitales como alimentos y combustibles, la minuciosa crueldad de la guerra económica en su búsqueda incesante de vías para hacernos daño y también la insuficiente productividad, organización y disciplina del trabajo, el insuficiente ahorro, la insuficiente preparación y deficiente ejecución de las inversiones, la insuficiente producción de alimentos, la insuficiente producción de azúcar, la insuficiente capacidad constructiva y organizativa en la construcción y el decrecimiento del turismo.

Ese alto crecimiento económico ha tenido lugar en un año marcado por la progresiva recuperación del Comandante en Jefe, por la lectura de sus reflexiones; verdadera cátedra de sabiduría política y absoluta entrega a la obra de la Revolución, y por la madurez y cohesión del pueblo, de su Partido, así como la estabilidad de sus organizaciones e instituciones, que han hecho posible el funcionamiento ordenado del país, sin parálisis ni confusión.

Una vez más el enemigo erró en sus ensoñaciones sobre Cuba: donde creyeron se produciría el desconcierto, encontraron la firmeza de un pueblo para el que la Revolución no es mera transición coyuntural, sino su opción de vida, su elección histórica.

En una realidad económica como la nuestra, donde se combina la construcción del socialismo, el bloqueo elevado a niveles de histeria anticubana, y la obligada actuación dentro de una economía mundial globalizada y neoliberal, alcanzar un crecimiento económico de 7,5%, bien por encima del promedio regional de América Latina, es una hazaña que podemos proclamar con legítimo orgullo, al mismo tiempo que -sin borrar la condición de hazaña-, tener en cuenta que ésta pudo ser mayor si hubiéramos eliminado factores subjetivos, de organización, de no sistematicidad y control que también marcan nuestra realidad económica.

No es necesario repetir las informaciones y cifras sobre crecimiento de sectores de la economía que aparecen en el informe del Ministerio de Economía y Planificación en poder de las diputadas y diputados, por lo que estos comentarios se limitarán a seleccionar algunos aspectos relevantes.

Las condiciones externas fueron en 2007 especialmente exigentes para nosotros. Tres sucesos dominaron el curso de la economía mundial en este año: la crisis financiera originada a partir del hundimiento del sector inmobiliario en Estados Unidos, la acentuada devaluación del dólar debido a la creciente desconfianza hacia esa moneda y el alza impresionante del precio del petróleo.

La caída en la cotización del dólar alcanzó nueva marca histórica y se explica por la percepción generalizada de los profundos desequilibrios de la economía de Estados Unidos, y la insostenibilidad del sistema monetario internacional. La devaluación de esta moneda contribuye a aumentar los precios de los productos que establecen sus precios en dólares en bolsas, entre los cuales se encuentran los combustibles y una apreciable cantidad de los alimentos que importamos.

El precio del petróleo casi alcanzó los 100 dólares el barril en noviembre, una cifra que hace apenas dos años parecía inalcanzable y que ahora es considerada una cifra más a sobrepasar ante la realidad del agotamiento físico del petróleo y el consumismo desenfrenado de Estados Unidos y otros países desarrollados.

Continúan subiendo los precios de los alimentos -que en no pocos casos han duplicado y triplicado sus precios en los tres últimos años- debido a una mezcla de factores entre los que se incluyen el cambio climático y su efecto negativo sobre la producción agrícola, la especulación asociada a la debilidad del dólar y la creciente utilización de tierras para producir alimentos destinados no al consumo humano, sino a alimentar automóviles en el Primer Mundo en forma de biocombustibles, y a profundizar el hambre entre los hambrientos tercermundistas.

La pesada factura de importaciones de alimentos en este año ha tenido que soportar un incremento promedio de precios de 23,7% por encima de los precios del 2006. El incremento de precio de aproximadamente la misma cantidad de importaciones significó el pago adicional de 286 millones de dólares en el presente año. En el 2008 los precios seguirán subiendo.

No tuvimos este año sequía ni huracanes, pero si intensas lluvias y la tormenta tropical Noel en Camagüey y en las provincias orientales, que ocasionaron pérdidas no menores a 1,155 millones de dólares y fuertes daños en viviendas, viales, puentes y otros elementos de infraestructura.

Unas lluvias similares en 1963, en ocasión del huracán Flora, arrebataron la vida a más de 1 000 compatriotas. Ahora, las obras hidráulicas hechas por la Revolución, la eficiente organización de la Defensa Civil y la movilización de todos los recursos para salvar vidas volvieron a brillar en todo su genuino valor humano.

El crecimiento del PIB se concreta en actividades económicas de carácter estratégico como la producción de petróleo y gas que creció 2,2% y presenta mejores perspectivas por contar con mayor disponibilidad de equipos de perforación.

La Revolución Energética continuó avanzando y haciendo más eficiente la generación con la instalación de nuevos grupos electrógenos de fuel oil, la terminación de los parques eólicos en la Isla de la Juventud y en Gibara, la disminución en 87,5% de la energía dejada de servir respecto a los frecuentes y largos apagones del año 2005, la reparación de redes hasta alcanzar la solución del 75% de las zonas de bajo voltaje y la distribución ya realizada del 80% de los refrigeradores domésticos. Singular importancia tiene la inauguración de la refinería de Cienfuegos, que abre vías para el desarrollo de la petroquímica.

El sector agropecuario, especialmente urgido de aumentar su producción y su eficiencia, creció 24,7%, con incrementos de la ganadería en 40,5% y la agricultura no cañera en 18,3%. La producción de leche de vaca creció 16,8% y significó un ahorro de importación de leche en polvo en los primeros nueve meses del año de unos 12,5 millones de dólares, reflejando una buena arrancada del programa para la recuperación de la producción y el acopio de leche.

La producción porcina total alcanzó 268 mil toneladas, estableció record para el país y permitió sustituir importaciones de carne de cerdo y sus derivados.

Los incrementos productivos en el sector agropecuario son una buena noticia, pero no es el tiempo todavía de celebraciones, porque los incrementos lo son respecto al bajo nivel del 2006 y el sector está lejos aun de satisfacer la apremiante necesidad de colocar mayores cantidades de productos en los mercados para hacer bajar los precios, para reducir costosas importaciones de

productos que deben ser producidos en el país y propiciar un vuelco favorable en la opinión del pueblo.

Aun hay demasiada tierra ociosa e invadida de marabú y la importancia de este sector para la alimentación, la seguridad y el bienestar de la población, subrayan la necesidad de aplicar en él los necesarios cambios estructurales y de conceptos planteados por el compañero Ministro de las Fuerzas Armadas Revolucionarias el pasado 26 de julio en Camagüey y respaldados por el pueblo en el intenso proceso de debates efectuados en el país.

El transporte, sector duramente maltratado por el período especial y donde se concentra un agudo déficit tanto en el transporte de pasajeros como en el de carga, ha iniciado una difícil y costosa recuperación, con crecimientos modestos respecto a las necesidades de uno u otro tipo de transporte, pero la población comienza a apreciar alguna mejoría y conoce el gran esfuerzo que ha permitido contratar 1 548 ómnibus en China, de los cuales han llegado 806 al país; y también de otras procedencias.

El alivio que en pequeño grado empieza a percibirse en cuanto a transporte en la Ciudad de La Habana y otras ciudades, y la esperanza de que los nuevos equipos sean bien utilizados es motivo de satisfacción popular, como también de profunda repulsa a los pocos vándalos destructores que han dañado ómnibus y merecen ser penalizados severamente.

La industria logra triplicar el crecimiento alcanzado el año anterior, destacando el níquel que, no obstante las fuertes lluvias en la zona minera y averías en una planta, logró crecer 2,2%.

La industria farmacéutica expandió su producción 21%, en correspondencia con el fuerte proceso inversionista que en ella se ha efectuado y logró reducir apreciablemente los medicamentos en falta por razones productivas.

La industria biotecnológica y en general, el Polo Científico, continuaron consolidando su prestigio científico, su capacidad productiva integrada de modo apropiado con la investigación y su capacidad exportadora, abriéndose paso con calidad y ciencia al servicio de los humanos, en el intrincado mercado mundial de productos biotecnológicos, con más de 500 patentes registradas internacionalmente.

La Biotecnología cubana es un ejemplo aleccionador de que, a pesar de obstáculos en apariencia aplastantes, si se puede.

Cuando en 1980 la visión y la tenacidad del Comandante en Jefe, hizo dar sus primeros pasos a la biotecnología cubana, la corriente neoliberal ya desplegada entonces decía que un pequeño y pobre país como Cuba no podría jamás desarrollar alta ciencia por falta de científicos, de mercado y de financiamiento. A un país como Cuba el mercado "libre" sólo le concedía el papel de comprador y consumidor pasivo de ciencia y tecnología creada en el Primer Mundo.

Entonces no pocos creían ilusorio el desarrollo de lo que hoy es una sólida realidad.

Las instituciones científicas del Polo, que han incorporado valiosos biofármacos al sistema nacional de salud y facilitado el acceso de nuestra población a medicamentos de alta tecnología, hacen también exportaciones a más de 50 países, las que generan ingresos capaces de financiar la reproducción y la expansión del sistema.

Esos resultados no se deben a la competencia de mercado basada en la propiedad privada, sino en la propiedad social, con adecuado uso de las posibilidades de cooperación e integración de esfuerzos que ella ofrece, y considerando sus proyectos no como simples gastos presupuestados, sino como inversiones con estudio de impacto económico y tasa de retorno esperada.

Las obras de la Batalla de Ideas continuaron desplegándose mediante la concentración de la fuerza constructiva real disponible en las obras con avances en su terminación. Suman ya 250 los policlínicos reparados y ampliados en forma integral y continúa el programa de reparación capital de hospitales e instituciones de salud.

Es cuantioso el proceso inversionista que en difíciles condiciones financieras se hace para atender los requerimientos del sector de la salud. Este sector, protagonista de logros señeros y responsable de la nobilísima tarea de atender la salud del pueblo, tiene que erradicar de sí las manifestaciones ocasionales de insensibilidad y mercantilismo que la población critica y rechaza.

En el 2007 brilló de nuevo la cultura de la solidaridad que la Revolución Cubana desarrolló en aplicación del pensamiento martiano y fidelista.

La Operación Milagro -ese milagro de sensibilidad y amor- ha realizado algo más de un millón de operaciones quirúrgicas. La solidaridad cubana -sin equivalentes en cantidad y calidad en el mundo- se hace realidad en más de 70 países en los que trabajan 37 mil 500 compatriotas.

El curso escolar comenzó con matrícula de 1 millón 800 mil estudiantes en la enseñanza primaria y media, con favorable relación cuantitativa entre maestros y alumnos, acceso a la computación, a la televisión educativa y a la merienda escolar.

En la educación superior se ha producido ya la graduación universitaria de 842 mil 300 egresados desde 1959, lo que ofrece una impresionante proporción de 7,5 graduados de nivel superior por cada 100 habitantes.

¡Qué distancia abismal entre esta sociedad colocada en el umbral de la sociedad del conocimiento y aquella de 1958 con 24% de analfabetismo, unos pocos graduados universitarios en las pocas carreras que encontraban

mercado para subsistir y ningún sistema de investigación e instituciones científicas!

En Cuba es realidad cotidiana que a nadie asombra, que cualquier estudiante en condiciones intelectuales de hacerlo puede estudiar gratuitamente -lo hacen 602 mil 200 estudiantes- en una de las 47 carreras que se imparten en los municipios cubanos.

El actual curso de la enseñanza superior cuenta con 752 mil 800 estudiantes, lo que significa una proporción de 69,2% de estudiantes universitarios en la población entre 18 y 24 años. Es lo que ha hecho nombrar a Cuba por algunos destacados sociólogos latinoamericanos como un país-universidad, un espécimen único en el planeta.

Esa masa creciente de cubanas y cubanos con educación superior es nuestro más valioso recurso financiero, nuestro más estratégico yacimiento energético y debemos propiciarles una inserción laboral que les permita desplegar sus conocimientos, realizar sus proyectos de vida y conservarlos en régimen de rendimiento creciente para el país.

El salario medio en términos monetarios creció algo más de 5% y alcanzó 408 pesos mensuales, pero en torno al salario persisten dos realidades adversas.

Una de ellas es que lo expresado por el compañero Ministro de las Fuerzas Armadas Revolucionarias el 26 de julio en Camagüey en cuanto a que “el salario aún es claramente insuficiente para satisfacer todas las necesidades, por lo que prácticamente dejó de cumplir su papel de asegurar el principio socialista de que cada cual aporte según su capacidad y reciba según su trabajo”, continúa vigente; y cambiar esa realidad, haciendo que el salario recupere su función como retribución por el trabajo aportado, medio de vida legítimo y estímulo a la productividad del trabajo, es uno de los más importantes y complejos de los problemas a resolver de forma gradual, sostenible y sin esperar soluciones inmediatas y espectaculares que sólo tienen cabida en la ignorancia, la charlatanería o el confucionismo deliberado.

Otra realidad adversa es que el crecimiento monetario del salario sigue superando el crecimiento de la productividad del trabajo, no obstante que ésta aumentó en 2007 y alcanzó una más favorable relación con el salario, pero insuficiente aún para subvertir la tendencia insostenible a largo plazo de distribuir salarialmente más de lo que se crea en términos de bienes y servicios. Es imprescindible elevar la productividad y la eficiencia, sin lo cual los aumentos salariales serían ilusorios.

Sobre la productividad influye un conjunto de factores interrelacionados. Uno de los que actúa es la retribución salarial ya mencionada, pero no es el único. Otro factor es la elevación de la disciplina laboral, del aprovechamiento de la jornada, sobre los cuales el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social emitió durante el año las Resoluciones 187 y 188 y efectuó inspecciones que aportan útiles informaciones. Estas resoluciones ofrecen la norma escrita para la

elevación de la disciplina laboral -incluyendo la permanencia de los dirigentes al frente de sus colectivos- y tenerlas es necesario, pero no bastan para resolver un problema cuya complejidad y posibilidad de solución va más allá de la normativa escrita.

El perfeccionamiento empresarial demuestra con sus resultados que se puede elevar la productividad del trabajo si existe un clima laboral organizado, con responsabilidades definidas, con presencia y exigencia de los dirigentes, con adecuada retribución salarial, con ahorro y transparencia en la administración de los recursos. Las empresas que aplican el perfeccionamiento representan el 29% de las empresas del país, pero ellas aportaban en septiembre el 73,2% de las divisas y lograban una productividad del trabajo superior en 48% al resto de las empresas.

En lo inmediato es el ahorro en los procesos productivos y de servicios, nuestra principal fuente posible de financiamiento, teniendo en cuenta que los alimentos y combustibles continuarán probablemente su escalada de precios en el próximo año y que la guerra económica será no menos perversa.

La Revolución Energética concebida y dirigida por el Comandante en Jefe es una decisión estratégica que nos ha colocado en la avanzada mundial en cuanto al ahorro de combustible y a la protección frente al colapso previsible del modelo energético petrolero. Esa Revolución viene aportando ahorros en el consumo de combustibles, aunque los resultados deben ser superiores a lo hasta ahora logrado, especialmente en gasolina y diesel. Grandes reservas de ahorro tenemos en la batalla por el uso racional y eficiente del combustible y contra las costumbres arraigadas en algunos, de presentar enormes demandas muy lejanas de las posibilidades financieras del país e incluso de los consumos históricos de los demandantes o calcular erróneamente y siempre en exceso, sus necesidades.

Otra acción desarrollada este año que tiene una relación estrecha con la condición de los trabajadores como dueños de los medios de producción y los activos económicos, han sido las asambleas en los centros laborales para el debate sobre el Plan y el Presupuesto.

En estas asambleas los trabajadores, los sindicatos y las administraciones hicieron el proceso de debate sobre Plan y Presupuesto más abarcador y activo en los años de período especial. Mucho debe ser mejorado aun y sistematizado. No puede ser una campaña transitoria.

La base general para un buen debate es la información que ofrezca la administración, la cual debe ser clara, concreta, breve, sin tecnicismos evasivos, lo cual no siempre se logró este año; pero estas asambleas -a las que el Che les reconocía una gran importancia- deben alentar la productividad y la disciplina laboral. El salario es importante, pero no lo es menos el conocimiento del estado financiero, tecnológico, presupuestal, inversionista, de la empresa, la fábrica, el taller, la unidad comercial, la escuela, el instituto de

investigación y sobre esa base y mediante las vías existentes, participar en las decisiones, en el control de su cumplimiento, en las innovaciones a introducir.

Recibir información real sobre la economía concreta de su centro de trabajo, ser consultados sobre las decisiones básicas a tomar, es participar, es sentirse dueño y por tanto cuidar lo que nos pertenece, luchar por mejorarlo y defenderlo de lo que pretenda dañarlo.

Es ésta una de las más importantes vías para ejercer y sentir la propiedad social, pues nadie se siente dueño sólo porque el régimen legal de propiedad diga que lo es.

Los enemigos de la Revolución Cubana tienen en la crítica a nuestra economía uno de sus temas predilectos. Repiten una y otra vez que la economía cubana es un total fracaso, que es débil, e incluso es frecuente encontrar cierta nostalgia batistiana al pintar de rosa la economía de Cuba en 1958, llamándola "economía próspera".

El propósito es transparente: presentar a la Revolución como la destructora de "una economía próspera" para implantar el fracaso y también afirmar que el triunfo de la Revolución no fue el resultado de una acertada táctica, organización y dirección revolucionaria actuando en una sociedad profundamente injusta, excluyente y tiranizada, que era la base objetiva de la Revolución, sino de la acción aventurera de un grupo de violentos.

Más allá de las mentiras y deformaciones nacidas del odio de los enemigos y más allá también de las insatisfacciones que tenemos los revolucionarios, la verdad es que la economía cubana no sólo no es débil, sino que ha dado muestra de una gran vitalidad, una extraordinaria capacidad de resistencia, que es la vitalidad y la resistencia del pueblo.

Nuestra economía ha resistido durante 48 años el bloqueo económico más intenso y extenso y el de mayor desproporción de fuerzas entre el bloqueador y el bloqueado, que registra la Historia Económica. En el último decenio el bloqueo nos arrebató unos 3 000 millones de dólares anuales. Los más de 89 mil millones de dólares que nos ha arrebatado -sin mencionar los sufrimientos que no se expresan en dinero- representan casi 2 años de nuestro actual PIB. ¿Podría otra economía diferente a la cubana resistir siquiera un año lo que se ha resistido casi medio siglo?

Hasta el momento de la desaparición de la Unión Soviética nuestros críticos tenían un argumento fácil: el bloqueo era compensado por el llamado subsidio soviético, de modo que Cuba era una economía subsidiada en la que cualquier avance económico-social era artificial e insostenible si se terminaba el subsidio.

Ese argumento murió hace 16 años al desaparecer la URSS, pero fue sustituido de inmediato por la predicción del derrumbe a corto plazo, al ser forzada nuestra economía a recibir el impacto del mercado mundial neoliberal, sin Unión Soviética y con bloqueo redoblado.

Nuestra economía ha resistido los últimos 16 años y no sólo lo ha hecho, sino que ha retomado una pauta de alto crecimiento.

Ella ha resistido el bloqueo, el desafío del cerco neoliberal, la desaparición de la URSS y también el enorme costo de dos transformaciones radicales en sólo tres décadas, de su base tecnológica y su tejido de relaciones externas. La primera cuando la tecnología de procedencia norteamericana fue sustituida por otras procedentes de la URSS y otros países, y la segunda cuando éstas quedaron paralizadas y fue necesario sustituirlas al comenzar el período especial. Ninguna economía -excepto la cubana- ha enfrentado y resistido estos procesos conmocionantes en tan breve plazo.

Las cubanas y los cubanos nos sentimos orgullosos por el desarrollo social logrado. Es ya larga la lista de indicadores en los que somos los primeros en América Latina y en algunos estamos entre los primeros del mundo, pero a veces no reparamos en que tales desarrollos tienen su sustento en nuestra economía, la que ha sido capaz de sostenerlos.

Cuba es hoy el país que contrasta favorablemente con América Latina en cuanto a la distribución del ingreso, el que posee los servicios de educación primaria y secundaria de mayor calidad, el de mayor número de maestros en relación a su población, el de mejores servicios de salud, el primero en indicadores favorables de mortalidad infantil de menores de 1 año y menores de 5, el de menor desempleo, el que ofrece alimentos subsidiados que cubren al menos la mitad de las necesidades nutricionales, el que ofrece atención médica primaria permanente y remisión a servicios gratuitos de alta tecnología, el que ofrece atención asegurada y gratuita de las gestantes y el menor de 1 año, el que ofrece formación educacional garantizada de más de 9 grados y acceso a estudios superiores en cualquier lugar del país a todos los que quieran hacerlo. Es también el único país que combina alto desarrollo humano y adecuada sostenibilidad ambiental.

Esta impresionante estructura de logros sociales obtenidos antes y durante el período especial, no podría haberse logrado ni podrían sostenerse sobre una economía frágil.

La economía de América Latina alcanzó este año un crecimiento promedio de 5,6%, con lo cual la región registra su quinto año consecutivo de crecimientos que, aunque inferiores a otras regiones del Tercer Mundo, han estado por encima de la pauta de bajo crecimiento de años anteriores.

Pero, este crecimiento no alcanza a curar las heridas que un largo período de neoliberalismo ortodoxo le infligieron a los pueblos latinoamericanos. El crecimiento ocurre en la región con la más desigual distribución del ingreso en el planeta y, por tanto, sus beneficios se concentran en la élite y poco gotean hacia los de abajo.

Con 42 millones de adultos analfabetos y 53 millones de hambrientos, América Latina tiene pendiente librarse del todo del neoliberalismo, integrarse consigo misma y no en los TLC con Estados Unidos o Europa y emanciparse de la dependencia a Washington.

Compañeras y compañeros diputados:

La Comisión de Asuntos Económicos examinó la ejecución del Presupuesto del Estado en el año 2007 y el proyecto de Ley del Presupuesto para el 2008, así como los Lineamientos del Plan de la Economía Nacional para el próximo año. El Presupuesto cumplió su función en la actividad presupuestada y se mantuvo dentro de los límites del déficit respecto al PIB establecidos por esta Asamblea, por lo que recomendamos a la Asamblea Nacional la aprobación del proyecto de Ley del Presupuesto del Estado para el año 2008 y los Lineamientos del Plan de la Economía Nacional.

Apenas en unas horas arribaremos al aniversario 49 del triunfo de la Revolución Cubana. Será también el próximo año el último en el gobierno del más obtuso, fanático y peligroso de los diez Presidentes de Estados Unidos que han mellado sus armas en el fracasado intento de destruir la Revolución. Este neoconservador primario llega al final de su gobierno con el fracaso en Iraq y Afganistán, con la quiebra moral por las mentiras y las torturas y con una recesión económica estallando.

Su crisis de desgaste político puede neutralizarlo, pero también puede hacerlo más agresivo y aventurero. Para disuadirlo de locuras de la hora final, tenemos la fórmula invencible que nos enseñó el compañero que no puede estar hoy presente aquí, pero cuya presencia sentimos todos en su ejemplo y su sabiduría.

No ceder una pulgada frente al imperio, no temer, no claudicar, es la fórmula de Fidel; y Bastión 2008 es su plasmación.

Aproximándonos al medio siglo del triunfo de la Revolución, enviemos al imperio revuelto y brutal el mensaje que brota desde el magisterio supremo de Martí, desde las heridas en combate de Maceo, desde la entrega y la dignidad de Céspedes, desde la frente rota de Calixto, desde la honda mirada del Che, desde los muros del Moncada y la estela del Granma: ¡A Cuba no la tendrán jamás!

2

Evolución reciente de los precios de los productos básicos y de la relación de intercambio de los países subdesarrollados

Jonathán Quirós
Investigador, CIEM

A partir del año 2002 es bastante común leer en la literatura especializada, en informes de organismos internacionales y en la prensa, sobre el incremento del precio de los productos básicos y sus efectos, ya sean positivos en el caso de los países exportadores o negativos en el caso de los importadores. Si se incluye en el análisis los precios crecientes del petróleo en los últimos meses—alcanzó los 100 dólares el barril a principios del 2008—, entonces esta situación se complejiza.

Las apreciaciones y valoraciones del fenómeno son diversas, desde los que sostienen que el incremento de los precios de los productos básicos, y del petróleo entre estos, sustenta los populismos de izquierda, tal como la prensa y los ideólogos del *Stablishment* arguyen, en tanto que otros vaticinan que el incremento de sus ingresos nacionales por el alza de estos precios será lo suficientemente sostenido para acceder al desarrollo, hasta los que se preocupan por el énfasis que los gobiernos de muchos países subdesarrollados ponen en las exportaciones de productos básicos, en desmedro de transformaciones estructurales, y alertan sobre la “reprimarización” de las economías.

En este debate se han fortalecido los enfoques neoliberales más ortodoxos que defienden que el alza actual del precio de los productos básicos desmiente la conocida tesis Prebisch-Singer acerca del deterioro secular de los términos de intercambio, por la tendencia a la baja del precio de dichos productos, lo que hace irrelevante según estos la distinción entre vender un kilogramo de soya o de automóvil, argumentos con que defienden la especialización productiva y exportadora en productos básicos, a tono con la vieja teoría de las ventajas comparativas.

No obstante las diferencias de enfoque, resulta indispensable destacar que el aumento actual en los precios de los productos básicos es relevante para una mayoría considerable de los países subdesarrollados, ya que la influencia de este incremento de precios se convierte en una importante vía para obtener los ingresos suficientes destinados a la adquisición de bienes de capital y tecnologías determinantes en sus economías para los procesos de industrialización emprendidos, y para su relación de intercambio, definida como la que existe entre los precios de exportación en relación con los de importación.

La tesis Prebisch-Singer

Según las tesis de Octavio Rodríguez, en las críticas a las ideas de Raúl Prebisch y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre el asunto en cuestión, existen divergencias respecto a las causas que se aducen para explicar el deterioro de los términos de intercambio. Tal discrepancia obedece, según expone, a que no existe una sola versión formal de las teorías del deterioro de los términos de intercambio, sino tres formalizaciones diversas -versión contable, versión ciclos y versión industrialización-, legítimamente diferenciables entre sí, tanto por la magnitud de su contenido, como por los instrumentos de análisis, que también varían (Rodríguez, 2006). En este trabajo nos referimos a las tesis generales que sobre el deterioro de los términos de intercambio sostuvieron Prebisch y Singer.

A tono con el desenvolvimiento de las economías latinoamericanas y caribeñas a partir de los años cincuenta, y a la propia evolución teórica de Prebisch y la CEPAL, se adicionó la tesis de Hans Singer¹ sobre el deterioro de los términos de intercambio -comenzada a publicar en el año 1950-. El análisis de ambos especialistas acerca del deterioro de los términos de intercambio se complementó, y dio como resultado la llamada “tesis Prebisch-Singer”.

El corolario de la tesis Prebisch-Singer plantea que existe un deterioro secular de los términos de intercambio en aquellos países que se especializan en la producción y exportación de productos básicos o de bajo nivel de elaboración, a favor de los países que se especializan en la producción y exportación de productos manufacturados, de ahí que se haga necesario, acorde con dicha tesis y con las propuestas generales de la época de Prebisch y la CEPAL, cambiar la estructura del comercio internacional, para, mediante la producción nacional, satisfacer la demanda interna de manufacturas.

Las ideas iniciales de Prebisch sobre el tema² explican que se produjo un deterioro progresivo de la relación entre los precios de los productos básicos y los productos industriales, para lo cual el autor utilizó estadísticas de Naciones Unidas³, que indicaron que la relación de intercambio había pasado de un índice 100 en los años 1876-1880 a un índice 68,7 en los años 1946-1947, cuando debía suceder lo contrario, dados los aumentos de productividad en la industria en el período de referencia. En consecuencia, para Prebisch, la realidad contrastaba con la teoría tradicional de la división del trabajo, en la que se sustentaba que dada la especialización productiva de los países desarrollados (centro) en productos industriales y de los países en desarrollo

¹ Singer, Hans (1950) “Distribución de ganancias entre países inversores y prestatarios”, en *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. II, No. 2, mayo de 1950.

² Prebisch, Raúl (1949) Introducción al primer “Estudio Económico de América Latina, 1949” de la CEPAL y en “El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, también escrito en 1949, pero publicado originalmente en inglés en el año 1950. En español apareció en 1962, en el *Boletín Económico de América Latina*, Vol. VII, No. 1, febrero.

³ United Nations (1949) “Post-War Price Relations in Trade between Under-Developed Countries and Industrialized Countries”, *Economic and Social Council, E/CN.1/Sub-3*, February

(periferia) en productos primarios, el intercambio de unos y otros traería ventajas para los países en desarrollo.

La explicación que ofrece Prebisch es que los precios suben en vez de bajar, y tienden a elevarse más en la producción manufacturera que en la primaria, porque los países centro tienen la capacidad de apropiarse de los frutos del progreso técnico vía traspaso de la mayor productividad a mayores ingresos, en tanto que los países de la periferia no pueden retener para sí parte del progreso técnico; e incluso no reciben parte del fruto de la mayor productividad industrial, lo que se traduce en que el aumento de la productividad en los sectores básicos se manifiesta en menores precios de ventas de estos productos, con el consiguiente deterioro de los términos de intercambio.

Estas diferencias en la apropiación y traspaso de la mayor productividad a los centros se deben, según Prebisch, a las diferencias en los poderes de negociación salarial en los centros y en la periferia, dado la mayor organización sindical en unos y no en la otra. La diferencia de los poderes de negociación de los salarios por la mayor o menor fortaleza sindical y las implicaciones en el deterioro de los términos de intercambio son explicadas a través del ciclo económico.

Para Prebisch, existe disparidad continua entre la demanda y la oferta globales de productos industriales a lo largo del ciclo, y durante la fase ascendente del ciclo, la demanda de manufacturas en el centro es mayor a la oferta, lo que se traduce en incremento de precios y de ganancias de estos países, pero al mismo tiempo, aumenta más que proporcionalmente la demanda de productos primarios necesarios como insumos para la producción manufacturera, y esto produce un aumento relativo de los precios de los productos básicos, con lo que se trasladan los beneficios desde el centro a la periferia.

Ya en la fase menguante del ciclo, la oferta de manufacturas es mayor que la demanda, caen los precios (y consecuentemente los ingresos), lo que conduce a una notable disminución de la demanda de productos básicos utilizados como insumos en las industrias manufactureras del centro, y a la baja correspondiente de los precios de los productos básicos, pero más que proporcionalmente a la caída de la de los productos manufacturados de los países centros.

En última instancia, la argumentación se centra en que los ingresos crecen más en los centros que en la periferia, puesto que es mayor la caída relativa de los precios de los productos básicos en la fase menguante que su aumento relativo en la fase creciente, explicándose así la tendencia en la que los precios de los productos manufacturados crecen a un ritmo mayor que los de los productos básicos.

Estas diferencias en ingresos se deben a que, en la fase creciente, los aumentos de beneficios se convierte en aumentos salariales, dada la organización y el poder de los sindicatos en los países centro, mientras que en la fase descendente, los beneficios se reducen, no así los salarios, por la

resistencia sindical de los trabajadores. En tanto, en los países de la periferia, los trabajadores no están tan organizados como en los países centro y sus organizaciones sindicales son muy débiles, por lo que no pueden lograr salarios comparables con los de los trabajadores de los países desarrollados, ni mantenerlos, es así que durante la fase menguante, salarios y beneficios caen más fácilmente en la periferia. La solución sería la industrialización de la periferia, pues al aumentar la productividad, aumentarían los salarios y se elevaría relativamente el precio de los productos básicos.

Los planteos iniciales de Prebisch son complementados por otros de Singer, que presenta argumentos adicionales, en el sentido de que el deterioro de los términos de intercambio en los países subdesarrollados tiene relación también con la baja elasticidad ingreso de la demanda en el caso de la producción de alimentos, cuya función de demanda está determinada por la Ley de Engel⁴; y con la baja elasticidad ingreso para la demanda de materias primas, las cuáles son crecientemente sustituidas por materiales sintéticos o mejor aprovechadas en virtud de las transformaciones técnicas en la producción; y por la baja elasticidad precio de la demanda tanto en la producción de alimentos como de materias primas (Bianco, 2007).

Más adelante, el propio Prebisch adiciona otros argumentos a los suyos y a los que tomó de Singer. En tal sentido, presta mayor atención a la distinta evolución de la demanda internacional entre productos básicos y manufacturas, pues *mientras las exportaciones de productos primarios se desenvuelven por lo general con relativa lentitud, salvo excepciones, la demanda de importaciones industriales tiende a crecer con celeridad...*(Prebisch, 1976)⁵, así como al menor crecimiento de la población de los países centro, cuyo efecto es el crecimiento más lento de la demanda de productos de la periferia y al proteccionismo de los países centro, que hace más lenta también la demanda de productos primarios y conduce a la caída relativa de sus precios, puesto que tiene que liquidar sus excedentes de producción a precios más bajos, incluso a los de sus mercados internos.

Si se ajustase la oferta a la demanda, según Prebisch y Singer, el menor crecimiento relativo de la demanda de productos primarios no conduciría automáticamente a una caída de sus precios relativos. Lo que en realidad sucede, tal como plantean los autores, es que el sobrante de población empleada en las actividades primarias de baja productividad no se desplaza hacia otras, puesto que no existe demanda para que esa fuerza de trabajo sea absorbida en los sectores industriales de mayor productividad, lo que en definitiva conlleva a menores salarios relativos en las actividades de producción primarias y a precios más bajos cuando la oferta de productos básicos supera la demanda solvente.

⁴ De Ernst Engel (1821-1896). Plantea que la proporción del ingreso gastado en alimentos disminuye a medida que aumenta el ingreso.

⁵ Aunque el fragmento citado corresponde al Informe a la conferencia inaugural de la UNCTAD en 1964

En esta línea de análisis, la insuficiencia dinámica de los sectores de alta productividad relativa, como resultado de la falta de capital reproductivo, conduce al deterioro de los términos de intercambio: esa población que no es absorbida por la industria permanece en el campo, y en condiciones de existencia de disponibilidad de tierras, incrementa la oferta de productos básicos a un ritmo mayor al del crecimiento de la demanda mundial, lo que determina una caída de los precios de los productos básicos en relación con los industriales.

La tesis Prebisch-Singer expuesta sintéticamente amerita críticas, pues si la falta de dinamismo de los sectores industriales de la periferia impide la absorción de la fuerza de trabajo sobrante de las actividades primarias, este exceso de oferta de fuerza de trabajo conduce a la disminución de los salarios, lo que baja el costo de producción y, por consiguiente, los precios de los productos básicos.

Determinar el precio de los productos de acuerdo a las fluctuaciones de oferta y la demanda implica aceptar que los productos llegan al mercado sin precio y que estos últimos son determinados allí de acuerdo a la oferta y demanda existentes, lo cual no es esencialmente lo que sucede en la realidad, pero aún en caso de aceptar esta argumentación, la oferta y la demanda obedecen a factores coyunturales, transitorios, lo que no explica el movimiento de precios en el largo plazo.

Por otra parte, en caso de que la determinación de los precios pueda producirse a largo plazo, no son los salarios nominales los determinantes en los precios de los productos, se trata solo de una parte de los costos de producción.

Explicar la determinación de los salarios nominales por la oferta y la demanda de fuerza de trabajo en una rama u otra y por el mayor o menor poder de negociación sindical, obedece a la aceptación de la teoría neoclásica de que el salario es igual al producto marginal del trabajo, y no de que el salario real se mueve de acuerdo a la variación de la productividad del trabajo sólo cuando el valor de la fuerza de trabajo se incrementa en la misma medida. Esto explica que el aumento de la productividad puede trasladarse a mayores salarios si se producen cambios técnicos o se intensifica la jornada laboral, lo que elevará el valor de la fuerza de trabajo, y por ende, el salario como expresión monetaria de ésta.

Una mayor productividad del trabajo implica que se ha introducido una mejora técnica en el proceso de trabajo, lo que requiere un trabajador más calificado, es decir, se complejiza el proceso de trabajo, y por consiguiente, la mayor complejidad laboral debe retribuirse mejor mediante el salario. Si lo que aumenta es la intensidad del trabajo, entonces el desgaste de energía física y mental de la fuerza de trabajo es mayor, su consumo de bienes y servicios es mayor y la reproducción de la fuerza de trabajo en estas condiciones exige un salario mayor.

Otro de los argumentos que destaca que los niveles salariales se determinan por la afiliación sindical o por la presión de los trabajadores de forma autónoma no se corresponde con la realidad, pero sobre todo, esconde que el valor de la fuerza de trabajo está determinado por el trabajo socialmente necesario para su reproducción, en consonancia con las condiciones concretas de que se trate.

Muchas críticas se han realizado a las tesis Prebisch-Singer desde diferentes perspectivas teóricas, una de las más sólidas (aún con ciertas inconsistencias) es la de Arghiri Emmanuel en su libro "El intercambio desigual" (1973), en que este autor considera que el deterioro de los términos de intercambio de los productos básicos es una "ilusión óptica" que proviene de la identificación abusiva de las exportaciones de los países pobres con aquéllos productos, y explica las diferencias no en los productos, sino en los productores, mediante la elaboración de una teoría de los precios internacionales basada en los criterios marxistas de la ley del valor trabajo.

Una explicación acerca de la relación de intercambio desde la teoría marxista del valor trabajo toma como base que el precio de los productos está en correspondencia con el valor de éstos, en función del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, por lo que los sectores intensivos en innovación técnica, con nuevos y eficaces medios de producción, es decir, con mayor composición técnica y orgánica del capital, utilizan fuerza de trabajo más calificada, cuyo salario es correlativamente mayor, y generan más valor por unidad de tiempo que aquellos sectores en que no se produce el proceso descrito. Esta situación corresponde a los países centros, en la terminología de Prebisch.

En los países de la periferia, sin embargo, el tiempo de trabajo socialmente necesario es menor, la composición orgánica del capital es menor, la fuerza de trabajo es poco calificada y el valor de ésta es menor, de ahí que el corolario sea la creación de menos valor por unidad de tiempo, y por consiguiente, precios más bajos de los productos, aumentando la diferencia entre los países centro y la periferia, lo que explica la caída de los términos de intercambio en la periferia, ya sean de bienes primarios o bienes industriales.

Si a estos elementos se adicionan el análisis de Emmanuel acerca de la expropiación adicional de las ganancias en la periferia por parte de las empresas transnacionales con origen en el centro; que el poder monopsónico de estas empresas en la periferia les permite comprar la fuerza de trabajo o las materias primas a precios por debajo de su valor y mantienen de esa forma sus tasas de ganancia con ventas a menores precios; que los países centros subsidian en alta cuantía a sus producciones y exportaciones de productos básicos, lo que conlleva a la caída de los precios de estos productos, entonces con mayor razón se confirma que la relación de intercambio depende en última instancia de hechos objetivos propios de las relaciones de producción capitalistas a escala mundial y no de la voluntad o intenciones de unos u otros en los centros o en la periferia.

La perspectiva actual de la CEPAL

A raíz de evidencias empíricas más recientes, otros reconocidos especialistas de CEPAL como Ocampo y Parra examinan la evolución de los términos de intercambio de los productos básicos, y confirman que el deterioro de los términos de intercambio también ocurrió en el siglo XX.

Ocampo y Parra toman para su análisis 24 series de precios de productos básicos y siete índices⁶, elaborados originalmente por otros autores para el período 1900-1986, que son actualizados hasta el año 2000. Uno de los índices utilizados es el de precios de productos básicos industriales de *The Economist* entre 1880 y 1999 (Ocampo; Parra, 2003).

Los productos son 6 metales (aluminio, cobre, estaño, plata, plomo y zinc); 7 materias primas no alimentarias (aceite de palma, algodón, caucho, cuero, lana, madera y yute); 7 alimentos (arroz, azúcar, banano, carne de cordero, carne de res, maíz, y trigo); 3 bebidas (cacao, café y té) y el tabaco.

La serie de productos básicos industriales en *The Economist* (se utiliza como deflactor el índice de precios de las exportaciones de Gran Bretaña entre 1880 y 1900), incluye los precios de 6 metales (aluminio, cobre, níquel, zinc, estaño y plomo) y de 9 productos básicos no alimentarios (algodón, madera, cuero, caucho, lana, aceite de palma, aceite de coco, soya y aceite de soya).

Para los autores mencionados, a pesar de las diferencias de las series, que surgen de las diversas ponderaciones de los productos en las exportaciones, y a la variabilidad cíclica de cada serie, se observa una nítida y pronunciada caída de largo plazo en los precios reales. De conjunto, la disminución acumulada es cuantiosa: para el año 2000 las materias primas habían perdido entre 50% y 60% del valor relativo que tenían frente a las manufacturas hasta la década del 1920 (Ocampo; Parra, 2003). Tal como se observa en el Cuadro 1, el índice de *The Economist* entre 1900-1904 y 1996-2000 también muestra una caída acumulada del precio de los productos básicos, en este caso de 60,1%, lo que refuerza el argumento de dichos especialistas.

⁶ Solo tomamos 3 índices de los 7 originales de los autores para la confección del Cuadro 1

Cuadro 1. Precios e índices de productos básicos deflactados por el índice de valor unitario de las manufacturas (MUV) de las Naciones Unidas
(tasas de crecimiento medio anual)

	1920-1930	1980-1990	1900-200	1900/1904-1996/2000	
				Anual	Acumulado
Productos					
Aceite de palma	-2,3	-2,8	-0,3	0	-1,3
Algodón	-3	-6,1	-1	-1,1	-66
Aluminio	1,8	2,8	-1,1	-1,3	-71,7
Arroz	3,7	-6,9	-1,3	-1,2	-66,9
Azúcar	-16,8	-10,5	-1,3	-1,1	-65,4
Banano	5,8	0,1	0	-0,1	-7,5
Cacao	-0,7	-9,5	-1,3	-1	-61,8
Café	0,4	-8,3	-0,1	0,4	45,3
Carne de res	-0,2	-6,6	1	0,9	134,6
Caucho	9,5	-7,6	-2,8	-2,8	-93,4
Cobre	1,4	-1,1	-0,7	-0,6	-46
Cordero	0,1	-3,9	1,6	1,7	399,3
Cuero	-4,7	1,3	-0,8	1,1	-63,6
Estaño	0,1	-10,2	0,1	0,2	15,4
Lana	-3,1	-5,5	-1,2	-0,4	-7,6
Madera	-2,2	-1,5	1,1	-1,5	208,1
Maíz	-1,2	-5,3	-0,8	1,2	-61,9
Plata	-5,3	-16,2	-0,3	1	-23,8
Plomo	0,7	-4,2	-0,8	-0,3	-48
Tabaco	-2,7	-0,4	0,8	-0,7	100,4
Té	7,6	-4	-0,7	0,7	-56,2
Trigo	-4,5	-3,1	-0,6	-0,9	-46,4
Yute	-0,9	0,6	-0,4	-0,7	-30,4
Zinc	-0,9	4,7	0,3	0,1	5,9
Índices					
Alimentos	-5,2	-7,8	-0,8	-0,7	-49,3
No alimentos	1,2	5,1	0	-0,7	-49,6
Metales	5,5	0,9	-0,1	-0,1	-7,1
The Economist	-3,4	-2,5	-1	-1	-60,1

Fuente: Ocampo, Parra (2003)

El Cuadro1, presenta las tasas de crecimiento medio anual de las series para las dos fases de mayor deterioro y para el período en su conjunto, y muestra que el comportamiento de los distintos productos fue heterogéneo. Solo mejoraron sus precios relativos en el período de referencia la carne de res, la de cordero, el estaño, la madera, el tabaco y el zinc, pero ostensible únicamente la carne de res, la de cordero, la madera y el tabaco.

En los índices que aparecen, se denota como los alimentos perdieron prácticamente la mitad de su poder adquisitivo entre 1900-1904 y 1996-2000, en tanto que los productos básicos no alimentarios perdieron casi el 15% de su poder adquisitivo a lo largo del siglo XX, mientras que la menor pérdida relativa le correspondió a los metales.

Una hipótesis central del análisis en cuestión es que más que una tendencia secular o continua de deterioro de los términos de intercambio, lo que se ha

producido es un deterioro escalonado -a pesar de no establecerlo con total rigor econométrico-. Los autores consideran que los mayores cambios se concentraron en torno a los años 1920 y 1980, como resultado de las fuertes desaceleraciones experimentadas por la economía mundial a partir de la primera Guerra Mundial y de la primera crisis petrolera del decenio de 1970 (Ocampo; Parra, 2003).

Más específicamente, Ocampo y Parra sostienen que los quiebres en el comportamiento de los precios que tuvieron lugar en 1921 y 1979, coincidentes en el primer caso con la fuerte crisis internacional que siguió a la primera Guerra Mundial y con los conocidos efectos sobre el precio de las materias primas; y en el segundo caso con los efectos de la política monetaria de los Estados Unidos para frenar la inflación, confirman la evidencia de que no hay una tendencia secular o continua al deterioro de los términos de intercambio, aunque si sostienen que los precios relativos de las materias primas se deterioraron de forma notoria a lo largo del siglo XX.

El precio de los productos básicos a partir de 2002 y los factores influyentes

A partir del año 2002, hubo incrementos notables en los precios de todos los grupos de productos básicos, si bien la mayor influencia la tuvieron los minerales, incluyendo a los metalíferos, y los metales, que llegaron casi a 100% entre los años 2002-2005. En ese período de referencia, el precio del petróleo crudo alcanzó un crecimiento de 113,9%. Los precios nominales de metales como el cobre, el níquel y el zinc fueron más altos aún en el año 2006.

De acuerdo a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), entre 2002-2005, los precios de las materias primas agrícolas, tal como aparece reflejado en el Cuadro 2, no crecieron tanto como los de los metales y minerales, si bien los del caucho fueron notablemente altos. Los precios de los alimentos y bebidas tropicales fueron los que menos aumentaron dentro de los grupos componentes de los productos básicos, aunque fue destacado el precio del café y en menor medida, el del arroz y el azúcar.

Para la UNCTAD, aunque los precios de los productos básicos se han mantenido por encima de la tendencia a largo plazo, siguen estando muy por debajo de los niveles que alcanzaron en los años setenta y principios de los ochenta, pues en el año 2005 el índice de precios reales de todos los productos básicos se situó en el 56,6% del promedio observado en el período 1973-1981 y apenas en el 39% del nivel máximo alcanzado en 1974 (UNCTAD, 2006)

Informaciones más recientes dan cuenta de que entre 2002 y 2006, el alza de los precios de todos los productos básicos registró un aumento de 20%, mientras que el alza de precios de los minerales, minerales metalíferos y metales tuvo un incremento anual de 41%, en tanto que entre 2002-2006, el precio del petróleo crudo tuvo un crecimiento anual de 27%, por un incremento

de 13% de los alimentos; 12% de las bebidas tropicales y 11% de las materias primas agrícolas (UNCTAD, 2007).

Cuadro 2: Precios mundiales de los productos primarios, 2000-2005

(cambio porcentual respecto al año anterior)

Grupos de productos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2002-2005
Todos los productos	1,7	-3,6	0,8	8,1	19,4	12,1	44,8
Alimentos y bebidas tropicales	-0,1	0,4	0,4	2,3	13,2	8,8	26
<i>Bebidas tropicales</i>							
Café	-15,4	-20,6	11,7	6,2	6,4	25,5	41,8
Cacao	-25,1	-29	4,7	8,7	19,8	43,8	87,2
Té	-22,1	22,7	63,3	-1,3	-11,8	-0,7	-13,5
<i>Alimentos</i>							
Azúcar	6,8	-20,2	9,5	8,4	2,1	9,1	20,8
Carne de vacuno	2,1	2,8	-0,5	1,9	13,9	7,2	24,4
Maíz	30,4	5,6	-20,3	2,9	1,1	37,9	43,6
Trigo	5,6	10	-0,3	0,4	17,8	4,1	23,2
Arroz	-2,8	1,1	10,4	6,5	5	-12	-1,6
Bananos	3,4	9	16,6	-0,7	6,8	-1,4	4,5
Semillas oleaginosas y aceites vegetales	-18,2	-15,3	11	4,1	23,1	17,1	50,1
Habas de soya	-2,3	38,8	-9,6	-28,7	39,9	9,9	9,5
Materias primas agrícolas	-20,3	-6,4	24,9	17,4	13,2	-9,5	20,3
Piel y cueros	5	-7,5	8,6	24,1	16,1	-10,4	29,2
Algodón	3,1	-3,9	-2,4	19,8	9,9	7,1	41
Tabaco	11,2	5,5	-2,9	-16,8	-1,7	-2,1	-19,9
Caucho	11,5	-19	-3,6	37,2	-3,3	-11,6	17,2
Maderas tropicales en rollo	-3,7	0	-8,2	-3,5	3,6	1,5	1,4
Minerales, minerales metalíferos y metales	12,4	-10,8	-2,7	12,4	40,7	26,2	99,6
Aluminio	13,8	-6,8	-6,5	6	19,8	10,6	40,6
Fosfato mineral	-0,4	-4,6	-3,3	-5,9	7,8	2,5	4
Mineral de hierro	2,7	4,5	-1,1	8,5	17,4	71,5	118,5
Estaño	0,6	-17,5	-9,4	20,6	73,8	-13,2	81,8
Cobre	15,3	-13	-1,2	14,1	61	28,4	135,9
Níquel	43,7	-31,2	14	42,2	43,6	6,6	117,6
Mineral de tungsteno	12,1	45,5	-41,8	18	22,9	120,7	220,1
Plomo	-9,7	4,9	-4,9	13,8	72	10,2	115,7
Zinc	4	-21	-12,1	5,1	29,1	27,9	73,7
Oro	0,1	-2,9	14,4	17,3	12,6	8,7	43,5
Petróleo crudo	55,6	-13,3	2	15,8	30,7	41,3	113,9
Manufacturas	-4,8	-2,2	0,7	8,7	7,7	2,8	20,3

Fuente: UNCTAD, 2006

Notas: En dólares corrientes

2002-2005 se refiere al cambio porcentual entre 2002 y 2005

En **Todos los productos** se excluye el petróleo crudo

Manufacturas se refiere al valor unitario de exportación de los productos manufacturados de los países desarrollados

El incremento del precio del petróleo, además del impacto directo en el encarecimiento del precio de la energía, ha implicado incrementos en los costos de producción en general y en los de transporte, pero ha sido causa además del incremento de los precios del azúcar, de algunos cereales y semillas oleaginosas como resultado de la demanda de etanol; así como se ha

incrementado la demanda de caucho natural a consecuencia de los precios del caucho sintético.

El incremento del precio de los productos básicos a partir del año 2002 es resultado de diversos factores, entre lo que se destacan una alta demanda mundial, limitaciones con la oferta, en muchos casos por una respuesta de oferta más lenta de lo previsto, así como la presión intensificada sobre los precios por las cuantiosas inversiones de los mercados financieros en productos básicos como activos financieros. Un factor que recientemente ha tomado protagonismo es la demanda de productos básicos para ser usados en la producción de biocombustibles.

Si bien la demanda de los Estados Unidos y la Unión Europea es determinante en términos de comercio mundial, el peso económico, incluyendo el comercial, de este país y de la integración europea, no son factores novedosos, por lo que sus respectivas demandas de productos básicos son consustanciales al devenir comercial mundial.

En la actualidad, uno de los elementos que explica el auge de los precios de los productos básicos, es el incremento de la demanda de China y en menor medida de la India. En el caso de China, este país se ha convertido en un actor de primer orden tanto como productor como consumidor, lo que posibilita que ejerza una notable influencia sobre los precios de los productos básicos. Convencionalmente, al peso de la demanda tanto de China como de la India se le llama demanda adicional, reforzando el peso y la novedad de estas en el comercio y economía mundial.

Muchos autores y las principales instituciones económicas internacionales coinciden en que el alto dinamismo de la economía china y su rápido proceso de industrialización y urbanización, han estado incidiendo en los también altos niveles de inversión y construcción en viviendas y en infraestructura.

Dado el tamaño de la economía china, las particularidades de su desarrollo económico y social, su enorme población y las modalidades específicas de producción interna, exportaciones e importaciones, el proceso de industrialización de este país demanda y demandará vigorosamente productos básicos, puesto que fase actual de desarrollo requiere un alto consumo de energía, metales y materias primas. Al mismo tiempo, el aumento del nivel de vida incrementará la demanda de alimentos, la cual no podrá ser satisfecha en su totalidad por las limitaciones de superficie cultivable del país, y será necesario incrementos en las importaciones.

El consumo de energía de China en términos absolutos se ha incrementado de forma constante. En el patrón energético chino un elemento destacable es la proporción relativamente alta del carbón en el consumo total, que alcanzó 69% en el año 2004. El petróleo es la otra fuente de importancia en el balance total de la energía consumida, y alcanzó 22,3% en el año 2004.

China es el primer productor mundial de carbón y el sexto de petróleo, pero la expansión de la producción petrolera no ha aumentado al ritmo de la demanda y desde 1993 el país es importador neto de petróleo. En los últimos años la brecha entre producción nacional y consumo interno se ha ampliado y China es actualmente el segundo consumidor mundial de petróleo, con 9% del total mundial (British Petroleum, 2007). En el caso del carbón, la producción de este se ha mantenido a la par del consumo.

Mientras las importaciones de productos básicos con respecto al total de importaciones fueron de 18% en el año 1987, de 20,4% en 1995 y de 20,1% en el 2003, las importaciones de combustibles aumentaron de 1,3% del total en 1987 a 3,9% en 1995 y 7,2% en 2003, lo que ejemplifica la importancia del consumo y de las importaciones de combustibles para el país (UNCTAD, 2005). Ya en el año 2006 China registró, con el incremento del 39% de sus importaciones de combustibles, el mayor crecimiento de las importaciones de combustibles a nivel mundial, luego de la India (OMC, 2007)

Las previsiones del consumo de energía se mantendrán al alza, y la demanda aumentará a un ritmo superior al de la demanda nacional, por lo que se prevé que el aumento de las importaciones seguirá siendo alto durante varios años.

En la demanda adicional de metales, como en la de otros productos básicos, ha tenido una alta incidencia la demanda china, puesto que entre 2002-2005 China explicó casi todo el crecimiento del consumo global de níquel, y para los dos metales más comercializados, el cobre y el aluminio, el aporte de China al consumo mundial fue del 50% (Kosacoff; Campanario, 2007).

Otros datos abundan en igual sentido: mientras el incremento del consumo de cobre en el mundo en el período 2002-2005 fue de 8,6%, en ese mismo lapso de tiempo el incremento del consumo en China fue de 31,6%. La contribución de China al incremento del consumo mundial de cobre fue de 67,3%, y la parte del país asiático en el consumo mundial del metal pasó de 18,3% en el año 2002 a 22,2% en el año 2005 (UNCTAD, 2006).

En el año 2003 las importaciones de mineral de hierro de China representaron 28,7% del total de las importaciones mundiales. Las importaciones de dicho metal se multiplicaron por diez entre 1990 y 2003, lo que representó casi el 80% del aumento de las importaciones mundiales en términos de volumen de ese producto durante el período (UNCTAD, 2005), en función del rápido crecimiento de la producción y utilización de acero.

Aunque la producción interna china de mineral de hierro suplía casi el 85% del consumo nacional, esa participación se redujo en el año 2003 a aproximadamente 45%, lo que convirtió a China en el principal importador mundial de este producto básico. La UNCTAD prevé que durante muchos años china seguirá siendo la fuerza más dinámica del mercado mundial de mineral de hierro.

Diversos especialistas e historiadores económicos mundiales, así como las evidencias de los procesos de industrialización, muestran que estos procesos y el modo en que se desarrollan tienen una fuerte influencia en la evolución de la intensidad del metal, dado que la industrialización con base en la industria pesada demanda un consumo superior de metales en relación con los procesos de industrialización en la industria ligera. Para el caso de China, muchos coinciden que se halla en una fase de rápida industrialización, a lo que une las altas tasas de inversión en infraestructura, cuya intensidad en el consumo de metales es muy alta.

En cuanto a la demanda china de alimentos y materias primas, es imprescindible anotar que el país es en gran medida autosuficiente en todos los productos alimentarios principales, pero el proceso de desarrollo y los cambios en los niveles de autosuficiencia en algunos productos, han hecho que se incrementen las importaciones, significativas a nivel mundial por el peso demográfico de China y sus patrones de consumo.

Otros estudios explican que a medida de que se incrementa el ingreso per cápita, el consumo de alimentos se modifica, pues se reduce la proporción de cereales básicos y tiende a aumentar el consumo de carne, pescados, lácteos, fruta y verduras, tal como ha sucedido en el caso de China, al punto de que las verduras han sustituido a los cereales como categoría alimenticia de mayor demanda. De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), el consumo de leche en China se ha incrementado de 26 kilocalorías en el año 2002 a 43 kilocalorías en el año 2005, indicativo de cambios en las tradiciones dietéticas chinas, que no incluía cantidades significativas de leche (o muy poca).

Estimaciones de Rosegrant sostienen que no obstante la autosuficiencia alimentaria de China, la evolución del comercio agrícola del país estará en función de una mayor dependencia de las importaciones, pues para el año 2020 China se habrá convertido en el primer importador mundial de productos agrícolas en términos de valor, al pasar sus importaciones de 5 000 millones de dólares en 1997 a 22 000 millones en 2020 (Rosegrant, 2001). Para el Deutsche Bank, las importaciones chinas de productos básicos en general continuarán siendo elevadas en los próximos 15 años (Deutsche Bank, 2006).

No obstante, es probable que la producción agrícola china siga aumentando para satisfacer el incremento de la demanda en el futuro sin afectar demasiado la autosuficiencia alimentaria (UNCTAD, 2005), lo que requeriría mayores inversiones en la investigación agrícola. Por otra parte, en la medida en que China modifique su patrón exportador sobre la base de sectores intensivos en recursos naturales y fuerza de trabajo, se transformará la tendencia creciente a las importaciones agrícolas y de materias primas.

Independientemente de estimaciones más o menos absolutas en uno u otro sentidos, es previsible que la demanda china de combustibles, alimentos y materias primas seguirá siendo relevante a nivel mundial durante varios años, aunque menor en promedio a la que existe actualmente.

Es muy importante el peso que la demanda china ha tenido en los últimos años en el precio de alimentos y materias primas, tal como se deduce del Cuadro 3, muy evidente para el caso del algodón. El alto consumo chino de algodón, incluyendo el importado, se debe a la expansión de las exportaciones de prendas de vestir, que ocupan un importante rol en las exportaciones totales de mercancías de China. El alto incremento en el consumo entre los años 2002 y 2005, muy por encima de la media del consumo mundial, a tal punto que la contribución de China al aumento del consumo de este producto es de 89,2%, y el aumento de la participación china en el consumo mundial de algodón de casi 10% entre el año 2002 y el año 2005.

El país, que exportaba en el año 2000 el 18% del total mundial de prendas de vestir, exportó en el año 2006 el 30,6% del total mundial de prendas de vestir. En el caso de los textiles, China exportó en el año 2000 el 10,2% del total mundial, mientras que ya en el año 2006 las exportaciones chinas de textiles ocupaban el 22,3% del total mundial (mayor exportador mundial luego del 32,4% de la Unión Europea) (OMC, 2007).

Cuadro 3. Aumento del consumo de algunos productos básicos: China y el resto del mundo, 2003-2005
(en porcentaje)

	Incremento del consumo			Contribución de China al crecimiento del consumo	Parte de China en el consumo mundial	
	China	Otros países	Mundo		2002	2005
	2002-2005					
Algodón	59.5	3	19.6	89.2	29.4	39.2
Caucho natural	46.6	11.9	18	45.2	17.4	21.6
Aceite	32	5.8	7.5	27.6	6.4	7.9
Habas de soya	49.9	5.2	10.9	58.7	12.8	17.3

Fuente: UNCTAD, 2006

En el caso de las habas de soya y de la soya en general⁷, el incremento en su consumo se explica en gran medida porque se utiliza crecientemente como pienso en la alimentación animal, y como se comentó anteriormente, los patrones alimenticios chinos han cambiado: el consumo global de carne se ha incrementado en más de 50% en el decenio que culminó en el 2003. Las importaciones china de soya fueron aproximadamente el 30% de las importaciones de agrícolas de ese país entre 2002 y 2004. China se convirtió en importador neto de soya en 1996.

Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, por el aumento de la demanda china de soya y el aumento del precio de dicho producto, en 2002 y 2003, los productores estadounidenses de soya aumentaron

⁷ La disminución en la autosuficiencia china en la producción de soya se debe, en mayor medida, a la combinación de la caída de los precios internacionales (previa al alza descrita anteriormente) y a la reforma de las políticas: la reducción de los derechos arancelarios fuera de contingente del 114% al 3% y la eliminación progresiva de los contingentes de importación que el gobierno chino emprendió en 2000 en previsión de los compromisos que asumiría en la OMC, donde ingresó en 2001 (UNCTAD, 2005)

rápidamente su producción, así como Brasil en 19,5%, Argentina en 18,3% y Paraguay en 26,8%.

El incremento del consumo de caucho natural, tal como se denota en el cuadro anterior, y los aportes de China al aumento del consumo mundial, está en función de la producción nacional de neumáticos para vehículos, acelerada en los últimos años. El incremento en la demanda de aceite se explica porque se demandan aceites comestibles de mayor calidad, a tono con el incremento de los ingresos y las variaciones en la dieta.

Existen coincidencias entre numerosos especialistas en que el proceso de industrialización de la India ha sido menos rápido que el de China, si bien el crecimiento hindú ha sido muy fuerte en los últimos años.

India, que ocupó en el año 2006 el lugar número 28 entre los mayores exportadores mundiales de mercancías, con 1% de participación (China ocupó el tercer lugar en la exportaciones mundiales de bienes, con 8% de participación en el total), tiene además un patrón de exportaciones e importaciones en el que la demanda de materias primas no crece al mismo tiempo que la de China ni el peso de las manufacturas en el total mundial exportado es tan alto como el de su vecino. India es el quinto demandante global de energía, es el octavo comprador de aluminio a nivel mundial y el decimoprimer comprador mundial de cobre

Las importaciones de productos básicos de India con relación al total de importaciones de mercancías han estado por encima de 45% en los últimos años. La disminución del peso de la maquinaria en las importaciones totales hindúes está estrechamente relacionada con la importancia limitada de la industria en la estructura económica del país, según la UNCTAD.

Por otra parte, los servicios son más relevantes en las exportaciones hindúes que en las chinas. Mientras China ocupó en el año 2006 el octavo lugar entre los mayores exportadores de servicios, con 8% del total mundial exportado, India ocupó el décimo lugar, con 2,7% del total exportado (OMC, 2007). La influencia de los servicios en las exportaciones hindúes es más relevante que en las de China.

En el consumo total de energía de la India tiene una alta participación el carbón (54,4% en 2004), menor que China. Sin embargo, mientras la parte correspondiente a los combustibles en las importaciones totales de mercancías fue de 9,2% en el año 2000 y llegó a 11,2% en 2006 en China, en India la parte de las importaciones que corresponde a combustibles en relación con las importaciones totales de la economía pasaron de 34,7% en el año 2000 a 38,2% en el 2006 (OMC, 2007), lo que grafica lo limitado de los recursos energéticos nacionales de este segundo. India consume el 3,1% del total mundial de petróleo (British Petroleum, 2007).

El consumo de metales de la India también se ha incrementado, pero en menor medida que en China. Entre 1994 y 2003, el crecimiento anual medio del PIB

hindú fue de 5,8%, y no estuvo acompañado de un crecimiento correlativo de la utilización del aluminio (3,2%), del níquel (3,7%) ni del acero (4,4%). Solo el consumo del cobre (12,4%) superó el crecimiento anual medio del PIB. Se estima que la India se encuentra entre 5 y 2 años por detrás de China en el consumo per cápita de aluminio, cobre y acero (UNCTAD, 2005).

India también ha logrado altos niveles de autosuficiencia alimentaria, con excepción del aceite de soya. Para la FAO, el aumento del consumo de alimentos de China tenderá a la ralentización, mientras que en el futuro existe en la India un margen considerable para que se produzca un aumento importante (FAO, 2002).

En India, el consumo de cereales ha disminuido muy poco, a diferencia de China, pero el incremento demográfico ha provocado incrementos absolutos en el consumo de alimentos, pues se duplicó el consumo de soya, se incrementó 50% el de verduras y el de carne de ave se triplicó entre 1994 y 2002.

Las tradiciones culturales de la India, que favorecen la dieta vegetariana, han frenado la demanda de carne y pienso, y por consiguiente, el paso del consumo de cereales al de carne. La proporción de cereales en el consumo total de alimentos prácticamente no ha disminuido y la de verduras, lácteos y frutas no ha aumentado tanto como en China. No obstante, se estima que para el año 2020 se observará un incremento espectacular del consumo de productos lácteos, en particular para compensar el nivel relativamente bajo del consumo de carne, aunque este también aumentará (Rosegrant, 2001).

Aunque la actividad especulativa siempre ha sido parte integrante de los mercados de productos básicos, hace cierto tiempo que las perspectivas de los mercados de productos financieros tradicionales son sombrías y los productos básicos se han convertido en una clase de activos atractivos, pues se los considera diferentes de las acciones, bonos y otros valores convencionales, y por lo tanto útiles para diversificar las carteras. De tal forma, los inversores que buscaban tanto un bajo nivel de correlación con la clase de activos tradicionales con retornos superiores a la media, repentinamente decidieron destinar ingentes recursos financieros a mercados de productos básicos comparativamente estrechos (UNCTAD, 2006)

En línea con su razonamiento, la UNCTAD sostiene que en la industria minera el rendimiento de los valores llegó al 25% en 2005, frente al 19% en 2004 y el 6% en 2002, por lo que concluye que las acciones en la minería se han vuelto muy atractivas para los inversionistas, argumentando adicionalmente que aparte de comprar más acciones en multinacionales relacionadas con los productos básicos, sobre todo en empresas del sector minero y energético, los especuladores parecen haber preferido las estrategias indirectas para no correr el riesgo de verse obligados a negociar en el mercado físico.

A tono con esta argumentación, los fondos de inversión que siguen los índices de productos básicos han pasado de 5 mil millones de dólares a principios del decenio a 80 mil millones en el año 2006. Este aumento de casi 16 veces

contrasta con el incremento del valor de las exportaciones mundiales de productos básicos de 33% entre 2001 y 2004 (UNCTAD, 2006).

Mucho más recientemente, uno de los factores que está incidiendo en el incremento de los precios de algunos productos básicos es la creciente demanda de estos para su utilización como biocombustibles, fundamentalmente como respuesta a los altos precios del petróleo.

Tal situación es confirmada por el informe *Perspectivas agrícolas 2007-2016*, publicado conjuntamente por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y por la FAO, uno de cuyos planteamientos fundamentales es que la demanda de biocombustibles provocará cambios estructurales, ya en curso, que podrán originar precios nominales relativamente altos para muchos productos agrícolas durante la próxima década (OECD; FAO, 2007).

De acuerdo a dicho informe, aunque la reducción de los excedentes de cereales y los menores subsidios a la exportación contribuirán a estos cambios, el uso de cereales, azúcar, semillas oleaginosas y aceites vegetales para producir sustitutos de los combustibles fósiles (etanol y biodiésel) será más importante que los elementos antes enunciados. La producción de etanol y biodiésel a partir de estos productos básicos elevará de forma indirecta el precio de los piensos y los productos de la ganadería, con lo que anticipa que los altos precios de las materias primas para producir biocombustibles beneficiaran a los productores, pero afectarán a los campesinos que las necesitan para alimentar al ganado, a los países importadores netos de alimentos y a la población urbana pobre.

La OCDE y la FAO en el documento de referencia sostienen que está previsto que los Estados Unidos dupliquen la producción anual de etanol a partir del maíz en el período 2006-2016, mientras que en la Unión Europea la cantidad de semillas oleaginosas destinadas a biocombustibles pasará de poco más de 10 millones de toneladas a 21 millones en ese mismo período.

En países subdesarrollados como Brasil y China, el informe prevé que, para el primero, la producción anual de etanol alcance los 44 mil millones de litros en 2016, por los 21 mil millones actuales; en tanto que la producción china de etanol crecerá de 1 800 millones de litros en la actualidad a 3 800 millones de litros en el año 2016.

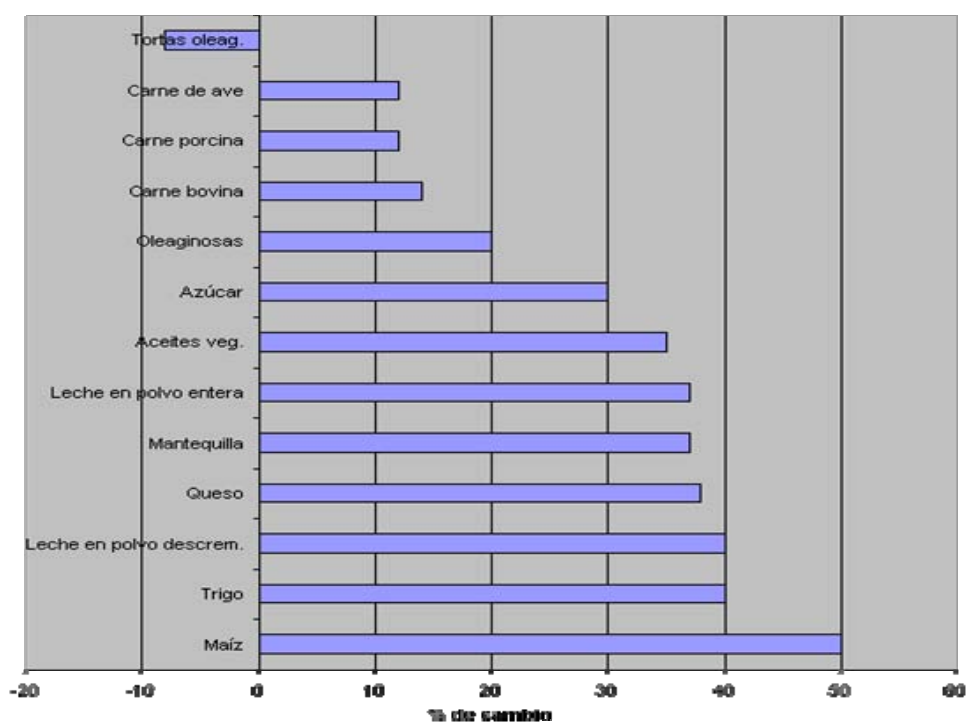
Un encendido debate se produce entre académicos, políticos, empresarios y analistas financieros sobre si se mantendrán los altos precios de los productos básicos en el mediano plazo o si el ciclo actual de elevados precios no difiere de los anteriores y está al final de la fase expansiva. Este debate pasa por el análisis de las fuerzas especulativas, la evolución de la demanda china e hindú y sus perspectivas, el estado de la economía estadounidense y de Europa y Japón, la oferta y el acceso a insumos, el desarrollo tecnológico, las políticas comerciales, el estado de las negociaciones comerciales multilaterales y factores geopolíticos y conflictos militares.

Para los que enfatizan en las fuerzas especulativas que han actuado entre 2002 y la actualidad, sobre todo en los metales, los precios tarde o temprano bajarán gradualmente como ha venido sucediendo en la mayor parte del siglo pasado. Otros que también apuestan a la culminación del ciclo de altos precios de los productos primarios aducen que de sostenerse aún más los altos precios, comenzarán a actuar esquemas de sustitución tecnológica de materiales por otros.

Entre los que consideran que se mantendrán los altos precios, las causas varían, en dependencia de énfasis que ponen en uno o en varios de los factores antes enunciados. Algunos especialistas consideran que la demanda de China e India y el peso de estos países en la economía mundial ha producido un cambio estructural para la tendencia a largo plazo del precio de los productos básicos, mientras que otros analistas e instituciones, la UNCTAD entre ellas, que reconocen el peso de la demanda de China y de la India y su papel presente y futuro, son más cautos y sostienen que, si bien el crecimiento de la demanda china e hindú de combustibles y materias primas seguirá siendo vigoroso durante unos cuantos años, es poco probable que la tendencia descendente a largo plazo de los precios reales de los productos básicos se revierta con el aumento de la demanda de estos países citados.

Especialistas de la CEPAL, evalúan que los precios de productos básicos agrícolas y de alimentos se mantendrán elevados por unos cuantos años (Dirven, 2007), tomando en consideración previsiones de la Comisión Europea de mayo de 2007, las cuáles reproducimos en el gráfico 1, tal como aparecen en The Outlook for Agricultural Commodity Markets.

**Gráfico 1. Tendencias de precios de los commodities agrícolas para 2015
(respecto al promedio 1990-1999)**



La FAO, por su parte, que reconoce el alza de precios de los alimentos y materias primas agrícolas, el impacto de los precios del petróleo en los cultivos susceptibles de ser utilizados para producir biocombustibles y el alza de los precios de estos insumos, considera que en el largo plazo, no obstante, se mantendrá la tendencia a la baja de los productos agrícolas, si bien no en los mismos niveles que antes de 2002.

Los economistas del Banco Mundial, por otra parte, consideran que los precios de los productos básicos no energéticos declinarán luego de los picos de la actual fase alcista, aunque previenen que la trayectoria no será suave, pues habrá movimientos volátiles y no esperan que retornen valores tan bajos como los de los años noventa, debido al aumento de los costos.

El alza de los precios de los productos básicos y la relación de intercambio

Es un hecho incontrovertible el incremento de los precios de los productos básicos, obviamente, con las lógicas diferencias entre los agrupamientos de estos y las particularidades señaladas a lo largo de este trabajo, por lo que la influencia de este factor será relevante para una parte considerable de los países subdesarrollados, dada su dependencia exportadora de los citados bienes o de productos manufacturados basados en recursos naturales.

En África, la relación de intercambio se deterioró bastante a partir del comienzo de la década de los años 1980 y hasta el principio de la década siguiente. La relación de intercambio de África en relación con otras regiones subdesarrolladas fue más inestable en la década de los años noventa del siglo pasado, y el volumen de sus exportaciones muy limitado (los países africanos han diversificado menos sus exportaciones que el resto de las regiones subdesarrolladas). Solo 9 países africanos exportan manufacturas por encima del 50% del total de exportaciones de bienes y los 39 restantes exportan productos básicos en una proporción igual o mayor al 50% de las exportaciones totales de bienes (9 países africanos tienen en las exportaciones de combustibles una proporción del 50% o más del total exportado).

A pesar de las notables diferencias entre las subregiones del continente, solo en 1996 las exportaciones africanas recuperaron el poder adquisitivo de 1980, que se mantuvieron estables hasta el fin del decenio. A partir del año 2000 la relación de intercambio de este continente aumentó más que las de otras regiones subdesarrolladas, como resultado de la mayor demanda de algunos productos primarios por parte de los países asiáticos de rápido crecimiento. Entre 1999 y 2004, las modificaciones de los precios internacionales de estos productos redundaron en un aumento de aproximadamente el 30% de la relación de intercambio de África, en comparación con 8% para América Latina y un descenso de 11% para Asia oriental y meridional (UNCTAD, 2005).

En Sudáfrica, país que exporta fundamentalmente productos manufacturados, pero también algunos productos primarios, las afectaciones en la relación de

intercambio fueron menores que en los países subdesarrollados exportadores predominantemente de manufacturas, por la compensación de los altos precios de sus productos básicos de exportación.

Como se ha comentado previamente, los países en que las exportaciones de petróleo, los minerales y los productos mineros ocupan una elevada proporción de sus exportaciones totales de mercancías han sido los más beneficiados con la evolución de los mercados y precios de estos productos.

En el caso de Zambia, por ejemplo, el incremento del 136% de los precios del cobre entre 2002-2005 significó para el país que sus exportaciones de este mineral aumentasen de 521, 4 millones de dólares en 2002 a 1 449,3 millones de dólares en el año 2005, por el aumento de la participación porcentual del cobre en las exportaciones totales de mercancías zambianas de 56,9% en el año 2002 a 69,2% en el año 2005. En definitiva, la contribución del cobre al incremento de las exportaciones totales de bienes ha sido de 78,7% entre 2002 y 2005 (UNCTAD, 2006)

Por otra parte, exportadores de algodón como Benin y Burkina Faso sufrieron deterioro de sus términos de intercambio en 2005, luego de fluctuaciones con tendencia a la baja entre 2002-2004. En Malawi los bajos precios de tabaco y el azúcar entre 2000-2004 provocaron un radical descenso de la relación de intercambio, mientras que exportadores de café como Burundi se han beneficiado con el alza de precios de esta bebida tropical (el precio del café subió un 68% entre 2002 y 2005), aunque el valor de las exportaciones de café sigue estando por debajo de los niveles alcanzados a mediados y finales de los años noventa.

En América Latina y el Caribe, el acusado deterioro de la relación de intercambio en los años ochenta estuvo condicionado en gran medida por la crisis de la deuda externa, puesto que muchos países buscaron incrementar sus exportaciones para enfrentar al déficit de capitales y de inversiones externas, y así generar excedentes comerciales para el pago de la deuda, lo que hizo disminuir el precio de sus productos básicos exportados.

El nivel más bajo de deterioro en la relación de intercambio en esta región se alcanzó a principios de los años noventa, mientras que en la segunda mitad de esa década, el poder adquisitivo de las exportaciones latinoamericanas y caribeñas aumentó casi al mismo ritmo que el de Asia oriental y meridional, por el incremento del volumen de exportaciones y por los valores unitarios más favorables de las exportaciones e importaciones. Entre 2001 y 2006, los términos de intercambio en América Latina y el Caribe vienen acumulando una mejora del 21,1% (Kosacoff; Campanario, 2007).

La diversificación de las exportaciones en América Latina y el Caribe si ha sido más acusada que en el caso africano. Si en el año 1990 el 34,2% de las exportaciones regionales de mercancías correspondía a productos básicos y el restante 64,7% a manufacturas, ya en el año 2005 la proporción de exportaciones de productos básicos había descendido a 21,3% y la de

productos manufacturados en las exportaciones totales de bienes ascendió a 77,8% (CEPAL, 2007). En América Latina y el Caribe 5 países son exportadores de combustibles, 10 son exportadores de productos básicos distintos de los combustibles y 12 exportadores de manufacturas, asumiendo que el 50% o más del total de sus exportaciones corresponde a la categoría principal de exportación.

No obstante, las exportaciones manufactureras basadas en recursos naturales se han mantenido o incluso aumentado: de 23% en el total exportado en 1990 por 24,6% en 2005, mientras que la proporción de las manufacturas de baja tecnología, tecnología media y alta tecnología con relación al total exportado en 1990 fue de 13,6%, 23,8% y 4,2%, respectivamente, ello cambió a 11,8%, 32,5% y 8,6%, respectivamente, con relación al total exportado en 2005.

En el comportamiento de las exportaciones manufactureras latinoamericanas y caribeñas inciden básicamente México y en menor medida Brasil, que también es un destacado exportador de alimentos. Es de destacar que más de la mitad de las exportaciones mexicanas proceden de las industrias maquiladoras, con altísima proporción de insumos importados. Los países centroamericanos y algunos caribeños también se han convertido en exportadores de productos manufacturados, básicamente por la influencia de las maquiladoras, mientras que los sudamericanos exportan fundamentalmente productos básicos, tales como alimentos por parte, de Argentina, Paraguay y Uruguay, metales en Chile y Perú y combustibles en Bolivia, Ecuador y Venezuela. Las economías de América del Sur, de forma general, han sido las más beneficiadas del crecimiento de la demanda china de productos básicos.

En el caso de Chile, el primer exportador mundial de cobre, el aumento del precio significó que el valor total de sus exportaciones creciera de 6 323,2 millones de dólares en 2002 a 18 305, 6 millones de dólares en 2005, y la parte correspondiente al cobre en el total de las exportaciones pasó de 37,1% en el año 2002 a 47,15 en el año 2005. El cobre contribuyó con el 54,9% de las exportaciones totales chilenas y sus altos precios incidieron considerablemente en el crecimiento económico de Chile, de más de 6% en 2004 y 2005 (UNCTAD, 2006). Similar análisis es aplicable también a Perú pues sus exportaciones de cobre más que se duplicaron entre 2002 y 2005, y contribuyeron con el 22,8% al total de las exportaciones totales del país.

Otro ejemplo de la influencia de la bonanza de los precios de productos básicos es el de Venezuela, beneficiada grandemente por los altos precios del petróleo. Para México, donde las exportaciones de combustibles son poco más del 10% de las totales, el aumento del precio del petróleo compensó el efecto negativo del comercio de productos manufacturados en su relación de intercambio.

Para otros países sudamericanos exportadores de productos básicos agrícolas, sus altos precios han traído considerables ganancias. Luego de Estados Unidos, Brasil y Argentina, en ese orden, son los mayores productores de soya (ambos representan 45% de las exportaciones mundiales de ese producto), y

lograron multiplicar por diez sus exportaciones a China entre 1999 y 2004 (que compra el 36% de la producción mundial), pues pasaron de 360 millones de dólares a 3 600 millones de dólares (Kosacoff; Campanario, 2007). En igual sentido, estos dos países latinoamericanos satisfacen el 20% de las exportaciones chinas de carne y Perú es el principal suministrador a este mercado asiático de comida para animales.

La relación de intercambio en Asia oriental y meridional se mantuvo estable durante más de 15 años antes de disminuir por la crisis financiera de 1997. Hasta 2002, la reducción del valor unitario de sus exportaciones, principalmente de productos manufacturados, resultó parcialmente compensada por la reducción de los valores unitarios de sus importaciones (tanto de productos manufacturados como primarios. Sin embargo, desde entonces los precios de las importaciones de petróleo, materias primas industriales y varios productos alimenticios acentuaron la tendencia a la baja de sus relaciones de intercambio, que descendieron aproximadamente 15% entre 1997 y 2004. En Asia oriental y meridional el deterioro de la relación de intercambio se acompañó de un notable aumento del volumen de las exportaciones (UNCTAD, 2005).

La mayor parte de las economías de Asia oriental y meridional son exportadoras de manufacturas: de los 19 países que forman parte de esta subregión, 16 economías tienen exportan preferentemente manufacturas.

En 2003 y 2004, países con una proporción predominante de exportaciones de productos manufacturados e importadores netos de combustibles de esta región también sufrieron deterioro de su relación de intercambio, situado entre 8% para China-Taipei y 14% para la India, en gran medida a la estrecha dependencia de estos países de las importaciones de combustibles y metales y del relativo descenso de los precios de sus exportaciones de manufacturas.

Si bien existen rasgos comunes al interior de las regiones subdesarrolladas, y de forma general hay comportamientos en la relación de intercambio de estas que pueden ser generalizados, los factores que mejoraron la relación de intercambio en algunos países de las distintas regiones lo empeoraron en otros, como ya se ha visto. Por regiones subdesarrolladas, el Cuadro 4 muestra el comportamiento de la relación de intercambio, y se aprecia el beneficioso efecto de esta en Asia occidental, por encima del resto de las regiones.

Cuadro 4 Efecto en el ingreso nacional disponible de los cambios en la relación de intercambio y en los pagos netos por ingresos en determinados grupos de países subdesarrollados, promedio correspondiente a 2003-2005
(porcentaje del PIB)

	Efectos de los cambios en la relación de intercambio	Efectos de los pagos netos por ingresos	Efecto neto
África	2,1	-0,9	1,2
América Latina	1,4	-0,8	0,6
Asia oriental y meridional	-1	0,1	-0,9
Asia occidental	5,9	0,4	6,3
Exportadores de manufacturas	-0,8	0	-0,8
Exportadores de petróleo	6,7	-0,5	6,2
Exportadores de minerales y productos de la minería	3,2	-2,2	1
Otros exportadores de productos básicos	0,2	-0,6	-0,4

Fuente: UNCTAD, 2006

La mejoría demuestra que Asia occidental, la región subdesarrollada más beneficiada en su relación de intercambio entre 2003-2005, es ya ostensible desde el propio año 2002. De los países de la sub-región, solo tres tienen 50% o más de sus exportaciones manufactureras dentro del total exportado de mercancías, mientras que los 10 países restantes exportan 50% o más de combustibles en sus facturas totales de exportación de bienes.

Los cambios en la relación de intercambio influyen en el ingreso nacional del país, y en consecuencia, en el consumo y la inversión, sin embargo, una relación de intercambio más positiva no significa necesariamente y en igual proporción efectos netos similares, puesto que el incremento del ingreso nacional puede ser contrarrestado, entre otras causas, por el aumento de utilidades que remesan las empresas transnacionales que dominan las actividades de exportación.

Como se ha explicado, las economías con proporciones elevadas de combustibles y productos mineros y minerales en sus exportaciones han sido las más beneficiadas en su relación de intercambio, mientras que en aquellos países que son predominantemente exportadores de productos básicos agrícolas, la relación de intercambio ha sido más variada, por las diferencias en los movimientos de precios de algunos productos, por la parte porcentual del producto de que se trate con relación a otros y con las exportaciones totales de bienes del país y al peso que tienen las importaciones de petróleo en sus importaciones totales. Los exportadores de petróleo obtuvieron, como promedio, ingresos extraordinarios equivalentes al 6,7% de su PIB, lo que incrementó notablemente su ingreso nacional

Como norma, los países de Asia occidental cuentan con industrias de hidrocarburos maduras, y la propiedad de la producción de petróleo está controlada mayormente por el Estado y en menor medida por empresas mixtas, lo que supone un menor efecto de los pagos netos por ingresos, de ahí que la salida por remesas fueron porcentajes menores de las ganancias obtenidas de la mejora de la relación de intercambio, y el efecto neto de 6,3% como porcentaje del PIB de la relación de intercambio también es el mayor en todas las regiones.

La situación en Venezuela es similar a la de los países de Asia occidental, ya que la estatal PDVSA genera la mayor parte de los ingresos obtenidos por el petróleo, por encima del 65% en los años de referencia. Además, la reformulación de los contratos con las empresas privadas ha incrementado las ganancias de la República Bolivariana.

Una situación opuesta es la que se observa en los países subsaharianos exportadores de petróleo, pues el aumento de los ingresos externos estuvo contrareestado por las salidas netas de remesas de utilidades y el pago de intereses de la deuda externa, de ahí que el aprovechamiento de los favorables precios petroleros no tuviese su correlativo beneficio para las economías citadas. Especialmente adversos han sido los efectos de los pagos netos ingresos para Angola, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial y Sudán, ya que el sector público obtiene una parte muy reducida de las ganancias obtenidas por los elevados precios del petróleo, mientras las empresas transnacionales, quienes están mayormente a cargo de la extracción de petróleo y reciben amplios incentivos fiscales, son las principales beneficiarias de los ingresos petroleros.

Los países exportadores de minerales y productos de la minería tuvieron un desempeño exportador muy favorable, y el efecto de los cambios de la relación de intercambio como porcentaje del PIB fue de 3,2%, solo antecedido por el efecto generado en los países exportadores de petróleo.

Si embargo, como se nota en el Cuadro 4, los efectos por los pagos netos por ingresos fueron adversos, lo que en definitiva disminuyó el efecto neto de la relación de intercambio. Esto obedece a que la mayor parte de las actividades mineras están controladas por empresas transnacionales, con amplios beneficios fiscales. La UNCTAD estima que el aumento de los pagos netos en el extranjero ha representado las dos terceras partes de los ingresos percibidos gracias a la relación de intercambio más favorable (UNCTAD, 2006).

Un ejemplo de lo expuesto es Chile, país en el que las exportaciones cupríferas tienen tanta importancia. En el principal exportador de cobre en el mundo, solo cerca de un 30% de la producción del metal le corresponde a la empresa estatal CODELCO, y el restante 60% de la producción está a cargo de 10 empresas privadas, de ellas 9 transnacionales y la otra es una empresa conjunta entre una transnacional y CODELCO. Si bien los impuestos y dividendos de CODELCO han aumentado y con ello los ingresos fiscales, la contribución a los ingresos chilenos de las empresas transnacionales ha sido

muy baja. La polémica pública ante esta situación provocó que en mayo de 2005 el Parlamento aprobase una legislación que introduce un gravamen suplementario del 5% sobre las utilidades de operación. El mismo razonamiento es posible extenderlo a Perú, ya que dos grandes empresas controladas por capitales extranjeros producen más del 70% del cobre del país.

Los países exportadores de productos básicos distintos del petróleo y de la minería no han obtenido ganancias sustanciales ni pérdidas imputables a la relación de intercambio, y el efecto negativo de los pagos netos a factores en su ingreso nacional se debió sobre todo a los pagos de intereses sobre el monto relativamente alto de deuda externa acumulado por estos países (UNCTAD, 2006)

Para los países de Asia oriental y meridional, mayoritariamente exportadores de manufacturas, entre 2003 y 2005 el deterioro de la relación de intercambio significó una pérdida de ingresos relativa de cerca del 1% del PIB por año, lo cual no necesariamente supone pérdidas absolutas de producción e ingreso si paralelamente hay incrementos de la productividad y se expanden las exportaciones.

Este trabajo ha comentado en varias ocasiones el incremento de las exportaciones de manufacturas de los países subdesarrollados, si bien se ha remarcado que el peso de estas exportaciones recae en unos pocos países del total del mundo subdesarrollado. A pesar de las diferentes formas en que se agrupan la producción y exportación de productos manufacturados, la base suele ser generalmente la combinación de diferentes intensidades de calificación y tecnología, a saber, manufacturas con un uso intensivo de fuerza de trabajo y recursos naturales; manufacturas con un uso intensivo de tecnología y mano de obra altamente calificada, medianamente calificada o poco calificada. Como norma, las piezas y los componentes de productos eléctricos y electrónicos, y los productos electrónicos sin incluir las piezas y los componentes constituyen dos categorías independientes.

Según la UNCTAD, entre 1976 y 2003, en las exportaciones manufactureras de los países subdesarrollados a los desarrollados las más dinámicas fueron las de especialización media, como los vehículos automotores de carretera, seguidos de los productos electrónicos excluidas las piezas y componentes, las piezas y componentes electrónicos y las manufacturas de especialización alta, en lo que ha influido los insumos de producción intermedia con un uso intensivo de mano de obra altamente calificada importados en el contexto de las redes de producción internacionales (UNCTAD, 2005).

La misma fuente enuncia que por el contrario, si se analizan los cambios en a composición del comercio Sur-Sur en el mismo período de referencia, el valor que más aumentó fue el de las manufacturas intensivas en mano de obra y recursos, como las prendas de vestir, seguido de las piezas y componentes de productos eléctricos y electrónicos, las manufacturas con especialización media y los productos agrícolas.

Si se excluye a China y a los nuevos países industrializados asiáticos, los productos manufacturados intensivos en fuerza de trabajo y recursos en 1990 y 2003, como parte de la composición de las exportaciones de los países subdesarrollados a los desarrollados, pasaron de una proporción de 17,3% a 19,1%; mientras que si se incluye a China y los nuevos países industrializados, esta proporción cambia, incluso disminuye, pues pasó de 24,6% en 1990 a 20,7% en 2003, lo que explica que buena parte de la expansión de las exportaciones intensivas en fuerza de trabajo calificada y tecnología es causada por la industrialización en Asia oriental (UNCTAD, 2005).

En última instancia, hay evidencias de que los precios de exportación de manufacturas de los países subdesarrollados están disminuyendo en relación con los precios de manufacturas que importan de los países desarrollados, dadas las diferencias en los niveles de productividad, de dotación de capital y de las experiencias recientes de los procesos de industrialización, con base en la participación en las redes internacionales de producción y de comercialización, tales como los de la industria electrónica, automotor o la propia industria textil.

Bibliografía

- Bianco, Carlos (2007) "Una revisión crítica de las Tesis Prebisch-Singer y una explicación del deterioro de los términos de intercambio basada en la Ley del Valor", IX Encuentro Internacional de Economistas sobre Globalización y Problemas del Desarrollo, La Habana, 5 al 9 de febrero de 2007
- British Petroleum (2007) Statistical Review of World Energy, June.
- CEPAL (2007) Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2006. Proyecciones 2007. Anexo Estadístico. En <http://www.eclac.org>
- Deutsche Bank Research (2006) "China's Commodity Hunger: Implications for Africa and Latinamerica"
- Dirven, Martine (2007) "La situación económica en la región y el papel de las commodities en el desarrollo", en Mesa Redonda Regional Commodity Development in Latin America and the Caribbean, 10 de septiembre, Lima, Perú (Presentación de Power Point).
- FAO (2002) World Agriculture: Towards 2015/2030. Summary reports. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations
- Kosacoff, Bernardo; Campanario, Sebastián (2007) "La revalorización de las materias primas y sus efectos en América Latina", Documento de proyecto, LC/W.133, LC/BUE/W.17, Oficina de la CEPAL, Buenos Aires, mayo
- Ocampo, José Antonio; Parra, María Ángela (2003) "Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX", Revista de la CEPAL No. 79, CEPAL, Santiago de Chile, abril.
- OECD, FAO (2007) Agricultural Outlook 2007-2016, Paris, France. En <http://www.oecd.org/dataoecd/6/10/38893266.pdf>
- OMC (2007) Estadísticas del Comercio Internacional 2007, en <http://www.wto.org>
- Prebisch, Raúl (1979) "Nueva política internacional para el desarrollo", Fondo de Cultura Económica, México DF, México.
- Rodríguez, Octavio (2006) "El estructuralismo latinoamericano", Siglo XXI Editores; CEPAL, México DF, México.
- Rosegrant, MW *et. al.* (2001) "Global Foods Projections to 2020. Emerging Trends and Alternatives Futures", Washington DC, International Food Policy Research Institute.
- UNCTAD (2005 Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2006. Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 2005
- UNCTAD (2006) Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2006. Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra, 2006.
- UNCTAD (2007) Productos básicos y desarrollo. Notas de antecedentes preparada por la secretaría de la UNCTAD, TD/B/COM.1/82, 7 de febrero. Junta de Comercio y Desarrollo, Comisión del Comercio de Bienes y Servicios y de los Productos Básicos, 11no. Período de sesiones, 19 al 23 de marzo de 2007, Ginebra.

3

¿Burbuja inmobiliaria o crisis financiera? Consecuencias para los países subdesarrollados.

Gladys Hernández y Reynaldo Senra
Investigadores, CIEM

A lo largo de primer semestre del 2007, a pesar de los adversos impactos de los precios del petróleo, los pronósticos para la economía mundial ofrecidos por diversas agencias internacionales destacaban que se mantendrían los ritmos de crecimiento de la economía mundial observados durante el 2006.

Sin embargo, ya a partir de agosto pasado se han observado nuevos factores que pueden incidir negativamente en este panorama.

Ya a finales de febrero del 2007 se habían apreciado los primeros indicios, cuando los mercados financieros se vieron sacudidos por una súbita pérdida de confianza. Pero este incidente fue catalogado como un episodio breve, provocado por los temores a una recesión de la economía estadounidense, que rápidamente fueron desechados.

Sin embargo, después del estallido de la crisis del sector inmobiliario en agosto, la situación ha cambiado dramáticamente ya que la economía mundial se enfrenta a la crisis hipotecaria estadounidense combinada con las fluctuaciones de una ingeniería financiera extremadamente vulnerable.

En el período 2001 -2006, la evolución del sector de la vivienda ha sido clave para el desempeño de la economía norteamericana. Según investigaciones del Centro de Estudios de la Vivienda de la Universidad de Harvard, en esta etapa el sector representó más del 25% del PIB norteamericano, generó un tercio de los empleos creados y cerca de la mitad del gasto en consumo del país.

Con el objetivo de estimular el crecimiento de la economía norteamericana, la Reserva Federal mantuvo una política de bajas tasas de interés del dólar, las que oscilaron entre 1,00% y 2,50%, para el período comprendido entre finales del 2001 y el año 2005.

Esta política, sin dudas resultó efectiva, ya que alimentó el crédito y estimuló el crecimiento de la economía. A pesar de este favorable desenvolvimiento, otros factores negativos se acumularon en esta etapa. Entre ellos se destaca, precisamente, el incremento desmesurado del financiamiento hipotecario de viviendas nuevas y de segunda mano. Se ha calculado que el mercado hipotecario residencial norteamericano acumula en la actualidad alrededor de 10,9 millones de millones de dólares.

Las instituciones bancarias norteamericanas favorecieron, como es tradicional en épocas de bajos intereses y abundante liquidez, los créditos con términos ventajosos, flexibilizando al máximo los requerimientos.

Es en estas condiciones que se gesta la acumulación de créditos hipotecarios "subprime". El FMI ha señalado que para el año 2006, casi la mitad de los créditos contratados para compra de viviendas, se corresponde con hipotecas que no cumplían con los requerimientos tradicionales para la concesión de estos préstamos.

Adicionalmente, el crecimiento del sector de hipotecas secundarias fue el ingrediente clave en la burbuja de las viviendas provocada por las políticas de la Reserva Federal como secuela de la quiebra de las punto.com en 2000-01. Donde las tasas de interés fueron recortadas a las más bajas en 40 años.

Un flujo de crédito barato provocó políticas de préstamo liberales por parte de las compañías financieras de EEUU, en búsqueda de mercados de inversión rentables. De algunas maneras esto guardaba semejanza con el proceso de endeudamiento del Tercer Mundo en los 70, cuando los bancos occidentales presionaron a los países pobres para que tomaran enormes préstamos en condiciones fáciles, panorama que originó la crisis de la deuda del Tercer Mundo.

Mientras creció la burbuja de la vivienda, las compañías financieras desarrollaron esquemas locos para convencer-timar a secciones todavía más grandes de la población de EEUU para que tomaran más deudas. Una de estas estratagemas fue la de los "préstamos Ninja" para solicitantes de crédito "¡Sin empleo, sin ingreso y sin activos!"

Sin embargo, hoy el mercado inmobiliario estadounidense se encuentra inmerso desde hace año y medio en la mayor crisis inmobiliaria de los últimos quince años

Es la crisis de las hipotecas conocidas como *subprime*, categoría financiera que agrupa las hipotecas de baja calidad crediticia: aquellas que se otorgan a clientes con menor solvencia, con mayor riesgo de impago o de los que se desconoce realmente su capacidad de afrontar la cuota mensual del crédito.

Se trata de un mercado que ha tenido un crecimiento muy intenso en los últimos años. Se ha señalado que la expansión en este sector ha sido fruto de un *boom* del precio de la vivienda que flexibilizó en extremo las exigencias de los bancos a la hora de otorgar los créditos, y de la actuación de un grupo de entidades especializadas en estas operaciones, que no son tomadoras de depósitos como los bancos y, por tanto, están sujetas a menores exigencias regulatorias.

Existen algunos elementos que confieren una nueva perspectiva a la situación presentada hasta febrero del 2007 y que someten al mercado hipotecario a nuevas presiones:

- a) La tasa de interés interbancario de la Reserva Federal, utilizada como referencia para el mercado crediticio, se incrementó hasta 5,25%, lo que encareció los créditos, que en su gran mayoría habían sido contraídos a tasas de interés flotantes. La causa fundamental para esta subida fue el temor ante una escalada inflacionaria.
- b) Los ritmos de crecimiento de la economía norteamericana han descendido, por lo que los inversionistas en el sector inmobiliario se tornaron más cautelosos.
- c) El mercado de viviendas nuevas y de uso alcanzó la saturación. De hecho, la oferta superó considerablemente la demanda. Se plantea que a finales de junio del 2007 el inventario de casas sin vender llegaba a los 4,4 millones. Tal situación influyó en el descenso de los precios de las viviendas, así como en el respaldo de los créditos para su compra.

Como consecuencia lógica, a la altura de agosto se habían incrementado en alrededor del 58% los casos de impagos de créditos hipotecarios, precisamente los que califican como “subprime”, o de alto riesgo.

Un bache de este calibre en la vivienda tradicionalmente era capaz de comprometer el conjunto de la economía, abocándola a una recesión.

Hasta ahora no ha sido así, gracias al papel del consumo privado y al apoyo de unas condiciones monetarias y financieras muy laxas.

La prolongada fase expansiva internacional, con el auge de los países emergentes, el incremento del consumo en la economía de EEUU, los elevados beneficios empresariales y unas condiciones financieras todavía muy laxas apuntalaban la burbuja. Ahora, la situación parece haber cambiado.

La clave está en la ingeniería financiera aplicada, cuyo resultado ha sido la imposibilidad de conocer dónde, en que segmento financiero de los mercados y cómo se ubica hoy el riesgo de las hipotecas *subprime*. Así, los corredores de hipotecas (*mortgage brokers*)⁸ no mantienen las hipotecas en su balance, sino que las transfieren a bancos comerciales o de inversión, que a su vez las «empaquetan» en bloques y emiten bonos de titularización de deuda que son – o eran- colocados entre fondos de inversión, compañías de seguros, tesorerías, etc.

El riesgo, por tanto, está muy fragmentado tanto entre tipos de inversores como geográficamente. El impago de las hipotecas *subprime* no sólo colapsa este mercado, sino que desata una gran incertidumbre porque apenas hay información de dónde están los bonos.

Numerosas entidades hipotecarias estadounidenses han quebrado, mientras que bancos dentro y fuera de Estados Unidos anuncian pérdidas. Los

⁸ Profesionales de los mercados de bienes raíces que actúan como intermediarios entre los consumidores y prestamistas durante las transacciones de la hipoteca. Un corredor de hipotecas promueve los préstamos mientras el prestamista de la hipoteca genera realmente los fondos los préstamos

inversores se resisten a asumir nuevos riesgos, por lo que se reduce la liquidez, la concesión de crédito se hace muy selectiva y suben los tipos interbancarios (tasas de interés). Las bolsas caen y las empresas no financieras encuentran más problemas para emitir valores.

Además, la crisis de confianza llega en un momento crítico. La burbuja estaba muy hinchada. Más de tres años de bolsas en alzas, primas de riesgo en mínimos históricos y volatilidades anormalmente bajas acrecentaban la probabilidad, según varios expertos, de que se produjese una de las "periódicas" correcciones en los mercados.

Consecuencias

Las primeras consecuencias han sido **un aumento de la aversión al riesgo** - las primas de riesgo han subido, pero no mucho-, una corrección y aumento de la volatilidad en las bolsas y un descenso de las rentabilidades de la deuda pública.

Los bancos centrales ya han entrado en acción para frenar la espiral que supone la huida hacia activos seguros y garantizar la liquidez del sistema. De prolongarse la crisis, las políticas monetarias tenderán a relajarse. Ninguna autoridad monetaria desea ser culpada de omisión ante la posibilidad de una quiebra del sistema.

Ante el impacto de la crisis, la Reserva Federal de EEUU redujo la tasa de interés de descuento en agosto. Es importante esclarecer este elemento. La Reserva Federal bajó su tasa de descuento, que es la tasa de interés a la que le presta a los bancos, en 0,50 puntos, de 6,25% se ubicó en 5,75%. A esta tasa, La FED prestará dinero o descontará papeles comerciales a los bancos para suministrarle liquidez directamente. A este instrumento de política monetaria sólo se recurre en casos extremos y no había sido empleado desde el 2001

Esta rebaja no afecta la tasa de créditos interbancarios, los conocidos "Fed Funds", que se ha mantenido en 5,25% y es la que tradicionalmente se mueve a la alza o a la baja, para controlar la oferta monetaria. A esta tasa, los bancos comerciales se prestan los fondos que tienen en depósito en la FED,

El Washington Post ha declarado esta como "una crisis total de crédito y liquidez" provocada por la implosión de la burbuja de hipotecas de EEUU y en particular por el sector de alto riesgo del mercado secundario de hipotecas. Incluso algunos expertos han advertido que el mundo sigue enfrentando "la crisis financiera más seria desde que las cotizaciones globales colapsaron en 1987."

Se inició un furioso debate acerca de porqué el FED estaba lanzando un salvavidas a los bancos y fondos de riesgo -los arquitectos de la crisis de los mercados secundarios de hipotecas- mientras las tasas de préstamo para millones de sacrificados dueños de hogar permanecían sin cambios.

La acción del FED subraya la profundidad de la crisis actual. Dos días antes un funcionario del FED había declarado que solamente una "calamidad" haría que el FED implementara un recorte de tasas de emergencia. Hay un temor creciente que la ignición de los mercados secundarios de hipotecas pueda provocar colapsos bancarios.

Otros riesgos, igualmente serios, son: que **la rápida caída en precios de activos inflados (acciones u otros instrumentos financieros pero también propiedades)** y los niveles crecientes de endeudamiento impacten sobre los gastos de los consumidores y empujen la economía a la recesión.

Esto fue señalado detalladamente por el Comité de Mercados Abiertos de la Reserva Federal como justificación del recorte de tasas: "Las condiciones del mercado financiero se han deteriorado, y las condiciones de estrechos del crédito y la mayor incertidumbre tienen el potencial para frenar el crecimiento económico."

Sin dudas, el enorme crecimiento del mercado secundario de hipotecas - préstamos a compradores de viviendas con malas historias de crédito o con niveles de deudas excesivas- resume tanto la locura como el parasitismo sin restricción del sistema neoliberal actual.

Mientras la burbuja de la vivienda crecía durante los últimos seis años, el mercado secundario de hipotecas crecía como un gigantesco esquema piramidal totalizando más de 1,3 millones de millones de dólares o cerca de un octavo de los préstamos totales de los hogares en los EEUU.

Debido a la ingeniería financiera a una escala sin precedentes, las deudas del mercado secundario de hipotecas y de otras formas vinculadas de "chatarra" financiera, han sido reempacadas y vendidas como "activos" a bancos y fondos de inversiones de riesgo alrededor del mundo, operando bajo la ilusión que como los préstamos están basados en los EEUU son una apuesta segura.

Los fondos de inversión de riesgo, son compañías de inversión que actúan con máximo secreto y ejercen una influencia decisiva sobre el mercado financiero global, representando un tercio de todas las transacciones de valores de Wall Street.

Una ola de colapsos de fondos de riesgo -aproximadamente uno al día- ha estremecido al sistema financiero global, empezando con el colapso de dos fondos en Bear Sterns de Nueva York a mediados de junio. Esto fue seguido por estallidos en Australia, Gran Bretaña, Canadá, Francia, Alemania, Japón, Holanda y Suiza.

Como es tradicional, ahora se piensa en la introducción de reformas regulatorias necesarias que deberían haber evitado la crisis, especialmente en el campo de los sofisticados derivados de crédito, la valoración del riesgo de los mismos y la protección de los consumidores.

Cada nuevo colapso provoca un nuevo ataque de pánico en los mercados de valores, donde los fondos de riesgo mismos suman una gran participación de las operaciones diarias. Si hace una década atrás los fondos de riesgos eran ampliamente periféricos, hoy día están en el centro del sistema financiero global, casi todos los bancos importantes han establecidos sus propios fondos de riesgo para llevarse una tajada de la acción.

En Europa, la crisis actual afectó al banco BNP- Paribas en Francia, y el resultado reveló pérdidas por miles de millones de euros en el mercado secundario de hipotecas en tres de sus fondos de riesgo. En Alemania a fines de julio, el gobierno Merkel se vio obligado a organizar un paquete de salvataje de 4.8 mil millones de dólares para el IKB Deutsche Industriebank, un banco de tamaño medio. Apenas diez días antes de estos acontecimientos, el IKB había anunciado que prácticamente no sería afectado por su exposición en los mercados secundarios.

El principal impacto se ha sentido **en el colapso del crédito o crisis de liquidez** que ya se traduce en la negación por parte de los bancos y otros prestamistas de deuda de "alto-riesgo", a extender nuevos préstamos. En las últimas semanas los principales bancos han estado rehusando prestar incluso unos a otros a través del llamado mercado inter-bancario que mantiene en funcionamiento al sector financiero.

Esto explica la inyección masiva de liquidez por bancos centrales, liderados por el Banco Central Europeo en Europa, que ha bombeado 204 mil millones de euros adicionales a finales de septiembre.

La Reserva Federal de Estados Unidos en la primera quincena de octubre inyectó 7.500 millones de dólares (5.292 millones de euros) al sistema bancario.

El instituto emisor indicó que en esta operación, compuesta por bonos del Tesoro, títulos de agencia y titulizaciones hipotecarias recibió peticiones por valor de 63.350 millones de dólares (Ver Anexo II)

Con esta nueva operación, la FED puso a disposición del mercado un total de 523.950 millones de dólares desde el pasado 9 de agosto. En concreto, en el presente mes de octubre la entidad presidida por Ben Bernanke ha proporcionado al mercado liquidez por importe de 114.500 millones de dólares.

La FED en los EEUU, y los bancos centrales en Japón, Australia y otros mercados regionales han seguido la medida con inyecciones de crédito más pequeñas pero todavía considerables. Hasta ahora, sin embargo, estas medidas han fracasado excepcionalmente ya que no se ha podido restaurar la estabilidad en los mercados financieros.

Las caídas acumuladas de los mayores mercados de valores desde la erupción de la crisis en julio son más del 10%, y superan con creces la optimista

valoración oficial de una "corrección". Tal "corrección" ha borrado la asombrosa suma de 4.5 millones de millones de dólares de los mercados globales de valores en cuatro semanas.

Solamente, entre el 13 y el 17 de agosto, la caída del índice Dow Jones fue casi 10%, mientras que el índice Topix share de Tokio cayó 9.4%. El índice FTSE de Londres se vino abajo 12.5% y el DAX alemán 9.9% en un mes. Algunos mercados "emergentes" más pequeños han sufrido caídas más grandes – 21% en Indonesia y 17% en Brasil.

Por su parte, el mercado de acciones de China, que todavía sigue cerrado para el mundo exterior, continúa con su propia lógica de burbuja y empujado por su propia lógica, continúa yendo contra la corriente aumentando 25% en el mismo período. El 21 de agosto, el Banco Central de China anunció un incremento de las tasas de interés, de 6,84% a 7,02%, con el objetivo de frenar las expectativas inflacionarias. Esta medida se corresponde plenamente con la preocupación de las autoridades china ante el posible incremento de la inflación en el país.

El alza en los precios de los combustibles y materias primas importadas por China ha crecido en los últimos años por lo que el índice de precios también ha crecido, alrededor del 5,6% entre junio y julio pasados. Adicionalmente, el incremento de las tasas de interés revela en parte la percepción china de que la crisis no ofrece peligro inminente para China.

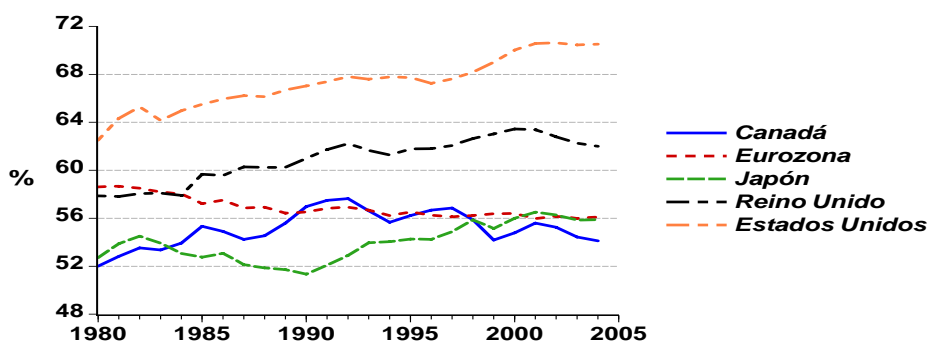
Aunque el sector de hipotecas secundarias es significativo en si mismo, hay crecientes evidencias que la crisis se está extendiendo a las hipotecas norteamericanas "de primera". En semanas recientes ha habido señales de socorro de varias compañías que transan con préstamos "jumbo", llamados así porque superan el nivel de 417 mil dólares, que compañías patrocinadas por el gobierno, como Freddie Mac, comprarían. (Ver Anexo I)

Los impactos de la crisis inmobiliaria para el norteamericano medio.

Con respecto a la actual crisis inmobiliaria que sacude a los Estados Unidos, ya se comienza a hablar sobre su posible impacto en la esfera real de la economía norteamericana. Sin embargo muy probablemente, esta crisis ha tenido sus raíces en la esfera real y no en la financiera. Ciertamente, el estallido se produjo en la esfera ficticia de la economía, pero ya ésta venía aquejada de numerosos males estructurales.

En primer lugar, los Estados Unidos es el país (de los industrializados) de mayor consumo como por ciento del PIB. El nivel alcanzado por esta economía es significativamente superior al del resto de las economías. Como se puede apreciar, esta situación se ha venido produciendo desde hace ya más de 25 años y su tendencia no es, precisamente, a la corrección -realmente se intensifica-. Es evidente, que un nivel de consumo tan elevado es insostenible a largo plazo. Incluso lo es a corto y mediano plazo ya que se sustenta en diversas formas de endeudamiento. (Ver **Grafico 1**)

Participación del consumo en algunas economías industrializadas.



Fuente: Elaborado por los autores con datos de OCDE, 2007.

En 2006, la deuda total de los Estados Unidos alcanzó la astronómica cifra de 48,4 millones de millones de dólares, valor que superó al PIB norteamericano de ese año en más de 2,5 veces (Grandfather Economic Report, 2007).

Si se observa la evolución histórica de esa deuda, la percepción que puede llegarse a tener de ese indicador empeoraría dramáticamente. En este sentido, debe destacarse que el 72% (35 millones de millones de dólares) del endeudamiento total de los Estados Unidos se generó en los últimos 16 años.

Llama poderosamente la atención que la crisis haya estallado, precisamente, en el mercado hipotecario. El ciudadano norteamericano se ha estado endeudando paulatinamente y el endeudamiento privado evoluciona de menor a mayor riesgo. Es decir, si un ciudadano no presenta deudas, solventará su consumo pagando al cash o mediante un crédito corriente. A medida que su consumo va aumentando, sin una elevación similar de los ingresos personales, se recurrirá a métodos de endeudamiento más riesgosos. Y es precisamente el crédito hipotecario el mecanismo-endeudamiento de último recurso, ya que se está poniendo en juego nada más y nada menos que la vivienda.

La crisis ha estallado precisamente por el mercado del último recurso de financiamiento que tiene el norteamericano medio.

Las instituciones crediticias han comenzado a restringir sus prestaciones por temor a un posible impago y tener que aceptar un título de valor -la hipoteca- que está siendo afectado por una baja en su cotización. Esta situación puede afectar seriamente el consumo privado norteamericano.

De producirse esta caída, entonces la producción de bienes y servicios en los Estados Unidos podría ser arrastrada también. La inyección de liquidez en estos mercados por parte de la Reserva Federal ha evitado que se desplomen totalmente los ritmos de crecimiento del crédito al consumidor.

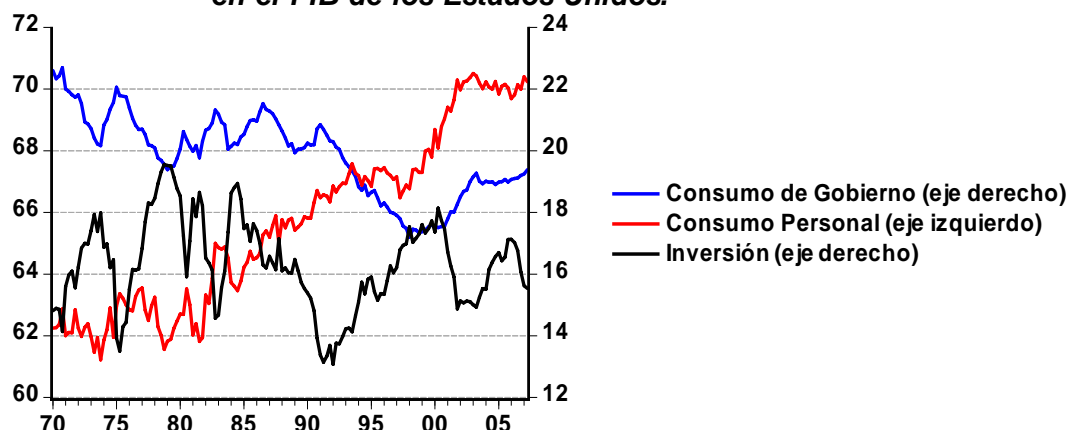
El recorte del tipo de interés en 0,5% (de 5,25% a 4,75%) llevado a cabo por la Reserva Federal en septiembre de 2007 es una muestra de cuan conscientes están las autoridades norteamericanas del peligro que presupone la actual crisis financiera. La tasa de descuento ya había sido bajada de 6,25% a 5,75% en agosto (BOJ, 2007).

Si bien esta disminución de los tipos de interés en EEUU ha sido más bien brusca, el interés se mantiene en niveles aceptables. No obstante, esta política expansiva puede agravar la devaluación del dólar por el incremento de la oferta monetaria en la economía norteamericana. Igualmente, la inflación se ha mantenido en niveles bajos -inferiores al 3% hasta el momento- pero el peligro de una espiral inflacionaria no se ha disipado del todo y esta política viene a reforzar las preocupaciones en torno a este particular.

En un entorno de elevados y crecientes precios del petróleo la devaluación del dólar puede disparar aún más los precios del petróleo al ser comercializado este en dólares.

Ya se había apuntado que el incremento desmedido del consumo en los Estados Unidos fue uno de los desencadenantes del endeudamiento de ese país. Sin embargo, el consumismo, pudo también haber acelerado la caída del dólar. En el siguiente gráfico se pueda apreciar cómo el consumo personal ha crecido casi sostenidamente de 1970 a la fecha. Aunque el consumo público ha mostrado una tendencia a la baja, a partir del año 1999 se ha incrementado ostensiblemente. Mientras tanto, desde esa fecha la inversión-aunque ha fluctuado- muestra una tendencia a la baja.

Participación la inversión y del consumo personal y públicos en el PIB de los Estados Unidos.



Fuente: Elaborado por los autores con datos de EconStats, 2007.

El incremento del consumo y la caída de la inversión han convertido a Estados Unidos en un país incapaz de producir todo lo que consume y, por tanto, importador neto a nivel mundial -desde 1999 los EEUU ha enfrentado déficits en cuenta corriente superiores al 4% de su PIB (FMI, 2007). Esta condición trae aparejada una doble vulnerabilidad, por una parte el país debe atraer continuamente grandes flujos de capital, imprimir los billetes necesarios para solventar los déficits o, de lo contrario, endeudarse. Por la otra, el valor del dólar se ve seriamente afectado.

Es importante destacar que si bien EEUU presenta un nivel de consumo superior al resto de las potencias, con la participación de la inversión en su PIB sucede todo lo contrario. Esta problemática constituye uno de los desencadenantes de la pérdida de competitividad de los Estados Unidos a nivel internacional. En este sentido debe recordarse que desde la llegada del presidente Bush al poder, éste ha aplicado medidas arancelarias sobre productos en los que el país se ha visto claramente superado por sus competidores (acero, textiles, etc.).

Impactos de la crisis financiera en la economía mundial

Si bien el FMI, en su informe *Perspectivas de la Economía Mundial* de octubre de 2007, vaticina que el crecimiento del PIB mundial se contraerá levemente de 5,2 a 4,8%; la afectación podría ser mayor. Debe tenerse en cuenta que el ritmo de crecimiento de la economía mundial está siendo amenazado, no por uno, sino por varios factores.

El primero de ellos, es la desaceleración de la economía estadounidense, ya que si bien EEUU no puede considerarse en estos momentos el principal impulsor del crecimiento global (lo son los mercados emergentes asiáticos), su contribución aún es apreciable. Tampoco debe olvidarse que si bien su contribución ha disminuido, esta economía es por mucho la mayor del mundo

(representando un 27% del PIB mundial a precios corrientes⁹) y aunque no arrastre a otros estados, su propia desaceleración constituirá una afectación al PIB mundial.

Otro factor no menos grave, es el incremento de los precios del petróleo que ya han alcanzado la inquietante cifra de 90 dólares por barril, con sus consiguientes efectos sobre la producción mundial y la inflación. Otros productos básicos han mostrado una tendencia alcista en sus cotizaciones reforzando ambos problemas. Otras preocupaciones girarían en torno a la posible corrección desordenada de los desequilibrios globales.

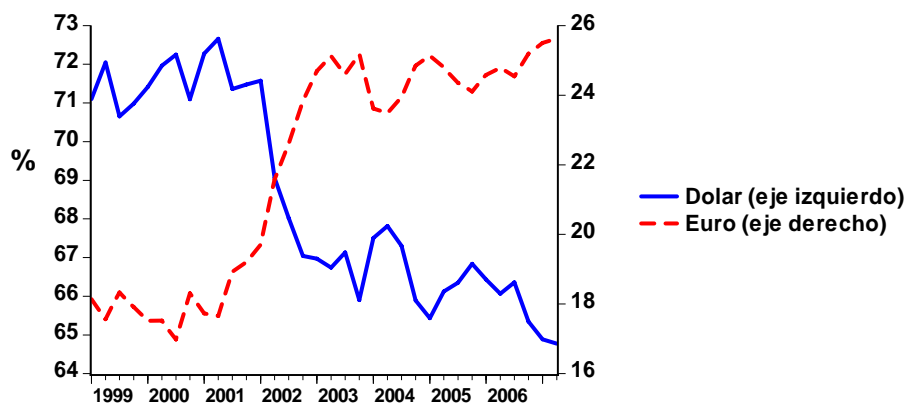
Una de las amenazas más severas que se ciernen sobre la economía mundial es la debilidad del dólar. Es cierto que la devaluación del dólar es anterior al estallido de la crisis financiera en los Estados Unidos, pero ya habíamos apuntado que la crisis se venía gestando desde mucho antes y muy probablemente el declive del dólar sea otra expresión de la misma, como ya se apuntaba.

Tras la devaluación del dólar subyacen los elementos estructurales claves. No debemos olvidar que desde fines de 2001 el dólar ha sufrido una paulatina devaluación. Sin embargo, desde 2001 hasta este año la tasa de descuento de Estados Unidos se había incrementado continuamente. Esta contradicción revela como las medidas de política económica pueden ejercer una influencia limitada sobre la recuperación del dólar.

Las decisiones de las autoridades de otros países de disminuir su dependencia del dólar sin dudas constituye otra de las causas de la pérdida de valor y la retirada como divisa internacional -en términos relativos- del dólar. Un ejemplo de ello es que la participación del dólar como divisa de reserva internacional ha caído significativamente desde mediados de 2001 a la fecha (ver gráfico). El euro ha ganado espacios, gracias a la confianza depositada en él por los estados y en los últimos 6 años producto de la negativa progresión del dólar y la economía norteamericana.

⁹ Cifra obtenida mediante cálculos tomando como base las estadísticas de FMI, 2007.

Participación del dólar y el euro en las reservas internacionales.



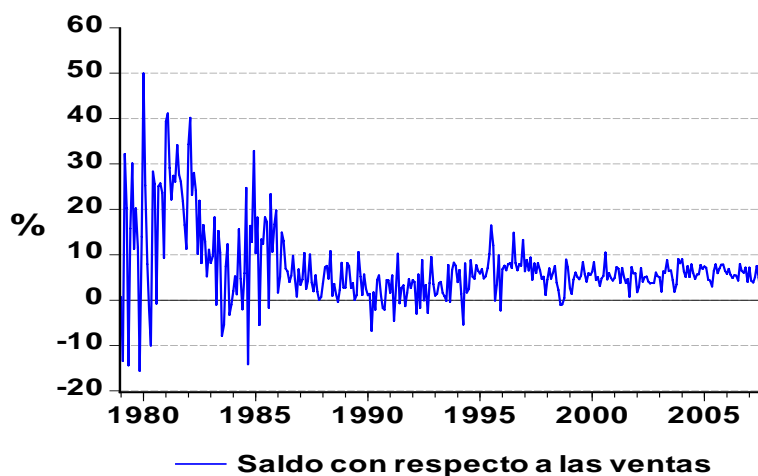
Fuente: Elaborado con datos de FMI, 2007.

Igualmente, el dólar pierde espacios en otros aspectos. En junio de 2006 el 39% de los préstamos y el 28% de los depósitos estaban nominados en euros, mientras la participación del dólar era de 41 y 48% (Bertuch-Samuels y Ramlogan, 2007). La emisión de títulos cada vez más se hace en dólares y las transacciones en euros también se han incrementado notablemente.

Anteriormente se apuntaba que uno de los elementos que lastraban el valor del dólar y su preponderancia a nivel mundial era la creciente participación del euro en la palestra internacional. Este fenómeno es causa y efecto de la pérdida de valor del dólar, ya que si bien realmente ha provocado la devaluación del dólar, en este momento ya es también un efecto de ella. Ciertamente muchas autoridades y agentes económicos han disminuido su compra o tenencia de títulos de valor norteamericanos, ya que con la devaluación el rendimiento real de esos activos disminuye con respecto al de los nominados en euros, por ejemplo.

En este sentido se puede advertir en la gráfica que el saldo neto -en el mes de agosto- fue negativo por primera vez en 9 años y podría esto ser el inicio de una salida neta de capital financiero en los EEUU, con sus consecuencias negativas en la balanza de pagos y en el financiamiento a la inversión de ese país.

Saldo de la compra-venta de títulos de valor de los EEUU por parte de extranjeros.



Fuente: Elaborado por los autores con datos de EconStats, 2007.

De producirse esas salidas de capital financiero unido al saldo negativo de la IED, evidentemente, EEUU enfrentaría serios problemas para financiar su déficit en cuenta corriente, incrementándose la presión a la baja del dólar.

De profundizarse la crisis al punto de alcanzar como se vaticina, al sector real de la economía norteamericana, los impactos podrían ser notorios en ultramar, tengamos en cuenta que EEUU es el principal importador mundial con un 15,3% del total (OMC, 2006) de las importaciones mundiales. Si se analizan las afectaciones probables que tendrá sobre la inversión la crisis en curso, es muy probable que se produzca un incremento de las barreras proteccionistas al comercio en el mundo (FMI, 2007).

De cumplirse estos vaticinios, el comercio mundial se vería seriamente afectado. Una disminución de la demanda externa de los EEUU y un incremento del proteccionismo, afectaría el crecimiento económico de los principales exportadores de bienes y servicios a la economía norteamericana. El FMI ha advertido sobre la posibilidad real del incremento de las barreras proteccionistas en sus *Perspectivas de la Economía Mundial* de octubre de 2007.

El elevado nivel de demanda (tanto de consumo como de inversión) en los EEUU ha sido uno de los causantes -unido a la competitividad que exhiben las economías principales economías asiáticas- del desequilibrio global que hasta el FMI y el BM han advertido sus riesgos y la necesidad de corregirlo. Entre los principales exportadores a EEUU están China, Japón y el resto de las economías asiáticas, las cuales son las principales impulsoras del crecimiento mundial representando la mitad de dinamismo mundial (FMI y CEPAL, 2007).

En este contexto, una de las regiones que puede verse más afectada -desde el punto de vista comercial- es el este asiático. Sin embargo, hasta el momento, el impacto ha sido imperceptible, ya que la crisis inmobiliaria no ha afectado la

demanda de equipos electrónicos y, en adición, los EEUU ha disminuido su participación en el comercio con Asia en los últimos años (CEPAL, 2007).

En este sentido, el FMI considera que en el futuro inmediato se sostendrá el superávit comercial de las economías asiáticas y la inversión extranjera se mantendrá sólida en las economías emergentes asiáticas. Aunque ni sobre Japón, ni China el FMI ha pronosticado impactos severos de la crisis, en realidad esa institución ha considerado una crisis moderada (más bien leve) en los EEUU, y de ser más profunda de lo proyectado, es probable una apreciable contracción del superávit comercial de ambos estados asiáticos y de la región en general con Norteamérica.

Esta situación podría llegar a convertirse en lo que tanto han advertido y temido los organismos internacionales (incluido el FMI), una corrección desordenada de los desequilibrios globales. De ocurrir este fenómeno, la economía mundial sería arrastrada a una caída pronunciada de su ritmo de crecimiento.

La devaluación del dólar afecta, en mayor medida, a los poseedores de títulos norteamericanos en Asia. En estas latitudes se encuentran los principales tenedores de activos norteamericanos. Por ejemplo 5 de los 10 mayores tenedores de títulos del tesoro norteamericano pertenecen a esta región y entre todos poseen más del 50 % de los títulos del tesoro norteamericano. La pérdida de valor del dólar afectará el de estos activos y las economías asiáticas enfrentarán una pérdida de los beneficios por poseerlos. Igualmente estas economías presentan un significativo nivel de inversión en títulos corporativos norteamericanos (Departamento del Tesoro, 2007).

Es importante destacar que de continuar la devaluación del billete verde, las autoridades asiáticas podrían considerar la posibilidad de disminuir su tenencia de activos norteamericanos, situación que se ha verificado para los casos de Japón y China, los mayores poseedores de bonos del tesoro norteamericano. China reportó la menor tenencia de bonos del tesoro desde enero de 2007 y Japón la menor desde al menos enero de 2006, lo cual es expresión de una menor voluntad en Asia de financiar el déficit en cuenta corriente de EEUU (Departamento del Tesoro, 2007).

En Europa Occidental, puede ocurrir una disminución del crecimiento del PIB y el FMI ha revisado a la baja las proyecciones. En especial la crisis impactará las exportaciones europeas, producto de la apreciación del euro y la disminución de la demanda en EEUU.

Afectaciones probables para los países subdesarrollados

En las actuales condiciones de la crisis hipotecaria, las consecuencias pueden ser graves para el endeudamiento externo de los países del Tercer Mundo.

La crisis hipotecaria de Estados Unidos ha generando efectos negativos en todo el mundo. **El primer impacto** ha sido el encarecimiento de la deuda

externa. La agitación de los mercados internacionales en las últimas semanas ha tenido repercusiones negativas en los países emergentes.

Se ha observado el encarecimiento de la deuda externa de los países subdesarrollados y **se ha incrementado a su vez la volatilidad de los títulos de deuda en los mercados internos**. Al registrar grandes altibajos el dólar, **también las acciones se han desvalorizado**.

Asimismo, el costo de conseguir recursos en los mercados internacionales es mayor debido a que entre los inversionistas aumenta la percepción de riesgo de los títulos de deuda emitidos por los países emergentes y, por eso, exigen tasas de interés más altas.

El Embi, un indicador que mide el costo relacionado con el riesgo de los países emisores de bonos de deuda, ha registrado en las últimas semanas tendencia alcista. Por ejemplo, En el caso de Colombia, ese índice pasó de 95 puntos, el nivel más bajo de la historia registrado el pasado 18 de junio, a 167 puntos. Aunque el nivel actual está muy lejos de los registrados en otras épocas como en septiembre del 2002, cuando el Embi superó los 1.000 puntos, el hecho concreto es que ahora la tendencia es al alza.

A corto plazo, la crisis del mercado hipotecario de EE.UU. se traslada a los mercados financieros locales de tres formas:

- a) generando bajas y volatilidad en los precios de los activos locales ante la mayor aversión al riesgo, que origina liquidaciones en las posiciones especulativas de extranjeros en el país;
- b) expone a los inversionistas y deudores a alzas en las tasas de interés de referencia en dólares de corto plazo y
- c) frena la posibilidad de colocaciones de deuda para el sector público y privado en el exterior, al tiempo que amplía su prima de riesgo, es decir, su costo.

Adicionalmente, ha de tomarse en cuenta que la contracción del sector inmobiliario residencial de EEUU **ha ocasionado una desaceleración del crecimiento de la actividad económica en ese país y eso ha limitado la capacidad exportadora de todos sus socios comerciales**. Recientemente, el Fondo Monetario Internacional y la Reserva Federal modificaron hacia abajo sus proyecciones de crecimiento para la economía de EEUU durante 2007-2008.

Por otra parte, la caída en el valor de los títulos de deuda hipotecaria y sus derivados financieros, ha dado lugar a una revaloración del riesgo por parte de los inversionistas internacionales y eso se ha reflejado en un incremento en la demanda por los instrumentos más seguros, como los títulos del Tesoro de EEUU, y una menor demanda por aquellos de mayor riesgo relativo, como las acciones de empresas de EEUU y del resto del mundo y los bonos de la deuda externa emitidos por los gobiernos de los países subdesarrollados.

Esto último es relevante para todos los países subdesarrollados, ya que una mayor aversión al riesgo de los inversionistas internacionales y un endurecimiento de las condiciones crediticias, son factores que podrían tener fuertes impactos sobre los flujos de capitales hacia estas regiones.

Adicionalmente habría que tomar en cuenta que, como la mayoría de los productos básicos, incluyendo el petróleo, se cotizan en dólares, y a los productores se les paga en esa moneda, los precios de las materias primas aumentan a medida que el dólar se deprecia. Ello puede significar importantes ganancias para los exportadores, pero también, considerables pérdidas para los importadores.

Elementos adicionales para el caso de la región de América Latina y el Caribe.

Los mercados financieros de América Latina observan de cerca la creciente debilidad del dólar estadounidense, golpeado por la crisis de los créditos de alto riesgo y la inquietud por el futuro de la economía norteamericana.

Los datos más recientes muestran un sostenido fortalecimiento del euro, con niveles de hasta 1,41 dólares por unidad, en una tendencia que consolida la credibilidad de la moneda única europea y, al mismo tiempo, atenta contra la actividad exportadora del viejo continente.

Países como Venezuela estudian medidas dirigidas a evitar efectos adversos por ese comportamiento, en una coyuntura en la cual se contempla la opción de diversificar la composición de las reservas de divisas.

En ese sentido, el presidente Hugo Chávez instruyó acciones de ese tipo para reorientar los capitales hacia monedas como el euro y las asiáticas, para de esa forma minimizar el impacto del dólar débil.

Por otra parte, para aquellas empresas latinoamericanas que tiene al mercado estadounidense como el principal destino de sus ventas, la actual situación representa una reducción de su poder real de compra frente a un nivel similar de ingresos.

Asimismo, de convertirse en realidad la caída en el ritmo de expansión en la economía norteamericana, los grandes grupos comerciales del subcontinente se enfrentarían a una menor demanda de bienes y servicios, con el consiguiente deterioro de sus operaciones.

Aunque para la CEPAL, los impactos sobre el comercio que sostiene América Latina con EEUU, serían moderados, una caída de 1,8% en el volumen de exportación de Latinoamérica. Sin embargo, esta institución proyecta una tasa de crecimiento del PIB de 2% en EEUU -similar al estimado del FMI- y de ocurrir un aterrizaje más pronunciado, la afectación sería mayor (CEPAL, 2007).

La devaluación del dólar, unido a la entrada en vigor y consolidación de los TLC concertados entre EEUU y varios estados latinoamericanos, pueden provocar un incremento importante de las exportaciones norteamericanas a América Latina, afectándose la balanza comercial a favor de EEUU.

A lo anterior se añade el hecho de que se encarecen las exportaciones hacia ese mercado pues el dólar se deprecia también en comparación con las propias monedas locales.

Conclusiones

Las causas de la crisis se originaron al interior de los mercados financieros internacionales, especialmente en EEUU y no en ningún mercado emergente, no en la periferia, como sucedió en los años 97y 98.

El nivel de interconexión de los mercados financieros globales es tal que cualquier problema se transmite con enorme rapidez e impacto, principalmente como resultado de las políticas neoliberales de liberalización financiera.

La catástrofe y el contagio ponen en peligro las teorías acerca de los beneficios de la diversificación del riesgo como mecanismos seguros y confiables para los inversionistas.

Esta crisis ha dejado en evidencia , la complejidad y los riesgos de mecanismos tales como la titularización de la deuda, que como se ha señalado, a través de una compleja metamorfosis de ingeniería financiera y legal se convierte a la deuda de diversa naturaleza en un producto financiero homogéneo como bonos de instituciones financieras y se diseminan en los mercados internacionales, sin que el inversor final pueda evaluar con claridad cuál es la calidad real del activo subyacente que respalda el título adquirido.

Sin dudas, el nivel de sofisticación de los actuales productos financieros está muy por encima de la capacidad reguladora de las autoridades monetarias, lo cual hace cada día más difícil la detección precoz de los problemas del sistema financiero.

También se ha puesto de manifiesto la pérdida de prestigio y la disminución del rol del FMI en el contexto internacional actual, pues los criterios que ha manejado han despertado interés en la comunidad financiera internacional. A diferencia de la crisis de los 90, esta vez sus criterios han sido escasos. Pudiera decirse que el FMI recoge hoy el fruto de las lecciones de la crisis del 97, cuando casi todos los países del Tercer Mundo arribaron a la conclusión acerca de la necesidad de independizarse de FMI.

Sin embargo, a pesar que esta crisis ha surgido en EEUU, economía que posee un déficit anual de cuenta corriente de alrededor de 800 000 millones, los inversionistas siguen refugiándose en los bonos del tesoro norteamericano.

Nuevos enfoques para la construcción de una nueva Arquitectura Financiera Internacional

- Intensificar las demandas acerca de la transparencia y credibilidad de los procesos al interior de las Instituciones financieras internacionales y de las empresas transnacionales.
- Se está produciendo un choque frontal entre los intereses de la integración financiera regional y los parámetros del sistema monetario financiero internacional, por lo que resulta indispensable fortalecer los vínculos financieros regionales.
- Debe pensarse en acometer los programas financieros que apostaban por las monedas regionales. Hoy más que nunca ésta puede ser una salida.
- Cada bloque regional debe pensar seriamente en la reconquista de su poder negociador, ello puede hacerse a través del fortalecimiento de las regulaciones para el capital financiero.
- Pensar en la diversificación de las carteras financieras.

Anexo I

Fannie Mae: Asociación Hipotecaria Nacional Gubernamental [Federal National Mortgage Association (FNMA)]; una iniciativa aprobada por el gobierno federal propiedad de accionistas privados que compra hipotecas residenciales y las convierte en títulos para vender a inversores; al comprar hipotecas, Fannie Mae proporciona fondos que los prestamistas pueden otorgar en préstamo a potenciales compradores de viviendas.

español.hud.gov/offices/hsg/sfh/buying/glossary.cfm

Freddie Mac: Corporación Federal de Hipotecas de Préstamos para la Vivienda [Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLM)]; una corporación aprobada por el gobierno federal que compra hipotecas residenciales, las asegura y las vende a inversores; así, los inversores disponen de fondos para los nuevos compradores de viviendas.

español.hud.gov/offices/hsg/sfh/buying/glossary.cfm

Los préstamos convencionales están asegurados por entidades patrocinadas por el gobierno, como Fannie Mae y Freddie Mac, o por inversores privados para montos de préstamo mayores que los límites establecidos por dichas entidades. Los préstamos convencionales se pueden hacer para comprar o refinanciar viviendas con primeras y segundas hipotecas para una a cuatro familias.

En general, el límite del primer préstamo hipotecario para viviendas unifamiliares de Fannie Mae y Freddie Mac es \$300,700 en 2002. Este límite se revisa anualmente y, si es necesario, se modifica para reflejar los cambios en el precio promedio nacional de viviendas unifamiliares. El límite de préstamo actual se aplica a todas las hipotecas convencionales emitidas después del 1 de enero de 2002.

Límites de préstamos convencionales para 2002 Primera hipoteca:

- Préstamos para viviendas unifamiliares: \$300,700
- Préstamos para viviendas para dos familias: \$384,900
- Préstamos para viviendas para tres familias: \$465,200
- Préstamos para viviendas para cuatro familias: \$578,150
- Nota: las hipotecas para viviendas para hasta cuatro familias en Alaska, Hawaii y las Islas Vírgenes (EE.UU.) son un 50 por ciento más elevadas que los límites para el resto del país.

Segunda hipoteca:

- \$150,350 (en Alaska, Hawaii y las Islas Vírgenes: \$225,525)

Los préstamos mayores que los límites establecidos por Fannie Mae y Freddie Mac se denominan préstamos Jumbo. Como los mismos no son financiados por dichas entidades patrocinadas por el gobierno, usualmente conllevan una tasa de interés más elevada y algunos requisitos adicionales de garantía. Una estrategia para reducir sus pagos totales de interés si el saldo de compra o refinanciación supera los \$300,700 es utilizar una combinación de primer y segundo fondo de fideicomiso, conocida como un 80/10/10, un 80/15/5 o un 80/20. Cada situación es diferente, pero es una opción más a considerar.

Una hipoteca jumbo tiene límites mayores a los establecidos por Fannie Mae y Freddie Mac (\$417.000, sujeto a cambios). Debido a que estas dos agencias no comprarán estos tipos de préstamos, generalmente tienen una tasa de interés mayor para mejorar su valor y comercialización ante inversores.

Además de estructuras de préstamo comunes, como préstamos de tasa fija, de tasa variable y préstamos de pago total al vencimiento, Fannie Mae y Freddie Mac tienen programas de préstamo con pagos iniciales bajos o sin pagos iniciales, programas de préstamo de la comunidad e iniciativas de vivienda asequibles, hipotecas para la construcción o el mejoramiento de la vivienda e hipotecas inversas.

Anexo II

Antes de la titulización

Cuando una entidad de hipotecas subprime concede una hipoteca, se la apunta en su balance, lo que significa que se lleva los beneficios... pero también asume el riesgo del impago, y debe dejar una cantidad de dinero en concepto de reservas, y ambas cosas (riesgo y reservas) limitan el número de hipotecas subprime que estas entidades pueden conceder.

Titulización: Para reducir riesgo asumido y reservas necesarias, y así poder seguir dando más hipotecas, las entidades de hipotecas subprime traspasan a otros las hipotecas, de forma que quien la compra es quien pasa a llevarse los beneficios y a asumir los riesgos... mientras que la entidad de hipotecas subprime se queda con las comisiones y cierra la operación con beneficios y ya sin riesgos, y está en disposición de dar otra nueva hipoteca subprime.

Como resulta difícil vender una hipoteca subprime, se negocian paquetes, que es lo que se llama titulización. Se empaquetan las hipotecas y las venden en lotes como derivados de crédito, llamados CDOs (Collateralized Debt Obligations - obligaciones con garantía colateral)... unos instrumentos teóricamente de alta calidad crediticia, pues están diversificados y respaldados por garantías inmobiliarias; incluso Standard & Poors, Moody's y Fitch así lo reconocen.

Claro, suena mucho mejor decir que es "**deuda diversificada y con garantías inmobiliarias bien calificada por Moody's**" que decir que son "**un montón de hipotecas de mala calidad en un pésimo momento del ciclo inmobiliario**", pero ambas cosas son ciertas... Naturalmente, las entidades de hipotecas subprime emplearon la primera expresión, dando al mundo una lección de marketing sobre cómo vender hipotecas de alto riesgo.

La titulización dispersa el riesgo

Estos paquetes fueron comprados en un primer nivel por hedge funds, y a su vez hubo fondos de renta fija y planes de pensiones que compraron participaciones de estos hedge funds, formando un segundo nivel; y hubo fondos que entraron a un tercer nivel, pues compraron los fondos que habían entrado en los hedge funds. Y así, poco a poco, el producto se dispersa.

Crisis de liquidez

En efecto, los CDOs no son un activo con mucha liquidez de por sí, y cuando se empieza a vislumbrar problemas con las hipotecas subprime, nadie quiere comprarlos a ningún precio. ¿Y qué valoración tiene un producto en donde sólo hay vendedores y no hay compradores? La única respuesta es "prácticamente cero"

Y cuando la valoración es próxima a cero el banco que le ha prestado dinero para protegerse le advierte: No tiene suficientes garantías. Y si no hay compradores, el mismo banco que emite la petición de garantías puede ponerse de comprador con 0,01 y vender las participaciones en el hedge fund. O puede pasar al revés: que realmente los CDOs no valgan nada, y que el banco que le ha prestado el dinero para apalancarse haya perdido el dinero prestado al hedge fund.

Bibliografía

- Banco Mundial. Global Development Finance, abril 2004, abril 2005, septiembre 2005, abril 2007.
- Bertuch-Samuels, Axel y Ramlogan, Parmeshwar. 2007. *El euro: Cada vez más global*, Finanzas & Desarrollo, marzo [<http://www.bes.es>]
- BOJ (Bank of Japan). 2007. *Statistics*, [<http://www.boj.or.jp/en/index.htm>]
- CEPAL. 2007. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. [<http://www.eclac.cl>]
- Coates Laurence, "La implosión de la burbuja de créditos secundario de hipotecas se transforma en global", Rättvissepartiet Socialisterna, Comité por una Internacional de Trabajadores, Estocolmo, Suecia, <http://socialistworld.net/spanish>
- EEUU: la Fed inyecta 6.000 millones de dólares en los mercados. http://actualidad.terra.es/articulo/eeuu_fed_inyecta_dolares_mercados_178724_5.htm
- Econ Stats. 2007, [http://www.econstats.com/index_gl.htm]
- El Fondo Monetario Internacional (FMI) señaló hoy que espera revisiones a la baja del crecimiento global en 2007, y especialmente en 2008, 7 de septiembre del 2007. <http://www.invertia.com/noticias/>
- FMI. World Economic Outlook., abril 2003, septiembre 2003, abril 2004, abril 2005, septiembre 2005, abril 2006, septiembre 2006, abril 2007, octubre 2007.
- _____. 2007a. *World Economical Outlook Database*. October, [<http://www.imf.org>]
- Franco Mejía, Alberto La crisis hipotecaria subprime en EEUU. http://www.ecoanálisis.org/index.php?option=com_content&task=view&id=228&Itemid=24
- Grandfather Economic Report. 2007. America's Total Debt Report, <http://mwhodges.home.att.net/>
- Investigaciones del Centro de Estudios de la Vivienda de la Universidad de Harvard. [Crisis Energética - Forum \[printable version of topic 22548\]](http://www.crisisenergetica.org/forum/print.php?id=22548-795k) [http://www.crisisenergetica.org/forum/print.php?id=22548 - 795k](http://www.crisisenergetica.org/forum/print.php?id=22548-795k)
- La Fed inyecta otros 5.292 millones al sistema bancario mediante una operación de recompra. 12 Octubre 2007 <http://noticias.hispavista.com/economia/20071012164451/>
- López Blanch, Hedelberto La decadencia económica en cifras, 09/06/07 <http://www.tribunahispanausa.com/detallesdelanoticia.php?noticia=2001>
- Lucita Eduardo, Argentina: la crisis financiera global y la deuda externa. Buenos Aires, agosto 2007.
- OCDE. 2007. Web Browser for the OCDE.Stat, <http://stats.oecd.org/wbos/>
- OMC (Organización Mundial del Comercio). 2005. *Estadísticas del Comercio Internacional 2006*, <http://www.wto.org/indexsp.htm>.

4

Tendencias del desarrollo científico-tecnológico en América Latina

Blanca Munster
Investigadora, CIEM

El análisis de los comportamientos tecnológicos de las empresas, los sectores y los países de América Latina ha generado un importante volumen de estudios en las últimas dos décadas. La repuesta del aparato productivo latinoamericano al cambio en el modelo de acumulación implicó la gradual contracción, y en parte, la desaparición del ordenamiento social que caracterizó a la etapa sustitutiva y su reemplazo por un nuevo patrón de especialización productiva y de organización de la producción, así como también por un nuevo conjunto de instituciones y normas regulatorias derivadas de la apertura comercial externa, la desregulación de los mercados y la privatización de la actividad productiva.

Lo cierto es que hasta el momento los resultados logrados en materia de avance tecnológico han sido menores que los esperados por sus promotores, sin que hasta el momento exista un cuerpo de teorías que expliquen, en forma concluyente la interacción entre reformas económicas, políticas científico tecnológicas y la conformación de la estructura productiva de la región

En todo caso, aquí nos interesa examinar lo ocurrido con el comportamiento tecnológico más reciente de las economías de la región, aunque las conclusiones que se muestren también nos podrán sugerir algo acerca de la brecha entre expectativas y logros de las reformas neoliberales.

El estudio de las capacidades tecnológicas

El estudio de la evolución de las capacidades en empresas, sectores productivos y naciones ha sido una de las principales preocupaciones de la literatura sobre los determinantes del crecimiento y el desarrollo económico durante las últimas décadas. En este trabajo, se intentará evaluar el desempeño en término de capacidades tecnológicas de 18 países de América Latina, durante el período 1990-2004, incluyendo también el análisis de cómo los países de la región construyen una nueva agenda de políticas científico tecnológicas.

Estudios recientes han logrado construir una serie de indicadores que intentan captar las diferentes dimensiones que cubren las capacidades tecnológicas de un país. Para ello se utilizará un conjunto de herramientas de medición, el que propone por una parte, la ONUDI con el índice de avance industrial y

tecnológico (ITA), y por otro lado, el set de indicadores propuestos por el proyecto CEPAL RICYT.

Un instrumento de medición: el índice de avance industrial y tecnológico de ONUDI

En primer lugar, se enfoca la atención en el análisis de la evolución del desarrollo industrial, teniendo en cuenta que este constituye una pieza clave en el análisis del cambio tecnológico en los países subdesarrollados en general, y en particular en los países de la región.

La evolución de este sector proporciona indicadores apropiados para conocer la trayectoria de los países en cuanto al avance tecnológico. A su vez, se reconoce que las actividades productivas y especialmente las industriales, aventajan a las comerciales o a las financieras en sus potenciales impactos en términos de desarrollo de nuevos conocimientos, derrames sobre el resto del tejido social, desarrollo de proveedores, incremento del contenido local de la producción y generación de exportaciones que ayudan a aliviar las restricciones del sector externo.

Con este criterio, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), ha calculado un índice de avance industrial y tecnológico (ITA, por sus siglas en inglés). Este índice mide a través de un grupo de seis indicadores, en tres dimensiones, la evolución del sector industrial en distintos períodos del tiempo y permite el cálculo del avance industrial y tecnológico experimentado por los países o regiones.

La base para la construcción de este índice es la consideración del valor agregado per cápita en el sector manufacturero como una medida inmediata del desarrollo industrial, por analogía con el PIB per cápita como indicador de desarrollo global de un país o región determinada.

El índice se compone de tres dimensiones que evalúan el desempeño industrial. La primera dimensión considera el **nivel de actividad mediante** la comparación doméstica e internacional. Los indicadores utilizados en esta dimensión son el producto industrial per capita y las exportaciones de manufacturas per capita. La segunda dimensión considerada es la **industrial comparada con la economía agregada** a partir de la utilización del porcentaje de la industria en el total de la producción y el porcentaje de la industria en el total de las exportaciones. Por último, la tercera dimensión es una visión específica del desempeño industrial que involucra la **tecnología**, particularmente el rol que juegan los productos de mayor contenido tecnológico en la producción y en las exportaciones de manufacturas (Ver cuadro 1).

Cuadro 1: Índice ONUDI de Avance Industrial y Tecnológico (ITA).

DIMENSIÓN	INDICADORES
Nivel de actividad	Producto industrial per cápita
	Exportaciones de manufacturas per capita
	Porcentaje de la industria en el total de la producción
Industria vs economía agregada	Porcentaje de la industria en el total de las exportaciones
Desarrollo tecnológico	Porcentaje de los bienes con mayor contenido tecnológico en la producción y en las exportaciones

Fuente: Industrial Development Report 2005 ONUDI

Antes de proceder al análisis del cálculo del ITA se debe recordar que como ocurre con la mayoría de los indicadores que pretenden captar el desarrollo científico-tecnológico, estos deben ser analizados con mucha cautela.

En particular, el indicador de desarrollo tecnológico arrastra los problemas originados en los métodos universalmente empleados para clasificar las actividades productivas según su intensidad tecnológica. En este sentido, la medición del contenido tecnológico de la producción y de las exportaciones por medio de la participación que alcanzan las actividades high-tech y médium-tech (Ver recuadro1) no permite apreciar cuál es la etapa de la producción de esos bienes que está localizada en los países bajo análisis. Con frecuencia, los países de menor desarrollo relativo participan de la producción y comercio mundial de bienes *high-tech* pero especializándose en las fases o etapas intensivas en mano de obra poco calificada, tales como los procesos de ensamblaje y que implican escasos derrames hacia el resto de la economía. En sentido inverso, en cualquier rama de la producción, aún cuando se trate de las clasificadas como *low-tech*, es posible que se registren avances hacia una mayor incorporación de conocimiento (diseño en calzado o en confecciones, diferenciación de productos en alimentos, etc.) alejando al producto de su versión estándar, lo cual no es registrado por las estadísticas tradicionales. (ver Recuadro 1)

Recuadro 1**Clasificación tecnológica de las actividades y exportaciones industriales**

Los productos basados en recursos naturales (RB) incluyen alimentos procesados y tabaco, productos madereros simples, productos petroleros refinados, tinturas, cueros (no productos fabricados en cueros), piedras preciosas y sustancias químicas orgánicas. Pueden ser simples y de mano de obra intensiva (por ejemplo, alimentos o cuero procesados con métodos simples) o de uso intensivo de capital, escala y mano de obra calificada (por ejemplo, refinamiento de petróleo o alimentos procesados con técnicas modernas). La ventaja competitiva en este campo depende, por lo general aunque no siempre, de la disponibilidad de los recursos naturales.

Los productos de baja tecnología (LT) incluyen los textiles, prendas, calzado, otros productos de cuero, juguetes, productos de metal y plásticos simples, muebles y cristalería. Estos productos tienden a utilizar tecnologías estables ampliamente difundidas, por lo general materializadas en equipamiento de capital. Se caracterizan por su poca inversión en investigación y desarrollo, los bajos requerimientos de mano de obra calificada y su baja economía de escala. Los costos de mano de obra tienden a ser un elemento importante del

costo. Los productos tienden a no diferenciarse entre sí, al menos en el extremo de la “producción en masa” de la escala (no de moda). Las barreras a la importación son relativamente bajas; las ventajas competitivas en los productos de interés para los países en desarrollo derivan del precio más que de la calidad o de la marca. Sin embargo, existe una cuota importante de “high end” en los productos de baja tecnología cuando el diseño, las marcas y la calidad importan más que el precio; en este caso, los salarios altos no son una desventaja competitiva.

Los productos de tecnología media (MT) son productos de la industria pesada como los automóviles, las sustancias químicas de uso industrial, las maquinarias y los productos electrónicos y eléctricos estándares. Estos productos hacen uso de tecnologías complejas, pero que no están sujetas a cambios frecuentes. El nivel de inversión en investigación y desarrollo es moderado, aunque requieren de ingeniería y diseño de avanzada y grandes escalas de producción. Las barreras a la importación suelen ser altas no sólo por los grandes requerimientos de capital sino también por los fuertes efectos que tiene el “aprendizaje” sobre las áreas operativas, de diseño y, en ciertos productos, sobre la diferenciación de productos.

Los productos de alta tecnología (HT) incluyen productos eléctricos y electrónicos complejos, productos de la industria aeroespacial, instrumentos de precisión, sustancias químicas finas y productos farmacéuticos. Los productos más innovadores exigen grandes inversiones en investigación y desarrollo, infraestructuras de tecnología avanzada y una estrecha interrelación entre las empresas, las universidades y los centros de investigación. Sin embargo, muchas actividades de alta tecnología, sobre todo en el campo de la electrónica, incluyen procesos de ensamblaje muy simples en donde los salarios bajos constituyen un factor competitivo importante. La ventajosa relación valor-peso de estos productos permite que la cadena de valor se pueda segmentar y ubicar en puntos geográficos muy distantes. En general, las industrias de baja tecnología gastan menos del 1 % de las ventas en investigación y desarrollo, las industrias de tecnología media invierten entre el 1% y el 4%, mientras que las industrias de alta tecnología superan el 4% en inversiones en investigación y desarrollo.

Fuente: Lall, S. (2005)

Aplicación del ITA: resultados obtenidos

Los resultados del índice para el año 2002 indican que dos de los países analizados en el presente informe se encuentran dentro del rango de los seguidores distantes, es decir, en un segundo plano de los cuatro adoptados por ONUDI¹⁰. Estos países son Costa Rica –con el mayor índice del grupo analizado (0,218) y El Salvador (0,129), aunque, como se aprecia, con una marcada diferencia entre ambos. Si bien se encuentran alejados de la frontera, representada en este caso por Singapur¹¹ como el país que obtuvo el mejor desempeño en el período, es interesante destacar que Costa Rica no se encuentra demasiado distante de México (0,320) y Brasil (0,252) así como tampoco El Salvador de Argentina (0,153). Asimismo, la evolución del índice en el período 1990-2002 señala que estos países fueron los de mejor desempeño

¹⁰ La evaluación del ITA se presenta en el informe de ONUDI dividida en un cono de cuatro planos, el lugar que ocupan los países se determina en función del valor del índice. Así, los países que obtienen un índice mayor o igual a 0.25 se encuentran en el primer plano y representan los países de alto desempeño. Los valores que se ubican entre 0.25 y 0.125 ocupan el segundo plano denominándose los seguidores distantes y los que se encuentran en el tercer plano -entre 0.125 y 0.063- son los países de tercer nivel mientras que los que se localizan en la última parte del cono (plano 4) implican un valor del índice menor a 0.063 representando a los países menos industrializados.

¹¹ En este sentido, se ha incluido a Singapur en el análisis con el fin de realizar la comparación internacional debido a que éste país es quien ha obtenido el índice de avance tecnológico e industrial (ITA) más elevado del total de países del informe UNIDO, con un valor de 0,520

en el índice general dentro del grupo. En el caso de Guatemala, Colombia y Bolivia, son países que se encuentran en la franja de países del tercer nivel con un desempeño modesto a lo largo de todo el período.

Finalmente, el resto de países bajo análisis se encuentra clasificado en el último nivel, correspondiente a los países menos industrializados. En el borde superior se encuentran Perú (0,057) y Honduras (0,046); en un rango inferior del índice -representando a los países de peor desempeño industrial- se ubica Paraguay (0,022), seguido muy de cerca por Nicaragua (0,026), Panamá (0,031) y Ecuador (0,033).

En términos generales, se observa que la mayor parte de los países seleccionados se encuentran en el rango inferior del índice calculado, mostrando el pobre desempeño en materia industrial de los países de la región. En cambio, si se considera la tasa de crecimiento del índice en el período, Costa Rica ha tenido un desempeño superior al de Singapur demostrando una leve tendencia a la convergencia. **En el resto de los países se evidencia la ampliación continua de la brecha con respecto a los países desarrollados.**

Tabla 1: ITA índice general. Países seleccionados (1990-2002).

PAÍSES	1990	2002
1.México	0,182	0,320
2.Brasil	0,224	0,252
3.Costa Rica	0,068	0,218
4.Argentina	0,121	0,153
5.El Salvador	0,102	0,129
6.Guatemala	0,07	0,104
7.Colombia	0,072	0,097
8.Uruguay	0,093	0,093
9.Bolivia	0,016	0,070
10.Chile	0,061	0,070
11.Venezuela	0,054	0,067
12.Perú	0,058	0,057
13.Honduras	0,019	0,046
14.Ecuador	0,021	0,033
15.Panamá	0,046	0,031
16.Nicaragua	0,023	0,026
17.Paraguay	0,015	0,022
18.Singapur	0,430	0,520

Fuente: Industrial Development Report 2005, ONUDI

Avance Industrial y Tecnológico

Para complementar el análisis anterior se incorporan otros dos índices que han sido también calculados por ONUDI: Indicador de Avance Industrial e Indicador de Avance Tecnológico)

Los mismos, permiten observar si el valor alcanzado por el índice general (ITA) es explicado por el desempeño específico de la industria o la tecnología - *avance o retroceso de la participación*- en el entramado industrial de los países (ver tablas 2 y 3).

Para obtener los índices de avance industrial y avance tecnológico se toman dos de las dimensiones del ITA y cuatro de los indicadores estructurales presentados en el cuadro 1. Estas dimensiones son la industrial y la tecnológica, mientras que los indicadores son el porcentaje de la industria en el total de la producción y de las exportaciones y el porcentaje de bienes de media y alta tecnología en la producción industrial y en las exportaciones de manufacturas.

El **índice de avance industrial** refleja la contribución del sector manufacturero en la producción doméstica y en las exportaciones. La evolución en el período 1990-2002 (Ver Tabla2) muestra comportamientos disímiles al interior del conjunto analizado. En este sentido, los países se han clasificado en tres grupos:

1. los que evidencian una caída de la participación del sector industrial en la producción doméstica y en las exportaciones;
2. los que experimentan un aumento modesto y
3. los que muestran un crecimiento sustancial en la participación del sector industrial.

Tabla 2: Índice de Avance Industrial-Países seleccionados.
(Valores absolutos y variación %)

Países	1990	2002	% de variación 2002-1990
Costa Rica	0,266	0,461	73
Venezuela	0,170	0,277	63
México	0,348	0,533	53
Honduras	0,163	0,247	52
Paraguay	0,155	0,229	48
El Salvador	0,349	0,468	34
Ecuador	0,171	0,222	30
Perú	0,264	0,307	16
Chile	0,213	0,237	11
Uruguay	0,425	0,461	8
Colombia	0,265	0,280	6
Guatemala	0,283	0,301	6
Bolivia	0,367	0,359	-2
Brasil	0,488	0,478	-2
Nicaragua	0,206	0,193	-6
Argentina	0,395	0,362	-8
Panamá	0,250	0,217	-13
Singapur	0,609	0,625	3

Fuente: Industrial Development Report 2005, ONUDI

En el primer grupo se encuentran Bolivia, Panamá y Nicaragua con una disminución de la participación del sector industrial en la estructura productiva del 2%, 6% y 13% respectivamente. El segundo grupo involucra países que incrementaron su participación moderadamente. En la parte inferior del grupo se ubican Colombia y Guatemala con incrementos menores al 10% y Perú con un crecimiento del 16%; en el extremo superior se encuentran Ecuador y El Salvador con una variación porcentual promedio del 30% aproximadamente. El resto de los países pertenecen al tercer grupo clasificado como de mejor desempeño acumulado en el período; estos son Costa Rica -con un

crecimiento del 75%- con la participación más dinámica del conjunto de países y Honduras (51%) y Paraguay (47%).

Ahora bien, cuando se observa la participación de estos países en el índice de avance industrial en términos absolutos, se observa que los países seleccionados se ubican entre los puestos 46 y 85, lo cual no sólo representa una alta dispersión al interior del grupo sino también una fuerte asimetría entre estos y los países desarrollados que ocupan los primeros puestos. Pesa en este resultado el nivel de partida respecto de los países desarrollados por lo que, a pesar de las mejoras importantes que han experimentado algunos de ellos, no han logrado avances significativos en la reducción de la brecha.

Finalmente, si se comparan con Singapur el país de mejor desempeño, de acuerdo al informe, se valida la afirmación del párrafo anterior. A pesar de las tasas de variación positivas la distancia que los separa continúa siendo muy importante, ya que los valores absolutos en estos países son sustancialmente menores a los del país más adelantado. En este sentido, los países que más se aproximan son Costa Rica y El Salvador pero con una diferencia importante.

En este contexto, es interesante destacar que las tasas de variación en todos los casos, excepto en Bolivia, Panamá y Nicaragua, son superiores a las de Singapur -en algunos casos más que en otros-, lo cual indicaría que de perdurar estas tasas de crecimiento la diferencia con el más adelantado podría disminuir considerablemente en un futuro cercano.

Por su parte, **el indicador de avance tecnológico** refleja el papel que ocupan en la producción industrial y el comercio las actividades más intensivas en tecnología (Ver Tabla 3). En términos generales, llama fuertemente la atención el desempeño alcanzado por Bolivia, cuyo índice experimentó un incremento de 340% entre los años 1990 y 2002. No obstante, esta dinámica puede ser explicada por el bajo nivel de partida del país boliviano, que si bien le permitió abandonar el último puesto entre los países seleccionados en materia de participación tecnológica en la producción y el comercio, aún se mantiene en la franja inferior de participación en el año 2002. También mostraron un buen desempeño Costa Rica y Honduras quienes -después de Bolivia- obtuvieron las mayores tasas de variación en el período, 85 y 60% respectivamente. Colombia, Ecuador, Guatemala y Nicaragua experimentaron un avance tecnológico moderado con tasas de variación positivas pero inferiores al 30%. Sin embargo, no todos han sido avances para la región. Paraguay no ha logrado incrementar la participación de las actividades intensivas en tecnología en su estructura productiva, mientras que El Salvador, Perú y Panamá experimentaron retrocesos importantes, sobre todo el último de ellos, lo cual disminuyó aún más la pobre participación que ya tenían los bienes de mayor contenido tecnológico en su estructura industrial y comercial.

Tabla 3. Índice de avance tecnológico
Países seleccionados
(Valores absolutos y variación %..años 1990-2002)

Países	1990	2002	% variación 2002-1990	% respecto de Singapur
Argentina	0,307	0,423	38	51
Bolivia	0,045	0,197	338	24
Brasil	0,458	0,528	15	63
Colombia	0,274	0,347	27	42
Costa Rica	0,255	0,473	85	57
Chile	0,289	0,297	3	36
Ecuador	0,124	0,149	20	18
El Salvador	0,294	0,275	-6	33
Guatemala	0,308	0,344	12	41
Honduras	0,117	0,187	60	22
México	0,525	0,599	14	72
Nicaragua	0,114	0,138	21	17
Panamá	0,185	0,142	-23	17
Paraguay	0,095	0,097	2	12
Perú	0,220	0,184	-16	22
Uruguay	0,218	0,202	-7	24
Venezuela	0,319	0,243	-24	29
Singapur	0,706	0,832	18	100

Fuente: Elaboración propia a partir del informe de ONUDI

Las variaciones positivas del índice de avance tecnológico quedan fuertemente opacadas cuando se observa el valor absoluto del cual parten estos países en el contexto internacional. En este sentido, si se compara al grupo de países de la región latinoamericana con uno de los países más dinámicos en términos tecnológicos como Singapur, se observa que el nivel del índice del país más avanzado tecnológicamente sólo representa poco más del 50% del valor absoluto del índice para Singapur en el 2002. Este puesto le corresponde a Costa Rica (57%) quien obtuvo no sólo el mejor índice absoluto de la región sino que también ha mostrado una de las mejores dinámicas de variación porcentual en el período. En el extremo opuesto, el nivel de Paraguay en 2002 alcanza apenas el 12% del índice de Singapur. Estos datos muestran el importante retraso que experimenta la región en sus niveles de participación tecnológica tanto en la producción como en el comercio.

Cuando se realiza la comparación con los países de América Latina mejor posicionados (México, Brasil y Argentina) en el índice de Avance tecnológico, la disparidad disminuye sustancialmente aunque no para todos los países. Costa Rica continua siendo el país más avanzado del grupo pero en esta oportunidad su nivel alcanza aproximadamente el 92% del nivel promedio MBA. Se suman a éste Colombia y Guatemala con un nivel menor pero con una representación significativa (70%).

Algunas conclusiones de la aplicación del índice de ONUDI

Los resultados del análisis del índice de desarrollo industrial -en sus tres dimensiones- muestran una heterogeneidad importante al interior del grupo.

Sobresale en todos los casos el desempeño de Costa Rica, tanto porque sus niveles de partida son superiores al resto de la región como por la dinámica experimentada en la variación de los índices.

El resto de los países pueden clasificarse como de desempeño moderado o escaso según haya sido la evolución experimentada en el período y el lugar relativo que ocupen en la región. Así, El Salvador, Guatemala y Colombia han tenido un comportamiento moderado aunque también diferenciado entre ellos. El Salvador y Guatemala presentan un indicador general y de avance industrial mejor que Colombia mientras que este último obtuvo mayores logros en términos tecnológicos.

En el tercer grupo se encuentran el resto de los países, a saber Ecuador, Honduras, Panamá, Paraguay, Bolivia y Perú. A pesar de que algunos de ellos han experimentado elevadas tasas de variación en los indicadores utilizados, el nivel de partida es tan bajo respecto de los países anteriores que el mayor esfuerzo no ha sido suficiente para alcanzar mejoras sustanciales en el período.

En términos absolutos todos los países de la región están lejos de la frontera internacional pero la mayor parte de éstos también lo está respecto de los países más industrializados de América Latina. En este contexto, lo más relevante es identificar si se está produciendo una disminución de la brecha que los separa o, por el contrario, se amplía la diferencia, es decir, si existe o no un proceso de convergencia.

Las tasas de variación porcentual entre los años 1990 y 2002 indican que hay convergencia pero no en todos los casos ni en todos los países. Respecto del índice general (ITA), todos los países menos Guatemala, Panamá, Perú y Nicaragua, experimentaron tasas de variación superiores a las del promedio de los países más industrializados de América Latina y Singapur. No obstante, los países de resultados más significativos en términos de convergencia son aquellos que parten de los niveles más bajos, con lo cual la variación es importante pero el resultado final sigue dejándolos en los niveles más atrasados de la escala.

Los resultados de la variación en la participación de la industria en el producto y el comercio (índice de avance industrial) son más modestos. Países como Colombia y Guatemala tuvieron una variación positiva pero no suficiente, por lo que están en un proceso de ampliación de la brecha, mientras que Bolivia, Panamá y Nicaragua perdieron participación, sufriendo una caída del índice. El resto de los países experimentaron tasas de variación que les permitirán acortar la brecha.

Asimismo la reducción de la brecha en el índice de avance tecnológico es la menos favorecida. Sólo tres países presentaron variaciones importantes como para indicar un proceso de convergencia en marcha (Bolivia, Costa Rica y Honduras) y otros tres mostraron un mejor resultado pero con tasas de variación levemente superiores a las de Singapur y el promedio de América

Latina (Colombia, Ecuador y Nicaragua). El Salvador, Panamá y Perú sufrieron retrocesos con una disminución en el índice y, finalmente, Guatemala y Paraguay con tasas de variación positivas pero insuficientes para la convergencia ya que son menores a la variación de los países más avanzados.

En resumen son muy pocos los países que parecen haber entrado en un proceso de convergencia. Además, no hay que perder de vista que los niveles de donde parten estos países son tan bajos y están tan atrasados que es necesario un proceso de crecimiento varias veces superior para poder acortar la brecha. Por otro lado, si incorporamos la variable tiempo en esta reflexión, se puede apreciar que los datos descritos son el resultado del esfuerzo realizado durante los últimos diez años, lo cual minimiza aún más los logros alcanzados.

Revisión de los indicadores de capacidades tecnológicas (CEPAL-RICYT)

A continuación se analizará el conjunto de indicadores que utiliza la RICYT para la medición de capacidades tecnológicas, que incluyen en su composición a las capacidades de innovación y a las de absorción.

El conjunto de indicadores propuesto procura cubrir tres dimensiones claves:

1. la base disponible (recursos humanos, infraestructura, “calidad” del entorno)
2. los esfuerzos realizados para el incremento y consolidación de las capacidades (adquisición de conocimiento, I+D, etc.)
3. los resultados logrados a partir de las capacidades existentes (patentes, tasa de innovación, contenido tecnológico de las exportaciones).

De esta manera se trata de revelar la importancia de la medición del “stock” (las capacidades disponibles y el entorno económico y del Sistema nacional de innovación) y a la de “flujo” (las acciones tendientes a incrementar las capacidades). Aunque se mencionarán todo el conjunto de indicadores, se hará referencia de manera particular a los indicadores de resultados, ya que la medición de los resultados dará mejores señales respecto a las capacidades desarrolladas o adquiridas, a partir de las cuales los agentes han logrado introducir cambios en su comportamiento y desempeño.

1. Sobre los indicadores de base disponible

El ritmo y la dirección que asumen los procesos de cambio tecnológico y, en general, de desarrollo económico y social, están fuertemente condicionados por la disponibilidad de ciertos activos estratégicos tales como la calificación de los recursos humanos o el acceso a las redes de electricidad y telefonía. Desde luego, la disponibilidad de estos u otros activos no asegura un recorrido exitoso ya que están bajo la influencia de múltiples factores.

El conjunto de indicadores que aquí se presenta procura acercarse a una estimación de la situación respectiva de los países analizados en términos de la disponibilidad de algunos activos básicos para encarar procesos de cambio tecnológico. Al efecto, se han seleccionado tanto indicadores que dan cuenta del acervo de recursos humanos o de la disponibilidad de infraestructura

básica, como del “entorno” en que se desarrollan las actividades económicas. Los indicadores seleccionados son:

Capacidades de Absorción

- Acervo de recursos humanos (Tasa de alfabetización, Enrolamiento, Titulados en ciencia e ingeniería, personas dedicadas a la CyT)

Capacidades Tecnológicas

- Infraestructura (consumo de energía eléctrica, líneas de teléfono, usuarios de Internet)
- Complejidad de la demanda tecnológica
- PIB
- PIB per capita
- Inserción Comercial Internacional
- Grado de apertura de la economía (X+M/PBI)

2. Sobre los indicadores de esfuerzos realizados

Los indicadores utilizados para medir los esfuerzos realizados en busca del incremento de las capacidades tecnológicas son los siguientes:

Capacidades de Absorción

- Gasto Público en Educación.

Capacidades de Innovación - Esfuerzos innovativos

- Gasto en Actividades de Ciencia y Tecnología (ACT) y en Investigación y Desarrollo (I+D)
- Estructura de los gastos en I+D

Capacidades Tecnológicas-Adquisición de conocimiento externo

- Inversión Extranjera Directa (IED)
- Pagos por royalties y adquisición de licencias

3. Sobre los indicadores de resultados

Los indicadores de resultados conforman la dimensión que puede ofrecer las conclusiones más directas y objetivas respecto de los avances en materia de cambio tecnológico e incremento de las capacidades tecnológicas logrados en los últimos años por los países considerados en este trabajo. Sin embargo, la región presenta importantes carencias de información que limitan severamente la realización de estudios y análisis.

En particular, es de lamentar la ausencia de datos sobre innovación en las empresas para la mayor parte de los países.. El conjunto de indicadores comparables que ha podido construirse con la información disponible es el siguiente:

Capacidades de absorción

- Publicaciones científicas

Capacidades de innovación

- Patentes (Solicitadas, Otorgadas)

Capacidades Tecnológicas

- Complejidad de la demanda tecnológica
 - Estructura del PIB
- Tipo de Inserción Comercial Internacional

- Exportaciones clasificadas según contenido tecnológico

Las publicaciones científicas como indicador de las capacidades de absorción

La evolución de los registros de publicaciones científicas correspondientes a los países bajo análisis no permiten extraer conclusiones significativas (ver tabla 4). Si bien en casi todos los casos se advierte una evolución positiva, los valores de la mayoría pueden considerarse extremadamente bajos comparados con los correspondientes a los EE.UU. e incluso con los que presentan dos países de la región: Uruguay y Argentina.

Tabla 4: Publicaciones científicas por cada 100 000 habitantes.

País	1990	1994	1998	2003	2004
Bolivia	0,4	1,0	1,1	1,43	n.d
Colombia	0,6	0,8	1,4	1,9	2,01
Costa Rica	4,9	6,6	6,9	6,9	7,3
Ecuador	0,5	0,7	0,9	1,5	1,3
El Salvador	0,2	0,1	0,1	0,2	n.d
Guatemala	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Honduras	0,4	0,4	0,5	0,5	n.d
Panamá	6,2	5,9	5,1	7,1	5,6
Paraguay	0,3	0,3	0,5	0,7	0,7
Perú	0,7	0,6	0,7	1,6	1,2
Rep. Dominicana	0,3	0,3	0,3	n.d	n.d
Nicaragua	0,2	0,5	0,5	0,5	0,6
Argentina	7,3	8,1	12,6	15,2	14,7
Uruguay	3,8	5,5	10,6	12,3	n.d
Brasil	2,6	3,5	6,1	9,1	9,7
Chile	9,2	9,9	12,2	18,6	18,5
México	2,1	3,0	4,7	6,4	6,7
Estados Unidos	99,7	112,3	112,6	119,7	123,3
América Latina y el Caribe	2,6	3,2	4,8	6,6	6,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la RICYT en sitio Web: www.ricyt.edu.ar

II. Capacidades de Innovación

Como se ha mencionado, la construcción del indicador más adecuado para registrar resultados en materia de capacidades de innovación (innovaciones introducidas al mercado) requeriría que se generalizara la realización de encuestas de innovación, en lo cual algunos de los países de la región han sido pioneros, pero continúan siendo insuficientes.

Patentes solicitadas y otorgadas

De acuerdo a los datos proporcionados por la de la RICYT, provenientes de los Organismos Nacionales de Registro de la Propiedad Intelectual, puede decirse que en los 90 y, sobre todo, a partir de 1995, se aprecia una interesante dinámica de solicitud de patentes, con un fuerte predominio de las solicitudes efectuadas por no residentes, pese a un cierto decaimiento registrado entre 2001 y 2003 en el ritmo de presentación de solicitudes.

A diferencia de lo observado en otros indicadores ya presentados, con respecto a patentes solicitadas se advierte un claro predominio de los países sudamericanos, particularmente de Colombia y, en menor medida, de Perú y Ecuador.

La magnitud del número de solicitudes, verdaderamente auspiciosa, contrasta con la aguda escasez de registros obtenidos en los EE.UU. (USPTO) por los países del grupo analizado. Pese a la bajísima cantidad de registros logrados por estos países en la USPTO, resulta interesante señalar una constante que se manifiesta a lo largo de toda la serie: Colombia y Costa Rica absorben, en cada año entre 1992 y 2003, más de la mitad de los registros obtenidos, con la única excepción del año 1998.

- **Capacidades Tecnológicas.**

Complejidad de la demanda tecnológica

Históricamente, el crecimiento de las actividades industriales ha sido considerado una señal de avance hacia la modernización de las economías. Particularmente, el descenso de la participación (lo que no implica de los valores absolutos) de las actividades primarias a expensas de la industria se ha asociado a una mayor transformación doméstica de los bienes primarios y a avances en la incorporación de valor agregado en la producción. En las últimas décadas se ha vuelto más complejo formular afirmaciones de esta índole, sobre todo porque la pérdida de peso relativo de las actividades primarias en América Latina, suele deberse, principalmente, al incremento del papel de los servicios en la actividad y el empleo, lo cual puede legítimamente ser un indicio positivo de reorientación de la economía dependiendo, desde luego, del tipo de servicios en que un país se especialice²¹.

Consecuentemente, los cambios en la estructura del producto de los países bajo análisis deben tomarse como una referencia que debe ser ponderada y complementada con otros indicadores.

Estructura del PIB

Los cambios que se observan en la estructura productiva de los países considerados durante el período 1985/2003 buscar 1990/2004 no fueron de gran envergadura, aunque presentan fuerte significación en términos analíticos, ya que se advierte una importante pérdida de participación del agro y una menor de la industria en el Valor Agregado, mientras que crece la de los servicios, que consolida su amplio predominio dentro de las economías bajo análisis (ver Tabla 5).

En relación con este fenómeno no hay diferencias entre las economías sudamericanas y las centroamericanas, ya que ambos grupos presentan recorridos similares.

La caída en la participación de las manufacturas ha sido incluso mayor que la registrada en el conjunto de la industria. El único caso diferente es el de Honduras que registra una evolución positiva de la participación de las manufacturas en el VA a lo largo del período. Ni siquiera Costa Rica que, como vimos en el apartado correspondiente, registra una evolución positiva en el ITA (índice de avance industrial de la ONUDI) escapa a la regla, ya que tanto la industria como las manufacturas presentan una disminución en su participación en el VA.

Las diferencias entre los resultados proporcionados por este indicador y el ITA obedecen al menor peso relativo del sector servicios en las ponderaciones correspondientes a la medición del ITA. En el caso de Costa Rica, el incremento en los servicios reduce la participación de las manufacturas en el VA mientras que, para el cálculo del ITA, la fuerte caída del agro y el avance en la producción y exportación de bienes de media y alta tecnología inciden en el aumento de este indicador.

Tabla 5: Estructura del producto

Años seleccionados

Países	Agricultura % PIB		Industria % PIB		Servicios % PIB	
	1990	2004	1990	2004	1990	2004
Argentina	8	10	27	24	56	54
Bolivia	17	16	19	14	49	54
Brasil	8	10	25	11	53	50
Chile	9	4	20	19	50	52
Colombia	17	12	21	14	45	58
Costa Rica	18	9	22	21	53	63
Rep Dominicana	13	11	18	13	55	63
Ecuador	13	7	19	10	49	62
El Salvador	17	10	22	24	55	60
Guatemala	26	23	15	13	54	58
Honduras	22	14	16	20	51	56
México	8	4	21	18	64	70
Nicaragua	37	19	20	20	56	50
Paraguay	28	27	17	14	47	49
Panamá	10	8	10	8	75	74
Perú	9	10	18	16	64	60
Uruguay	9	11	27	21	58	60
Venezuela	6	5	15	18	39	38

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del WDI

Tipo de inserción comercial internacional

El papel en la división internacional del trabajo que cada país cumple o, dicho de otro modo, qué tipo de productos produce y exporta un país, puede ofrecer elementos sobre el grado de desarrollo tecnológico alcanzado. Un crecimiento en la participación de los bienes de mayor contenido tecnológico estaría indicando un aumento en las capacidades requeridas para su diseño y fabricación.

Sin embargo, es necesario tomar con mucha cautela esta afirmación. En la práctica, las estadísticas de producción y comercio disponibles no suelen

contribuir a identificar cuál es la etapa efectiva de la producción de bienes alta tecnología localizada en los países bajo análisis. Con frecuencia, los países subdesarrollados participan de la producción y comercio mundial de bienes alta tecnología, pero especializándose en las fases o etapas intensivas en mano de obra poco calificada, tales como los procesos de ensamblaje dentro de las maquiladoras.

En estos casos, además de los magros derrames hacia el resto de la economía que pueden esperarse de estas actividades, está claro que no reflejan capacidades tecnológicas adquiridas, sino la explotación de ventajas de localización asociadas a salarios relativamente bajos o a tratamientos fiscales preferenciales o ambas cosas a la vez.

Por otra parte, aún en las ramas de la producción clasificadas como *low-tech*, es posible avanzar hacia una mayor incorporación de conocimiento, alejando al producto de su versión estándar y accediendo de tal modo a mercados cuya dinámica tecnológica, elasticidad-ingreso y comportamiento de los precios tiene poco que ver con lo que caracteriza al grueso de los bienes que conforman la rama de actividad y que define el lugar que ocupa la actividad en la clasificación. Tal es el caso de la búsqueda de ventajas dinámicas por medio del diseño en actividades como calzado o confecciones. Los resultados logrados en este sentido no podrán apreciarse a partir de las clasificaciones habitualmente empleadas en las estadísticas de comercio.

Exportaciones por contenido tecnológico (% / x total)

Si se analizan los datos correspondientes a las exportaciones de los países bajo análisis, clasificadas según el contenido tecnológico de los productos, se puede apreciar lo siguiente:

El crecimiento del 52% en la participación de las exportaciones en el PIB de Costa Rica entre 1987 y 2004, que colocan a este país en el segundo lugar (después de Panamá) en ese rubro. Sin embargo, el cambio más significativo se registra en la **composición** de sus exportaciones. En efecto, Costa Rica se destaca claramente en el último subperíodo por sus exportaciones de productos de **alta tecnología**, las que alcanzan 33,1% de participación promedio en las exportaciones totales, con un pico de 44,3% en 99. El salto inicial es en 97. En los años anteriores esta participación nunca había superado el 3,4%.

Este crecimiento es acompañado por un movimiento paralelo (aunque de menor intensidad) hacia una mayor participación de los productos de media tecnología y una caída de los primarios y los basados en recursos naturales (RRNN), con lo que **la participación general de los industrializados en las exportaciones, que nunca había superado el 40% antes de 1997, alcanza casi el 75% en 2004 con un promedio de 74% para el último quinquenio**. Los primarios pasan a representar el 26% de las exportaciones en el subperíodo 99/2004 en vez del 61% del primer sexenio considerado (con picos de 68%). Es muy marcado, en este sentido, el cambio registrado entre el último

subperíodo y el anterior en lo que respecta a la participación de los productos de media y alta tecnología que, sumados, pasan de representar un 15% del total de las exportaciones a un 47%.

Probablemente la caída en primarios y el crecimiento en industrializados de tecnología media sea un cambio aún más significativo que el incremento en productos de alta tecnología, si se considera la casi exclusiva incidencia en este aspecto de las actividades de Intel en el país, las que, pese a permitir una fuerte participación de Costa Rica en la producción y exportación de productos clasificados como de alta tecnología, consisten básicamente en el ensamblaje de los mismos, actividad que hace uso intensivo de trabajo poco calificado con una menor incidencia relativa sobre la derrama y acumulación local de capacidades tecnológicas. **En cambio, en el caso de los productos de tecnología media, pasar de una participación promedio en el primer subperíodo del 5,9% a 14% en el último, con picos de 16,7% en 2002 y 2003, parece indicar un interesante proceso de consolidación de actividades industriales. La evolución mostrada por Costa Rica no se verifica en el resto de los países del grupo analizado.**

En conclusión, la evolución de los países en el período 87/2004 no muestra cambios significativos en el contenido tecnológico de las exportaciones **por lo que no pueden obtenerse de este indicador señales de una tendencia al cambio en las tendencias de especialización ni evidencias de un incremento en las capacidades tecnológicas acumuladas, con la sola excepción de Costa Rica con las consideraciones ya formuladas al respecto**

Otros estudios (Cimoli, 2007) nos dan luces sobre el comportamiento comercial de la región, al mostrar que la participación de América Latina en el comercio mundial ha ido decayendo de manera casi permanente en los últimos cincuenta años. De casi un 10% en promedio para 1950-1959, el peso de la región bajó a 4,6% entre 1990 y 1999, para luego repuntar levemente a 5,4% en lo que va de la presente década. Este desempeño contrasta notablemente con la de Asia, cuya participación casi se duplicó en el mismo período.

En una primera mirada, encontramos que el peso de los bienes industrializados en la canasta exportadora creció fuertemente entre 1970 y 2000, de menos del 50% hasta un 75% (ver cuadro 2). Un aspecto llamativo es el espectacular crecimiento de la participación de los bienes «difusores de progreso técnico» en el total de las exportaciones: en 1970 representaban el 2,4% de aquéllas y en el año 2000 este porcentaje se elevó al 24,3%. Esto indicaría que tuvo lugar un cambio estructural en las economías latinoamericanas, impulsado por una mayor intensidad tecnológica del aparato productivo, lo cual sería un dato realmente alentador. Sin embargo, al comparar este dato con la evolución de dicho grupo de bienes en términos del producto industrial de la región, el panorama es menos optimista: en los 30 años considerados, los bienes «difusores de progreso técnico» elevaron su participación del 21,1% a tan sólo el 28,3%.

Cuadro 2: América Latina y el Caribe. Composición de las exportaciones de bienes según categorías, 1970-2005*

(Miles de dólares y porcentaje)

	1970		1980		1990		2000	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Bienes Primarios	7 499 300	52,0	48 325 682	49,4	52 027 709	42,9	84 086 574	24,3
Bienes Industrializados	6 830 466	47,4	48 692 112	49,8	68 504 767	56,5	259 473 833	75,0
Tradicional	2 949 171	20,5	20 731 584	21,2	23 617 378	19,5	68 813 926	19,9
Con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales	3 434 989	23,8	22 324 088	22,8	29 678 273	24,5	60 019 265	17,4
Durables	93 314	0,6	2 107 975	2,2	5 999 460	4,9	46 629 866	13,5
Difusores de progreso técnico	352 992	2,4	3 528 465	3,6	9 209 655	7,6	84 010 776	24,3
Otros bienes	90 484	0,6	794 035	0,8	801 557	0,7	2 182 963	0,6
Total	14 420 250	100,0	97 811 829	100,0	121 334 033	100,0	345 753 371	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de CEPAL.

Nota: la CEPAL adopta la siguiente clasificación, identifica dos grandes agregados, el de *bienes primarios* y el de *bienes industrializados*, y dentro de este último grupo se distinguen cuatro subconjuntos que se detallan a continuación: 1) *tradicional*, son las manufacturas de alimentos, bebidas y tabaco y otras tradicionales como muebles, herramientas, calzados, cueros, etc., todas destinadas al consumo final; 2) *bienes con elevadas economías de escala y alta intensidad de recursos naturales*, que incluye a la industria petroquímica, papel, pulpa, cemento, metales básicos, etc. destinados al consumo intermedio; 3) *bienes durables (y partes)*, integrados por artículos electrodomésticos, productos electrónicos de consumo, vehículos, etc.; y 4) *bienes difusores de progreso técnico*, incluye, entre otros bienes, maquinaria, instrumentos y química fina.

A su vez, el cambio en la estructura exportadora a favor de los bienes «difusores de progreso técnico» se encuentra altamente concentrado en determinadas economías de la región -especialmente México, Costa Rica (Intel) y Brasil-, mientras que el resto de los países no ha podido todavía avanzar mucho en la «modernización» la estructura de sus exportaciones.

Dentro del grupo de países estudiado por Cimoli (2005), los países que registraron mayores incrementos en el peso de los sectores «difusores de progreso técnico» en la producción manufacturera fueron Corea, Singapur y Malasia, donde esas actividades pasaron a representar el 63%, 65% y 55%, respectivamente, en el año 2000, *vis à vis* 11%, 34% y 16% en 1970. En algunas economías más maduras, como los Estados Unidos, estos sectores explicaban el 40% del valor agregado industrial en 1970 y el 60% tres décadas después (Kosacoff, 2006).

Una manera alternativa de mirar el mismo fenómeno es analizando los principales productos de exportación de los países de la región y comparando en qué medida se corresponden con aquéllos en donde las exportaciones mundiales están creciendo más rápidamente. Dentro de este panorama regional, se destaca Costa Rica, ya que de sus diez principales productos de exportación, dos (medicamentos y partes y accesorios para máquinas de

oficina) están entre los diez más dinámicos a nivel del comercio mundial. De los restantes países analizados, sólo México (partes y accesorios para equipos de telecomunicación), Argentina (gas natural y manufacturado) y Perú (plata) tienen un producto, entre sus principales rubros de exportación, dentro de los que más crecen a nivel mundial. En términos generales, con la excepción de México, Costa Rica y Perú, el patrón de especialización de los países de la región se basa en mercados que crecen menos que el promedio de las exportaciones mundiales.

Principales obstáculos al desarrollo científico tecnológico de la región

Comencemos mencionando los obstáculos que provienen del escenario internacional. En este ámbito, los países de América Latina se ven afectados por distintos tipos de barreras al comercio existentes en los países desarrollados, que van desde «picos arancelarios» -derechos aduaneros muy por encima de la media-, a estándares sanitarios, técnicos y/o ambientales, derechos compensatorios y antidumping, restricciones cuantitativas y otro tipo de mecanismos neo-proteccionistas. Muchas veces estas restricciones se aplican de modo tal que dificultan la exportación de productos de alto valor agregado, lo cual podría ser un factor que contribuya a explicar por qué América Latina tiene un alto porcentaje de participación de productos primarios en sus ventas externas (Silva y Heirman, 1999).

Por otra parte, las estrategias de las mayores ET también introducen condicionantes para la inserción de la región en la economía global, ya que son aquéllas las encargadas de organizar las principales cadenas globales de valor (CGV) y de definir qué actividades se descentralizan y dónde se localizan. En este sentido, aunque las ET están descentralizando tareas de I&D, la tercerización de estas actividades se realiza, fundamentalmente, en busca de costos laborales bajos y/o recursos naturales, lo cual limita las posibilidades de inserción de los países subdesarrollados en otras fases de mayor contenido tecnológico dentro de la CGV.

Otro factor que reduce las externalidades y encadenamientos que surgen de la presencia de ET en América Latina es el hecho de que estas corporaciones han ido virando crecientemente hacia la adopción de plataformas tecnológicas estandarizadas -que reducen la necesidad de actividades de innovación adaptativas y/o idiosincrásicas- y el despliegue de redes de proveedores globales -lo cual hace que sea más complejo para las firmas locales entrar en las cadenas de abastecimiento de las ET (Kosacoff, 2007)

Otro factor clave es la inestabilidad y la volatilidad macroeconómica característica de la región, que ha ido en contra del desarrollo de actividades con retornos a largo plazo -por ejemplo la inversión en capital físico, las tareas de I&D- y ha favorecido la búsqueda de rentas de corto plazo, conductas que incluso se han extendido a buena parte de las empresas extranjeras con inversiones en la región.

La inestabilidad no ha dejado de tener consecuencias sobre la estructura productiva y sobre el patrón de especialización comercial de los países de la región. Cuando los países atraviesan largos períodos de inestabilidad, las firmas que sobreviven no son necesariamente las más capaces para asignar eficientemente recursos o para innovar, sino las que están en ramas que son menos afectadas por las medidas neoliberales. Las empresas que operan en ramas donde el ritmo de cambio tecnológico es rápido están entre las más afectadas por ese tipo de entorno.

En otro orden de cosas, los países latinoamericanos continúan presentando, tal como ya lo indicaba el pensamiento «cepalino» de los años cincuenta y sesenta, estructuras «duales» caracterizadas por grandes diferencias de productividad entre los sectores modernos y los rezagados, las cuáles se trasladan en gran medida a fuertes heterogeneidades en términos de las condiciones materiales de vida de la población, que incluso se han agravado en las últimas décadas en la mayor parte de la región (Cimoli y Katz, 2003; Katz, 2001).

La disponibilidad de capital humano también es un factor que genera desventajas para los países latinoamericanos. Por un lado, el número de estudiantes universitarios en la región -con alguna excepción (por ejemplo la Argentina)- es relativamente bajo en comparación con el total de la población. Por otro, la proporción de estudiantes en carreras vinculadas con ingeniería y ciencias duras es también reducida en la comparación internacional. Entretanto, en el ámbito de la educación primaria y secundaria hay serias debilidades en cuanto al rendimiento de los alumnos, especialmente en matemáticas y ciencias, áreas clave para el desempeño en los modernos sistemas de producción basados en TICs. Estas carencias dificultan la radicación de actividades conocimiento-intensivas en varios países de la región.

Los sistemas nacionales de innovación, entretanto, funcionan de manera débil y desarticulada. Como es bien sabido, en América Latina el gasto en I&D e innovación es bajo (en particular la parte financiada y ejecutada por el sector privado), a la vez que como porcentaje del PBI ha crecido más lentamente durante las últimas décadas que en los países asiáticos. Asimismo, hay una escasa interacción entre el sector productivo y las universidades y organismos de ciencia y tecnología.

Otro de los principales limitantes domésticos, que creemos tiene gran relevancia, proviene del hecho de que los países de América Latina son activos receptores de IED, pero su rol como emisores es bastante menos intenso. Así, las «multilatinas» son mucho menos numerosas, y tienen una dinámica tecnológica más acotada que sus pares asiáticas (Kosacoff, 2007).

Entretanto, en los países de América Central y el Caribe, las políticas de establecimiento de maquilas, zonas o programas especiales de exportación, etc., tampoco consiguieron generar externalidades significativas por el lado de encadenamientos productivos o tecnológicos locales, cabiendo incluso

preguntarse si el propio modelo de la maquila podría «tolerar» que esos encadenamientos existan sin desvirtuar los objetivos buscados por las ET que invierten bajo esos regímenes (Dussel Peters, 2003).

Asimismo, el ingreso masivo de IED a la región no estuvo acompañado de estrategias explícitas tendientes a desarrollar las capacidades tecnológicas de los proveedores locales, a la vez que no se generaron incentivos que orientasen las inversiones de las ET hacia áreas consideradas prioritarias para el desarrollo de los respectivos países (Katz y otros, 2001). En otras palabras, América Latina, en general, tuvo una actitud pasiva hacia la IED, sin aprovecharse de las posibilidades de adoptar una estrategia basada en la captación de inversiones que apuntaran a cubrir objetivos específicos de desarrollo nacional tal como ocurrió, por ejemplo, en países como Singapur o Irlanda (Lall, 1995).

Finalmente, en el campo de la ciencia y la tecnología las políticas quedaron inicialmente marginalizadas de la agenda de las reformas, en tanto se confiaba en el rol de la apertura y la privatización como mecanismos para desatar el proceso de cambio tecnológico necesario para reestructurar las economías de la región. En la actualidad, las políticas de ciencia y tecnología siguen sin establecer vínculos mucho con las políticas industriales y de desarrollo productivo, lo que mantiene a los sistemas nacionales de innovación desarticulados e incapaces de generar cambios en la dinámica innovativa de la región.

Por otra parte, no se perciben señales inmediatas que indiquen una radical modificación de esta situación, aún en el largo plazo. Los intentos de cerrar la llamada brecha tecnológica y contener el rezago tecnológico entre los países sin alterar la esencia de las relaciones de dominación, se quedan en el marco de las estériles discusiones de los grandes foros internacionales

Bibliografía

- Bair, J. y E. Dussel Peters (2006), «Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Honduras and Mexico», *World Development*, Vol. 34, No. 2.
- Cimoli (ed.), *Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento en América Latina*, CEPAL/BID, Santiago de Chile.
- Capdevielle, M. (2006), «Globalización de procesos productivos, cambio tecnológico e innovación: El caso de la industria maquiladora de exportación en México», presentado en las XX Jornadas de Historia Económica, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- CEPAL (2000), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*, Santiago de Chile.
- _____ (2004), *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Santiago de Chile.
- _____ (2005), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2004*, Santiago de Chile.
- _____ (varios años), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- Cimoli, M. y J. Katz (2003), «Structural Reforms, Technological Gaps and Economic Development: A Latin American Perspective», *Industrial and Corporate Change*, Vol. 12, No. 2.
- Cimoli, M., G. Porcile, A. Primi y S. Vergara (2005a), «Cambio Estructural, Heterogeneidad Productiva y Tecnología en América Latina», en M. Cimoli (ed.), *Heterogeneidad Estructural, Asimetrías Tecnológicas y Crecimiento en América Latina*, CEPAL/BID, Santiago de Chile.
- Cimoli, M., J. C. Ferraz y A. Primi (2005b), «Science and technology policies in open economies: the case of Latin America and the Caribbean», CEPAL, *Serie Desarrollo Productivo*, N° 165.
- Cimoli, M., M. Holland, G. Porcile, A. Primi y S. Vergara (2006), «Growth, Structural Change and Technological Capabilities Latin America in a Comparative Perspective». *Working Papers Series*,
- Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.) (1988), *Technological Change and the Economic Theory*, Pinter, Londres.
- Dosi, G., K. Pavitt y L. Soete (1990), *The economics of technical change and international trade*, Harvester Wheatsheaf, Londres.
- Dussel Peters, E. (2000), «La Inversión Extranjera en México», *Serie Desarrollo Productivo*, Vol. 80, CEPAL, Santiago de Chile.
- Dussel Peters, E. (2003), «Ser Maquila o no ser Maquila, ¿es esa la pregunta?», *Comercio Exterior*, Vol. 53, No. 4.
- Hausmann, R. y D. Rodrik (2003), «Economic Development as Self Discovery», *Journal of Development Economics*, diciembre.
- Hausmann, R., J. Hwang y D. Rodrik (2005), «What you export matters», NBER Working Paper No. 11905.
- Helpman, E. (2006), «Trade, FDI, and the Organization of Firms», NBER Working Paper No. 12091. IDS Discussion Paper 365, University of Sussex.
- Katz, J. (2001), *Structural Reforms, Productivity and Technological Change in Latin America*, Libros de la CEPAL, N° 64, Santiago de Chile, CEPAL.

- Katz, J., M. Mortimore y S. Vergara (2001), «La Competitividad Internacional y el Desarrollo Nacional: Implicancias para la Política de Inversión Extranjera Directa en América Latina», Serie Desarrollo Productivo, Vol. 107, CEPAL, Santiago de Chile.
- Kosacoff, B. (1999), «El caso argentino», en D. Chudnovsky, B. Kosacoff y A. López, *Las multinacionales latinoamericanas. Sus estrategias en un mundo globalizado*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Kosacoff, B. (2006), *Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina?*, Serie Estudios y Perspectivas 10, CEPAL, México. Informe realizado para la CEPAL
- Lall, S. (1995), «Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia», *Transnational Corporations*, Vol. 4, No. 3.
- _____ (2000), «Technological Change and Industrialization in the Asian Newly Industrializing Economies: Achievements and Challenges» en L. Kim y R. Nelson (eds.), *Technology, Learning, & Innovation. Experiences of Newly Industrializing Economies*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lall, S., M. Albaladejo y J. Zhang (2004), «Mapping Fragmentation: Electronics and Automobiles in East Asia and Latin America», *Oxford Development Studies*, Vol. 32, No. 3.
- López, A. y D. Ramos (2006), «Oportunidades y Desafíos de la Industria de Software en Argentina», informe realizado para la CEPAL.
- López, A. y E. Orlicki (2006), «Innovación y Mecanismos de Apropiabilidad en el Sector Privado en América Latina», trabajo realizado para el proyecto OMPI-CEPAL *Sistemas de Propiedad Intelectual y Gestión Tecnológica en Economías Abiertas: una Visión Estratégica para América Latina y el Caribe*.
- Lugones, G. (2006), «Análisis del desarrollo de las capacidades tecnológicas en los países de América Latina», Serie Estudios y Perspectivas 10, CEPAL, México. informe realizado para la CEPAL
- Lundvall, B. (1988), «Technology, Learning, & Innovation», en supra Dosi, G. y otros (eds.), *Technological Change and the Economic Theory*, Londres, Pinter.
- _____ (ed.) (1992), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, Londres.
- Mc Combie, J. S. y A. P. Thirlwall (1994), *Economic Growth and Balance of Payments Constraint*,
- OECD (1997), *National Innovation Systems*, OECD, París.
- _____ (2006), *Information Technology Outlook*, OECD, París.
- OECD/UNESCO-UIS (2003), *Literacy Skills for the World of Tomorrow - Further results from PISA 2000*, Programme for International Student Assessment.
- Palma, G. (2003), «Trade liberalization in Mexico: Its impact on growth, employment and wages», *Employment Paper 55*, Employment Sector, International Labour Office (ILO), Ginebra.
- Pavitt, K. (1984), «Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory», *Research Policy*, Vol. 13.
- _____ (1988), «The Social Shaping of the National Science Base», *Research Policy*, Vol. 27, No. 8.

- Pietrobelli, C. y R. Rabelloti (2005), «Mejora de la competitividad en clusters y cadenas productivas en América Latina. El papel de las políticas», Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- Prebisch, R.(1949), «El Desarrollo Económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas»,Estudio Económico de América Latina, CEPAL; reproducido en CEPAL (1998), Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados, Vol. 1, México DF, Fondo de Cultura Económica.
- Singer, H., (1950) «The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries», American
- UNCTAD (2002), World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, Nueva York.
- _____ (2004), World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, Nueva York.
- _____ (2005), World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, Nueva York.
- _____ (2006), World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies:Implications for Development, Nueva York.
- UNIDO (2005), Industrial Development Report 2005: Capability building for catching-up. Historical, empirical and policy dimensions, Viena.
- World Bank (1999), World Development Report 1998/99: Knowledge for Development, Washington D.C.:Oxford University Press.
- World Bank (1999), World Development Indicators.Washington D.C.:Oxford University Press.

5

Neoliberalismo en Chile. La realidad y el mito del milagro chileno

José A. Pérez
Investigador del CIEM

En las últimas tres décadas Chile se ha convertido en un punto de referencia en América Latina tanto para los neoliberales como para los adversarios de ese modelo.

Para los primeros es un paradigma de la eficiencia neoliberal, al punto que lo identifican como un milagro y el modelo a seguir, y para los segundos, una falacia que bajo el manto del crecimiento y los equilibrios macroeconómicos, esconde niveles de injusticia e inequidad que echan por tierra el mito del milagro y del modelo perfecto.

“Economía moderna”, la califican unos, porque logró superar la primarización de la producción y las exportaciones y exhibe un alto nivel de inserción en el mercado globalizado por la vía de la apertura comercial y los TLC. “Economía excluyente e insolidaria”, la califican otros, porque el costo de esa modernidad ha descansado sobre niveles de inequidad que sitúan a Chile en términos de distribución del ingreso al mismo nivel de países muy pobres de África y Latinoamérica.

Paraíso para las transnacionales y las élites empresariales y, al mismo tiempo, una suerte de ruleta para los trabajadores que tienen que vender su fuerza de trabajo en un mercado altamente desregulado, desindicalizado e insolidario.

País democrático, que aún se rige por la Constitución de un régimen de facto, la dictadura de Augusto Pinochet.

País de mitos -fabricados por el poder mediático neoliberal- y crudas realidades determinadas por las reglas fundamentalistas de ese modelo.

Tales contrastes hacen de Chile un desafío a la investigación objetiva y un ejercicio al pensamiento crítico contestatario.

1. La Unidad Popular (UP). Entre el compromiso revolucionario con el pueblo chileno y la contrarrevolución de la oligarquía y el imperialismo

Chile abrió una etapa histórica -tanto para el país como para el movimiento revolucionario mundial- con la victoria de la Unidad Popular (UP) encabezada por el doctor Salvador Allende Gossens (1970- 1973) en tanto que pretendía avanzar hacia un proceso revolucionario de cambios económicos y sociales

importantes combinando la crisis de la institucionalidad burguesa en el país en ese momento y las distintas formas de lucha popular no armadas.

El Gobierno de la UP puso en práctica programas de desarrollo económico social del país, enfatizando que no sólo era necesaria una política reformista tradicional, sino que era necesario iniciar un proceso de transformaciones estructurales de la economía y desarrollo social con énfasis en los sectores más vulnerables de la sociedad chilena. Se proponía desarrollar programas de viviendas, obras públicas, reforma agraria, reactivación industrial y fomento de exportaciones integradas a una nueva concepción de políticas antiinflacionarias y redistribución de ingresos. El salario mínimo aumentó de 12 a 20 escudos¹² diarios, además de la asignación de alimentos y la disminución de los precios de los útiles escolares. Esto representaba según algunos analistas un aumento de los ingresos reales de alrededor del 78% para los sectores más desfavorecidos de la población (Núñez, 2006).

Se instaló una nueva legislación tributaria destinada a corregir la raíz del sistema anterior que operaba como redistribuidor de rentas, quitándoles dinero a los pequeños y medianos empresarios para dárselo a los grandes monopolios.

En concordancia con esa nueva legislación, ya no sólo no se incrementaban los impuestos directos, sino que se liberó del pago de impuestos a los chilenos de escasos recursos, y se obtendrían los mayores ingresos de los grandes monopolios.

Como parte de las transformaciones económicas y las fuentes de financiamiento de esos programas sociales, se nacionalizaron algunos recursos naturales importantes como la gran minería y se inició un proceso de nacionalización de la banca.

En lo referente a las instancias de dirección de ese proceso de transformaciones, el modelo de desarrollo impulsado por el gobierno de la UP, le atribuía un papel preeminente al Estado en dos sentidos: como promotor directo del desarrollo económico -en particular de la industrialización- y como agente de fomento de la actividad privada.

Bajo ese modelo el Estado era visto además, como regulador de las desigualdades sociales, función que debía cumplir a través de medidas en favor de la socialización de la salud, la educación, la vivienda y la seguridad social.

En la dimensión internacional el gobierno de la UP dio continuidad a la participación de Chile en el sistema de Naciones Unidas, en las instancias de inserción política y económica en el escenario subregional y de las Américas (ALADI, Pacto Andino, OEA, TIAR) y, a la vez, promovió una política exterior más independiente del imperialismo con un acercamiento equilibrado al socialismo, estrechamiento de las relaciones con la revolución cubana y

¹² Moneda Chilena hasta principio de los años 80.

expresiones concretas de antiimperialismo que eran interpretadas por la oligarquía chilena como un desafío a sus intereses y privilegios.

Este proyecto, sin embargo no logró alcanzar los resultados que se propuso, aunque se registraron avances importantes porque como ha ocurrido en todos los procesos políticos contestatarios latinoamericanos (revoluciones o reformas) también el caso chileno tuvo que desarrollar su agenda económica, política y social en medio de una enconada confrontación política con la oligarquía chilena que mantenía una estrecha alianza con el imperialismo estadounidense.

El panorama de confrontación, al interior de la nación, y la adversa coyuntura económica internacional -crisis del modelo keynesiano, espiral de los precios del petróleo de los años 70 y crisis del modelo cepalino de desarrollo- en que se desarrollaba la agenda de cambios del gobierno de la UP, dio al traste con el desempeño económico de la UP. La tasa de crecimiento económico promedio anual registrada entre 1970 y 1974 fue de 0,9%, al tiempo que se registraba una inflación de tres dígitos (508%) en el año 1973 (CEPAL, 1982).

El objetivo estratégico de la contrarrevolución era obstruir los cambios revolucionarios que pretendían empoderar al pueblo, para lo cual usaron las distintas expresiones de poder que aún conservaban (poder económico, poder mediático, poder jurídico, la capacidad ideologizadora de algunas cúpulas religiosas y el poder militar).

En ese momento -como ahora en Venezuela, Bolivia, Ecuador o Nicaragua- se evidenciaba la dura contradicción entre el acceso al gobierno por los sectores populares y el acceso real al poder en sus más diversas dimensiones (poder económico, poder mediático, poder jurídico). Antes como ahora, es válida la tesis de que si bien es probable acceder al gobierno por vía electoral aprovechando las distintas expresiones de crisis de la institucionalidad del sistema capitalista, y la combinación de las distintas formas populares de lucha de clases, el acceso al gobierno no debe identificarse con el acceso al poder.

En Chile, la UP logró llegar al gobierno de la nación. Desde esa conquista, se propuso avanzar más y acceder a algunas cuotas de poder en cuyo camino encontró la reacción contrarrevolucionaria de la oligarquía, que carente de capacidad para la lucha democrática, huérfana de ideas ante la avalancha popular y aterrada por la pérdida de sus privilegios, optó por la interrupción de la tradición democrática burguesa en ese país mediante un cruento golpe de estado fascista que implicó 17 años de dictadura militar en esa nación austral e innumerables impactos psicológicos, sociales, políticos y económicos a la nación chilena.

II. La economía chilena post unidad popular. ¿nacionalismo o neoliberalismo?

Una vez derrotado el gobierno de la UP, uno de los desafíos más importantes de dictadura militar era la conducción de la economía de ese país.

A pesar de que se tiene referencias de la elaboración de un diseño de modelo neoliberal por un equipo no oficial de civiles y militares previo al golpe de estado contra el presidente Allende, la funcionalidad de un modelo económico de corte nacionalista burgués no estaba desechada, debido a la reciente aplicación del modelo de desarrollo por Sustitución de Importaciones (ISI), al protagonismo de los agentes económicos internos -oligarquía, empresariado local, comerciantes nacionales- en ese modelo y la tradición cepalina de Chile.

Si bien se reconoce algún nivel de debate -limitado debido a la dictadura- entre la corriente de pensamiento nacionalista y la corriente de pensamiento neoliberal en torno al modelo económico que asumiría la nación bajo la dictadura, el analista Gonzalo Cáceres sostiene que, en menos de un año, el equipo neoliberal desplazó a los defensores de un programa de corte "nacionalista", formulando un severo plan de ajuste estructural ortodoxo que hizo de Chile, el "laboratorio" del pensamiento fundamentalista neoliberal en el hemisferio occidental (Cáceres Quiero, 1985).

En esa victoria liberal influyeron un conjunto de factores entre los cuales se destacan, el agotamiento de la escuela neoestructuralista de pensamiento económico en Latinoamérica, la crisis del modelo económico de corte cepalino, la represión multidimensional contra la izquierda chilena -desapariciones, asesinatos masivos, exilio, férrea censura-, la coincidencia de las fuerzas contrarrevolucionarias -locales e internacionales- en la meta por extirpar de raíz cualquier proyecto popular en ese país, la ofensiva ideológica de la conocida escuela de Chicago, así como la habilidad de los ideólogos del neoliberalismo para abrirse camino en un escenario tan codiciado como Chile.

El proyecto neoliberal propuesto a las Fuerzas Armadas buscaba desestructurar de raíz el modelo de desarrollo aplicado hasta 1973 por el gobierno de la UP. En franca oposición a ese modelo, la ejecución de un programa de inspiración neoliberal, requería la existencia de una acentuada política de desestructuración social, cuyo blanco prioritario fueron las organizaciones sociales y políticas de izquierda.

Durante más de tres lustros la sociedad chilena vivió bajo una de las dictaduras más cruentas de América Latina. Miles de detenidos, torturados, desaparecidos y asesinados fueron algunas de peores consecuencias de la dictadura, más no las únicas.

Se estima que en los años 1976 y 1977 se detuvieron más de un millón de personas, pero según cálculos del autor el promedio anual de detenciones entre 1973 y 1981 osciló alrededor de las 820 mil personas (Cifras de la Represión).

Algunas fuentes cifran en 80 mil los muertos, otras sitúan las víctimas fatales de la represión entre 3 mil y 10 mil. (Cifras de la Represión). Sólo la tristemente conocida Caravana de la Muerte fue responsable de 72 asesinatos de opositores al régimen de facto.

a) Entre una crisis y otra.

Como sostiene el analista Gonzalo Cáceres Quiero, la dictadura militar chilena aspiraba a transformar radicalmente el país, no sólo a liberarlo de las influencias marxistas de la UP. La idea de insertar a Chile en la red neoliberal que ya se venía tejiendo y, por esa vía, modificar radicalmente la conducción de la economía y la política chilena, era funcional a la idea de los mandos castrenses de que el gobierno militar no se proponía plazos, sino metas.

Como era de esperar, se impuso la idea acerca del mercado perfecto, operando libremente, como el más eficiente instrumento asignador de recursos y, a la vez, el mecanismo idóneo para restablecer los desequilibrios macroeconómicos heredados de la UP.

La política económica inicialmente adoptada se concentró en una lucha gradual contra la inflación, el déficit fiscal y el restablecimiento de los equilibrios macroeconómicos básicos.

Si bien, se esperaba que la racionalidad fundamentalista neoliberal diera los frutos esperados en correspondencia con sus fortalezas doctrinales y las metas trazadas, las dificultades experimentadas durante 1974 como la caída de los precios del cobre, la espiral de los precios del petróleo y una inflación de 376% (CEPAL, 1982), así como otros impactos de la crisis económica internacional, fueron algunos de los detonantes para que la dictadura militar optara por una terapia de shock sumamente ortodoxa, sólo un año después.

En 1975 el gobierno militar aceptó la presencia de los discípulos de la Escuela de Chicago en el equipo económico de la dictadura. Una de las primeras incursiones de esos economistas fue en la Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN) y se expresó en la plasmación de una publicación identificada como el "ladrillo" que contenía las ideas del neoliberalismo para Chile.

Esa política aplicada en 1975, se caracterizó por priorizar el ajuste del sector público, el sector fiscal, el combate a la inflación, el ataque al mercado de trabajo y, finalmente, ajuste del sector externo de la economía. En correspondencia con esas prioridades, la terapia de shock de 1975 implicó una inusitada violencia en las medidas económicas aplicadas -brusca reducción del gasto fiscal y de la inversión en programas sociales; privatización de los activos públicos; severo incremento de los impuestos; ataque al mercado de trabajo por medio de una significativa caída de los salarios; la desregulación del sistema financiero y, finalmente, una rebaja arancelaria que condujo a un nivel desconocido hasta entonces de apertura externa del mercado chileno (Cáceres Quiero, 1985).

De esa manera, se producía el debut de los liberales no solo en la economía chilena, sino en la sociedad y en la política de ese país sudamericano.

Recuadro No. 1

Algunas de las expresiones más características de la terapia de “shock” del año 1975, eran reducir el gasto público en un 20%; despedir al 30% de los empleados públicos; aumento el IVA (impuesto a la transferencia comercial de bienes muebles) y liquidación del sistema de ahorro y préstamos de la vivienda.

Los efectos iniciales fueron terribles, un verdadero “Shock”: cayó el PIB en un 12%, el desempleo subió hasta el 16% y el valor de las exportaciones se redujo en 40%.

Fuente: Reformas económicas en el período militar.

Hacia 1977 la economía chilena comenzó a reaccionar como esperaban los neoliberales a las políticas de shock de 1975. En 1979 el crecimiento del PIB fue de 8,3%, la hiperinflación fue sofocada, registrándose en ese año una tasa inflacionaria de 39%, uno de cuyos pilares fue un alto desempleo abierto urbano de 14% de la población económicamente activa. Esos resultados se alcanzaban en un contexto político dictatorial que concitaba el repudio internacional.

El ciclo económico iniciado en 1977 duró hasta 1982, cuando la economía chilena registró una crisis de grandes proporciones, sólo comparada con la gran depresión del decenio de los años 30 del pasado siglo.

En América Latina ese ciclo de crisis se expresó en la llamada “década perdida” cuyo impacto en Chile también fue notorio. Sin embargo, la profundidad de la crisis económica de 1982 en Chile, no puede atribuirse sólo a factores externos. La política de ajuste estructural de 1975 ya estaba desarticulando el tejido económico nacional en ese país y había extranjerizado a la economía chilena. Algunos de los principales vehículos de esa crisis fueron el intercambio comercial, la sobrevaloración del peso chileno y el excesivo endeudamiento externo privado.

Otro aspecto en el cual coinciden varios analistas es que el expediente de medidas ortodoxas de 1975 ya estaba agotando sus potencialidades económicas y la economía chilena se asfixiaba.

La crisis económica de 1982 se evidenció fundamentalmente en desbalances comerciales debido a la pérdida de competitividad de las exportaciones chilenas, que a su vez fue una consecuencia de la apreciación del peso chileno. Otra expresión de esa crisis fue la quiebra del sistema bancario y financiero nacional, lo que obligó al gobierno militar a modificar la política comercial e intervenir varios de las instituciones financieras del país.

Tabla No. 1
Comportamiento de la economía chilena entre 1982 y 1984

	1982	1983	1984
PIB (%)	-13,1	-0,5	6,0
PIB per Cápita (%)	-14,5	-2,2	4,3
Desempleo Abierto Urbano (% PEA)	20,2	19,0	18,5
Exportaciones de bienes (MMD)	3 706	3 827	3 680
Saldo de Bienes (MMD)	64	1 009	410
Saldo en Cuenta Corriente (MMD)	-2 372	-1 116	-1 930
Balance de Pagos (MMD)	-1 346	-529	60
Deuda Externa (MMD)	17 153	17 431	18 440

Fuentes: CEPAL. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 1982, 1984 y 1989.

La profundidad de la crisis económica de 1982-1984 fue uno de los hechos más importantes que aconsejaron al equipo económico del dictador a repensar el expediente de medidas ortodoxas y a combinar estas con la adopción de medidas algo más laxas, aunque sin perder el carácter neoliberal. Otro factor que indujo al dictador a evitar una nueva crisis y estabilizar la economía del país, fue la espiral de oposición a su gobierno y la cercanía del fin de la dictadura (1988) cuyo acontecimiento estaba interesado que tuviera lugar en las mejores condiciones económicas y de cobertura social posible.

Esa aspiración respondía al menos a dos objetivos; por una parte, que la transición hacia la democracia se produjera en un contexto en el que la oposición más radical no tuviera asidero político. Adicionalmente, el dictador pretendía retirarse del gobierno como el salvador de la nación del comunismo con la mejor imagen posible.

En las últimas dos décadas, las fuentes consultadas coinciden en destacar que la economía chilena registra un balance macroeconómico neoliberal caracterizado por el crecimiento del PIB, el combate a la inflación, el equilibrio fiscal y de la balanza de pagos.

Desde 1985 hasta 1997 la economía chilena creció por encima del 5%, pero esa tasa de crecimiento cayó en 1998 (3,1%) como consecuencia de las turbulencias financieras internacionales de esos años y evidenció una situación de crisis económica en 1999 al registrar una caída de -1,5%. No obstante eso, la tasa de crecimiento promedio anual del decenio de los años 90 fue de 6,0% (CEPAL, 1999).

Entre el año 2000 y el año 2006, la economía de Chile registró un crecimiento que está por debajo del promedio anual de los años 90. Ese ciclo tuvo en el año 2002 su punto mas bajo, cuando el crecimiento registrado fue de 2,2% y, aunque en los años 2004 y 2005, se apreció una recuperación -las tasas de crecimiento fueron de 6,2% y 6,3%, respectivamente- en el año 2006 se produjo una desaceleración de 4,4%, lo cual revela la vulnerabilidad de la economía chilena (CEPAL, 2006).

La inflación en ese período ha sido contenida en un dígito, y el saldo fiscal registró superávit con una interrupción de esa tendencia entre 2001 y 2002 (CEPAL, 2006).

En cuanto a la balanza de pagos mantuvo un saldo positivo a partir de 1987 (CEPAL, 1989), pero en los últimos tres lustros ha registrado saldos deficitarios en varios años (CEPAL, 2006).

b) La realidad y el mito del modelo chileno

Aunque el comportamiento macroeconómico en general hace figurar a Chile, entre los países más exitosos de Latinoamérica en el concepto neoliberal, persisten varias falencias que también son típicas del modelo neoliberal, pero quedan metamorfoseadas por el mito de la estabilidad macroeconómica.

Es cierto que Chile en los últimos treinta años pasó de ser una economía monoprodutora de productos básicos y monoexportadora de minerales -cobre fundamentalmente que aportaba el 60% de sus exportaciones en la década de los setenta- y que ahora las exportaciones se han diversificado. No obstante eso, el cobre sigue determinando la factura exportadora de Chile con un 35% de las ventas externas según fuentes oficiales.

Aunque la participación del cobre en las exportaciones chilenas ha bajado en relación al decenio de los años 60 y 70, la dependencia de 35% puede considerarse todavía alta (fuentes alternativas consideran que el cobre representa el 50% de las exportaciones totales del país) y gran parte del crecimiento chileno está relacionado con los precios de ese mineral en el mercado mundial.

Al mismo tiempo, todavía no se ha alcanzado un elevado nivel de producción industrial con alto valor agregado (Diario Exterior, 2005). Mas allá del cobre, eso se evidencia en la canasta de exportaciones de Chile que está compuesta básicamente por pescado fresco, congelado, harina de pescado, uvas frescas, vino de uvas, madera y pasta de madera (Exportaciones, 2007).

Pero más allá de la economía, los grandes déficits del “milagro chileno” están en el área social.

El crecimiento con equidad es una asignatura pendiente de ese “milagro”. La inequidad es un lastre que pesa sobre los balances macroeconómicos que los neoliberales consideran exitosos.

En Chile la desigualdad se acentúa. “En el año 1990 una persona perteneciente al 5% más rico de la población, recibía 110 veces más que una persona del 5% más pobre. Quince años después, esa diferencia fue de 220 veces. Chile sigue ocupando un lugar entre los 10 países con peor distribución de ingreso en el mundo” (Inequidad, 2005).

El 20% de la población más pobre recibe sólo el 3,9 % del ingreso global del país. En tanto, el 20% de la población más rica recibe el 56,5%. (Caputo y Galarce, 2005). Según el PNUD, la diferencia entre el 20% mas rico de la población y el 20% mas pobre es de 17 veces, pero si esa comparación se hace entre el 10% mas rico de la población respecto al 10% mas pobre, al diferencia es de 40 veces (PNUD, 2006).

A pesar de sus equilibrios macroeconómicos exitosos, en términos de inequidad esa nación austral está al mismo nivel de Botswana, Lesotho, Sierra Leona, la República Centroafricana u Honduras.

El mercado de trabajo es otro aspecto en el que el modelo chileno aún tiene mucho que alcanzar. La tasa de cesantía que se registró en el año 2007 es más baja que el nivel del desempleo abierto del decenio de los años 80, pero el desempleo continúa siendo una variable neoliberal para abatir la inflación y redisciplinar a la clase obrera chilena, la cual mira impávida que en las últimas dos décadas el crecimiento del empleo es dos veces más bajo que el crecimiento del PIB, pero que junto a esto tiene que enfrentar ahora el problema de la calidad del empleo y las remuneraciones.

Entre los nuevos empleos creados, aumentan los trabajadores por cuenta propia, que es en su mayor parte empleo precario de baja remuneración, baja productividad y baja cobertura social. Por ejemplo, la mitad del empleo creado en el año 2004 sólo duró cuatro meses y ni siquiera alcanzó la cobertura legal para que los trabajadores se acogieran al seguro de cesantía (Estado de la Economía, 2005).

La tasa de desempleo abierto actual (un dígito) esconde la gravedad del desempleo juvenil y el desempleo ilustrado, o sea, profesionales que tienen que emplearse en cualquier cosa y por cualquier tiempo.

La desocupación de los jóvenes de 15 a 19 años es de 25%; entre los jóvenes de 20 a 24 años la desocupación es de 17,8%. El desempleo de los jóvenes, muchos de ellos con estudios universitarios o superiores, es mayor en 2,5 veces la tasa de desempleo promedio a nivel nacional (Caputo y Galarce, 2005).

Más allá de la meta de someter el trabajo al capital -propia del modelo neoliberal en cualquier escenario- ¿por qué en Chile el crecimiento económico neoliberal no promueve el empleo?

Como se ha señalado, la economía chilena depende un 35% de las exportaciones de cobre, un sector priorizado que genera determinada oferta de empleo, pero que no es suficiente para cubrir la demanda de trabajo de esa nación sudamericana. Esto y las tasas de sobreexplotación vigentes explican las huelgas de los trabajadores mineros

Teniendo en cuenta la estructura de la economía chilena, el resto de los sectores que podrían tributar empleo -servicios, construcción y la pequeña y

mediana empresa- está asfixiados por las deudas y la competencia y, por tanto, no son sectores promotores de empleo.

El tema de las remuneraciones a los asalariados es otra falencia del modelo. De hecho, la lógica neoliberal carga sobre la mayor parte de los trabajadores la disciplina macroeconómica del país. Una de las expresiones de esa disciplina en Chile es una suerte de congelamiento de los salarios que obedece a que la oferta de trabajo está por debajo de la demanda laboral y también a la preeminencia del empleo precario e informal.

El desempleo, la precariedad del empleo y el estancamiento de las remuneraciones impactan en el consumo de millones de chilenos, muchos de los cuales están subnutridos. De acuerdo con el indicador de la "Canasta Dignidad"¹³ que mide los recursos mínimos necesarios para tener una vida modesta pero digna, 8,6 millones de chilenos (57% de la población) vive en condiciones de pobreza medida con un criterio humano y no con la visión de los tecnócratas neoliberales (Inequidad, 2005).

Este panorama económico y social explica las protestas sociales que han tenido lugar en Chile recientemente, entre las cuales la huelga unitaria de los trabajadores chilenos y la rebelión de los mineros constituyen dos expresiones del descontento social que subyace en esa nación andina.

III. Comportamiento más reciente de la economía chilena. Resultados, límites y perspectivas

a) El TLC

A pesar de los problemas económicos y sociales señalados, Chile constituye un paradigma neoliberal en Latinoamérica y, en correspondencia con eso, fue uno de los primeros países escogidos por los estrategas del neoliberalismo para hacer el cierre ideal de las políticas de ajuste estructural con la negociación de Tratados de Libre Comercio (TLC) de matriz neoliberal.

Hasta el momento, Chile ha establecido TLC con países y asociaciones que representan el 65% de la población mundial. Esto convierte a la nación austral en una de las economías más globalizadas y abiertas de Latinoamérica con una tasa de apertura equivalente a más de un 70% de su intercambio comercial (Diario Exterior, 2005).

Después de México que tiene firmados 11 Tratados de Libre Comercio con 42 países del mundo (México, 2004), Chile es uno de los países del mundo que más apuesta a ese tipo de acuerdos comerciales de matriz neoliberal.

¹³ Se refiere a una canasta básica de alimentos que garantice condiciones dignas de nutrición.

Recuadro No. 2

TLC firmados por Chile hasta el año 2007

TLC Chile - Canadá
TLC Chile - México
TLC Chile - Corea del Sur
TLC Chile - Unión Europea
TLC Chile - AELC*
TLC Chile - Centroamérica
TLC Chile - India
TLC Chile - China
TLC Chile - Japón

*Asociación Europea de Libre Comercio.

FUENTES: Beneficiándose del comercio exterior. (<http://www.martes.financiero.com>) 2 de noviembre, 2004.

En la moda de los TLC. (<http://www.portafolio.com.co>) 1 de febrero, 2006.

Aprovechamiento a fondo de los TLC. (<http://www.bcn.cl>) 4 de octubre, 2007.

Entre esos Tratados, el TLC entre Chile y Estados Unidos de América clasifica ente los más importantes por la importancia estratégica del mercado estadounidense para la economía chilena. Ese entró en vigor en el año 2004 y el proceso de negociaciones se caracterizó por los siguientes aspectos:

- Era el primer país que negociaba un TLC en Sudamérica, alejado a miles de kilómetros de Estados Unidos, lo cual trataba de echar por tierra la tesis de que el TLCAN funcionaba por la cercanía geográfica de Estados Unidos con Canadá y México y la inserción histórica entre estas economías.
- La duración de las negociaciones como tal fue unos 10 meses, aunque la firma y la entrada en vigor de este TLC demoró por problemas de ratificación en ambos Congresos.
- Estados Unidos permaneció inflexible en sus principios de negociación.
- Chile cedió muchísimo ante Estados Unidos:
 - a) aceptó negociar rubros que la OMC todavía no había incorporado (inversiones, política de competencia etc.).
 - b) abrió el mercado chileno por encima de la apertura que recibió de Estados Unidos.
 - c) no discutió temas sensibles para un país como Chile que colocaría importantes partidas de productos agrícolas en el mercado subsidiado de Estados Unidos y que recibiría importaciones agrícolas subsidiadas.
 - d) desactivó el carácter precautorio de la ley que protegía al país del capital especulativo.
 - e) en materia de propiedad intelectual, avanzó más de lo que hasta ese momento había fijado la OMC y se fue por encima de la legalidad de este punto en Estados Unidos.

A cuatro años de entrada en vigor del TLC, ¿Cuáles son los sectores de la economía chilena identificados como ganadores?

Recuadro No. 3

Sector	Producto
Agricultura	Uvas y algunos vinos de uvas (han acumulado alrededor de 1/3 de las exportaciones hacia EEUU)
Minería	La minería ha aportado cerca de un 27 % de las exportaciones post TLC hacia EEUU. Pero lo fundamental es el cobre
Pesca	Salmones y algunos productos del mar frescos, congelados y en conservas
Forestal	Las exportaciones derivadas de este sector hacia EEUU han crecido un 17% post TLC
Industria	Otros productos industriales han aumentado sus exportaciones post TLC un 10,7%

Fuente: TLC Chile-EEUU. Un modelo para armar. Internet. Marzo, 2005.

Sin duda, la entrada en vigor del TLC, ha hecho a la economía chilena aún más funcional a los intereses de las empresas transnacionales y las élites empresariales de ese país.

Los flujos de IED promedio anual pasaron de 1 581 millones de dólares antes del TLC a 4 225 millones de dólares post TLC.

Las exportaciones chilenas se duplicaron. Previo a la entrada en vigor del TLC, Chile exportaba como promedio anual alrededor de 24,5 mil millones de dólares, pero entre el año 2004 y el año 2007 las exportaciones anuales promediaron 44,3 mil millones de dólares (Pérez, 2007).

Paralelamente a esto, Chile también ha sufrido la erogación de importantes volúmenes de recursos repatriados por las empresas transnacionales. Sólo en el año 2004 los fondos sacados del país por las grandes transnacionales por concepto de utilidades y pago de intereses (fuga de capitales) alcanzaron la cifra de 6 400 millones de dólares (Inequidad, 2005).

La transnacionalización de la economía chilena ha implicado en el año 2007 una transferencia negativa de recursos hacia el exterior estimada en 30 265 millones de dólares, completando así más de diez años consecutivos de transferencias negativas de recursos. Esa transferencia negativa de recursos del 2007, no fue compensada por la entrada de IED de ese año que fue de 8 411 millones de dólares (CEPAL, 2007).

b) Bienio 2006- 2007

En el año 2006 el crecimiento de la economía chilena se desaceleró. En ese año la tasa de crecimiento del PIB fue de 4,4%, inferior al crecimiento registrado en el año 2005 que fue de 6,3% (CEPAL, 2006) y más bajo que la tasa de crecimiento promedio anual del período 1985-1997 (6%).

En ese resultado incidieron un conjunto de factores adversos. El más negativo fue una sensible caída de la demanda interna. A finales del año 2006 la demanda doméstica fue de 3,9%, un nivel más bajo que el registrado en fecha similar del año 2005 (11,5%) (CEPAL, 2006).

El segundo factor que explica la desaceleración de la economía chilena en el año 2006, fue la interrupción de los suministros de gas natural desde Argentina que afectó la producción de un conjunto de industrias que dependen de ese combustible para su gestión productiva. Por otra parte, el aumento del precio de los combustibles importados por Chile determinó una reducción del ingreso privado disponible del consumidor estimado en 1,5% y eso reforzó la tendencia ya establecida a la depresión de la demanda interna en ese país sudamericano durante el año 2006.

El tercer factor negativo para la economía chilena en el año 2006 tuvo lugar en el sector minero, en tanto las negociaciones entre los trabajadores mineros y los patronos retrasaron la producción de ese sector y afectaron su crecimiento.

A pesar de la desaceleración del crecimiento económico y de la presión que ejercieron los altos precios de los combustibles importados en la demanda interna de Chile, la inflación continuó baja (2,1% en el año 2006) (CEPAL, 2006), lo cual responde a la rigidez de la disciplina neoliberal que tributa al logro de los equilibrios macroeconómicos.

Sin embargo, el nivel de la inflación registrado en el año 2007 fue de 7,4% (CEPAL, 2007) que constituye una señal de alerta para la economía chilena, cuya baja inflación constituye uno de los aspectos más exitosos del ajuste neoliberal. Se estima que esa inflación ha estado provocada básicamente por la factura importadora de combustibles y que mantendrá en jaque a la economía chilena también en el año 2008.

El sector externo continuó aprovechando las condiciones favorables de los últimos años. (crecimiento de la economía mundial, crecimiento de la demanda de bienes en las economías emergentes del mundo, en particular China y la mejoría de los precios de los productos básicos, entre ellos los minerales).

Eso permitió que las exportaciones del año 2006 totalizaron un valor de 58 106 millones de dólares (unos 17 800 millones de dólares por encima del valor de las ventas externas del año 2005 que fueron de 41 259 millones de dólares) y aunque el nivel de las importaciones también creció (35 903 millones de dólares) respecto al año 2005, el saldo de la balanza comercial de bienes registró un superávit de 21 291 millones de dólares en el 2006 (CEPAL, 2007).

Ese comportamiento del intercambio comercial favoreció la cuenta corriente que cerró el año 2006 con un saldo de 5 888 millones de dólares que representó 4,2% del PIB de ese año (CEPAL, 2006).

Sin embargo, la cuenta de capital y financiera no corrió igual suerte a pesar de una entrada de inversión extranjera directa estimada en unos 8 mil millones de dólares.

Como resultado del comportamiento de esas cuentas del sector externo, la balanza de pagos de Chile en el año 2006 fue de sólo 700 millones de dólares (CEPAL, 2006).

En el año 2007 Chile registró un crecimiento de sus exportaciones estimado en 69 159 millones de dólares, cifra que superó en unos 11 mil millones de dólares el nivel de las ventas al exterior del año 2006 (CEPAL, 2007). En el año 2007 las exportaciones de frutas crecieron 20% y las exportaciones de vinos lo hicieron para un 30% (Exportaciones chilenas, 2007).

El mito del crecimiento económico sin endeudamiento externo quedó al descubierto también en los años 2006 y 2007, cuando el nivel de endeudamiento externo de ese país en esos años fue de 47 590 y 49 418, respectivamente (CEPAL, 2007).

En el primer semestre del año 2007, la economía chilena reportó un crecimiento del PIB de 5,9% respecto a igual período de 2006. Ese comportamiento fue el resultado de sendos crecimientos trimestrales estimados en 5,8% (enero - marzo) y 6,1% (abril - junio). En esos primeros meses de 2007, la demanda interna creció 7,4% lo que atenúa en alguna medida la caída de ese índice en el año 2006.

El último trimestre de 2007 la economía chilena se desaceleró (creció 4,4%) (BCCH, 2007). Las caídas que registraron la electricidad, el gas y la persistencia de los problemas energéticos con la consiguiente presión inflacionaria, podrían explicar esa desaceleración trimestral y la revisión a la baja que el Banco Central de Chile presentó acerca del crecimiento de la economía chilena para 2007 que es de 5,2% (Pronóstico, 2007-2008).

Según estimados preliminares de la CEPAL, la economía chilena creció 5,3% en el año 2007 favorecida por la expansión de las exportaciones y la mejoría sostenida de los precios del cobre. Sin embargo, ese crecimiento no impactó sustancialmente desde el punto de vista social, toda vez que el desempleo abierto urbano sigue en el orden del 7% (CEPAL, 2007), el índice de inequidad sigue muy alto y la pobreza, a mediados del año 2006 se mantenía entorno al 14% de la población según la más reciente encuesta (CASEN, 2006).

c) Perspectivas para el 2008

Para este año el Banco Central de Chile reconsideró el pronóstico de crecimiento de la economía que era de 5,2% y lo situó en 5,0% (Pronóstico, 2007-2008).

Los factores que fundamentan esa revisión a la baja son básicamente las vulnerabilidades energéticas de Chile, los altos precios del petróleo (100

dólares el barril el 2 de enero de 2008) y las presiones inflacionarias asociadas que han sido estimadas entre 3,4% y 3,6% para este año (Inflación, 2008) y constituyen niveles de alerta para ese país en el que la disciplina macroeconómica neoliberal mantiene en estrecha vigilancia el comportamiento inflacionario.

Otro factor que pesará sobre la economía de Chile es el incierto desempeño de la economía de Estados Unidos, afectada por desbalances fiscales y comerciales, la crisis inmobiliaria y la caída del dólar.

Bibliografía

- BCCH, 2007. Banco Central de Chile, 2007.
- Cáceres Quiero, 1985. El neoliberalismo en Chile: implementación y proyecto. 1956-1983.
- CASEN, 2006. Descenso de la pobreza en Chile. (<http://77www.chilepotencialimentaria.cl>). 8 de junio, 2007.
- Caputo y Galarce, 2005. Orlando Caputo y Graciela Galarce. La distribución del ingreso en Chile. Temas para el debate presidencial, 2005.
- CEPAL, 1982. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 1982.
- _____ Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 1989.
- _____ Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 1999.
- _____ Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2006.
- _____ Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile, 2007.
- Cifras de la Represión. Represión política en Chile. (<http://www.derechos.org>).
- Chile. Deuda Externa, 2007. Deuda externa de Chile llegó a 46 698 millones de dólares. (<http://www.ansa.it>), 2007.
- Diario Exterior, 2005. Cooperación, Desarrollo y Política Exterior. Aspectos Centrales de la Economía Chilena, 2005.
- Estado de la Economía, 2005. Situación Nacional de Chile. Articulando las fuerzas populares, 2005.
- Exportaciones, 2007. Chile-China. (<http://www.direcon.cl>), 2007.
- _____ Cámara de Comercio Chile-Corea A.G. Informativo Chile-Corea. (<http://www.ugm.cl>), 2007.
- _____ UVA-DICIEMBRE, 2007. (<http://www.maximixe.com>).
- Exportaciones chilenas, 2007. Chile cierra 2007 con cifras históricas de comercio exterior. (<http://www.gobiernodechile.cl>), 2007.
- Inequidad, 2005. En el Chile de la concertación se acentúa la injusticia, 2005.
- Inflación, 2007. Chile: superávit comercial record en 2007. (<http://www.adnmundo.com>), 2007
- Inflación, 2008. Reducen crecimiento económico de Chile. (<http://mensual.prensa.com>) 8 de Diciembre, 2007.
- México. 2004. México y los TLC. (<http://www.esmas.com>). 20 de agosto, 2004.
- Núñez, 2006. Oriely María Esther Núñez. El modelo neoliberal en Chile post dictadura militar. La Habana, 2006.
- Pérez, 2007. Cálculos del autor a partir de CEPAL.
- PNUD, 2006. Informe sobre Desarrollo Humano. New York, 2006.
- Pronóstico, 2007-2008. Economía. Expertos bajan proyección de crecimiento de la economía para 2007 y 2008. (<http://www.espanol.upi.com>). 7 de diciembre, 2007.

6

La quinta ampliación de la UE: ¿gris?

Gueibys Kindelán y Jourdy James
Investigadoras del CIEM

El proceso de integración económica es uno de los elementos más importantes de la economía internacional, y se desarrolla muy aparejado a la globalización de nuestros días. En la última década se han acelerado los procesos de integración regional a lo ancho del planeta. La Unión Europea (UE)¹⁴ constituye, sin lugar a dudas, el proyecto de integración internacional más sobresaliente de cuantos existen en la actualidad, a pesar de los desafíos pasados, presentes y futuros.

La diversidad del conjunto europeo, notablemente acrecentada desde la óptica regional, es, precisamente, uno de los resortes más importantes del estudio de la ampliación de la Unión Europea y una de las principales fuentes de problemas con que se enfrentará de cara a su desarrollo futuro.

La ampliación hacia el Este de Europa, ocurrida en mayo del 2004, constituye el eje central de este artículo. En el mismo se abordan, tanto la diversidad como la complejidad del proceso, así como el análisis de los efectos políticos y socioeconómicos de la singular ampliación de la Unión hacia los antiguos países socialistas.

El largo camino hacia la integración europea.

La trayectoria de la quinta ampliación de la Unión Europea, la que ocurrió en mayo del 2004, se remonta a 1989, fecha de la caída del muro de Berlín y del Campo Socialista. Al desaparecer el socialismo en Europa Central y Oriental la Comunidad Europea estableció relaciones diplomáticas con esos países suprimió contingentes de importación y concedió a los países un estatus preferencial mediante la extensión del Sistema General de Preferencias (SGP). Asimismo, se inició un proceso de aprobación de acuerdos de comercio y cooperación.

El 22 de junio de 1993, el Consejo Europeo de Copenhague adoptó una decisión estratégica al acordar, por primera vez, que los países asociados de Europa Central y Oriental que lo desearan podrían convertirse en miembros de la Unión Europea. Al mismo tiempo, el Consejo Europeo fijaba tres criterios importantes que los países candidatos debían cumplir antes de la adhesión:

¹⁴ Organización supranacional que representa los intereses de las clases económicamente dominantes. Resultado de un complejo proceso que se inició el 9 de Mayo de 1950 donde adoptó el nombre de Comunidad Europea. Luego, el 1ro de Noviembre de 1993, en el marco del Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastricht recibió el nombre de Unión Europea. (RR.II.I Española)

- I. Un criterio político: el país candidato debe haber alcanzado una estabilidad de instituciones que garantice la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y el respeto y protección de las minorías.
- II. Un criterio económico: la existencia de una economía de mercado en funcionamiento, así como la capacidad de hacer frente a la presión competitiva y las fuerzas del mercado dentro de la Unión.
- III. Un criterio de la incorporación del acervo comunitario: la capacidad del país candidato de asumir las obligaciones de adhesión, incluida la observación de los objetivos de la Unión Política, Económica y Monetaria.

Las negociaciones, finalizadas en Copenhague el 13 de diciembre de 2002, promovieron la adhesión de 10 nuevos Estados miembros a la Unión Europea en mayo del 2004, a saber: **República Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia.** También, se acordaron los mecanismos y períodos transitorios necesarios para hacer frente a todas sus obligaciones. Antes de la adhesión, cada uno de dichos países debía aprobar la correspondiente legislación por la que se incorporaría en el ordenamiento jurídico nacional el acervo comunitario.

La estrategia de pre-adhesión tuvo la finalidad de preparar a los países candidatos¹⁵ para su futura pertenencia a la Unión Europea y abarcó los siguientes marcos de actuación y mecanismos:

- Acuerdos europeos o de asociación o de estabilización y asociación.
- Asociaciones de adhesión o europeas.
- Ayuda de pre-adhesión.
- Confinación procedente de instituciones de financiación internacionales.
- Participación en programas, agencias y comités de la Unión Europea.
- Programa de adopción del acervo comunitario.
- Informes periódicos y de progreso para evaluar los avances de cada país en los preparativos para la adhesión.
- Diálogo político.

Los primeros Acuerdos de asociación fueron firmados el 16 de diciembre de 1991 con Polonia, Hungría, y la República Checa debido a la insistencia de esos países. Los objetivos en aquellos momentos eran asegurar un clima político propicio que contribuyera a consolidar la nueva institucionalidad europea, que asegurase condiciones propicias para la inversión y el comercio, es decir, que se articulase un único mecanismo que hiciera a los países del Este más fácil el tránsito a una economía de mercado.

¹⁵ Cualquier país que desee incorporarse a la Unión Europea debe presentar una solicitud de adhesión al Consejo, quien a su vez solicita a la Comisión que evalúe la capacidad del solicitante para cumplir las condiciones de pertenencia. Si la Comisión emite una opinión favorable y el Consejo aprueba por unanimidad un mandato de negociación, se abren negociaciones formales entre el país candidato y todos los Estados miembros.

Se estructuraron mediante el diálogo político, los acuerdos comerciales y de cooperación cultural y financiera. La firma de estos acuerdos adquirió una importante significación política ya que suponían la antesala de la integración.

Desde el punto de vista económico, los acuerdos excluyeron a sectores particularmente sensibles como la agricultura, el acero, y el textil. Pese a sus intenciones, los acuerdos fortalecieron la desconfianza entre los Países de Europa Central y Oriental (PECOs) futuro del proceso integrador porque los productos más competitivos de ellos estaban sometidos a un régimen más severo de liberalización, y las importaciones industriales de la Unión Europea procedente de esos países representaban menos del 50% del valor total. Los acuerdos dejaron íntegro durante varios años el sistema de cuotas a la importación, y por último, mediante el recurso al proteccionismo aumentó el poder discrecional y de control por parte de la Unión Europea (UEL, 2003).

Estos acuerdos no previeron ningún instrumento de financiación claro y serio, pues la relación comercial entre la Unión Europea y los PECO's impidió que estos últimos consolidasen una estrategia comercial sobre la base de sus sectores económicos más fuertes. Como resultado se ha observado un fuerte incremento del endeudamiento exterior de los PECO's en sus relaciones con la Unión Europea. Lo cierto es que, a pesar de estos acuerdos comerciales, la Unión Europea fue la gran beneficiaria, ya que con esos acuerdos defendía, en rigor, sus intereses.

La estrategia pre-adhesión utilizó diferentes instrumentos, los cuales son:

- a. *El Programa de ayuda comunitaria a los países de Europa Central y Oriental (PHARE):*

Este dio inicio a las relaciones estructurales entre la Unión Europea y los PECO's.

Surgió en la Cumbre de París el 14 y 15 de julio de 1989 y pedía que la Comunidad Económica Europea encabezara un proyecto para apoyar el proceso de reformas económicas y políticas que se estaban produciendo en Polonia y Hungría, y desde 1990 el programa se ha ido ampliando al resto de los países de Europa del Este. Este instrumento es el más conocido y el que durante más tiempo ha estado en funcionamiento, canalizando la cooperación financiera y técnica a los países candidatos.

Este programa prevé la concesión de subvenciones más que préstamos y puede desglosarse en dos grandes prioridades. La primera, que contaba con un 30% del presupuesto, promueve el desarrollo institucional y permite a las administraciones nacionales y regionales, así como a los organismos de reglamentación y control, familiarizarse con los objetivos y procedimientos comunitarios. La segunda prioridad, que acaparaba el 70% del presupuesto, persigue el objetivo de aproximar las principales industrias e infraestructuras de los candidatos a los niveles comunitarios, movilizándolo para ello la inversión necesaria. Estos fondos se orientaron especialmente a aquellos ámbitos en los

que la normativa comunitaria era cada vez más rigurosa: medio ambiente, transporte, instalaciones industriales, así como a normas de calidad en relación con los productos y las condiciones de trabajo. A pesar de haber sido un instrumento privilegiado en la estrategia pre-adhesión, no cumplió con todas las condiciones porque se hicieron imposibles las ayudas multipaís, lo cual disminuyó su eficacia (UEL, 2003).

b. El Libro Blanco para la integración de los PECO de 1995.

Los instrumentos esenciales de este eran los Acuerdos europeos y la relación estructurada. Este señalaba las medidas más importantes en cada sector del mercado interior y sugería un orden lógico en el que acometer la aproximación legislativa.

c. La Agenda 2000

Un extenso documento que pretendía dibujar las perspectivas y prioridades de la Unión Europea para un período de nueve años. Aquí la ampliación al Este jugó un papel esencial, se definieron los criterios económicos que debían aplicarse para lograr el establecimiento de una economía de mercado viable y con capacidad de hacer frente a la presión de las fuerzas de mercado interior de la Unión Europea entre los que se encuentran: lograr el equilibrio entre demanda y oferta nacidas del libre juego del mercado, eliminación de barreras importantes para la entrada en el mercado (creación de nuevas empresas) o salidas (quiebras), asegurar la estabilidad macroeconómica lo que significaba lograr la estabilización de precios apropiada y la configuración estable de las finanzas públicas y del saldo exterior, la promoción de una economía de mercado viable y sobre la base de un volumen racional de recursos humanos y materiales.

Otros programas de ayuda estuvieron orientados específicamente al desarrollo agrícola y rural, así como a proyectos relativos al transporte y al medio ambiente. También se pusieron en marcha programas de lucha contra la corrupción, y la delincuencia organizada, y de atención a refugiados y solicitantes de asilo. Además, en los países candidatos se organizaron numerosos seminarios y talleres para funcionarios sobre temas tan variados como la vigilancia fiscal o el despacho de aduana.

También hacia esos países llegó la ayuda condicionada del Banco Mundial. Asimismo, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, el Consejo de Europa, y el Consejo Nórdico prestaron su apoyo y experiencia, junto a la Unión Europea, a los países candidatos a la adhesión.

En fin, la estrategia pre-adhesión que se propuso, buscaba reunir en un marco único todas las vías de asistencia disponibles para facilitar la integración del acervo y de las disciplinas comunitarias. Y también, hacer extensiva a los países candidatos la participación en los programas comunitarios y en los mecanismos de aplicación del acervo. Sin dudas, el objetivo esencial de este proceso se resume en las siguientes prioridades:

1. Refuerzo de la capacidad institucional y administrativa de los países candidatos.
2. Adaptación de las empresas a las normas comunitarias.

Como las necesidades financieras estaban muy por encima de las probabilidades, la Comisión se comprometió a no elevar el presupuesto más allá del 1.24% del PIB comunitario (UEL, 2003).

También se realizó un Plan de Ampliación a Europa del Este para hacerle un llamado de atención al sector privado de la Unión Europea acerca de algunos de los beneficios que ofrecían los futuros socios comunitarios, los cuales eran:

- Procesos de modernización de infraestructuras y servicios.
- Mano de obra barata y calificada.
- Gran demanda de bienes de consumo.
- Necesidad de adquisición de know-how tanto en procesos industriales como comerciales.
- Apoyo de fondos de la Unión Europea a estos países con objeto de promover la actualización y modernización de sus estructuras económicas.

Sobre la base de las recomendaciones de la Comisión y los dictámenes del Parlamento, los Consejos Europeos de Luxemburgo, de diciembre de 1997, y de Helsinki, de diciembre de 1999, se iniciaron las negociaciones con los 10 países de la ampliación. Las negociaciones determinaron las condiciones bajo las cuales cada candidato pasaría a integrarse en la Unión Europea y se centraron en los términos en que los candidatos adoptarían, pondrían en práctica y harían cumplir el acervo comunitario. Estas negociaciones incluyeron además, la concesión de posibles arreglos transitorios, que debían limitarse tanto en envergadura como en duración.

Esta ampliación supuso consideraciones de tipo estratégicas ya que la mayor parte de estos países formaron parte del antiguo bloque soviético e ingresaron poco antes de la ampliación a la OTAN. También, supuso consideraciones de tipo político, pues la Unión Europea se encontraba en una encrucijada (ampliar o profundizarse), en un punto de inflexión de su existencia por lo que resultaba inminente y decisiva la unificación de Europa.

Este ha sido un importante acontecimiento que ha encerrado tanto amenazas como oportunidades económicas para la Unión Europea, y aún nos resulta difícil definir claramente cuál será el balance del actual proceso en relación a las ampliaciones anteriores.

La ampliación ocurrida en mayo del 2004, la analizada en este marco, tuvo un matiz dialéctico, ya que el impacto en un país repercute en los otros, aunque no de la misma forma debido a la gran heterogeneidad tanto cultural como social existente entre ellos.

A pesar de las oportunidades que supuestamente se abrieron para los países de Europa del Este, los efectos negativos han pesado más, hasta ahora, en la balanza.

La existencia de un mercado mayor y más integrado ha impulsado el **crecimiento económico** en estas naciones. Ellas se han beneficiado de las inversiones privadas procedentes de Europa Occidental, así con el acceso a los recursos que la Unión Europea destinaría a su desarrollo regional y social. Pero, ¿crecimiento económico indica desarrollo? ¿Ese crecimiento económico contribuyó a mejorar la calidad de vida?

Ha sido creciente el volumen de **inversiones extranjeras directas (IED)** recibidas por los países de Europa Central y Oriental. La calificación de la fuerza de trabajo y las bajas retribuciones salariales han animado a las transnacionales situadas en otros países europeos a trasladar sus producciones a los mercados del Este gracias a las potencialidades de los PECO; pues, ellos tienen gran cantidad de mano de obra con un costo mucho menor que en Europa occidental, costos de materia prima mucho más bajos que en los mercados europeos, los costos de establecimiento de una planta son mucho menores debido a los menores costos de equipamiento, menores costos no salariales y fiscales.

Los salarios promedio en los nuevos miembros son de 480 euros, unos 576 dólares, casi cinco veces inferior a los de la Unión Europea de 15 miembros (2.200 euros, 2.670 dólares), políticas gubernamentales que animan a la inversión extranjera, creciente número de personal cualificado a bajo coste (ingenieros, técnicos, etc.) que son totalmente indispensables para la gestión de las plantas así como para funciones de alto valor añadido como I+D.

Los sectores de equipos eléctricos y electrónicos y, especialmente, la industria automovilística han constituido las principales fuentes de creación de empleos. Empresas tan conocidas como Volkswagen, Siemens, Peugeot, Skoda, Toyota, Fiat, Suzuki, Kia y Opel, entre otras, han contribuido con inversiones en el crecimiento económico de estos países.

Sobre la base de este despliegue inversionista se ha incrementado el **comercio intraempresa** tanto para transnacionales europeas como no europeas, lo que influye decisivamente en la deslocalización de actividades de los países occidentales hacia los países de Europa Central y Oriental ya incorporados en la Unión.

Aunque, el comercio intraempresas es fuerte en los sectores tradicionales, ya señalados, se observa un crecimiento, en los PECO, hacia otra especialización basada en industrias cuyo contenido tecnológico es superior. Por ejemplo, las importaciones crecientes de ordenadores por parte de los PECO han tenido un impacto negativo en la balanza comercial de dichas naciones y, en cambio, el déficit de la Unión Europea con los PECO para ciertos productos tradicionales, como los vestidos, ha disminuido.

Se ha intensificado la competencia fiscal en Europa, pues los bajos impuestos, en los nuevos miembros, los colocan en franca ventaja frente al resto para atraer inversiones extranjeras. La tasa promedio de impuestos corporativos o empresariales en los nuevos miembros es de 21,5%, frente a 31,4% en promedio de la Unión Europea de 15 miembros (38% en Alemania y 34% en Francia) (Melguizo y Taguas, 2004).

Desde el punto de vista comercial, los PECO's se han beneficiado muy poco de la Unión Europea, ya que esta sólo les ofrece un mercado para el 4% de sus exportaciones, y además, poseen una balanza comercial agroalimentaria deficitaria con la Unión Europea.

Por otra parte, la liberalización del mercado único no incluyó la libre migración. Es decir, se establecieron limitaciones al libre tránsito de la fuerza de trabajo mediante "período de transición" dirigidas a evitar eventuales flujos de trabajadores procedentes de los nuevos Estados miembros, excepto los de Chipre y los de Malta, hasta el año 2011 (Melguizo y Taguas, 2004).

Se estipularon períodos de transición de dos a siete años dirigidos a imposibilitar el flujo inmediato de trabajadores procedentes de los nuevos miembros. Sólo después del 2011 se producirá la libre circulación de personas procedentes de los países de Europa Central y Oriental. En la actualidad, Gran Bretaña e Irlanda son los únicos países comunitarios que han abierto su mercado laboral a los nuevos miembros desde mayo del 2004.

Desde el punto de vista de la **Política Agraria Común (PAC)**, los campesinos de estos países no recibieron subvenciones, tuvieron que conformarse con sólo un 25% de lo que reciben sus homólogos más ricos hasta después de 10 años y mejore su sector agrícola, y la ayuda al desarrollo regional se limitó. Todo ello debido que los gastos eran enormes y se duplicarían si los nuevos miembros recibiesen lo que les correspondería.

Adicionalmente, tuvieron que hacer esfuerzos para cumplir los requisitos de calidad que planteaban los exigentes consumidores de Europa Occidental, y en algunos casos, satisfacer la demanda de productos altamente especializados, en un contexto de severos condicionamientos por parte de la Unión Europea para la reducción de su producción agrícola. Al propio tiempo, la prevista reestructuración de este sector para modernizarlo, redujo en perspectiva el peso de la agricultura en las economías de los nuevos miembros, e impuso una notable reducción de la fuerza de trabajo agrícola (Melguizo y Taguas, 2004). También, al pasar a pertenecer los actuales países candidatos a una Unión Aduanera, han transformado su actual protección arancelaria y no arancelaria para el sector agrario.

Pero, el principal desafío de la ampliación lo constituye lograr la desaparición de las profundas diferencias económicas y **sociales** existente entre viejos y nuevos miembros. Se necesitarán muchos años para que estos nuevos Estados miembros alcancen el nivel de vida económico de los anteriores 15 miembros (Melguizo y Taguas, 2004).

Han aumentado las disparidades de las rentas, las diferencias entre países y regiones, y las políticas para las personas discapacitadas siguen orientadas hacia la segregación en lugar de la integración, y no ha mejorado mucho la participación de la sociedad civil, lo cual se demuestra por la escasa participación en la vida pública y por la desconfianza en las instituciones públicas. Al parecer se necesitarán muchos años para solucionar las diferencias sociales existentes entre los nuevos y los antiguos miembros, así como al interior de los nuevos Estados también.

Adicionalmente, se incrementó el control en la lucha contra la delincuencia y el terrorismo ya que se extendieron las normas comunitarias sobre cooperación policial y justicia. Se reformó el sistema de pensiones debido a la perspectiva del envejecimiento actual y futuro, y se realizaron transformaciones para mejorar el sistema de asistencia sanitaria (la descentralización, el seguro de enfermedad, y la reestructuración de los servicios de asistencia sanitaria).

Algunas perspectivas destacan que el PIB de las economías de los nuevos miembros obtuvo y obtendrá durante los 10 primeros años un 1% adicional de crecimiento a través de dos vías (Melguizo y Taguas, 2004):

1. Por el aumento del intercambio comercial entre ambos bloques.
2. La transferencia de los factores de producción intelectual, materiales y tecnológicos. Pues, como ya se planteó anteriormente, en algunos países creció el desempleo porque algunas empresas se fueron hacia donde existía mano de obra barata, en otros se trasladaron las compañías porque los trabajadores estaban más calificados. Se hicieron reformas a los sistemas de pensiones debido al envejecimiento de la fuerza laboral. Al principio no se beneficiaron con la integración a la Unión Europea debido a que tuvieron que incrementar su gasto público porque tenían que elevar el nivel educativo, el acceso a la sanidad y el transporte, además, tenían que modernizar sus sistemas recaudatorios y eliminar los subsidios que otorgaban.

Esta ampliación vino acompañada de **crisis políticas y sociales** asociadas con nacionalismo, corrupción, populismo y violencia. Por ejemplo, en Hungría, en medio de una amenaza de crisis económicas y medidas de austeridad pendientes, manifestantes ocuparon las calles, a veces con violencia, para pedir la renuncia del Primer Ministro, Ferenc Gyurcsány, quien admitió haber mentado al electorado para ganar las elecciones de abril del 2006.

En Eslovaquia ha resurgido el odio étnico, pues se ataca a los residentes de origen húngaro. En Polonia hubo poca concurrencia a las urnas en las elecciones del 2005 debido al descontento ciudadano por escándalos de corrupción y la situación política en general. En la República Checa hubo un período en que no se pudo formar gobierno tras el impasse generado entre los partidos de derecha y de izquierda luego de las elecciones legislativas producto de discusiones entre los políticos checos sobre la corrupción y abuso de poder.

Parte del desencanto en esa región se debe a las expectativas que no fueron cumplidas por la Unión Europea. La mayoría de las personas de esas sociedades experimentaron una **caída en sus estándares de vida**, se crearon grandes desigualdades, se observa una crisis de valores que ha dejado a muchos con el sentimiento de que les habían arrebatado el futuro.

La Comisión Europea (CE), órgano ejecutivo de la Unión Europea creado para tratar de corregir los errores cometidos con la adhesión de estos 10 Estados, sugirió la suspensión de todos los trabajos de ampliación hasta lograr una verdadera institucionalización. Antes de aceptar nuevos miembros, los países serán evaluados en forma mucho más estricta. Lo anterior se demuestra con el proceso experimentado por Rumania y Bulgaria, cuya adhesión se efectuó en el 2007.

Ya la Comisión había emitido dictámenes relacionados con estos países en 1997 y volvió a evaluar la situación en los años sucesivos. En febrero del 2000 se iniciaron las negociaciones, las cuales se llevaron a cabo en una Conferencia Intergubernamental entre los Estados miembros y estas dos naciones, y en las que la Comisión desempeñó un papel fundamental. Asimismo, la Comisión llevó a cabo sus informes periódicos en los que analizó en profundidad los avances llevados a cabo por ambos candidatos. El 22 de febrero del 2005, la Comisión Europea emitió un dictamen favorable sobre la adhesión a la Unión Europea de ambos países. Esta decisión se adoptó una vez finalizadas con éxito las negociaciones de adhesión por el Consejo Europeo reunido en Bruselas el 17 de diciembre del 2004 y la finalización del Tratado de Adhesión en febrero del 2005 quedando aprobado el ingreso de esas naciones para el 1^o de enero del 2007.

Ellos se iban a sumar al bloque inicialmente en el año 2004 con el resto de los países de Europa del Este y Central (EEC), pero su lento proceso de reformas hizo que la Unión Europea prolongara las negociaciones. Además, porque sus resultados económicos así como el rendimiento de su administración estatal no correspondían a los estándares del “club de los ricos” de Europa. El elemento clave para la adhesión de estos países era la óptima coordinación de los esfuerzos nacionales e internacionales con el fin de mejorar su situación económica. El sistema judicial búlgaro fue objeto de constantes críticas, así como el fracaso del país en el control del crimen organizado y la corrupción. También hubo preocupación por la propagada corrupción rumana, la mala protección al consumidor y la existencia de empresas estratégicas subsidiadas.

A pesar de las “súper cláusulas” que tuvieron que cumplir ambos países para poder formar parte de la Unión Europea, algunos de los efectos negativos de la ampliación del 2004 podrían repetirse, como por ejemplo, la pobre capacidad para absorber los fondos de la Unión Europea y las limitaciones al movimiento de la fuerza laboral. Es por esto, que la Unión Europea ha estimado que en el futuro se evitará la entrada masiva de Estados al bloque. Las próximas ampliaciones deberán tener en cuenta la capacidad de absorción del mismo, por lo que a partir de ahora es probable que disminuya el ritmo de su expansión.

El PIB de los 10 Estados de la ampliación del año 2004 aumentó más rápidamente que el de la propia Unión, sin embargo, esto no significó que la UE creciera como un todo, porque estos países representan un porcentaje muy bajo del crecimiento total de la Unión. Simultáneamente, la pertenencia a la UE no elevó de facto el nivel de vida de los ciudadanos.

Algunas perspectivas macroeconómicas

Algunos cálculos realizados revelan cómo sería el comportamiento del PIB de los países de la ampliación del año 2004 y de la Unión Europea en general en los años 2007, 2008, y 2009, se ha realizado un análisis explícito de ese indicador entre los años 2000 y 2006 utilizando la técnica econométrica de Alisamiento Exponencial a través del modelo Holt-Winter sin estacionalidad por tener los datos anuales. El mismo ayuda a detectar los movimientos ascendentes y descendentes del PIB, permite analizar por separado el valor suavizado de la serie y el cambio de la tendencia promedio en cada punto en el tiempo, proporciona el nivel general de movimiento y la tendencia futura (hasta tres años).

La información se ha procesado con el programa econométrico Eviews 3.1, y los datos utilizados fueron los siguientes:

Tabla 1: "Relación del PIB de los países de la Ampliación del 2004 de la UE"

Años\Países	Ch	Evq	Elv	Etn	Hg	Let	Lit	Mt	Pn	RCh	UE
2000	5	2	4.1	7.9	6	6.9	4.7	9.9	4.2	3.6	3.9
2001	4.1	3.2	2.7	6.5	4.3	8	6.4	-1.7	1.1	2.5	1.9
2002	2.1	4.1	3.5	7.2	3.8	6.5	6.8	1.5	1.4	1.9	0.9
2003	1.9	4.2	2.7	6.7	3.4	7.2	10.5	-2.5	3.8	3.6	0.8
2004	3.9	5.4	4.2	7.8	5.2	8.6	7	-1.5	5.3	4.2	2.1
2005	3.7	6.1	3.9	9.8	4.1	10.4	7.5	2.5	3.4	6.1	1.3
2006	3.5	6.5	4.2	9.5	4.5	11	6.8	1.6	5	6	2.4

Fuente: "World Economic Outlook", Financial Systems and Economics Cycles, 2006.

Elaborada por: Lic. Gueibys Kindelán Velasco.

Donde: Ch: Chipre, Evq: Eslovaquia, Elv: Eslovenia, Hg: Hungría, Let: Letonia, Lit: Lituania, Mt: Malta, Pn: Polonia, RCh : República Checa, UE: Unión Europea

De esta técnica planteada se obtiene una ecuación:

$$PIB_{t+T} = (a_t + b_t T) \text{ siendo:}$$

- a_t = intercepto de la línea de tendencia en el tiempo
- b_t = pendiente de la línea de tendencia en el tiempo
- T= código que expresa el período de pronóstico
- PIB_{t+T} = Producto Interno Bruto
- t= tiempo

Tabla 2: Estimación del PIB en el período 2000-2006 y algunas proyecciones

Países	Estimación del PIB	2007*	2008*	2009*
Chipre	$PIB_{t+T} = 3.5 - 0.186T$	3.314	3.128	2.942
Eslovaquia	$PIB_{t+T} = 6.66 + 0.73T$	7.39	8.12	8.85
Eslovenia	$PIB_{t+T} = 4.268 + 0.405T$	4.673	5.078	5.483
Hungría	$PIB_{t+T} = 4.417 - 0.073T$	4.344	4.271	4.198
Letonia	$PIB_{t+T} = 11 + 0.457T$	11.457	11.914	12.371
Lituania	$PIB_{t+T} = 7.047 - 1.249T$	5.798	4.549	3.3
Estonia	$PIB_{t+T} = 2.551 + 2.221T$	4.772	6.993	9.214
Malta	$PIB_{t+T} = 9.286 + 0.857T$	10.683	11.54	12.397
Polonia	$PIB_{t+T} = 3.4 - 0.13T$	3.27	3.14	3.01
República Checa	$PIB_{t+T} = 6 + 0.0001T$	6.0001	6.0002	6.0003
Unión Europea	$PIB_{t+T} = 2.252 + 0.492T$	2.744	3.236	3.728

Fuente: Elaborada por: Lic. Gueibys Kindelán Velasco con el programa econométrico Eviews 3.1.

*Proyecciones

En Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Estonia, en la Unión Europea, Malta, y en La República Checa, los pronósticos siguen a la serie original, se acercan a la realidad por lo que se puede predecir que el comportamiento en los próximos tres años es muy similar al actual. En los siete primeros se manifiesta una observación atípica en el año 2004, aunque en Eslovaquia fue en menor medida, la cual pudo ser causada por su ingreso a la Unión Europea y en la organización también se observa supuestamente porque ocurrió la ampliación. Sin embargo, en los dos últimos citados se manifestaron antes y después de la ampliación.

En Polonia los pronósticos no se acercan a la realidad, el comportamiento del PIB de este país va a ser muy diferente en los próximos tres años. En el primer año de la ampliación, este país fue el que más se benefició, de hecho, que era uno de los más desarrollados del bloque. Pero actualmente esa situación ha girado 180°, los salarios han disminuido considerablemente, la mano de obra se ha deteriorado por lo que muchos trabajadores emigran sin importarles cobrar la mitad de su salario verdadero. Las personas no tienen vida familiar, ni organizativa ni sindical debido a las enormes horas laborales y a las enormes diferencias sociales. Este país es el ejemplo de fracaso de la política neoliberal en Europa.

Si bien el PIB de los diez Estados nuevos, de manera general, ha tenido un buen comportamiento y seguirá con esa tendencia por lo menos en los próximos tres años, el de la Unión Europea está muy por debajo, lo cual demuestra que el aporte de esas economías a la organización integracionista es y será mínimo. Estas tienen una estructura económica muy deficiente y poco competitiva, lo cual corrobora la tesis acerca de cómo ampliación perseguía un fin político muy fuerte. Era necesario para lograr un marco seguro debido a la situación internacional actual: terrorismo, injusticias, guerras, y la globalización neoliberal. Fue más bien para evitar que se produjesen conflictos entre los Estados miembros y los restantes del Continente Europeo. En un principio esa idea estuvo "bien" pensada, pues con la unión se logra la fuerza, pero si la Unión Europea no toma medidas pertinentes y urgentes se convertirá en una unión de desunión: con incremento de la brecha entre los ricos y pobres, y con crecientes desigualdades económicas, políticas y sociales entre los Estados miembros y dentro de ellos.

Consideraciones finales

Se puede decir que la ampliación de la Unión Europea ocurrida en mayo del 2004 no fue ni negra ni blanca, ni mala ni buena, ni positiva ni negativa, sino que fue gris, pues tuvo beneficios y desafíos, los cuales influyeron de una forma u otra en todos los Estados miembros de la Unión.

En los 50 años de vida de la integración europea, Europa ha logrado avances significativos en dicho proceso, pero este no ha estado exento de problemas y retos para el mayor desarrollo del mismo. Aún así, ha contribuido a la agudización de la tendencia de la regionalización de la economía mundial y se

ha convertido en un ejemplo a seguir por los países que emprenden estrategias similares.

La ampliación de la Unión Europea hacia 10 países de Europa Central y Oriental, si bien no representó un milagro en el proceso de integración europeo, se convirtió en una singularidad para la historia de la Unión. Pues, incorporó a más países a la vez y con una situación socioeconómica más débil que las anteriores ampliaciones.

La quinta ampliación convirtió a la Unión Europea en la mayor economía del mundo desde el punto de vista de sus agregados macroeconómicos, pero en la de menor desarrollo relativo en comparación con los otros ejes de poder mundial, Estados Unidos y Japón. Es sobre todo un desafío para la cohesión social de Europa.

Hoy se aprecia una brecha entre los miembros recientemente incorporados y los restantes, por tanto igualar las economías no será una tarea fácil ni de corto plazo. Menos sencillo será asimilar las culturas y diferencias sociales dentro de la Unión. Las enormes disparidades de ingresos al interior de Europa hacen temer una inmigración masiva, y ya se han establecido restricciones transitorias al principio de libre circulación de los trabajadores, que podrían prolongarse hasta siete años después de la adhesión.

Todo ello ha aumentado las tensiones entre el Este y el Oeste y ha puesto en dudas el concepto europeo de fronteras comunes y libre circulación de personas.

Una Europa a varias velocidades parece difícilmente evitable en el corto y mediano plazos. La Unión Europea maneja una economía de mercado con un potencial económico importante a nivel mundial, y aunque es su intención lograr un crecimiento constante y equilibrado, un mejoramiento de los niveles de vida y el fomento de la convergencia y la cohesión a través de una moneda común que estimule el comercio; las políticas económicas adoptadas se presentan insuficientes y contradictorias para resolver los crecientes problemas sociales.

El crecimiento económico de los nuevos miembros es alto, un aumento no observado en la Unión desde hace más de una década. El auge de las inversiones en ellos, por parte de los antiguos miembros, se ha convertido en el motor principal del crecimiento de estas economías. No obstante, la menor participación en el PIB comunitario de los nuevos miembros imposibilita que estos se conviertan en la locomotora que necesita Europa para impulsar el crecimiento y desarrollo sostenido, por lo menos en el corto y mediano plazos.

La integración económica entre la Unión Europea y los países de Europa Central y Oriental eleva ampliamente la divergencia en el continente europeo, en términos de nivel de salarios y de productividad y crea una especie de división del trabajo de tipo Norte-Sur en su interior. En un contexto de restricción presupuestaria como el que vive Europa en la actualidad, los fondos

para el desarrollo regional serán insuficientes y por tanto la brecha existente entre los nuevos y los viejos aumentará.

Sería recomendable que los nuevos miembros promuevan la negociación y hagan esfuerzos para lograr convencer a todos los países miembros de la Unión de la conveniencia del desarrollo económico y la mejoría de la calidad de vida en sus países, para así evitar una catástrofe social en el corto y mediano plazo que acabaría con la alianza como se la conoce hoy día. Además, esta política de ampliación debe definirse mediante una gestión eficaz de los procesos en el marco de las negociaciones a fin de poder agotar las oportunidades de futuras ampliaciones y mitigar los riesgos. Europa necesita una mayor homogeneidad económica y debe formular tareas definidas para los países candidatos.

La Unión Europea debe tomar medidas pertinentes y urgentes como:

- a) Incrementar la capacidad de absorción institucional de la Unión Europea para mantener el equilibrio entre consolidación y ampliación.
- b) Reforzar su capacidad de absorción económica y financiera.
- c) Incrementar su capacidad de absorción política encontrando formas flexibles de cooperación para que no se convierta en una unión de desunión: con incremento de la brecha entre los ricos y pobres, y con crecientes desigualdades económicas, políticas y sociales entre los Estados miembros y dentro de ellos.

Bibliografía

- (BCE, 2005 y CRA, 2007): Cálculos realizados por la autora sobre la base del informe del Banco Central Europeo del 2005, y sobre la base del “El País” digital del 21 de enero del 2007, Comisión Europea en la prensa, Internet, sobre el informe Wikipedia de Bulgaria y Rumania.
- (Eurostat, 2007): Informe sobre el empleo en Europa, Internet, 1/06/2007.
- (Heraldo, 2007): “Bruselas recorta más de lo previsto el margen financiero de la UE para 2008”, Internet, 3/05/2007.
- James Heredia, Jourdy Victoria. “Los retos de la Política Agraria Común de la Unión Europea”, junio del 2006.
- James Heredia, Jourdy Victoria. “Los efectos económicos de la ampliación de la UE”. CIEM, 2006.
- Kindelán Velasco, Gueibys. “La ampliación de la Unión Europea hacia Europa Central y Oriental: realidades y perspectivas”. Tesis de diploma. Junio del 2007.
- (Lespoir, 2004): Frédéric Lespoir, Label France, la revista N°53-enero del 2004.
- (Melguizo y Taguas, 2004): Melguizo, Ángel y Taguas, David. “La ampliación europea al Este, mucho más que economía”. Servicio de Estudios del BBVA N°1, 2004.
- (Perera, 2004, Eurostat, 2003 y CRA, 2007): Cálculos realizados por la autora sobre la base de Perera Gómez, Eduardo. “Los impactos internos de la ampliación”. Mayo del 2004. Y de News release, 148/2003-12 de diciembre, publicado 12 de enero 2004.
- Statistical yearbook. “External and intra-European Union Trade”, 2007.
- Torreblanca, José Ignacio. “Las perspectivas financieras 2007-2013 de la Unión Europea: Europa se amplía, el presupuesto se reduce (I)”, Internet), Área: Europa- ARI N° 154/2005, 21/12/2005.
- (UEL, 2003): Sitio: La Unión Europea en línea, 2003: - <http://europa.eu.int>. “La ampliación de la Unión Europea”. 2003.
- (UEL, 2007 y CRA, 2007): Cálculos realizados por la autora sobre la base del documento del Sitio: La Unión Europea en línea, Marzo del 2005: <http://europa.eu.int>. “Economía y coyuntura: efectos económicos de la ampliación de la UE”. Marzo del 2005.
- “World Economic Outlook”, Financial Systems and Economic Cycles, 2006

7

Temas relevantes del debate actual sobre energía y desarrollo.

Ramón Pichs
Subdirector, CIEM

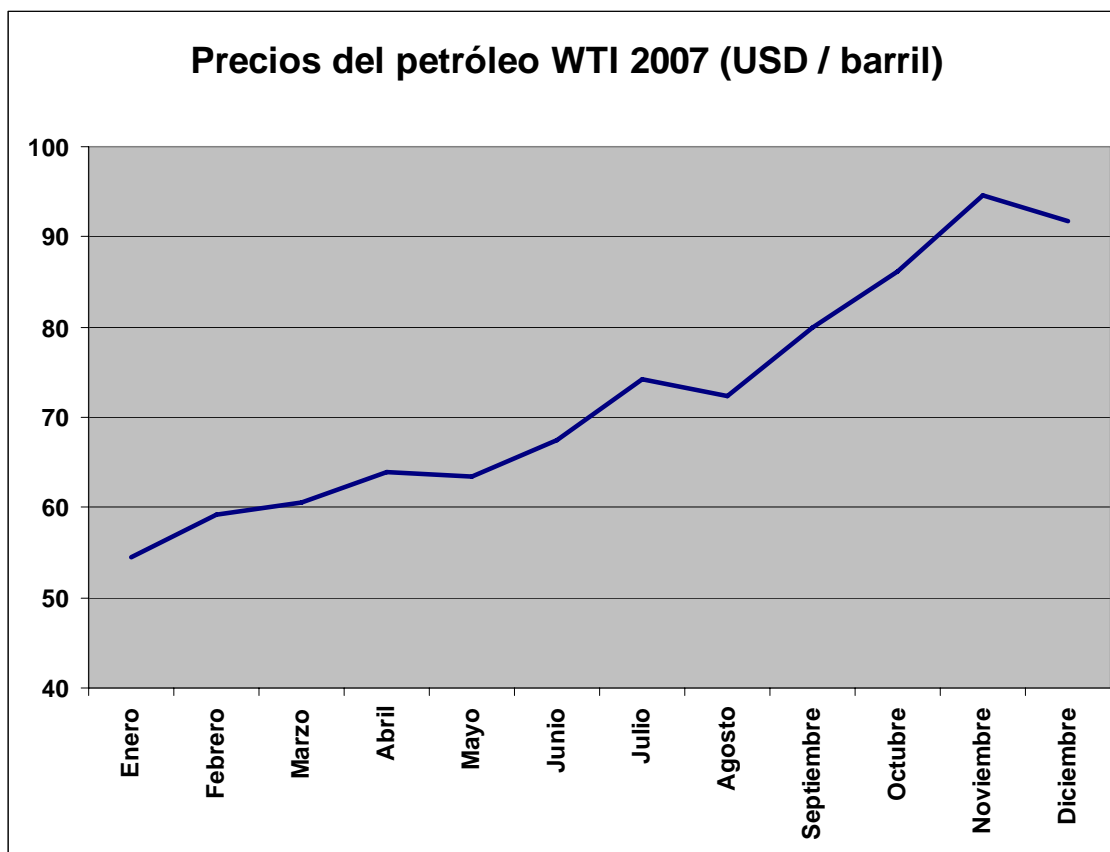
El debate energético actual está marcado por varias tendencias clave entre las que cabe destacar las elevadas cotizaciones del crudo desde comienzos de este siglo, y sus implicaciones para distintos grupos de países; la contribución del sector energético al deterioro del medio ambiente, en particular al cambio climático; las recientes iniciativas para promover los biocombustibles a gran escala, como un nuevo negocio transnacional; y los nuevos proyectos de integración energética, entre los que se incluyen los esquemas de cooperación Sur-Sur en el contexto de la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA).

En este trabajo serán reseñados algunos de estos temas, bajo una perspectiva que destaca las implicaciones económicas, sociales y ambientales para los países de menor desarrollo, en particular para los sectores mayoritarios de la población del Tercer Mundo, que sufren las consecuencias más adversas de las actuales tendencias globalizadoras en sector energético.

Escalada alcista de los precios en el mercado petrolero mundial

El comportamiento de las cotizaciones internacionales del petróleo durante 2007 fue una de las principales tendencias en la evolución de la economía mundial en ese año. En efecto, el precio de algunos crudos comercializados en ese mercado (como el *West Texas Intermediate -WTI*) llegó a rebasar la barrera de los 100 dólares por barril. El promedio de precios del *WTI* para 2007 fue de 72.4 dólares por barril; con el mayor valor medio mensual (94.6 dólares por barril) en noviembre de 2007.

Gráfico 1



Fuente: Elaborado a partir de www.economagic.com/em-cgi/data.exe/var/west-texas-crude-long

Entre las causas de este movimiento alcista de los precios petroleros se ubican, la creciente inestabilidad socio-política en el Medio Oriente; la persistente especulación en los mercados financieros internacionales, reforzada por los temores de una crisis crediticia; y la debilidad del dólar norteamericano, moneda en la que se cotiza el crudo.

La *inestabilidad socio-política en el Medio Oriente* se ha incrementado significativamente en los últimos meses, por una combinación de factores que incluye el agravamiento de la situación interna en Irak, ocupado por fuerzas norteamericanas y aliadas; así como las presiones y amenazas de EE.UU. y otras potencias industrializadas contra Irán para que detenga su programa de uso pacífico de la energía nuclear.

Además, el mercado petrolero ha sentido el impacto de la *creciente especulación en los mercados financieros internacionales*, reforzada por los temores de una crisis crediticia, sobre todo a raíz de los más recientes síntomas de desplome en el sector inmobiliario. Esto, unido a la *debilidad del dólar norteamericano*, que es la moneda en la que se cotiza el petróleo, ha llevado a muchos inversionistas a buscar refugio o protección en las compras

de petróleo y oro a futuro, con las consecuentes presiones alcistas en los precios de ambos productos bursátiles.

La elevación de los precios petroleros durante 2007 da continuidad a la tendencia alcista que ha caracterizado a este mercado desde que se inició el este siglo; y según pronósticos especializados, endosados por FMI, los altos precios se mantendrían en los próximos años.

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 2006 este hidrocarburo representó alrededor del 36% del balance global de energía comercial, seguido por el carbón mineral (28%), el gas natural (24%), y la electricidad de origen hidráulico y nuclear (6% en cada caso).

La actual escalada de precios del petróleo ocurre, como se mencionó antes, en medio de un creciente frenesí especulativo en ese mercado, reforzado sobre todo por la ola de violencia e inseguridad, desatada tanto en Irak, como en otros países del Medio Oriente, después de la ocupación norteamericana.

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 e India y los problemas creados por el déficit de capacidades de refinación en países industrializados, como EE.UU.

Tabla 1: Principales consumidores de petróleo en 2006

	<i>Países</i>	<i>% del consumo mundial</i>
1	EE.UU.	24.1
2	China	9.0
3	Japón	6.0
4	Rusia	3.4
5	Alemania	3.2
6	India	3.1
	OCDE	58.1
	Unión Europea (25 países)	18.2

Fuente: *British Petroleum* (2007)

Aunque los altos precios del petróleo deberían estimular las inversiones para desarrollar nuevas áreas de extracción, persisten serios obstáculos para un avance vigoroso en esta dirección. En efecto, la incertidumbre que reina en el mercado petrolero tiende a frenar las decisiones de inversión en nuevas capacidades de producción (sobre todo fuera del Golfo Árabe-Pérsico), por tratarse de inversiones que requieren importantes desembolsos iniciales de capital y largos períodos de maduración.

A esto se añade el estancamiento de los suministros iraquíes, en medio de un clima de gran violencia, inseguridad y falta de inversiones. Si bien las nuevas

autoridades iraquíes han expresado su interés por expandir la capacidad de producción petrolera hasta más de 6 millones de barriles, en la práctica los niveles de extracción petrolera de este país se han estancado en torno a los 2 millones de barriles diarios.

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 1995 y en apenas 1.6% en 1995-2005.

De acuerdo con fuentes especializadas, la mayor parte de las principales cuencas petroleras fuera del Golfo Árabe-Pérsico ya han alcanzado sus niveles máximos de producción, como son los casos de EE.UU. y Canadá (a comienzos del decenio de 1970), los territorios de la antigua URSS (en la década de 1980) y el Mar del Norte – Reino Unido y Noruega – (a finales del decenio de 1990). Según fuentes especializadas, no podrá desplazarse ya por muchos años el punto de máxima producción mundial de petróleo – aún con nuevas y mejores tecnologías – y se avizora por tanto el agotamiento del petróleo de mejor calidad en un futuro cercano.

Cabe recordar que la OPEP suministra alrededor del 42% 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 unos 34 millones de barriles diarios. Según la Agencia Internacional de Energía (AIE), la producción fuera de la OPEP alcanzaría su nivel máximo hacia el 2010. En estas condiciones, cabría esperar una mayor dependencia futura de la producción procedente de los países de la OPEP, sobre todo aquellos situados en la cuenca del Golfo Árabe-Pérsico.

Tabla 2: Principales productores de petróleo en 2006

	<i>Países</i>	<i>% de la producción mundial</i>
1	Arabia Saudita	13.1
2	Rusia	12.3
3	EE.UU.	8.0
4	Irán	5.4
5	México	4.7
6	China	4.7
	OPEP	41.7

Fuente: *British Petroleum* (2007).

Adicionalmente, la limitada capacidad de las refinerías restringe la disponibilidad de derivados, y esto se atribuye a la falta de inversiones en nuevas plantas – sobre todo para procesar crudos pesados¹⁶ -, lo que resulta particularmente evidente en Estados Unidos, donde se ha registrado un marcado retraso en la construcción de nuevas facilidades de procesamiento.

¹⁶ Los crudos pesados representan el 54% de la oferta total, los intermedios el 26% y los ligeros, el 20% (FMI, octubre 2007).

Según reportes de la Agencia Internacional de Energía, reseñados por el FMI, las tensiones en una oferta petrolera con signos de rigidez y una demanda más dinámica persistirían en este mercado en los próximos cinco años (hasta el 2012), con las consecuentes implicaciones en términos de precios elevados.

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. Con el 20% de la población mundial, estos países consumen el 58% del petróleo que se utiliza en el mundo.

Por su parte, los países subdesarrollados, donde reside el 80% de la población mundial, absorben alrededor del 42% del consumo petrolero global. En estos países, 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.

Se estima que más de 2000 millones de personas no tienen acceso a la electricidad en el Tercer Mundo; y una cantidad similar depende en lo fundamental de los combustibles tradicionales de la biomasa como leña, carbón vegetal y residuos de plantas y animales, que son utilizados de forma muy ineficiente.

Energía y cambio climático

El debate actual sobre temas de energía y desarrollo está muy influido por los más recientes resultados del Informe de Evaluación del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC, por sus siglas en Inglés), que fue aprobado en el curso del 2007.

Esta evaluación científica y otros estudios internacionales publicados en los últimos años confirman la contribución del sector energético al calentamiento global, a partir de las crecientes emisiones de gases de efecto invernadero derivadas de la producción y consumo de combustibles fósiles, como petróleo, carbón mineral y gas natural. Estos tres combustibles aportan cerca del 90% del consumo global de energía comercial.

El 1 de febrero de 2007 fue aprobado en París el Informe *Cambio Climático 2007: Base de las Ciencias Físicas* del Grupo de Trabajo I del IPCC. De acuerdo con este informe, que ha tenido gran resonancia internacional, el carácter inequívoco del calentamiento del sistema climático resulta evidente a partir del incremento global observado en las temperaturas del aire y los

océanos, el generalizado derretimiento de los hielos polares y el crecimiento del nivel del mar.

Ese Informe señala que el efecto neto promedio de las actividades humanas desde 1750, ha sido un calentamiento global; y destaca el aporte combinado de las emisiones de gases de efecto de invernadero en ese proceso. Según el IPCC, es muy probable que el incremento del aporte de dichos gases durante la era industrial no haya tenido precedentes en más de 10,000 años.

El hecho de que se utilice el año 1750 como referencia, reviste gran importancia para el análisis de las causas del cambio climático con una perspectiva histórica, ya que ese año coincide con la fecha aproximada del inicio de la Revolución Industrial en Inglaterra; es decir marca el inicio de la era industrial y de la utilización a gran escala de combustibles fósiles. Como es conocido, la industrialización comenzó en Inglaterra y luego se expandió, sobre todo a partir del siglo XIX, a otros países, en particular aquellos que en la actualidad son altamente industrializados, como EE.UU., Francia, Alemania, Países Bajos, entre otros.

Según el nuevo estudio científico del IPCC, que resulta mucho más avanzado que el informe anterior de esa institución concluido en el 2001, es muy probable que la mayor parte del incremento observado en las temperaturas promedio globales desde mediados del siglo XX se explique por el aumento en las concentraciones antropogénicas¹⁷ de gases de efecto invernadero. Las influencias humanas discernibles se extienden, además, a otros aspectos del clima como el calentamiento oceánico, las temperaturas promedio continentales, las temperaturas extremas y los patrones de los vientos.

Según las previsiones actualizadas del IPCC, once de los últimos 12 años (1995-2006) se ubican entre los 12 años más calurosos desde 1850; y en los 100 años comprendidos entre 1906 y 2005 se registró un incremento de 0.74 °C. De mantenerse las tendencias actuales, el rango del incremento de la temperatura global para la última década del siglo XXI, según los escenarios evaluados por el Informe del IPCC, oscilaría entre 1.1° C y 6.4° C – con un rango de mejores estimados entre 1.8° C y 4.0° C – tomando como referencia el promedio de las últimas dos décadas del siglo XX¹⁸.

El rango del incremento del nivel del mar para la última década del siglo XXI, según los escenarios evaluados por el IPCC, oscilaría entre 0.18¹⁹ y 0.59 metros²⁰, tomando como referencia el nivel promedio de las últimas dos décadas del siglo XX²¹.

¹⁷ Derivadas de la actividad humana.

¹⁸ Estas proyecciones están en correspondencia con las expuestas en el Informe anterior del IPCC (2001), aunque no directamente comparables, debido a cambios en la metodología empleada. El Informe anterior del IPCC (2001) señalaba que para 1990-2100 el incremento de la temperatura global sería de entre 1.4° C y 5.8° C.

¹⁹ Límite inferior del “escenario bajo” evaluado en este estudio.

²⁰ Límite superior del “escenario alto” evaluado en este estudio.

²¹ Estas proyecciones están en correspondencia con las expuestas en el Informe anterior del IPCC (2001), pero no son coincidentes debido a diferencias metodológicas entre ambos

Estos resultados de la ciencia acerca del cambio climático, en el ámbito del IPCC, reflejan un alto grado de consenso en la comunidad científica internacional acerca del agravamiento de este reto global desde mediados del siglo XVIII y de la incidencia de la acción del hombre en ese proceso, debido sobre todo a la utilización creciente de combustibles fósiles como el carbón mineral, el petróleo y el gas natural.

En la actualidad existen nuevas y mayores evidencias de que la mayor parte del calentamiento observado en los últimos 50 años es atribuible a actividades humanas, y de que está asociado al incremento de las concentraciones de los principales gases de efecto invernadero (GEI), como CO₂, metano, ozono troposférico, óxido nitroso y CFC.

De acuerdo con el informe *Cambio Climático 2007: Impactos, adaptación y vulnerabilidad*²², la cantidad de estudios sobre las tendencias observadas en el medio ambiente físico y biológico y su relación con los cambios climáticos regionales se ha incrementado significativamente desde la Tercera Evaluación IPCC de 2001. También ha mejorado la calidad de los datos; sin embargo, existe una notable falta de balance geográfico en cuanto a los datos y a la bibliografía sobre los cambios observados, con una marcada escasez de estudios en los países en desarrollo.

Sobre la base de las evidencias aportadas por las observaciones, en todos los continentes y en la mayoría de los océanos, muchos sistemas naturales están siendo afectados por los cambios climáticos regionales, particularmente por los incrementos de temperatura. Según el IPCC, una evaluación global de los datos registrados desde 1970 ha mostrado la probabilidad de que el calentamiento antropogénico (provocado por la actividad humana) haya tenido una influencia discernible sobre muchos sistemas biológicos y físicos.

De acuerdo con el Informe de Síntesis de la Cuarta Evaluación del IPCC (2007), las cinco “razones de preocupación” identificadas en la *Tercera Evaluación* siguen siendo un marco viable para considerar las vulnerabilidades clave. En la *Cuarta Evaluación* se destaca que dichas “razones” son más contundentes en la actualidad y se han identificado muchos riesgos con un alto grado de certidumbre. Se proyecta que algunos de los riesgos podrían ser mayores u ocurrirían con menores incrementos de temperatura. También ha mejorado la comprensión acerca de la relación entre los impactos (bases de las “razones de preocupación”) y la vulnerabilidad (que incluye la habilidad para adaptarse a los impactos).

estudios en cuanto al tratamiento de las incertidumbres. El Informe anterior del IPCC (2001) señalaba que en el período 1990-2100 podría alcanzar entre 0.09 y 0.88 m.

²² Se refiere a la contribución del Grupo de Trabajo II a la Cuarta Evaluación del IPCC, aprobada a comienzos de abril de 2007, en Bruselas, Bélgica.

Las cinco “razones de preocupación”²³ antes mencionadas se refieren a:

- *riesgos para sistemas únicos y amenazados*, tales como los sistemas polares, las comunidades de zonas montañosas elevadas y de las pequeñas islas;
- *riesgos de eventos climáticos extremos*, tales como las sequías, olas de calor e inundaciones;
- *distribución de impactos y vulnerabilidades*, donde se destaca que las regiones ubicadas en latitudes bajas y las áreas menos desarrolladas enfrentan generalmente los mayores riesgos;
- *impactos agregados*, con costos netos de los impactos derivados de un incremento del calentamiento que se incrementarían con el tiempo;
- *riesgos de las singularidades a gran escala*, con especial referencia a la contribución de la expansión térmica de los océanos a la elevación del nivel del mar, que se proyecta sea mucho mayor que la observada en el siglo XX, con las consecuentes pérdidas en las zonas costeras y otros impactos asociados.

Además, el IPCC aporta información relevante acerca de los cambios futuros proyectados, en el curso del siglo XXI, en seis sectores (recursos de agua dulce; ecosistemas; alimentación; sistemas costeros y costas bajas; industria, asentamientos y sociedad; y salud) y ocho regiones (África, Asia, Australia y Nueva Zelanda, Europa, América Latina, Norteamérica, Regiones Polares y Pequeñas Islas). Los impactos reflejan cambios proyectados en las precipitaciones y otras variables climáticas, además de la temperatura, el nivel del mar y las concentraciones atmosféricas de dióxido de carbono (CO₂).

Tanto en el plano regional como sectorial, los efectos netos del cambio climático serían más negativos mientras mayor sea el cambio en el clima. Los sectores y regiones más vulnerables son aquellos estrechamente vinculados a recursos sensibles al cambio climático; sobre todo los ubicados en áreas expuestas a eventos climáticos extremos.

En el sector de la salud, por ejemplo - uno de los más sensibles socialmente -, el cambio climático tiende a afectar a millones de personas pobres, debido impactos tales como el aumento de la malnutrición; la mayor incidencia de algunas enfermedades como la diarrea, malaria²⁴, dengue y enfermedades respiratorias; y las muertes por olas de calor, inundaciones, tormentas, incendios forestales y sequías.

La contribución del Grupo de Trabajo III del IPCC a la Cuarta Evaluación de esa institución (*Cambio Climático 2007: Mitigación del cambio climático*), aprobada a comienzos de mayo de 2007, refleja el consenso científico acerca de los aspectos tecnológicos, ambientales, económicos y sociales de la mitigación y su vínculo con las tendencias del sector energético. El informe se basa en las evaluaciones anteriores del IPCC e incorpora nuevos aportes

²³ Ver: *Summary for Policy Makers of the Synthesis Report of the IPCC Fourth Assessment Report*. Aprobado en Valencia, España, noviembre 2007 (IPCC, 2007d).

²⁴ Unos 220-440 millones de personas podrían verse expuestas a la malaria, una enfermedad que en la actualidad cobra alrededor de un millón de muertes al año (PNUD, 2007: p.10).

científicos posteriores al 2001, año en que fue publicada la Tercera Evaluación del IPCC.

El informe *Cambio Climático 2007: Mitigación* examina las tendencias en las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), y señala, entre otras conclusiones, que las emisiones globales de GEI han crecido desde los tiempos pre-industriales, con un incremento del 70% entre 1970 y 2004. Durante ese período, las emisiones de CO₂ aumentaron en alrededor de un 80% (28% en 1990-2004) y representaban 77% de las emisiones antropogénicas de GEI en 2004.

El IPCC prevé que, de continuar las tendencias y las políticas actuales en relación con la mitigación, las emisiones globales de GEI continuarán creciendo en las próximas décadas y se proyecta un incremento de entre 25% y 90% entre 2000 y 2030 en las emisiones de GEI. Para 2030 y más allá, los combustibles fósiles mantendrían su posición dominante en el balance energético mundial. Consecuentemente, las emisiones de CO₂ aumentarían entre 45% y 110% en 2000-2030.

Al referirse a la *mitigación en el corto y mediano plazo (hasta 2030)*, las conclusiones del IPCC revelan que existe un potencial económico significativo para la mitigación de las emisiones globales de GEI en las próximas décadas, que podría neutralizar el crecimiento proyectado de las emisiones globales o reducir las emisiones por debajo de los niveles actuales.

Según lo reportado por el IPCC, parte del potencial de mitigación identificado corresponde a oportunidades de mitigación con costos netos negativos (beneficios), pero la realización de este potencial supone la eliminación de ciertas barreras u obstáculos. También se subraya que ningún sector o tecnología, por sí solo, puede asumir todo el reto de la mitigación; y se aporta un listado de tecnologías clave de mitigación, por sectores: producción de energía, transporte, edificios comerciales y residenciales, industria, agricultura, silvicultura / bosques y manejo de desechos.

Asimismo, se destaca que la eficiencia energética juega un papel clave en la reducción de emisiones; y se pone énfasis en el uso de fuentes energéticas con bajo contenido de carbono, como las fuentes renovables, para lograr una estabilización de concentraciones de GEI a niveles bajos.

Además de los aportes científicos evaluados y sintetizados por el IPCC, también cabe destacar otros estudios internacionales de gran impacto en el debate acerca del vínculo entre energía y cambio climático, como el Informe Stern, publicado en 2006.

El *Informe Stern*, coordinado por el economista británico *Nicholas Stern*,²⁵ llama la atención internacional acerca de la necesidad de actuar cuanto antes para reducir los impactos adversos del cambio climático y consecuentemente

²⁵ Ex economista del Banco Mundial y actual consejero del gobierno del Reino Unido.

evitar, en gran medida, los elevados costos que se derivarían de la *no acción* en este campo.

Ese Informe destaca la gravedad del cambio climático y señala que, en ausencia de acciones de respuesta ante este reto ambiental, los costos globales equivaldrían a la pérdida de 5% - 20% del PIB global anual, en tanto que los costos de las acciones recomendadas para mitigar el cambio climático pudieran limitarse a alrededor de 1% del PIB global anual (Stern, 2006 y PNUD, 2007: p.8).

Las nuevas evidencias científicas aportadas por el IPCC fueron de gran utilidad, como referencia para importantes eventos internacionales que tuvieron lugar en el 2007, como el segmento de alto nivel en la sede de las Naciones Unidas, el 24 de septiembre de 2007 y la 13ª Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas, en diciembre de 2007, en Bali, Indonesia.

Representantes de los 187 países reunidos en la Conferencia de Bali acordaron lanzar negociaciones globales para reforzar los acuerdos internacionales sobre cambio climático. Entre los temas acordados en el *Plan de Acción de Bali*, que deberán ser negociados hasta el 2009, se encuentran las acciones para la adaptación ante los efectos del cambio climático, tales como las sequías y las inundaciones; opciones para reducir las emisiones de GEI; así como mecanismos que aseguren una amplia difusión y empleo de tecnologías idóneas para enfrentar el cambio climático, y el financiamiento de las medidas de adaptación y mitigación²⁶.

Al calor de los elevados precios del petróleo y de las crecientes preocupaciones por el impacto ambiental adverso de los combustibles fósiles, se ha generado un intenso debate acerca de las recientes iniciativas para la producción a gran escala de biocombustibles.

Biocombustibles y subdesarrollo

La bionergía, en general, y los biocombustibles, en particular, son una fuente renovable de energía y su utilización racional y equilibrada, en función de prioridades económicas, sociales y ambientales de algunas regiones y países – con condiciones para su producción -, puede contribuir a la mitigación del cambio climático y al desarrollo sostenible.

Sin embargo, la actual fiebre de los biocombustibles, a los que se ha llegado a llamar el “oro verde”, dista mucho de ponderar adecuadamente las dimensiones económicas, sociales y ambientales de este proceso y se inserta en las actuales tendencias globalizadoras como un nuevo mecanismo generador de pobreza y subdesarrollo.

En 2005 la producción global de etanol fue de 9.66 mil millones de galones, de los cuales Brasil produjo el 45.2% (a partir de la caña de azúcar) y los EE.UU.

²⁶ Ver *Bali Action Plan*, en: www.unfccc.int

44,5% (a partir de maíz). La producción global de biodiesel (sobre todo en Europa²⁷) fue de casi mil millones de galones (Runge y Senauer, 2007).

En su discurso sobre el *Estado de la Unión*, el 23 de enero de 2007, el presidente norteamericano George W. Bush abogó por reducir el uso de gasolina en EE.UU. en un 20% en los próximos 10 años, y destacó que para lograr esta meta se debía incrementar la utilización de combustibles alternativos, como los biocombustibles, hasta 35 mil millones de galones en el 2017. Esto supera en siete veces la cantidad de tales combustibles utilizados en la actualidad, que es de unos 5 mil millones de galones de etanol.

El cumplimiento de estos planes de la actual administración norteamericana supondría un incremento del 30% en la producción de maíz (o la correspondiente reducción en las exportaciones de este producto) en los próximos cinco años para aumentar la producción de etanol, a menos que el incremento de la demanda de biocombustibles sea parcialmente cubierta por una flexibilización en las restricciones al etanol importado²⁸.

En 2006 existían unas 110 refinerías de alcohol en los EE.UU., muchas de las cuales están siendo ampliadas y otras 73 están en construcción, como parte de la llamada "burbuja del etanol". Como resultado de esta ampliación y mejoramiento de la infraestructura, hacia finales del 2008 se espera contar con una capacidad de producción de etanol en este país de unos 11.4 mil millones de galones por año. Toda esta expansión del etanol en los EE.UU. descansa en grandes facilidades y subsidios otorgados por el gobierno de ese país, que en 2005 dedicó 8.9 mil millones de dólares como subsidio directo al maíz (Runge y Senauer, 2007).

Por su parte, la Unión Europea aspira a que al menos el 10% de los combustibles para el transporte sea remplazado por biocombustibles para el 2020; lo que implicaría que alrededor del 18% de la superficie agrícola total de estos países sea dedicada a los cultivos de las materias primas para la obtención de tales carburantes, a menos se reduzcan las barreras al etanol importado (IMF, 2007: p. 44).

El auge de los biocombustibles en el contexto más reciente responde, en gran medida, a los intereses de las transnacionales del agronegocio²⁹ y la energía, así como de círculos de poder de países desarrollados que, en fin de cuentas, buscan atenuar el impacto de los altos precios de la energía, importando desde regiones subdesarrolladas buena parte de los biocombustibles requeridos por

²⁷ La producción de biodiesel en Europa en 2005 totalizó unos 890 millones de galones, es decir más del 80% del total mundial.

²⁸ Según datos aportados por el FMI, el etanol producido en los EE.UU. disfruta de una amplia protección mediante un subsidio al productor (0.51 dólares por galón) y una tarifa (0.54 dólares por galón) sobre las importaciones procedentes de productores más eficientes.

²⁹ Se trata de grandes compañías como *Monsanto, Syngenta, Dupont, Bayer, Dow, Basf, Cargill, Bunge y ADM*, que están reforzando sus posiciones en el mercado, debido al control que tienen de las semillas transgénicas y otros componentes de los paquetes tecnológicos del agronegocio.

el Norte industrializado, sin promover cambios significativos en los patrones actuales de consumo energético.

Cada vez resultan más evidentes las alianzas de muchas de las compañías vinculadas a la producción, transporte y consumo de biocombustibles, en un esfuerzo por acaparar en el mayor grado posible las jugosas ganancias comerciales del nuevo negocio.

Para los productores actuales y potenciales de biocombustibles en América Latina, Asia y África, un escenario de exportación de biocombustibles en gran escala implicaría que buena parte de las tierras agrícolas, dedicadas actualmente a la producción de alimentos – e incluso ecosistemas naturales sensibles -, serían utilizadas para cultivar materias primas para la producción de combustibles. En el sudeste de Asia, por ejemplo, se han talado grandes áreas de bosques tropicales para la obtención de aceite de palma, como materia prima para la producción de biodiesel³⁰.

Los grandes volúmenes de etanol que se están demandando en los EE.UU. están generando fuertes presiones sobre el sistema alimentario mundial ya que EE.UU. aporta alrededor del 40% de la producción mundial de maíz y más de la mitad de las exportaciones de este cereal. Debe tenerse en cuenta que cuando aumentan los precios del maíz, también se disparan las cotizaciones de otros cereales o alimentos que pasan a ser más demandados.

De acuerdo a un informe de *Worldwatch*, para llenar el tanque de un automóvil de 25 galones con etanol, se necesita una cantidad de granos suficientes para alimentar a una persona por un año. Con lo requerido para llenar ese tanque por dos semanas, se podría alimentar a 26 personas durante un año.

Teniendo en cuenta estas realidades, destacados economistas como C. Ford Runge y Benjamín Senauer (2007) han señalado que los biocombustibles han intervencido los precios del petróleo y de los alimentos de forma tal que podrían afectar sensiblemente las relaciones entre los productores de alimentos, los consumidores y las naciones en los próximos años, con implicaciones potencialmente devastadoras para la pobreza global y para la seguridad alimentaria.

En un mundo que cuenta con más de 850 millones de hambrientos, este modelo resulta extremadamente excluyente ya que para los 2700 millones de personas pobres de ingresos muy bajos, los incrementos de precios de los granos, aunque sean marginales pudieran ser devastadores. Existen 22 países (de ellos 16 africanos) donde la tasa de malnutrición supera el 35%.

Debe tenerse en cuenta, además, que mientras en los países industrializados los consumidores dedican a los alimentos entre un 10% y un 20% de su presupuesto doméstico; en los países subdesarrollados este porcentaje gira en

³⁰ Ver Runge y Senauer (2007).

torno al 60-65%³¹. Teniendo en cuenta estas realidades, se prevé que unos 1.2 mil millones de personas serían hambrientos crónicos en 2025, es decir, 600 millones más que lo proyectado con anterioridad (Runge y Senauer, (2007).

Adicionalmente, como resultado de la elevación de los precios de los alimentos en los últimos cinco años de costos de las compras efectuadas por el *Programa Mundial de Alimentos* han aumentado en un 50% y esto tiende a reducir el alcance de la ayuda alimentaria que reciben los sectores más pobres de la población del Tercer mundo (ver IMF, octubre 2007).

La situación se torna aún más grave si se analiza el impacto adverso combinado de la inseguridad alimentaria y de los altos precios del petróleo para los países pobres. Según reportes de la FAO, la mayoría de los 82 países de bajos ingresos que sufren déficit alimentario son también importadores netos de petróleo (Runge y Senauer, 2007).

Según estadísticas del FMI, los precios de los alimentos se incrementaron en un 10% en 2006, lo que refleja el alza (del orden de 40%) en los precios de cereales como maíz y el trigo y en el aceite de soja. La elevación de precios de los cereales en ese año se explica por la mala cosecha de trigo en los principales productores, la escalada en la demanda de norteamericana de etanol a partir del maíz, y las perspectivas de una mayor demanda de biodiesel, utilizando aceite de soja u otras materias primas (IMF, 2007). Esta tendencia se reforzaría en los próximos años sobre la base de la creciente demanda de biocombustibles, liderada por los EE.UU.

De acuerdo con un estudio reciente de la OCDE y la FAO, los cambios estructurales relacionados con el incremento de la demanda de productos agrícolas, utilizados como materias primas para la producción de biocombustibles, serán un factor clave para el mantenimiento de los precios de esas materias primas por encima de los niveles históricos durante los próximos 10 años (OCDE-FAO, 2007).

También se afectaría la salud de los ecosistemas en diversas partes del planeta, sobre todo en el área subdesarrollada. Bajo este esquema, los países del Tercer Mundo aportarían la tierra y su fertilidad, mano de obra barata y se quedarían con todos los daños ambientales provocados por las grandes plantaciones de las que se extraerán los biocombustibles.

Diversas investigaciones acerca de las virtudes ambientales del etanol y el biodiesel frente a los combustibles fósiles - considerando un análisis del ciclo completo de producción y consumo de estos portadores energéticos - revelan que dichas virtudes son, en el mejor de los casos modestas, cuando estos combustibles se obtienen a partir de materias primas como el maíz y la soya, que son cultivos muy intensivos en el uso de energía y generadores de gran contaminación.

³¹ Esta proporción supera el 60% para los países pobres de África Subsahariana y es el orden del 10% para EE.UU. (IMF, octubre 2007).

Los estudios en este campo revelan que la obtención de biocombustibles a partir de celulosa permitiría ampliar la gama de materias primas para este fin, con la inclusión de residuos de plantaciones y otros productos no comestibles de origen vegetal, que podrían producirse en terrenos no aptos para cultivos. Sin embargo, los costos de estas opciones todavía resultan muy elevados, al punto que se ha llegado a considerar poco realista que los biocombustibles a partir de la celulosa puedan erigirse en una opción relevante en cuanto a su comercialización a gran escala en los próximos 10 años (ver Runge y Senauer, 2007).

Los renovados esfuerzos del gobierno de los EE.UU. a favor de los biocombustibles y el interés por establecer alianzas con países latinoamericanos para asegurar sus requerimientos futuros en este campo, constituyen otro ingrediente de estrategia norteamericana de asegurar buena parte de sus suministros energéticos a largo plazo desde Latinoamérica y el Caribe, ya no sólo petróleo y gas natural, sino también biocombustibles. Tales alianzas también buscan socavar los esfuerzos de Venezuela y otras naciones del área por avanzar en un nuevo tipo de integración energética regional, basada en la complementación, la solidaridad y el trato especial a los países de menor desarrollo.

Cooperación energética

Un eje estratégico de la sostenibilidad energética es la cooperación energética y dentro de esta la que se desarrolla entre países subdesarrollados (cooperación energética Sur-Sur) tiene un papel clave.

Debe tenerse en cuenta que si bien la mayor parte de las reservas energéticas mundiales se ubican en los países del Tercer Mundo, las mismas (sobre todo las fuentes no renovables y algunas renovables como la hidroelectricidad en gran escala) están desigualmente distribuidas, de manera que la inmensa mayoría de los países subdesarrollados son importadores netos de energía.

Luego de más de dos décadas de políticas neoliberales, que erosionaron considerablemente la actividad de los Estados en el sector energético del Tercer Mundo, una cooperación energética efectiva entre países subdesarrollados, pasaría necesariamente por un fortalecimiento del papel de las instituciones estatales en este sector estratégico.

De esta forma no solo se recuperaría el control soberano de los recursos energéticos, por parte de los gobiernos de los países productores y exportadores de energía, sino que además se facilitaría la creación de condiciones y capacidades de transporte, almacenamiento y distribución, entre otras, en función de intereses sociales más amplios.

A partir del año 2000, con la firma del Acuerdo Energético de Caracas entre el gobierno bolivariano de Venezuela y numerosos países centroamericanos y caribeños se inauguró una nueva era en la cooperación energética entre países subdesarrollados. Posteriormente, con el surgimiento del proyecto ALBA, este

tipo de colaboración ha incorporado nuevos elementos, basados en criterios de solidaridad.

Sobre la base de los preceptos generales del proyecto ALBA, nació la iniciativa *Petroamérica* con tres secciones básicas: *Petrocaribe*, *Petroandina* y *Petrosur*.

En abril de 2007 sesionó en Venezuela la *I Cumbre Energética Suramericana*, con la presencia de varios jefes de estado de la sub-región. A pesar de los esfuerzos foráneos para tratar de boicotear la reunión, en el contexto de esta Cumbre nació la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y se sentaron las bases para procesos ulteriores de complementación energética en el área.

En sentido general, esta cooperación energética Sur-Sur en el contexto de la iniciativa ALBA tiene múltiples dimensiones:

- la *dimensión económica*, que considera la reducción del impacto adverso de los altos precios de la energía sobre los países importadores de energía más vulnerables;
- la *dimensión social*, referida a la contribución para combatir la pobreza, sobre todo la pobreza energética y en este sentido apunta al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de Naciones Unidas;
- la *dimensión ambiental*, que refleja el impacto ambiental positivo de estas iniciativas que van más allá del sector petrolero, y consideran la posibilidad de proyectos de eficiencia energética y fomento de fuentes renovables;
- adicionalmente, al revalorizarse el papel del estado en este estratégico sector, se favorece una perspectiva de largo plazo, se potencia el efecto multiplicador del sector energético en otros sectores socioeconómicos y se asegura la soberanía energética.

El caso de Petrocaribe resulta paradigmático, como ejemplo de cooperación energética Sur-Sur. 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)”*³²

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 alternativas, tales como la energía eólica, solar y otras”*.

³² Ver *“Acuerdo de Cooperación Energética PETROCARIBE”*, en periódico *Granma*, La Habana, 1 julio 2005, pp.4-5.

Entre otras ventajas para los países caribeños, *Petrocaribe* garantiza un vínculo comercial directo, que excluye la onerosa intermediación en el intercambio petrolero; además se considera el cobro al costo de los fletes derivados de estas operaciones. En este contexto, se ha constituido *PDV Caribe*, como una filial de PDVSA que opera entre los países miembros, para atender los compromisos suscritos.

El aporte de *Petrocaribe* en materia de infraestructura y transporte petrolero resulta clave para economías como las caribeñas, donde el transporte internacional tiende a encarecerse con el fraccionamiento del comercio exterior en pequeños lotes de productos diferentes, debido a las dimensiones relativamente pequeñas de esas economías y, en algunos casos, la gran dispersión de las islas que conforman un mismo Estado.

En el área del transporte, ya se han creado las empresas *Transalba* y *Albanave*, con las que se aspira a desarrollar una flota regional, para garantizar los intercambios en el contexto de *Petrocaribe*.

El Acuerdo destaca, asimismo, 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* contó con un capital inicial de 50 millones de dólares, aportado por Venezuela; y en agosto de 2007 Venezuela ya había invertido unos 100 millones de dólares en este Fondo, para financiar diversos proyectos socioeconómicos en países caribeños, que incluyen programas para reducir la pobreza, obras de infraestructura y apoyo a pequeñas empresas, entre otros.

El compromiso de *Petrocaribe* en la lucha contra la pobreza, más allá del aporte en términos económicos y energéticos, pone de manifiesto la originalidad y el alcance sin precedentes de esta iniciativa multidimensional.

Las fórmulas de pago para el petróleo suministrado por Venezuela a otros miembros de *Petrocaribe*, tienen muy en cuenta la vulnerabilidad de los importadores de hidrocarburos del área caribeña ante la escalada de precios de los hidrocarburos en los mercados internacionales; así como las limitaciones de estos pequeños países para participar en los mercados internacionales de créditos.

Bajo acuerdo *Petrocaribe*, que va mucho más allá del Acuerdo de San José³³ (1980) y del Acuerdo de Cooperación Energética de Caracas (2000), la parte

³³ Acuerdo firmado por Venezuela y México en 1980, que favorece a alrededor de una decena de naciones importadoras de hidrocarburos de Centroamérica y el Caribe; con suministros de unos 160 mil barriles diarios de crudo y productos refinados, que han sido aportados a partes iguales por México y Venezuela, en condiciones preferenciales.

de la factura petrolera que se financia a largo plazo aumenta en la medida en que se incrementan 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 - como sucede en la actualidad -, el plazo de pago se extiende a 25 años, incluyendo dos años de gracia, con una tasa de interés reducida al 1%.

Durante la III Cumbre de *Petrocaribe*, en Caracas, Venezuela, en agosto de 2007, el Presidente Chávez destacó que en dos años de vigencia de este acuerdo, el ahorro generado por el financiamiento de la factura petrolera alcanza unos 450 millones de dólares.

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. Esta posibilidad resulta muy ventajosa, sobre todo si se tiene en cuenta que las economías de los pequeños países caribeños se caracterizan por su alta dependencia del comercio exterior y que, en las últimas décadas, la mayoría de estas economías se han visto severamente afectadas por la inestabilidad y el deterioro de los mercados internacionales de productos básicos no petroleros.

El acuerdo de *Petrocaribe* incorpora con fuerza la variable ambiental al subrayar la necesidad de incluir, junto a los acuerdos de suministro, programas de ahorro de energía y la promoción de las fuentes renovables, lo que constituye un enfoque energético sostenible que resulta novedoso en el contexto energético regional y global. Asimismo, se hace énfasis en el papel clave que tendrían los entes estatales en la realización de las operaciones energéticas acordadas.

En este sentido, la Declaración de la IV Cumbre de *Petrocaribe*, en Cienfuegos, Cuba, en diciembre de 2007, expresó la decisión de *“impulsar el ahorro y la eficiencia energética y el desarrollo de las energías renovables para con ello contribuir a la seguridad energética, promover el acceso universal a la energía y a la preservación del medio ambiente”*³⁴

Informaciones aportadas por la delegación cubana durante la IV Cumbre de *Petrocaribe* destacan que *“hasta finales de noviembre del presente año, se habían ejecutado o estaban en ejecución 31 proyectos de sustitución de bombillos incandescentes por ahorradores en 13 países miembros de Petrocaribe, con lo que se han evitado importantes erogaciones que hubiera*

³⁴ Ver “Declaración de la IV Cumbre de Petrocaribe”, Cienfuegos, 21 de diciembre de 2007; en periódico *Granma*, La Habana, 22 de diciembre de 2007, p. 2.

sido necesario destinar al incremento de la capacidad de generación y la adquisición de combustible”³⁵.

Como resultado de los trabajos realizados por la Secretaría de *Petrocaribe*, ya se cuenta con un estudio acerca del potencial de los países miembros en cuanto a fuentes renovables de energía como la solar, la eólica y la geotérmica; lo que servirá de base para proyectos futuros en este campo, a ser financiados dentro del esquema de *Petrocaribe*. Esta línea estratégica contribuiría a diversificar el balance energético de los países caribeños y centroamericanos.

El hecho de que un país petrolero, como Venezuela, promueva el ahorro energético y el fomento de las fuentes renovables de energía, dentro de un esquema que supone el fortalecimiento de las instituciones estatales, constituye un hecho inédito, que marca un aporte de *Petrocaribe* a los debates y acciones prácticas acerca del vínculo entre energía, cambio climático y desarrollo.

El histórico acuerdo de *Petrocaribe*, que parte del reconocimiento de los principios de cooperación, solidaridad, trato especial y diferenciado para los países de menor desarrollo, y complementariedad -con 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 Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) y los Tratados de Libre Comercio (TLCs) basados en preceptos neoliberales.

No resulta casual, por tanto, que iniciativas de integración de esta naturaleza, que resultan muy beneficiosas en términos económicos, sociales y ambientales para los países miembros, sean blanco de cuestionamiento por parte de quienes representan los intereses del negocio transnacional y de los círculos políticos regionales y foráneos afines, quienes sin dudas pierden espacio en la medida en que avanzan proyectos como el de *Petrocaribe*.

Consideraciones finales

El análisis de los altos precios del petróleo prevalecientes en los mercados internacionales; los impactos observados y esperados del cambio climático; y las implicaciones económicas, sociales y ambientales adversas de la transnacionalización galopante de los biocombustibles muestra algunas de las aristas más preocupantes de los actuales patrones energéticos globales y las serias limitaciones de algunas de las recetas diseñadas en el Norte industrializado para pretender solucionar los problemas acumulados.

En medio de las crecientes contradicciones, asimetrías e inequidades que han caracterizado el funcionamiento del sector energético global, sobre todo en las

³⁵ Ver Intervención del Primer Vicepresidente de los Consejos de Estado y de Ministros de Cuba, Raúl Castro, en la inauguración de la IV Cumbre de *Petrocaribe*, Cienfuegos, 21 de diciembre de 2007; en periódico *Granma*, La Habana, 22 de diciembre de 2007, p. 3.

últimas décadas, resultan alentadoras las más recientes iniciativas de cooperación energética Sur- Sur impulsadas por Venezuela.

En este sentido, la multiplicación de las oportunidades y opciones de *Petrocaribe* y de otros proyectos de *Petroamérica* y de la iniciativa ALBA dependerá en gran medida de la voluntad política de los gobiernos de los países participantes, del uso eficiente de los recursos disponibles, y del fortalecimiento de la capacidad técnica e institucional de los miembros. El avance en estas direcciones refuerza la resistencia frente a las tendencias de la globalización neoliberal y potencia el progreso hacia de una globalización solidaria y equitativa.

Bibliografía

- BP, *Statistical Review of World Energy*, varios años (2000-2007).
- FMI, *World Economy Outlook*, diversos números (1999-2007).
- Departamento de Energía de los EE.UU. Energy Information Administration, <http://www.eia.doe.gov>
- IMF, *World Economy Outlook*, diversos números (1999-2007).
- Información cablegráfica diversa.
- IPCC (2007a). *Cambio climático 2007: Base de las Ciencias Físicas*. Resumen para Responsables de Políticas. Parte de la Contribución del Grupo de Trabajo I al Cuarto Informe de Evaluación del IPCC: www.ipcc.ch
- IPCC (2007b). *Cambio climático 2007: Impactos, adaptación y vulnerabilidad*. Resumen para Responsables de Políticas. Parte de la Contribución del Grupo de Trabajo II al Cuarto Informe de Evaluación del IPCC: www.ipcc.ch
- IPCC (2007c). *Cambio climático 2007: Mitigación del cambio climático*. Resumen para Responsables de Políticas. Parte de la Contribución del Grupo de Trabajo III al Cuarto Informe de Evaluación del IPCC: www.ipcc.ch
- IPCC (2007d). *Fourth Assessment Report. Climate Change: Synthesis Report*. Summary for Policy Makers: www.ipcc.ch
- OCDE, *OECD Economic Outlook*, diversos números.
- OCDE-FAO (2007). *Agricultural Outlook 2007-2016*.
- OPEC *Monthly Oil Market Report*, varios números
- OPEC, *OPEC Bulletin*, diversos números.
- PNUD, *Informe sobre Desarrollo Humano*, Ediciones-Prensa, Nueva York, diversos números (1999-2007).
- Runge, C. Ford y Benjamin Sanauer (2007), "How Biofuels Could Starve the Poor?", en *Foreign Affairs*, mayo/junio 2007.
- Stern, N. (2006). *Review on the Economics of Climate Change*, Ver: http://www.hm-treasury.gov.uk/independent_reviews/stern_review_economics_climate_change/sternreview_index.cfm, 30 Octubre 2006.