



Temas de

Economía

Mundial



CIEM

Centro de Investigaciones
de la Economía Mundial

Nueva Época II
No. 20 / Febrero 2011
LA HABANA, CUBA

Temas de Economía Mundial

Consejo de Redacción

Oswaldo Martínez, Director
Ramón Pichs, Subdirector-Coordinador

Edición

Faustino Cobarrubia Gómez

Miembros Internos

Gladys Hernández Pedraza
Faustino Cobarrubia Gómez
José Luis Rodríguez García
Mariano Bullón Méndez

Miembros externos

Elena Álvarez, Ministerio de economía y Planificación (MEP), Cuba
Juan Luis Martín, Ministerios de Ciencia Tecnología y Medio Ambiente (CITMA), Cuba
Rolando Ruiz, Facultad de Economía, Universidad de La Habana, Cuba
Orlando Caputo, Centro de Estudios sobre Transnacionalización, Economía y Sociedad
(CETES), Chile
Jayme Estay, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), México

Diseño y distribución

Ivett Miranda Domínguez

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

Esta revista ha sido inscrita en el Registro Nacional de Publicaciones Seriadas con el No. 2173, Folio 125, Tomo III, y en el Sistema de Certificación de Publicaciones Seriadas Científico-Tecnológicas del CITMA, con el código 0725308. Para consulta de números anteriores de esta revista, buscar en el sitio web del CIEM: <http://www.ciem.cu> y en el sitio web de la REDEM: <http://www.redem.buap.mx>

Índice

	Página
1. Panorama del comercio internacional en el 2010. <i>Jonathán Quirós Santos.</i>	4
2. Evolución reciente del comercio internacional de servicios. Desafíos para el Sur. <i>Guillermo L. Andrés Alpízar</i>	14
3. El debate acerca de la “economía verde”. <i>Ramón Pichs Madruga</i>	28
4. La política anti-crisis de Obama: ¿medicina o acta de defunción del dólar? <i>Faustino Cobarrubia Gómez</i>	40
5. Situación económica y social de Japón. <i>Reynaldo Senra Hodelín</i>	51
6. Reciente evolución económica y social de la India. <i>Jennie Salas Alfonso</i>	61
7. Viet Nam y la crisis global: retos para la soberanía alimentaria. <i>Gladys C. Hernández Pedraza</i>	70
8. Algunas notas sobre el debate económico soviético en la década de 1920. <i>Brian Politt</i>	81
9. La evolución económica de la URSS: antecedentes del derrumbe. <i>José Luis Rodríguez García</i>	104
10. Perspectivas de evolución de la crisis económica global en 2012. <i>Oswaldo Martínez Martínez</i>	127

1

Panorama del comercio internacional en el 2010

Jonathán Quirós Santos
Investigador del CIEM

La heterogénea recuperación de la economía y el comercio mundial, y los altos ritmos de crecimiento de las economías emergentes en 2010, fueron hechos que en términos mediáticos tuvieron un amplio destaque en el año recién transcurrido.

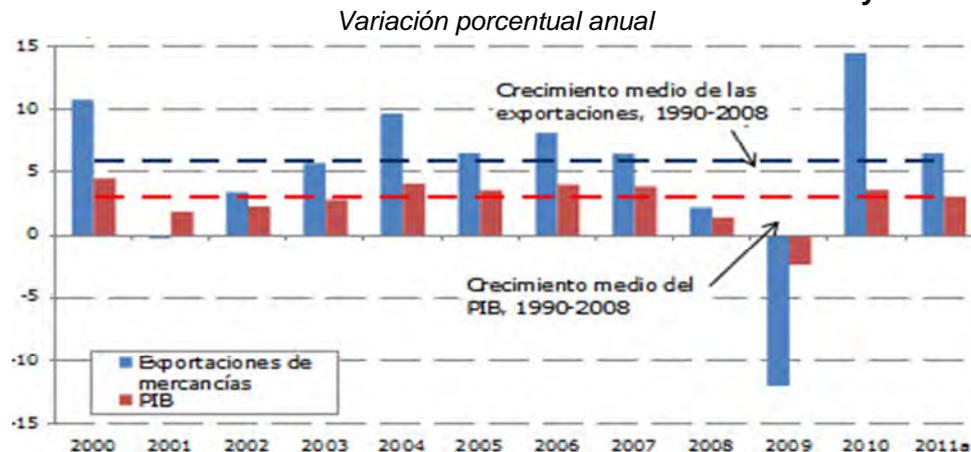
El objetivo de este artículo es mostrar una de las aristas del comportamiento económico en 2010, específicamente la evolución del comercio mundial, analizado a través de algunas de sus principales tendencias, así como analizar lo que se ha dado en llamar el entorno comercial, es decir, la aplicación de nuevas medidas proteccionistas como respuesta a la crisis. Asimismo, se evaluará el estado de las negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuyos resultados están a tono con la inercia de la Ronda de Doha.

Evolución del comercio mundial en 2010

El comercio mundial, impulsado por la recuperación de la producción mundial de 3,6%, creció 14,5% en 2010, la mayor cifra anual desde que el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) iniciara en 1950 la serie de datos (OMC, 2011).

Este aumento contrasta la debacle de 2009, cuando disminuyó -12%, la mayor caída en los últimos cinco decenios, y cuyas magnitudes fueron superiores a las afectaciones de los flujos comerciales en la Gran Depresión (el Producto Interno Bruto -PIB- mundial decayó -2,4% en 2009). Con el desempeño comercial de 2010, se ratifica la tendencia a un mayor crecimiento de las variaciones anuales del comercio de mercancías que las del PIB mundial, tal como se observa en el Gráfico 1.

Gráfico 1: Crecimiento en volumen del comercio mundial de mercancías y del PIB, 2000-2011.



Fuente: OMC, 2011

Nota: Las cifras correspondientes a 2011 son proyecciones

La amplitud de las cadenas mundiales de suministro, y la composición por productos del comercio en comparación con la producción, hacen que las mercancías pasen las fronteras nacionales en varias ocasiones durante el proceso de producción (como resultado, en última instancia, de la fragmentación e internacionalización de la producción que imponen las empresas transnacionales), con el consiguiente “efecto estadístico”. Hasta ahora¹, en las estadísticas del comercio de mercancías, los productos intermedios se registran según su valor total en cada cruce de fronteras, mientras en el PIB mundial los productos intermedios solo se registran mediante el valor adicional generado en cada etapa del proceso de producción.

La propia OMC, que reconoce el crecimiento récord del comercio y el aumento de la producción mundial, realísticamente sugiere no exagerar su importancia, puesto que las consecuencias de la crisis aún se hacen sentir y el comercio y la producción crecieron más lentamente de lo esperado: el fuerte crecimiento comercial de la primera mitad del año se debilitó en el segundo semestre de 2010.

De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), el crecimiento mundial se desaceleró alrededor de 3.75% durante el segundo semestre de 2010, en comparación con alrededor de 3.25% en el primero. El crecimiento económico de las grandes economías capitalistas, por su parte, fue modesto, y alcanzó apenas 3% en 2010. En Estados Unidos y la zona del euro, por ejemplo, la economía está siguiendo una trayectoria tan débil como la que tuvo tras las recesiones de los años noventa (FMI, 2011). Estados Unidos, que se levanta de la recesión más larga y profunda desde la Segunda Guerra Mundial, experimenta el ritmo de recuperación más débil de su historia (ONU, 2011).

Un factor influyente en la desaceleración de la actividad económica y del comercio en el segundo semestre, tal como sostienen las instituciones económicas internacionales, es la reducción de los paquetes de estímulo fiscal en muchos países (particularmente en los europeos).

Otro factor considerado por la OMC como contribuyente al enlentecimiento del comercio mundial en la segunda mitad de 2010 fue la estabilización de altos precios del petróleo. Estos se mantuvieron en torno a los 78 dólares por barril, altos en comparación con el precio medio por barril de 31 dólares entre 2000-2005, y de los 62 dólares por barril en 2009 (aunque menores que el nivel medio de 96 dólares por barril de 2008).

El persistente desempleo también obstaculizó una mayor firmeza en la recuperación del consumo interno, limitó el crecimiento de los ingresos y la demanda de importaciones. La tasa media de desempleo en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) fue de 8,6%, mientras que la desocupación en los Estados Unidos rondó 9% en 2010 (OMC, 2011).

La Organización Internacional del trabajo (OIT) estimó que el número de desocupados a nivel mundial fue de 210 millones, un aumento de 30 millones con respecto a los niveles anteriores a la crisis. En todos los países del G-20 (financiero), las tasas de empleo en el sector manufacturero fueron más bajas que antes de la crisis, y en 2010 los sueldos reales en ese sector disminuyeron 4% respecto a 2007 (OIT, 2010).

¹ Pascal Lamy, Director General de la OMC, ha sugerido el “comercio de valor añadido” como nueva medida del comercio mundial, “...al centrarse en los valores brutos de las exportaciones y las importaciones, las estadísticas tradicionales sobre el comercio nos presentan una imagen distorsionada de los desequilibrios comerciales entre países”. “La imagen sería distinta si tuviéramos en cuenta cuánto valor añadido nacional se incorpora en estas corrientes” (OMC, 2011a)

Muy significativo en el panorama comercial de 2010 fue el alza de los precios de los productos básicos, lo que ratifica la tendencia a su volatilidad en el período transcurrido de este siglo. En el Cuadro 1, se observa las diferencias por grupos, pues el promedio de incremento de precios de los metales, las materias primas agrícolas y la energía superó a la media de todos los productos primarios en 2010. El incremento del precio de los metales superó la media tanto en el período 2000-2010 como en el 2005-2010.

Cuadro 1: Precios de exportación de determinados productos básicos, 2000-2010
Variación porcentual anual

	2008	2009	2010	2000-2010	2005-2010
Todos los productos básicos	28	-30	26	10	9
Metales	-8	-20	48	13	15
Bebidas ^a	23	2	14	9	12
Alimentos	23	-15	12	6	8
Materias primas agrícolas	-1	-17	33	2	5
Energía	40	-37	26	11	8

Fuente: FMI, Estadísticas Financiera Internacionales

Nota: Las bebidas comprenden café, cacao en grano y té

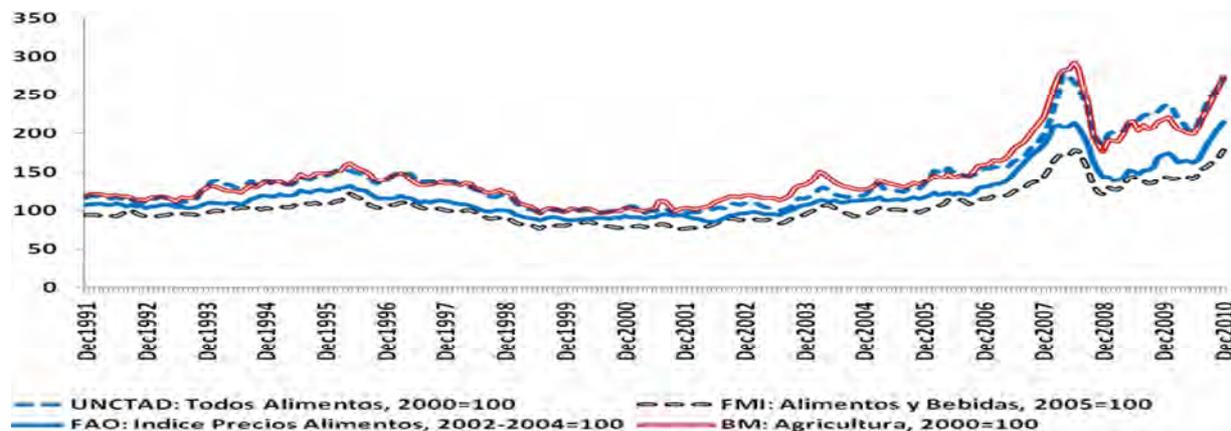
El índice general de precios del FMI muestra que el precio de las materias primas se incrementó 32% entre mediados de 2010 y febrero de 2011, con lo que recuperó alrededor de tres cuartas partes de la disminución de 55% ocurrida tras el máximo cíclico de julio de 2008 a comienzos de 2009.

El ya mencionado incremento de los precios del petróleo influyó en el incremento de los costos de transporte y de los precios de insumos agropecuarios (fertilizantes, por ejemplo), y por otra parte, potenció el uso de los agrocombustibles, con el consiguiente desvío en la utilización de cultivos, que dedicaron a la generación de energía en vez de a la alimentación.

En el caso de los Estados Unidos, el Estándar sobre Combustibles Renovables (RFS, por sus siglas en inglés), unido a las restricciones arancelarias al etanol importado, provocan que una gran parte del maíz cultivado en ese país se dirija ahora a la producción de agrocombustibles. En este país, que produce un tercio de la producción mundial del grano y exporta dos tercios del total mundial de las ventas, casi el 40% de la producción de maíz en 2010 fue a parar a los motores en lugar de a los estómagos (OXFAM, 2011).

En el caso de los alimentos, los principales índices de precios de estos, por organizaciones internacionales, se incrementaron entre junio y diciembre de 2010 en alrededor de 30% (términos nominales), y cerraron el año en niveles similares a los alcanzados durante el clímax del alza de precios del primer semestre de 2008, como muestra el Gráfico 2 (CEPAL, FAO, IICA, 2011)

Gráfico 2: Índice de precios de alimentos
(Diciembre 1991-diciembre 2010)



Fuente: Banco Mundial, FAO, FMI, UNCTAD.

Un factor influyente en el incremento de precios de los productos básicos, sobre todo en el de los alimentos², fue su financiarización. La especulación financiera ha amplificado las variaciones de los precios de muchos productos básicos. Se estima que los precios de los alimentos seguirán respondiendo a los choques de la oferta y las acciones de especuladores en los mercados de derivados de bienes primarios (ONU, 2011).

Los activos vinculados a materias primas en gestión financiera alcanzaron un nuevo récord de alrededor de 376 000 millones de dólares al final de 2010 (FMI, 2011). Aunque no hay consenso en el FMI ni en otras instituciones económicas internacionales sobre la magnitud del impacto de la especulación de los alimentos, si hay evidencias empíricas de que la creciente participación de los activos ligados a estos en las carteras de inversión aumentó la demanda por motivos especulativos.

Por otra parte, el temor de un alza en el precio de los alimentos similar a la de mediados de 2008 e inicios de 2009, impulsó a varios gobiernos (norte de África, Medio Oriente, Indonesia y Filipinas, entre otros), a comprar alimentos anticipadamente, a fin de crear reservas, lo que provocó presiones adicionales sobre los precios.

Además de estos, otro elemento influyente en el incremento de precios de los alimentos fue una serie de shocks meteorológicos, tales como sequías e incendios devastadores en Kazajstán, Rusia y Ucrania, que afectó las cosechas de trigo; un verano caluroso y húmedo en los Estados Unidos, que afectó la cosecha de maíz y los efectos más generalizados del fenómeno La Niña, particularmente severo en la cuenca del Pacífico, con negativos impactos en el arroz, la caña de azúcar y las hortalizas locales (FMI, 2011).

A incluir también en el análisis está la creciente demanda de países emergentes, sobre todo de China e India. Este primer país, luego de muchos años de autosuficiencia, mostró una apreciable presencia en la demanda mundial de cereales, sobre todo de maíz, y se mantiene como el mayor importador mundial de semillas oleaginosas.

² El índice de precios de alimentos del FMI batió un nuevo récord a principios de 2011 tras haber aumentado alrededor del 41% desde mediados de 2010. Los aumentos de precios han sido generalizados; liderados por los cereales (82%) (FMI, 2011).

No obstante, en torno a la demanda alimentaria china (y en menor medida, la India) se ha creado el intencionado mito de la mayor responsabilidad en el incremento de los precios de los alimentos en general, lo que ha sido desmentido por prestigiosos especialistas (Berthelot, 2008; Toussaint, 2010; Hidalgo, 2011). En adición a estos, estadísticas de la OMC muestran que la Unión Europea (UE) importó 43,9% del total mundial de productos agrícolas, y los Estados Unidos 8,4%, mientras que China importó 6,4% (India 1,2%, menos que otros países subdesarrollados con población mucho menor). Japón, el cuarto importador mundial (tomando a la UE como importador único), importó 6,7% del total mundial (OMC, 2010).

Por defecto, son escasísimos los análisis sobre el dominio y la influencia de las empresas transnacionales en la producción y comercialización de los alimentos, en consonancia con esta tendencia del comercio mundial, válida no solo para los alimentos, sino para todos los bienes y servicios.

En un reciente informe de OXFAM se explica que las corporaciones ejercen un poder enorme en el extremo de “entrada” de la cadena alimentaria: la producción de semillas y agroquímicos. A nivel mundial, cuatro compañías (Dupont, Monsanto, Syngenta y Limagrain) dominan más del 50% de las ventas de la industria de semillas, mientras que seis compañías controlan el 75% de las de agroquímicos (BASF, Bayer, Dow, DuPont, Monsanto y Syngenta). Cargill, Bunge y ADM, según estimaciones, controlan entre las tres casi el 90% del comercio mundial de cereales.

Muchos de los factores explicativos del incremento de precios de los alimentos, al enmarcarse en el dominio oligopólico de las empresas transnacionales, muestran una cruda y dramática realidad. El citado informe expresa que la subida repentina de precios de los cultivos durante la segunda mitad de 2010 le brindó a Cargill sus mejores beneficios desde 2008, los cuales fueron atribuidos por el presidente y director ejecutivo Greg Page al “resurgimiento de la volatilidad en los mercados agrícolas”. Igualmente, cuando se hundió la cosecha de trigo en Rusia en 2010, los beneficios de Bunge subieron como la espuma y la empresa atribuyó las ganancias inesperadas a la “escasez en los cultivos relacionada con la sequía en el este de Europa”. “Odio decir que nos beneficia”, dijo el director ejecutivo Alberto Weisser (OXFAM, 2011)

La OMC da cuenta de que la subida de los precios de los productos básicos y el extraordinario crecimiento del comercio en los países en desarrollo de Asia contribuyeron a mejorar la participación combinada de las economías en desarrollo y de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), que en 2010 pasó a 45%, la cifra más alta registrada hasta la fecha. En esa proporción de las exportaciones mundiales de bienes, le correspondió 41,7% a los países subdesarrollados, lo que también constituyó récord. Obviamente, esa mayor participación no es homogénea, y está liderada por un grupo de economías emergentes, a los que se suman los exportadores de petróleo.

Mientras en 2010 el volumen de las exportaciones de los países desarrollados creció 12,9% en relación con 2009 (la media mundial en 2010 fue de 14,5%), el del conjunto de los países subdesarrollados y de las economías de la CEI aumentó 16,7%. El crecimiento de las exportaciones en Asia fue el mayor de todas las regiones (23,1%), encabezado por el aumento de 28,4% de China y de 27,5% de Japón. El crecimiento de las exportaciones indias fue de 19,9%.

En ese año, a tono con la tendencia a la concentración del comercio, la participación conjunta de los 10 mayores exportadores de mercancías en el total mundial fue de 50,8%. Tal como en

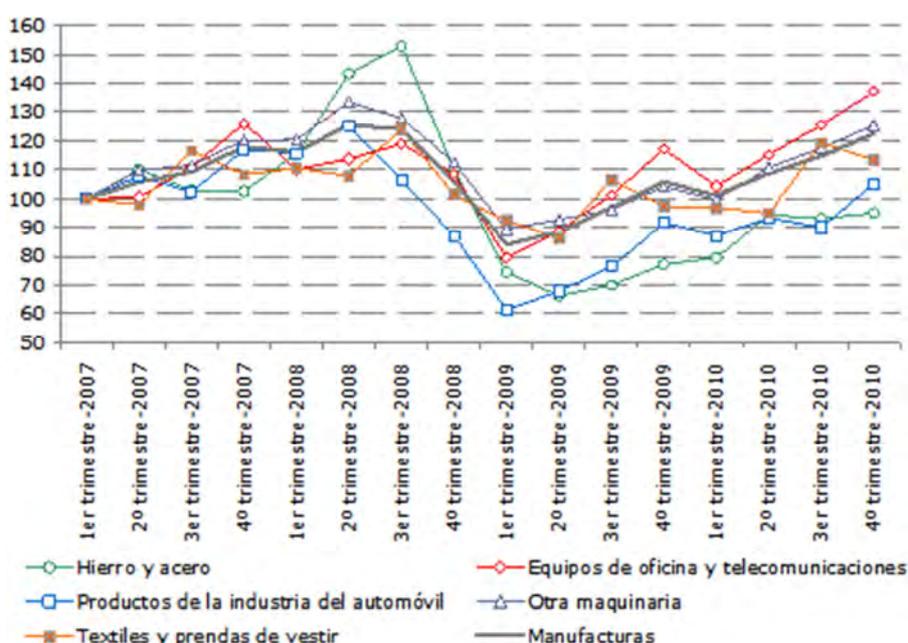
2009, China es el principal exportador³, con una presencia de 10,4% en el total mundial (1,58 billones de dólares), seguido este año por Estados Unidos (8,4%, con 1,28 billones de dólares por exportaciones), que desplazó a Alemania al tercer lugar (8,3%, con 1,27 billones de dólares). En el resto de esa decena de países, solo aparece otro país subdesarrollado, Corea del Sur en el séptimo lugar.

De igual forma, los diez mayores importadores de mercancías archivaron 53% del total mundial, encabezados, como es usual, por los Estados Unidos (12,8%, con 1,96 billones de dólares), seguido por China (9,1%, con un monto de importaciones de 1,39 billones de dólares y por Alemania en tercer lugar, con 6,9% del total importado (1,06 billones de dólares), lo que los mantiene en el mismo orden que alcanzaron en 2009. Además de China, Hong Kong (Región Autónoma Especial o RAE de China), con 2,9% del total, y Corea (2,8%), son las economías subdesarrolladas en ese grupo de mayores importadores mundiales de bienes (OMC, 2011).

Aunque en los últimos años previos a la crisis el comercio de productos básicos acusó un gran dinamismo, en la estructura sectorial por productos continúa el predominio de las manufacturas: más de dos tercios del comercio mundial. Los precios de estas, tanto antes como después de la crisis económica, fueron más estables que los de los productos primarios. El comercio de manufacturas aumentó 46% entre el primer semestre de 2009 y el cuarto trimestre de 2010.

En el Gráfico 2 se muestra que el nivel de exportaciones de manufacturas a fines de 2010 se aproximaba al máximo registrado antes de la crisis, si bien categorías como los productos de la industria del automóvil y el hierro y el acero seguían estando bastante por debajo de los niveles récord de mediados de 2008. Como tendencia, la mayor proporción y dinamismo en el comercio manufacturero la tienen los productos de mayor valor agregado.

Gráfico 2: Exportaciones mundiales de manufacturas, por producto, 2007-2010
Índices, primer trimestre de 2007=100



Fuente: Estimaciones de la Secretaría de la OMC (OMC, 2011)

³ China sobrepasó a Japón como segunda economía mundial. Su PIB superó en 2010 al de este segundo país, aunque Japón tiene un mayor PIB per cápita.

Las exportaciones mundiales de equipos de oficina y telecomunicaciones disminuyeron menos que otras categorías de productos durante la crisis, pero a partir de esta han aumentado más: casi 73% entre el primer semestre de 2009 y el cuarto de 2010. De forma similar (71%), aumentaron las exportaciones de productos de la industria del automóvil, aunque estas disminuyeron mucho más durante la crisis (51% comparado con 30% para los equipos de oficina y telecomunicaciones), así que a fines de 2010 solo estaban 5% por encima de los niveles registrados a fines de 2007, por 37% de incremento del comercio mundial de equipos de oficina y telecomunicaciones (OMC, 2011).

El comercio mundial de textiles y prendas de vestir no se mostró tan fluctuante como el de otros productos en 2009 (bajó 14%) y subió 11% en 2010. La categoría "Otra maquinaria" mostró un comportamiento casi idéntico al del total de manufacturas, lo que se debe en parte a la cuota de mercado relativamente grande que corresponde al comercio de manufacturas (cerca de 13% en 2009), pero también a que está constituida fundamentalmente por bienes de inversión (maquinaria industrial, equipo de generación de energía eléctrica, entre otros), que son bienes muy sensibles a las condiciones económicas y están estrechamente relacionados con la producción. Casi 4% del comercio de manufacturas está compuesto de bienes de consumo duraderos distintos de los automóviles (en su mayoría aparatos electrodomésticos) (OMC, 2011).

El comercio de servicios, que en los últimos años, y a principios del decenio actual era más dinámico que el de mercancías, mostró una dinámica similar de crecimiento promedio a la de los bienes en el período 2005-2008 (de 8%). En 2010, la variación porcentual anual del comercio de servicios fue de 13%, por 15% del de mercancías. En ese año, el valor del comercio de servicios fue 19,3% del total mundial del comercio de mercancías y servicios.

Sectorialmente, también el comercio de servicios está muy concentrado, pues a Otros servicios, que incluye a aquellos de mayor intensidad tecnológica, le correspondió 53% del total, por 25,5% de Viajes y 19,8% de Transportes, estos últimos considerados tradicionales.

Tal como sucede en el comercio de bienes, se ratifica la tendencia a la concentración del comercio de servicios. Los 10 mayores exportadores de servicios tuvieron en 2010 una participación conjunta de 51,1% en el total mundial. Estados Unidos mantuvo su tradicional primacía como primer exportador, con 14,1% del total mundial (515 000 millones de dólares), seguidos por Alemania, con 6,3% (230 000 millones de dólares), por el Reino Unido en tercer lugar, con 6,2% (227 000 millones de dólares), China, 4,6% (170 000 millones de dólares) y Francia con 3,8% en la quinta posición (141 000 millones de dólares). Además de China, forman parte de esa decena de economías otros países subdesarrollados como Singapur (lugar 8) e India (lugar 10), ambas con 3% del total mundial exportado.

Los 10 mayores importadores de servicios concentraron 48% del total mundial. Estados Unidos sigue siendo el mayor comprador, con 10,2% del total (358 000 millones de dólares), seguido por Alemania, con 7,3% (256 000 millones de dólares). China, cuya participación fue de 5,5% (192 000 millones de dólares), ocupó el tercer lugar, desplazando al Reino Unido, cuarto lugar ahora con 4,5% (156 000 millones de dólares), y la quinta posición la alcanzó Japón (4,4%, con 155 000 millones de dólares). Solo India, con 3,3% del total mundial, en el lugar 7, acompaña a China como países subdesarrollados en ese grupo de economías (OMC, 2011).

Las políticas comerciales y las negociaciones de la Ronda de Doha

Desde el estallido de la reciente crisis, la OMC y otras instituciones económicas internacionales monitorean las medidas restrictivas al comercio aplicadas por los gobiernos. El proteccionismo durante y con posterioridad a la crisis ha tenido varias interpretaciones. Fue calificado de "baja

intensidad” por Pascal Lamy, Director General de la OMC, y el FMI considera que hasta ahora las nuevas restricciones sobre el comercio han afectado una proporción limitada del comercio mundial, pero han tenido un fuerte impacto negativo en los flujos mundiales (FMI, 2010)

En junio de 2010, un informe conjunto publicado por la OMC, la OCDE y la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sostenía que “las respuestas mediante políticas proteccionistas han sido limitadas, aunque aún hay casos de decisiones restrictivas (...) sigue habiendo algunos casos en los que se han aplicado nuevas restricciones a las importaciones y ha aumentado el uso de restricciones a las exportaciones, pero algunos gobiernos del G-20 también han recurrido a medidas para facilitar el comercio” (OMC; OCDE; UNCTAD, 2010).

Más recientemente, la OMC sostiene que en 2010 los gobiernos siguieron resistiendo las presiones en pro del proteccionismo y actuaron con mesura en la imposición de nuevas restricciones al comercio, y adiciona que si bien se aplicaron nuevas medidas restrictivas al comercio, estas fueron a un ritmo más lento que el 2009.

Por otra parte, hubo un alentador incremento en el número de nuevas iniciativas tomadas para facilitar el comercio, en particular la reducción de los aranceles a las importaciones o la aplicación de exenciones temporales y la simplificación de los procedimientos aduaneros. En servicios, algunos gobiernos introdujeron cambios importantes en sus regímenes de reglamentación de la inversión extranjera, a fin de permitir una presencia más amplia de proveedores extranjeros en diversos sectores de servicios (OMC, 2010a).

Sin embargo, la propia institución reconoce que las nuevas medidas restrictivas establecidas entre noviembre de 2009 y octubre de 2010 abarcaron cerca del 1,2% de las importaciones mundiales, en comparación con 1% de igual período precedente. Los sectores mayormente protegidos son los de los metales comunes y manufacturas de esos metales (fundición, hierro y acero y sus manufacturas), las máquinas y aparatos (maquinaria eléctrica), los minerales (combustibles y aceites) y el material de transporte (vehículos). No es ocioso reconocer que estos sectores y la agricultura⁴ se han caracterizado históricamente por altos niveles de protección.

Los productos más afectados por las medidas restrictivas al comercio (por el número de estas) en el período de noviembre de 2009 a octubre de 2010 son los siguientes: máquinas y aparatos (19); fundición, hierro y acero (18); manufacturas de fundición, hierro o acero (17); productos químicos orgánicos (14); máquinas, aparatos y material eléctrico (14); cereales (13); y manufacturas de plástico.

Mayormente, las nuevas medidas adoptadas en el período de referencia han consistido en la iniciación de investigaciones relacionadas con medidas comerciales correctivas, en particular investigaciones antidumping, seguida de aumentos de los aranceles, otros impuestos relacionados con las importaciones y medidas no arancelarias. Las medidas de exportación notificadas con mayor frecuencia se aplican a determinados productos agropecuarios (prohibiciones de exportación y contingentes que afectan a cereales) y a algunos minerales

⁴ Como norma, en los países desarrollados los aranceles aplicados coinciden o se aproximan mucho a los consolidados. Los promedios simples de aranceles aplicados a todos los productos en 2010 se han reducido a 4,8% en Estados Unidos; 6,6% en la UE y 5,8% en Japón. El promedio global de aranceles aplicados por estos tres miembros de la OMC se ha reducido de 8,5% en 1996 al 5,7% en 2010. Los aranceles siguen constituyendo factores de protección a no desdeñar, pues aunque en general el nivel arancelario es bajo, especialmente para los productos industriales, encubre que los productos agropecuarios y los textiles y prendas de vestir están sujetos a aranceles medios mucho más altos, de 13,9% y el 7,9%, respectivamente. En especial, en la EU y Japón son numerosos los “picos arancelarios” aplicados a productos agropecuarios.

(reducciones de los contingentes de exportación y prohibiciones informales con respecto a minerales de tierras raras) (OMC, 2010a).

En los últimos meses de 2010, debido a los desequilibrios mundiales, se intensificaron las presiones proteccionistas, y es probable que estas se incrementen si continúa tan sombrío en panorama económico mundial.

La recuperación del comercio mundial en 2010, y la incierta salida de la crisis, no modificaron la evolución de la Ronda de Doha en ese lapso. La celebración de la VII Conferencia Ministerial entre el 30 de noviembre y el 2 de diciembre de 2009, una ministerial atípica, donde las negociaciones no fueron el tema central, ni se adoptó Declaración Ministerial alguna, permitió cierta mejoría en la credibilidad de la OMC, que no celebraba una reunión de este tipo desde 2005, obviamente, por los insuficientes avances negociadores.

En marzo de 2010 se celebró un proceso de “evaluación” que identificó las cuestiones técnicas que requerían más trabajo en el futuro inmediato y acordó aplicar el llamado enfoque coctel, que consiste en una combinación de reuniones de pequeños grupos, contactos bilaterales, reuniones de los Grupos de negociación y consultas del Director General. Dicho método de negociación se mantuvo durante todo el año.

Tras la pausa estival ginebrina, nuevamente se movieron las negociaciones, con otro ingrediente del enfoque coctel, en este caso mediante reuniones a nivel de embajadores, denominadas lluvia de ideas, con las que se intentaba mantener el débil impulso de la Ronda, ante la carencia de nuevos documentos de negociación⁵. El objetivo de estas fue identificar las dificultades existentes en los temas y las posibles flexibilidades a aplicar.

Las negociaciones en 2010 no tuvieron avances, aunque se mantuvo el trabajo en aras de mantener viva la Ronda, y se logró adoptar una perspectiva diferente a las puertas de 2011, en el sentido de culminar las negociaciones en 2011, lo que demuestra, más que todo, que en Ginebra no es tan escaso el optimismo. Ya se analizará, en 2011, cuanto de fundado estuvo este.

⁵ Los últimos documentos sobre agricultura y acceso a mercados de productos no agrícolas datan de diciembre de 2008, y aún no existe consenso sobre ellos, ni se propusieron otros en 2010

Bibliografía

- Berthelot, Jacques (2008) “Démêler le vrai du faux dans la flambée des prix agricoles mondiaux”, 15 de julio, en www.cadtm.org/spip.php?article3762
- CEPAL, FAO, IICA (2011) “Volatilidad de precios en los mercados agrícolas (2000-2010): implicaciones para América Latina y opciones de políticas”, Boletín No 1.
- FMI (2010) “Perspectivas de la economía mundial. Octubre de 2010. Recuperación, riesgo y reequilibrio”, octubre, en <http://www.imf.org>
- FMI (2011) “Perspectivas de la economía mundial. Abril de 2011. Las tensiones de una recuperación a dos velocidades. Desempleo, materias primas y flujos de capital”, abril, en <http://www.imf.org>
- Hidalgo Gallo, Rosibel (2011) “El comercio mundial: recuperación o caída”, Centro de Investigaciones de la Economía Internacional, Universidad de La Habana.
- OIT (2010) “Informe sobre el mundo del trabajo”, 1 de octubre, en www.ilo.org/spanish
- OMC (2010) “Estadísticas del comercio internacional 2010”, Ginebra, Suiza.
- OMC; OCDE; UNCTAD (2010) “Report on G20 Trade and Investment Measures. (November 2009 to MidMay 2010)”, París, junio, en www.unctad.org
- OMC (2010a) Revista general de la evolución del entorno comercial internacional. Informe anual del Director General, WT/TPR/OV/13, 24 de noviembre.
- OMC (2011) “El comercio mundial en 2010 y perspectivas para 2011” Comunicado de prensa, Press/628, 7 de abril, http://www.wto.org/spanish/news_s/pres11_s/pr628_s.htm. OMC (2011a) Pascal Lamy, Director General de la OMC, en la presentación de la publicación conjunta de la OMC e IDE-JETRO “Pautas del comercio y cadenas de valor globales en Asia Oriental”, 6 de junio de 2011, http://www.wto.org/spanish/news_s/archive_s/stat_arc_s.htm
- ONU (2011) “Situación y perspectivas para la economía mundial 2011”, en <http://www.un.org/esa/policy/wess/wesp.html>
- OXFAM (2011) “Cultivar un futuro mejor. Justicia alimentaria en un mundo con recursos limitados”, en <http://www.oxfam.org/crece>
- Toussaint, Eric (2010) “Crisis global y alternativas desde la perspectiva del Sur”, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana

2

Evolución reciente del comercio internacional de servicios. Desafíos para el Sur

Guillermo L. Andrés Alpízar
Investigador CIEM

Ideas introductorias

Cuando al dios Hermes le propusieron que apadrinara al comercio, nadie le habló de los servicios. Durante largo tiempo, tampoco los estudiosos de las relaciones económicas internacionales le consagraron muchas horas al tema, siendo apenas mencionado en los análisis dedicados al comercio internacional. Sin embargo, las profundas transformaciones estructurales acaecidas en la economía mundial, y el consecuente desarrollo del sector terciario se han ido reflejando poco a poco en una mayor atención al tema en diversos estudios, aunque todavía es insuficiente e incomparablemente menor que el seguimiento brindado al comercio de bienes.

Para analizar este singular sector del comercio internacional, es necesario comenzar con un acercamiento a la definición de los servicios, la cual ha estado sujeta a múltiples criterios sin que se haya impuesto un concepto dominante en la literatura especializada.

Según Marx, la palabra servicios no es “más que un término para expresar el valor de uso especial que rinde el trabajo, como otra mercancía cualquiera” (citado en Colectivo de Autores, 2004). Mientras que en un concepto que ha sido bastante difundido, Hill (1977) considera que “un servicio es una actividad económica que aporta un valor añadido, ya sea directamente a otra unidad económica o un bien que pertenece a otra unidad económica”. Otros autores se concentran en destacar las características particulares de los servicios, destacando su “intangibilidad”, “invisibilidad”, “no transportabilidad”, su “producción y consumo simultáneos” o la “imposibilidad de almacenamiento”. También se ha tratado de llegar al concepto de servicios a través de la exclusión de actividades productivas, quedando como “todo aquello que no es manufactura ni productos primarios” o tal como los define la OMC “una amplia gama de actividades y productos intangibles y heterogéneos”. (Economía Internacional (2004), Castro (2007), García (2007), Camué (2007) y OMC (2008).

A pesar de estas interpretaciones, las nuevas posibilidades para su transabilidad que ha sido generada por conectividad global, la intangibilidad retada por los soportes físicos que brinda el CD a los programas informáticos o la producción y consumo diferidas que caracterizan a algunos servicios financieros, han cuestionado muchas de las interpretaciones tradicionales, y provocado que se extiendan los debates en este sentido⁶.

Desde el punto de vista teórico y a pesar de los esfuerzos realizados hasta el momento, el análisis del sector terciario –comenzando por el momento de la producción hasta su comercialización- adolece de un sustento que integre las múltiples realidades de un sector tan amplio. La teoría marxista en este campo está aún en pañales.

⁶ En el trabajo “Una aproximación al comercio de servicios” Daylín Castro (2007) hace referencia a la imposibilidad de incluir a los nuevos servicios que van siendo creados en las definiciones tradicionales

En materia del comercio internacional de servicios, las definiciones proliferaron durante un buen tiempo (se puede encontrar versiones de autores individuales u organismos internacionales como la OCDE o la CEPAL), pero a diferencia de las actividades de servicios, con la adopción en 1994 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) se unificaron criterios y en la actualidad prima el concepto que aparece reflejado en ese texto. Según la OMC “Se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio: a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier otro Miembro; b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro; c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro; d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro”, (OMC, 1994) o sea, que el comercio de servicios es la compra-venta internacional de servicios a través de las cuatro formas de suministro⁷ definidas en el acuerdo.

También han sido objeto de debate los problemas en las estadísticas disponibles. Actualmente para realizar los análisis sobre el comercio de servicios se emplea la información contenida en las Balanzas de Pagos nacionales, donde se omiten las transferencias realizadas a través de la presencia comercial (Modo 3), del que apenas se dispone de información y se estima que es mayor al comercio correspondiente a los demás modos de suministro (Nieves, 2008).

Hasta las publicaciones sobre el comercio de servicios provenientes de instituciones internacionales, están profundamente afectadas por la carencia de fuentes estadísticas capaces de registrar con precisión los múltiples servicios que se brindan. La OMC (2009) ejemplifica este hecho cuando explica que, “Las importaciones mundiales de servicios financieros representan sólo el 46% de las exportaciones mundiales...hay casos en que ocurre lo contrario, como en los servicios de transporte o de seguros: las importaciones mundiales registradas son mucho mayores que las exportaciones mundiales (en el caso de los servicios de seguros, las importaciones mundiales registradas son, por término medio, el doble de las exportaciones mundiales)” (OMC, 2009).

A pesar de las dificultades anteriormente descritas, en este trabajo se analizan los principales cambios que han ocurrido en la estructura del comercio de los servicios entre los años 1999-2009, profundizando en los efectos de la crisis económica mundial sobre el mismo y finalmente se incluye una aproximación al aún incipiente debate del papel de los servicios y su comercio en las relaciones Norte-Sur.

Principales cambios en la estructura del Comercio Internacional de Servicios en el período 1999-2009

Dentro del comercio mundial, como tendencia a largo plazo, el comercio de servicios ha mantenido un crecimiento más dinámico que el de bienes, aunque no por ello se puede dejar de tomar en consideración que existe una sólida unidad entre ambos⁸. Entre 2000 y 2009, las exportaciones de bienes se incrementaron un 8%, y los servicios crecieron un 9%, sin embargo, en el período 2005-2009 y bajo los efectos de la crisis económica mundial iniciada en 2007, las exportaciones de servicios crecieron como promedio un 7% y las de bienes solo un 4% (OMC, 2000 y 2010).

⁷ Los 4 modos de suministro establecidos en el AGCS son nombrados de la siguiente forma: Modo 1, suministro transfronterizo; Modo 2, consumo en el extranjero; Modo 3: presencia comercial y Modo 4, movimiento de personas físicas.

⁸ Por ejemplo, el transporte de carga está asociado al volumen de mercancías que se comercien; el software a las ventas del hardware; los servicios de mantenimiento a las ventas de equipos; etc.

Los datos más recientes publicados por la OMC, indican que entre 2005 y 2010, la tasa de crecimiento del comercio de bienes y servicios sea similar, girando en torno al 8% (OMC, 2011). Para este organismo internacional, “el hecho de que el comercio de mercancías – contrario a la tendencia- aumentara con más rapidez que el de servicios se explica en parte porque en 2009 los servicios bajaron menos (sólo el 12%, en comparación con el 22% en el caso de las mercancías), de modo que el crecimiento de los servicios no tuvo que ser superior a la media para volver a registrar los niveles anteriores” (OMC, 2011). En estos resultados también influyen los elevados precios registrados por algunos productos básicos como los alimentos y el petróleo.

En los diez años transcurridos desde 1999 hasta el 2009, la participación del comercio de los servicios como parte del comercio mundial se incrementó ligeramente⁹. Ya en 2010, las exportaciones mundiales de servicios representaban el 19,4% del comercio mundial, mientras que las exportaciones de bienes el 80,6%. (OMC, 2000, 2010 y 2011).

El comercio de servicios, según el Manual de la Balanza de Pagos Internacionales del FMI en su quinta edición¹⁰ se divide en tres categorías principales: Servicios de transporte, Viajes y Otros servicios comerciales. En estos diez años (1999-2009) se observa una disminución relativa en el peso de los sectores de transporte y viajes, que en 2009 representaban el 20,9 y el 26% respectivamente del total de servicios comerciales transados internacionalmente, mientras que se incrementan los llamados “Otros servicios comerciales”¹¹, los que crecieron casi un 9%, hasta alcanzar el 53,1% del total de las exportaciones mundiales de servicios (OMC, 2000 y 2010).

Precisamente, dentro de esos Otros servicios comerciales se encuentran algunas de las categorías de crecimiento más dinámico en el comercio de servicios¹². En 2009, la composición de este subsector indicaba el predominio de los Otros servicios prestados a las empresas (48%), los Servicios financieros (14%), las Regalías y derechos de licencia (12%) y los Servicios de informática (10%) (OMC, 2000 y 2010).

Un elemento central a tomar en consideración es que el comercio de servicios durante todo este período ha estado muy concentrado, tanto a nivel regional como en los principales países exportadores. Actualmente Europa es el principal comerciante mundial de servicios, encargándose del 50,5% de las exportaciones mundiales y del 45,5% de las importaciones; le sigue Asia con el 23,01% de las exportaciones y el 25,3% de las importaciones y luego América del Norte con el 16,32% y el 13,7% respectivamente. América del Sur y Central, la Comunidad de Estados Independientes (CEI), África y Medio Oriente, oscilan entre el 2% y el 4% cada una (OMC, 2000 y 2010).

Se observa una tendencia a la disminución del peso específico de América del Norte en las exportaciones mundiales de servicios (21,93% en 1999 al 16,32% en 2009) –en el caso de

⁹ El incremento de la participación relativa del comercio de servicios en el comercio mundial, no ha ocurrido de forma lineal, pues en ocasiones la tasa de crecimiento de las exportaciones de bienes ha superado a las exportaciones de servicios. Este mayor dinamismo del comercio de bienes se espera que haya ocurrido en 2010, lo cual debe verificarse cuando se publiquen las estadísticas definitivas de la OMC.

¹⁰ Esta es la edición del Manual de la Balanza de Pagos Internacionales del FMI empleada para compilar la estadística brindada por OMC en 2010.

¹¹ En los Otros servicios comerciales se incluyen: servicios de comunicaciones, construcción, seguros, financieros, de informática y de información, regalías y derechos de licencia, otros servicios empresariales y servicios personales, culturales y recreativos (OMC, 2010).

¹² Los Otros servicios empresariales según la OMC incluyen: “servicios relacionados con el comercio, arrendamiento de explotación (alquileres) y servicios diversos prestados a las empresas, profesionales y técnicos, tales como servicios jurídicos, de contabilidad, de consultores en administración, relaciones públicas, publicidad, investigación de mercados y encuestas de la opinión pública, investigación y desarrollo, arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos, agricultura, minería y elaboración in situ” (OMC, 2010).

Estados Unidos la contracción ha sido del 18,8 al 14,1% del total mundial en esos diez años- y en menor medida de Centro y Suramérica, en beneficio de las demás áreas geográficas, en especial de Asia, que en estos 10 años elevó su participación del 19,55% al 23,01% en el total de las exportaciones de servicios (OMC, 2000 y 2010).

Por países, entre los principales exportadores mundiales de servicios sobresalen los Estados Unidos, con un 14,1% del total; Alemania, 6,3% y el Reino Unido 6,2%. China, ocupa la cuarta posición a nivel mundial, posee el 4,6% de este mercado y en quinto lugar Francia con el 4,4%. A su vez, los principales importadores son los Estados Unidos, con el 10,2% del total, Alemania con el 7,3%, China, con el 5,5%, el Reino Unido con un 4,5% y Japón con el 4,4% (OMC, 2000 y 2010) (Véase Tabla 1). En total, para 2010 las 10 principales economías exportadoras de servicios comerciales representaron el 51,1% del mercado, mientras que los 10 primeros importadores concentraban el 48%. Las únicas economías subdesarrolladas –clasificadas también como emergentes- que integran este selecto grupo son China e India (OMC, 2011).

Tabla 1: Los 10 principales exportadores e importadores de servicios comerciales en 2010
(En miles de millones de dólares y % del comercio internacional de servicios comerciales)

Lugar	Exportadores			Importadores		
	Países	Valor	%	Países	Valor	%
1	Estados Unidos	515	14,1	Estados Unidos	358	10,2
2	Alemania	230	6,3	Alemania	256	7,3
3	Reino Unido	227	6,2	China	192	5,5
4	China	170	4,6	Reino Unido	156	4,5
5	Francia	140	3,8	Japón	155	4,4
6	Japón	138	3,8	Francia	126	3,6
7	España	121	3,3	India	117	3,3
8	Singapur	112	3,0	Países Bajos	109	3,1
9	Países Bajos	111	3,0	Italia	108	3,1
10	India	110	3,0	Irlanda	106	3,0

Fuente: Elaboración del autor con datos de la OMC (2011).

Algunos de los principales cambios ocurridos entre estos primeros exportadores e importadores mundiales de servicios comerciales son descritos por la OMC, pues en 2010 “China reemplazó a Francia como cuarto principal exportador de servicios comerciales y Alemania superó al Reino Unido, ocupando el segundo lugar. China también mejoró su posición en lo que respecta a las importaciones y ahora ocupa el tercer puesto, en el que sustituyó al Reino Unido” (OMC, 2011).

Sobre las tendencias en la concentración de los servicios resulta importante resaltar que una comparación de los datos en el período 1999-2009 para los 15 principales exportadores e importadores¹³, muestra que los servicios de transporte y viajes tienden a desconcentrarse tanto en las exportaciones como en las importaciones, mientras que los Otros servicios comerciales (los más dinámicos, donde se incluyen los llamados “servicios modernos”) tienden a concentrarse. Si en 2000 este grupo realizaba el 91,5% de las exportaciones de los Otros servicios comerciales y el 84,3% de las importaciones, ya en 2009 controlaban el 92,7% de las primeras y el 86,8% de las segundas (OMC, 2000 y 2010) (véase Tabla 2).

¹³ Para hacer más representativo el análisis se tomó el dato consolidado de la Unión Europea (27), que en conjunto aparece como primer exportador mundial.

Tabla 2: Concentración del comercio de servicios en los 15 primeros exportadores e importadores
(considerando a la UE en conjunto)

Categorías	Exportaciones (%)		Importaciones (%)	
	2000	2009	2000	2009
Transporte	86,4	86,2	80,0	77,5
Viajes	82,0	78,6	85,2	82,8
Otros servicios comerciales	91,5	92,7	84,3	86,8

Fuente: Elaboración del autor con datos de la OMC (2010).

En el caso del modo de suministro de servicios a través de la presencia comercial (denominado también Modo de suministro 3), la falta de información estadística directa conlleva a realizar aproximaciones a través de los datos disponibles de Inversión extranjera directa (IED) y el sistema de información estadística sobre los servicios de filiales extranjeras (FATS). El Informe Mundial sobre Inversiones 2010, de la UNCTAD¹⁴, confirma la tendencia a una inversión creciente en el sector terciario (esto se revierte en un mayor volumen de ventas a través de la presencia comercial) y muestra que si en 1990 la IED destinada a los servicios representó el 49% del total mundial, ya en 2008 ascendía al 63% (UNCTAD, 2010).

Este informe revela que bajo los impactos de la crisis económica, también disminuyó de forma significativa la IED en el sector terciario, lo que se expresa en el comportamiento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. En 2007 el número de casos se elevó a 4539, por un valor de 612 mil millones de dólares, mientras que en 2008 la cifra se redujo a 3962 casos (valorados en 290 mil millones) y en 2009 se produjeron 2653 casos, por un valor de 126 mil millones de dólares (UNCTAD, 2010).

La UNCTAD (2010) precisa que tan sólo un pequeño número de industrias recibieron más IED en 2009 que en 2008, entre las que se encuentran algunas dedicadas al suministro de servicios como la distribución de electricidad, gas y agua, o la construcción y las telecomunicaciones. Sin embargo, algunas industrias de servicios se vieron gravemente afectadas, en particular el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en los servicios financieros se desplomó un 87%.

Por otro lado, en las Estadísticas sobre el comercio internacional de 2010 se estima que el volumen de las ventas realizadas por las filiales de los Estados Unidos en el extranjero durante el 2007 fueron aproximadamente de 876 mil millones de dólares, mientras que las importaciones de servicios de ese país por medio de las filiales extranjeras ubicadas en territorio estadounidense, ascendió a más de 897 mil millones de dólares, lo cual puede dar una idea de la magnitud de los intercambios a través del modo de suministro 3 y por lo tanto de su importancia en el comercio mundial de servicios (OMC, 2010).

Impactos de la crisis económica mundial en el comercio internacional de los servicios

¹⁴ Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD por sus siglas en inglés.

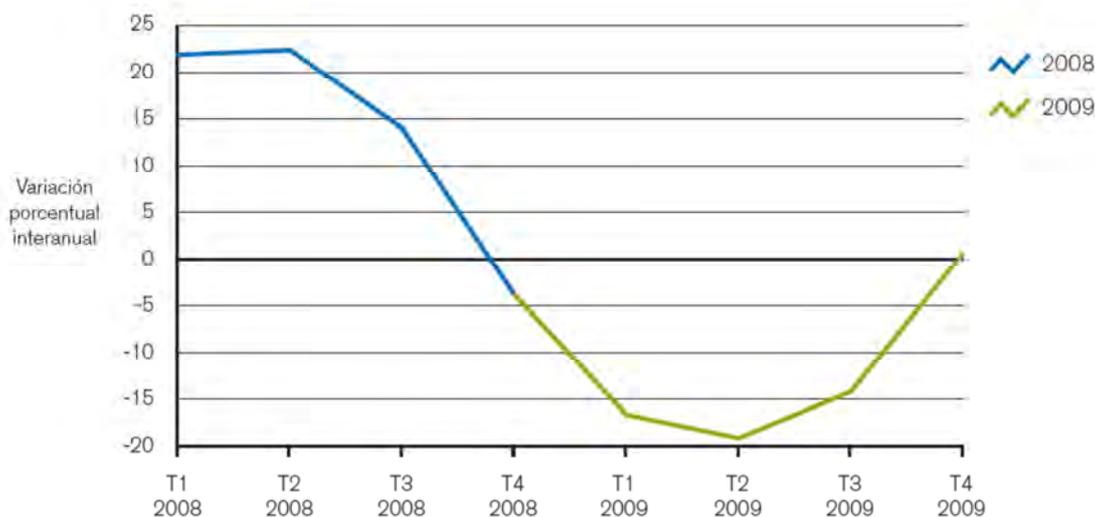
La transferencia de la crisis económica desde Estados Unidos al resto de la economía mundial, provocó efectos devastadores en la actividad económica a nivel internacional. Con el 81% del PIB global comprometido, y casi el 80% de los países en recesión, se afianzó el carácter general y mundial de la crisis, afectando profundamente al comercio, y por supuesto, al comercio de servicios (CEPAL, 2009).

Aunque los pronósticos iniciales resultaban pesimistas, el comercio de servicios resistió mejor el impacto de la crisis económica que el comercio de bienes. Medido en términos de valor, el primero se contrajo un 12%¹⁵, mientras que los bienes disminuyeron un 22%. Bajo los efectos de la crisis, las exportaciones mundiales de servicios comerciales pasaron de 3,8 a 3,3 millones de millones de dólares norteamericanos y a pesar de esta resistencia mostrada por el sector, la crisis económica provocó el mayor retroceso registrado para los servicios en una serie de datos de la OMC que se remonta a 1980. También fue la primera vez desde 1983 en que el comercio de servicios comerciales disminuyó en términos interanuales (OMC, 2010).

En términos interanuales la tasa de crecimiento del comercio de servicios, luego de crecer el 20% en 2007, comienza a declinar en 2008, alcanzando el 12% ese año, para luego precipitarse hasta -12% en 2009 (OMC, 2010).

Desde una perspectiva más pormenorizada, este impacto de la crisis en el comercio internacional de servicios comienzan a manifestarse a partir del segundo trimestre de 2008, para llegar a su punto más bajo en el segundo trimestre de 2009, y es a partir de este momento que comienza la tendencia a la recuperación. Ya en 2010, un crecimiento del 8% con relación al año anterior, coloca al comercio de servicios en el orden de 3,7 billones de dólares, una cifra prácticamente igual a los momentos anteriores a la crisis (OMC, 2010 y 2011) (Véase Gráfico 1).

Gráfico 1: Exportaciones mundiales de servicios comerciales, primer trimestre de 2008 al cuarto trimestre de 2009.



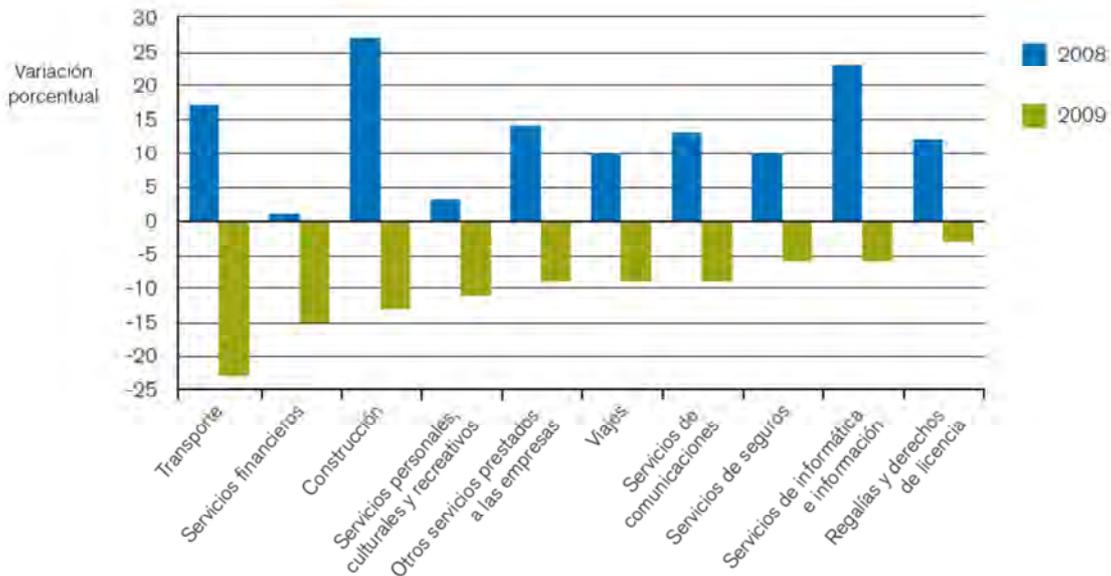
Fuente: OMC (2010), Estadísticas del Comercio Internacional.

Con esta crisis económica, todas las ramas de exportación de servicios comerciales fueron impactadas negativamente, aunque de forma diferenciada. El mayor descenso entre las tres categorías principales de servicios correspondió a los Servicios de transporte, cuya contracción

¹⁵ En el Informe sobre el comercio internacional 2010, la OMC establece la disminución en el 13%.

fue de un 23% en 2009, seguido de una disminución en los de Viajes y los Otros servicios comerciales, en ambas del 9% (OMC, 2010) (Véase Gráfico 2).

Gráfico 2: Exportaciones mundiales de servicios comerciales, por categorías, 2008-2009.



Fuente: OMC (2010), Estadísticas del Comercio Internacional.

En el caso de los Servicios de transporte, que fueron los más impactados (-23%), la OMC señala la correspondencia que existe entre los mismos y el comercio de bienes, y que dicha disminución se produjo como resultado de la contracción en la demanda de transporte de carga (OMC, 2010). En este caso, la región más impactada fue Asia, con una disminución de sus exportaciones del 26%.

Los Viajes, por su parte, muestran una caída del 9%, que vino acompañada por un descenso en el arribo de turistas internacionales del 4,2% (OMT, 2010). El comportamiento mostrado por los consumidores de servicios turísticos en medio de la crisis destacó la tendencia de estos a continuar viajando, aunque se redujo el volumen de sus gastos en los destinos turísticos. La disminución en el valor de las exportaciones de viajes se concentran principalmente en la CEI (-22%), Europa (-13%) y América del Norte (-11%) (OMC, 2010).

Los Otros servicios comerciales -tal como se indicaba representan más de la mitad del comercio de servicios- mostraron un modesto descenso del 9%, a pesar de que incluyen a dos de las categorías más asociadas a la crisis económica: los servicios de construcción y los servicios financieros. La CEI recibió el mayor impacto en este descenso (-15%), seguida por Europa y África, ambas con una disminución del 11% (OMC, 2010).

Las categorías de Otros servicios comerciales más impactadas fueron los servicios financieros (-15%), cuya disminución más drástica se produjo en la Comunidad de Estados Independientes (-24%) seguida de Europa (-18%); los servicios de construcción (-13%) y los servicios personales culturales y recreativos (-11%). El importante descenso en estas categorías, fue compensado por la "resistencia" de sectores como los Seguros y las Regalías y derechos de licencias, donde la disminución en ambos casos fue del 6% (OMC, 2010).

En términos relativos, las Estadísticas sobre el comercio internacional de 2010 señalan que durante 2009 el descenso de las exportaciones a escala regional estuvo encabezado por la Comunidad de Estados Independientes (-17%), seguida de Europa (-14), Asia (-12%), África (-

9%), América del Norte (-9%), América del Sur y Central (-8%) y Oriente Medio (-4%). En cuanto a las importaciones, fue también la Comunidad de Estados Independientes la región que registró un mayor retroceso (-20%), seguida de África (-16%), Europa (-13 %), América del Norte (-10 %), Oriente Medio (-9%), Asia (-9%) y por último América del Sur y Central (-8%) (OMC, 2010).

Algunas de las principales economías exportadoras de servicios en los países desarrollados y en las economías emergentes recibieron los fuertes efectos negativos provocados por la disminución en la demanda mundial de estos. En 2009 las exportaciones de servicios del Reino Unido se redujeron en comparación con el año anterior un 18,2%, las de Rusia 18,4%, Italia 14,5%, Francia 14,4%, España 14,3%, India 14,8% y Japón 14,1% (OMC, 2010).

Sin embargo, los efectos de la crisis en las balanzas de servicios de los países desarrollados, a pesar de los fuertes impactos generalizados, muestran resultados dispares. En la Unión Europea, el superávit en materia de servicios se redujo, mientras que en Estados Unidos ocurrió lo contrario. Este país, a pesar de disminuir su participación en el total mundial de las exportaciones de servicios, logró mantener y consolidar su saldo superavitario en este campo.

Para comprender el papel estratégico que juegan los servicios en la economía norteamericana, ha de considerarse que en 2010 ese país exportó 515 mil millones de dólares de servicios comerciales, es decir, el 14% del total mundial, y realizó compras por 358 mil millones de dólares a proveedores extranjeros, lo que equivale al 10% de las importaciones mundiales, por lo que se mantiene como el mayor exportador e importador del mundo (OMC, 2011). Un análisis de la balanza de servicios de los Estados Unidos¹⁶ en contraposición con la balanza de bienes, muestra un déficit en el comercio de mercancías ascendente a 549,2 mil millones de dólares, mientras que en los servicios comerciales el superávit es de 143,3 mil millones (OMC, 2010b). Esta es una de las causas que contribuyen al interés norteamericano por mantener su posicionamiento en el sector, pues en una economía donde los desequilibrios económicos están a la orden, este saldo superavitario atenúa el déficit comercial.

Como ya se había indicado, cifras preliminares revelan que en 2010 se produjo un aumento sin precedentes en el aumento del volumen del comercio mundial. Estos datos muestran una mayor recuperación en el comercio de bienes que en los servicios, aunque éstos últimos se elevan hasta situarse en 3,7 millones de millones de dólares (un incremento del 8% interanual) (OMC, 2011).

Vista esta recuperación desde un punto de vista sectorial, los servicios de transporte fueron los que más crecieron, alcanzando un monto de 782,8 mil millones de dólares y un incremento del 14% con relación al año precedente. Por su parte los viajes aumentaron en la misma magnitud que los servicios comerciales en conjunto (8%), mientras que los Otros servicios comerciales (incluidos los financieros) se incrementaron un 6% (OMC 2011).

Por regiones, las exportaciones de América del Norte crecieron en 2010 un 9% con relación al año anterior, en América del Sur y Central lo hicieron un 11%, en Europa fue de un 2% (esta región mostró el menor dinamismo en el incremento de sus exportaciones e importaciones), en la CEI el aumento fue del 10%, en África 11%, Oriente medio 9%, y finalmente Asia, la región más dinámica, un 21% (OMC, 2011).

Las importaciones en 2010 también crecieron en todas las regiones del planeta, aunque de forma dispar. En América del Norte el incremento fue del 9%, en América del Sur y Central del

¹⁶ Los datos suministrados por la OMC son de 2009.

23%, en Europa solo del 1%, en la CEI se incrementaron un 14%, en África el 12%, Oriente Medio 9% y en Asia el 20% (OMC, 2011).

Para 2011, "la OMC no hace pronósticos sobre el comercio de servicios comerciales, pero el terremoto del Japón podría influir considerablemente en las estadísticas del comercio de servicios durante el próximo año debido a la forma concreta de registrar los servicios de seguros en las transacciones internacionales¹⁷. Como resultado de ello, el año próximo puede que el comercio mundial total de servicios comerciales sea artificialmente bajo" (OMC, 2011).

Por su parte la UNCTAD (2010) indica que a mediano plazo las perspectivas para los servicios son generalmente superiores que las del sector manufacturero y algunos especialistas han señalado que la especial resistencia del comercio de servicios frente a la crisis económica mundial, se convertirá en otro incentivo para dirigir inversiones hacia ese sector.

Algunas consideraciones sobre el comercio de servicios y la relación Norte-Sur

Como se indicaba al comienzo de este trabajo, el acelerado desarrollo del sector terciario durante las últimas décadas se ha asociado al significativo progreso científico tecnológico alcanzado, que ha creado la base material para el rediseño de la forma en que se prestan y consumen los servicios. La llamada terciarización de la economía mundial, resulta una expresión del progreso alcanzado las fuerzas productivas y se asocia a los nuevos paradigmas del desarrollo que se han ido alcanzando, donde la brecha entre los países desarrollados y subdesarrollados resulta evidente.

La externalización de los servicios por parte de las empresas es, además, una expresión de la profundización en la división social del trabajo, que externaliza aquellos procesos no esenciales o que requieren un alto nivel de especialización en ramas que no constituyen la actividad principal de las empresas productoras.

Este tránsito de las economías más desarrolladas hacia la terciarización, ha incrementado de forma significativa la participación de los servicios en el PIB y en el empleo. La avalancha del sector de los servicios en las economías desarrolladas, ha generado una transformación radical en la forma de ver el desarrollo económico. Las industrias humeantes de antaño, símbolos del poder industrial de las naciones más ricas, han sido poco a poco sustituidas por el paradigma de las empresas suministradoras de servicios. Según el Banco Mundial, en 2009 los servicios aportaban el 73% del valor añadido al PIB en los países de ingreso alto, la industria el 26% y la agricultura apenas el 1%; mientras que en la media global los servicios representaron el 69% del PIB; la industria y agricultura representaron el 28% y 3% respectivamente. En los países de bajos ingresos, el aporte del sector terciario es menor, aunque posee un mayor peso específico que los otros sectores, contribuyendo con el 46% del PIB. En esos países la industria aporta el 29% del PIB y la agricultura el 25% (Banco Mundial, 2010).

En materia de empleo, si en 1999 los servicios requerían el 39,1% de la mano de obra mundial, en la actualidad esa cifra se sitúa en un 43,2%, frente al 21,8% de trabajadores que son empleados en la industria o el 35% en la agricultura. En el caso de los países desarrollados esta proporción favorece mucho más a los servicios, pues el 72,8% de los trabajadores se

¹⁷Hasta hace poco, la práctica aceptada para recopilar datos de la balanza de pagos consistía en que los países notificaban las corrientes comerciales de servicios de seguros como primas brutas (es decir, ingresos) menos reclamaciones brutas (es decir, pagos). Esto tenía el efecto perverso de reducir considerablemente las importaciones de servicios en los países que habían sufrido un desastre natural, hasta el punto de que algunos años podían registrarse importaciones negativas. La sexta edición del Manual de Balanza de Pagos del FMI (2008) contiene directrices revisadas para registrar las transacciones de seguros, incluida la utilización de una estimación de las reclamaciones previstas en vez de las reclamaciones reales, pero estas normas no se han adoptado universalmente (OMC, 2011).

ubicaban en el sector terciario, mientras que el 27,1% lo hacían en la agricultura y la industria. Del otro lado, regiones como África subsahariana dedican el 59% de su mano de obra en la agricultura, el 10,6% a la industria y mientras los servicios disponen del 30,4% de la fuerza de trabajo total (OIT, 2011).

Para comprender este proceso y sus nexos con el desarrollo, resulta importante considerar el papel del valor agregado en el proceso de la prestación de los servicios para entender el rol que estos juegan en la economía. En este sentido, no es lo mismo que un doctor realice una consulta médica a que un joven limpie los zapatos de un transeúnte. Ambos servicios tienen efectos bien diferentes en la dinámica económica de las naciones, pues tal como menciona Baró (2000) en su libro *Globalización y desarrollo mundial*, para un mejor aprovechamiento del potencial que posee el sector terciario, es necesario que los servicios sean funcionales y estén integrados a la estructura económica, como es el caso de los países desarrollados, donde pueden llegar a representar el 77% del PIB¹⁸.

También Nieves Pico (2008) resalta la importancia de los servicios en su relación con la economía. Para esta autora, los servicios resultan componentes clave del crecimiento económico y de la productividad del trabajo, de la competitividad y la innovación tecnológica y gerencial (difusión de las mejores prácticas) de la empresa; en la práctica ellos permiten mejorar la infraestructura, la logística, el acceso y el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones, así como otros servicios básicos y lograr una mayor rapidez en las operaciones, es decir, ellos contribuyen a una mayor eficiencia económica.

Por el carácter estratégico y elevado potencial para generar ganancias, el sector terciario no ha escapado a los influjos del pensamiento neoliberal, enemigo jurado de la actuación de los estados que tradicionalmente han suministrado muchas categorías de servicios. Bajo la prédica liberalizadora, -que se ha “filtrado” en la interpretación de los conceptos y la aplicación de la política comercial relacionada con los servicios- la OMC ha considerado que “el marco tradicional de los servicios públicos ha demostrado ser cada vez más inadecuado para el funcionamiento de algunos de los sectores más dinámicos e innovadores de la economía, y los gobiernos no parecen tener el espíritu de iniciativa y los recursos financieros necesarios para explotar plenamente el potencial de crecimiento” (OMC, 2006).

Los procesos de liberalización y privatización de la actividad económica se han conjugado para poner precio a diferentes servicios que resultan esenciales para cualquier pueblo. Sectores como la educación, la salud o el agua, han pasado a ser simples rubros comercializables, disponibles solo para aquellos con la capacidad de adquirirlos y han perdido en los mercados su esencia como derechos inalienables para cada individuo.

Bajo estas realidades imperantes en las economías nacionales, es que se desarrolla el comercio internacional de servicios, al que se ha dedicado el presente trabajo. La robustez o debilidad de las industrias de servicios en uno y otro lado del mapa del desarrollo mundial – donde imperan profundas asimetrías en el sector terciario- determina la capacidad exportadora y de competencia en este mundo cada vez más globalizado.

En el trabajo “Una aproximación al comercio de servicios”, Daylín Castro (2007) hace referencia a las principales posiciones en el debate sobre la especialización de las naciones en materia de servicios. De un lado cita a autores como Sapir y Lutz¹⁹, quienes en sus estudios fundamentan la idea de que en la comercialización de los servicios rigen los mismos principios que para los bienes, y por lo tanto existe una especialización derivada de las dotaciones de

¹⁸ El sector terciario representa el 77% del PIB en Estados Unidos y Francia.

¹⁹ Sapir y Lutz (1981): *Trade in services: economic determinants and development related issues*.

recursos, mientras que por el contrario, otros autores sostienen que las ventajas en materia de servicios son “ventajas adquiridas” en lugar de “ventajas comparativas”.

Pero si se ha reconocido que muchas de las ventajas en el sector servicios pueden ser adquiridas²⁰ también pueden ser boicoteadas. Para los países subdesarrollados se trata de competir en mercados mundiales de servicios controlados por las economías del Norte y sus empresas transnacionales.

Al distinguir entre los llamados “servicios modernos” y “servicios tradicionales”²¹, generalmente se habla de la “especialización” del Norte en los primeros y del Sur en los segundos. Sin embargo, ello no ha sido una consecuencia de la búsqueda de mayores beneficios realizada por unos y otros, como pudieran indicar los defensores de las teorías del comercio basadas en el aprovechamiento de determinadas ventajas que poseen las naciones²², sino el resultado modelado por las inversiones del capital, tan desigualmente distribuido en el planeta.

El endeble desarrollo del sector terciario en el Sur, ha estado altamente condicionando por el arribo de la inversión extranjera proveniente de los países desarrollados, y al realizar una aproximación a las grandes empresas transnacionales de servicios, cuyas casas matrices radican mayoritariamente en el Norte, se pueden constatar los cuantiosos beneficios obtenidos por el control oligopólico de estos mercados.

La posición subordinada a la que han sido relegados los países subdesarrollados, también se conforma por el llamado “robo de cerebros”. Cada año son sustraídos una gran cantidad de profesionales con la capacidad de brindar servicios de alto valor agregado, lacerando el potencial que tiene el Sur en el empleo de su fuerza de trabajo calificada en este sector.

No ha de pasarse por alto que “la participación de los países subdesarrollados en el comercio de servicios modernos está condicionada por la disponibilidad y la asequibilidad de las nuevas tecnologías. Es por esto que más que una oportunidad en sí, este comercio de servicios modernos constituye un desafío para estos países” (Castro, 2007). En este caso los países del Sur deben enfrentarse a los esquemas de apropiación privada de los resultados de la ciencia que han sido consolidados por los países más desarrollados.

Resulta singular percibir que a pesar del gran desnivel en el comercio de servicios imperante entre países desarrollados y subdesarrollados, los primeros realizan denodados esfuerzos para reproducir y ampliar las ventajas que poseen. El principal instrumento jurídico internacional para la regulación de este comercio, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, en su texto incorpora como premisa básica la filosofía librecambista de la OMC, y que a pesar de los mecanismos de protección que le fueron incorporados tras arduas negociaciones, se encuentra altamente permeado por los intereses de los más ricos.

La idea anterior, invita a reconocer que en la actualidad es fundamental la promoción de un ordenamiento comercial que contribuya a cambiar el escenario excluyente y perpetuador de las diferencias que es elogiado como un gran logro de las negociaciones comerciales. Es cierto, sí, que estas han servido para mejorar en determinados aspectos el panorama del comercio, pero las duras realidades del mundo actual exigen cambios aún más profundos y en el sentido correcto.

²⁰ Véase Castro, Daylín (2007) en Revista Temas de Economía Mundial No. 12, página 61.

²¹ Los servicios modernos son vinculados generalmente con los nuevos servicios que demandan las empresas, mientras que los servicios tradicionales se asocian con actividades como el transporte o los viajes.

²² Se hace referencia a las concepciones introducidas por Adam Smith con sus “ventajas absolutas” y a las concepciones posteriores que desarrollaron las teorías de las ventajas comparativas, competitivas, comparativas dinámicas y estáticas, etc.

Sobre las actuales negociaciones multilaterales en la OMC, se pudiera formular la pregunta ¿Por qué liberalizar las inversiones como vía para viabilizar el modo de suministro a través de la presencia comercial y no el movimiento de personas físicas? En la lógica actual de los países desarrollados, se excluyen las posibilidades para que los trabajadores del Tercer Mundo puedan ofrecer sus servicios en el primero y vayan a competir como mano de obra barata con sus ciudadanos nacionales, a la par de que abren sus puertas cuanto pueden al personal calificado, utilizando el robo de cerebros como práctica común, que no solo priva de fuerza de trabajo calificada a los países del Tercer Mundo, sino que en sentido inverso, consolida las posiciones de los países desarrollados como punteras en el comercio de los servicios con más alto valor agregado.

A pesar de que un análisis estructural en términos de nivel de desarrollo, asocia generalmente una balanza de servicios deficitaria para las economías subdesarrolladas y una superavitaria para los países desarrollados, hay casos donde se ha roto este esquema dominante y se ha creado un potencial exportador de servicios en el Sur²³. Es el caso de la India, quien actualmente lidera la exportación de servicios informáticos. Sin embargo se debe señalar que en muchas ocasiones el desarrollo de estas capacidades exportadoras de servicios ha sido alcanzado bajo los efectos del arribo de capital corporativo transnacional, con todas las consecuencias que esto trae.

Un aspecto a destacar es la magnitud de los intercambios comerciales Sur-Sur en materia de servicios. Según estimaciones de la UNCTAD (2008), alrededor del 45% de las exportaciones de servicios de los países en desarrollo estuvieron destinadas a países de la misma categoría, aunque la participación de las mismas en el total de las exportaciones de servicios continúa siendo baja. En los próximos años elevar este tipo de comercio resultará muy importante para el progreso del Sur en sentido general.

Lograr que el comercio, incluido el comercio de servicios, sea un motor del desarrollo, no necesita de grandes teorías interpretativas del fenómeno o de dilatadas negociaciones al estilo de la inconclusa Ronda de Doha, y aunque se puede ser optimista sobre el futuro de las concesiones en este ámbito, en lo que respecta a la contención de la voracidad del capital, no.

Y es que la adopción de acuerdos comerciales bajo las tendencias dominantes puede multiplicar los intercambios e influir en el estado de la cuenta corriente de la balanza de pagos para los involucrados, pero se debe estar muy atento a estos resultados. La suscripción de compromisos que perpetúen la estructura económica vigente, y multipliquen las asimetrías entre los países desarrollados y subdesarrollados, no puede ser una opción para estos últimos.

Los países del Sur, al establecer su estrategia de desarrollo de los servicios no pueden pasar por alto el progreso que los mismos han alcanzado en el Norte, pero tampoco han de resignarse a recoger las migajas que caen de la mesa tan desigualmente servida por el imperialismo. Se necesita voluntad e iniciativa para dirigir inversiones hacia los servicios y con ellas desarrollar el potencial productivo y exportador que hoy está latente en el mundo subdesarrollado.

El debate está abierto. La inconclusa Ronda de Doha abre las puertas a la incógnita de hasta dónde llegarán las concesiones de las partes en pugna. Como siempre, los países desarrollados continuarán pujando en la subasta del predominio económico mientras que a los

²³Es preciso destacar que en muchas ocasiones el desarrollo de estas capacidades exportadoras de servicios ha sido alcanzado bajo los efectos del arribo de capital corporativo transnacional, con todas las consecuencias que esto trae.

países subdesarrollados solo les queda resistir y organizarse. En la unidad de posiciones está la clave para la supervivencia y la esperanza.

Pero si algo ha quedado claro, es que ya ni siquiera Hermes puede apadrinar al comercio, sin guardar un lugar para los servicios.

- Banco Mundial (2010): World Development Report. Disponible en: <http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2010/Resources/5287678-1226014527953/WDR10-Full-Text.pdf> (Consulta: 15 Abril 2011)
- Baró, Silvio (1997): Globalización y desarrollo mundial. Editorial de Ciencias Sociales. La Habana.
- Camué, Arianna (2007): Evaluación del comercio de servicios y sus implicaciones para los países subdesarrollados. Trabajo de Diploma. Universidad de La Habana.
- Castro, Daylín (2007): Una aproximación al comercio de servicios. *Revista Temas de Economía Mundial*. Nueva Época II. No. 12 Septiembre de 2007. La Habana. Disponible en: www.ciem.cu
- CEPAL (2009): Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009. Disponible en: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/36906/LA_CRISIS_IMPACTO_FUTURO_ECONOMIA_INTERNACIONAL_vf.pdf (Consulta: 15 Abril 2011)
- Colectivo de Autores (2004): Economía Internacional. Tomo I, Primera parte. Editorial Félix Varela. La Habana.
- García, Indira (2007): Análisis de la liberalización de los servicios propuestos en los TLCs firmados entre países latinoamericanos y Estados Unidos, y sus implicaciones. Trabajo de Diploma. Universidad de La Habana. 2007.
- Hill, T. (1977): Ongoods and services. Disponible en: <http://www.roiw.org/1977/315.pdf> (Consulta 15 de Abril 2011)
- OIT (2011): Global employmenttrends. Disponible en: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_150440.pdf (Consulta: 15 Abril 2011)
- OMC (2000): Estadísticas del comercio internacional. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/stat_toc_s.htm (Consulta: 15 Marzo 2011)
- OMC (2004): Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats.pdf (Consulta 15 Abril 2011)
- OMC (2006): El Acuerdo General sobre el comercio de servicios. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gsintr_s.doc (Consulta: 15 Marzo 2011)
- OMC (2008) Medición del comercio de servicios. Disponible en: http://mdgs.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/Training%20Manual_December_2008_s.pdf(Consulta: 15 Marzo 2011)
- OMC (2009): Estadísticas del Comercio Internacional. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2009_s/its09_toc_s.htm(Consulta: 15 de Abril 2011)
- OMC (2010): Estadísticas del comercio internacional. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2010_s/its10_toc_s.htm (Consulta: 15 Marzo 2011)
- OMC (2010b): Perfiles comerciales 2010. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/trade_profiles10_s.pdf (Consulta: 15 Abril 2011)
- OMC (2011): El comercio mundial en 2010 y perspectivas para 2011. Comunicado de prensa, 7 de abril. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/news_s/pres11_s/pr628_s.htm (Consulta: 15 Abril 2011)
- OMT (2010): Barómetro OMT del turismo mundial. Vol. 8 No. 3, octubre. Disponible en: http://mkt.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom10_3_sp.pdf(Consulta: 15 Abril 2011)
- Pico, Nieves (2008): Tendencias en el comercio mundial de servicios: oportunidades y retos para Cuba. *Revista Cuba: investigación económica*. Año 14, Número 2. Julio-Diciembre 2008. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas. La Habana.
- UNCTAD (2008): La evolución del sistema internacional de comercio y del comercio internacional desde la perspectiva del desarrollo. Disponible en: http://www.unctad.org/sp/docs/tdb55d4_sp.pdf (Consulta: 15 Abril 2011)
- UNCTAD (2010): World Investment Report. Disponible en: http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf(Consulta 15 Abril 2011)

3

El debate acerca de la “economía verde”

Ramón Pichs Madruga
Subdirector del CIEM

Introducción

La discusión acerca de la “economía verde” y otros conceptos afines, como el de *crecimiento, estímulos, inversiones, tecnologías y empleos “verdes”*; así como el de “economía con bajo contenido de carbono” han ocupado espacios cada vez más importantes en los debates académicos internacionales (y en la toma de decisiones empresariales y políticas) sobre medio ambiente y desarrollo en los últimos años.

La “economía verde en el contexto del desarrollo sostenible y la erradicación de la pobreza” es uno de los dos temas fundamentales de la agenda de la Conferencia de las Naciones Unidas Río+20 en 2012, junto al tema “marco institucional para el desarrollo sostenible”.

Este trabajo pretende, en apretada síntesis, tratar varios aspectos teóricos de este debate, algunos elementos básicos de la propuesta de un *Nuevo Acuerdo Verde Global del PNUMA (2009)* y su perspectiva en torno a la “economía verde”, así como los objetivos, retos e insuficiencias de este enfoque en el contexto actual.

Antecedentes y consideraciones teóricas

En la medida en que el medio ambiente ha pasado a ser considerado de forma creciente como un entorno frágil, se señala que el mismo debe ser administrado de manera sostenible, en correspondencia con los principios económicos para la asignación de factores de producción escasos. Este debate ha sido dominado por los economistas ambientales que tributan a la escuela conocida como *Economía Ambiental y de los recursos naturales*, de raíces claramente neoclásicas.

El enfoque de la *Economía Ambiental* aboga por la sostenibilidad basada en la aplicación del principio de que “*el que contamina paga*”, a partir de la aplicación preferente de los mecanismos de mercado (impuestos ambientales, permisos de emisión negociables, etc.). Según este enfoque es posible contar con métodos económicos de mercado que permiten obtener, de forma eficiente, un nivel óptimo de degradación ambiental y una valoración económica del daño ambiental, como base para la toma de decisiones.

Según los preceptos de esta escuela, para los casos en que la eficiencia microeconómica sea violada debido a “fallas del mercado” y surjan *externalidades ambientales* (ej. una fábrica que contamine las aguas de un río sin pagar por ese daño ambiental), surge la necesidad de “*internalizar esas externalidades*” (ej. fijando un impuesto a la fábrica que contamina el río equivalente al daño no pagado). Como es de suponer, este proceso implica una valoración económica del daño ambiental, como base para la toma de decisiones.

A escala macroeconómica, un grupo de países ha avanzado en los cálculos de sus cuentas ambientales o patrimoniales, lo que permite una cuantificación parcial de las pérdidas por concepto de deterioro ambiental y agotamiento de recursos naturales.

En 1993 fue formulado por las Naciones Unidas el *Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica Integrada (SCAEI)* - modificado en el 2002 -, como marco contable para integrar la información medioambiental y económica. Estos sistemas de cálculo, a pesar de sus limitaciones, han permitido complementar y ajustar en cierto grado la medición del PIB y otros indicadores del Sistema de Cuentas Nacionales en los países que los han aplicado.

Bajo el paradigma de la *Economía Ambiental*, aunque se analizan algunos temas referidos a la realidad socioeconómica y ambiental de los países subdesarrollados (dinámica poblacional, pobreza, entre otros), han predominado las perspectivas y puntos de vista de los países industrializados. Pudiera decirse que tanto el informe "*Nuestro Futuro Común*", de la Comisión de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo (1987), como otras publicaciones del mismo corte, e incluso las iniciativas más recientes acerca de la "*economía verde*", incorporaran muchos ingredientes de este marco teórico.

En las últimas décadas, junto a la *Economía Ambiental y de los recursos naturales* y en buena medida como desprendimiento de la misma, ha ido ganando fuerzas el enfoque de la *Economía Ecológica*, considerada como un nuevo campo trans-disciplinario dedicado al estudio de las relaciones entre los ecosistemas y los sistemas económicos en el sentido más amplio, incluyendo los conflictos entre el crecimiento económico y los límites biofísicos de los ecosistemas. Incorpora conocimientos de distintas ciencias, incluida la Ecología; se presenta como un enfoque crítico del análisis económico neoclásico; y a partir del modelo analítico de balance material destaca la idea de que el medio ambiente tiene una gran capacidad para proporcionar recursos naturales destinados a las actividades humanas y para absorber desechos, pero esta capacidad es limitada.

Para los economistas ecológicos, en la mayor parte de los casos es imposible lograr una internalización convincente de las externalidades ambientales, debido sobre todo a la imposibilidad de lograr una valoración económica adecuada, que resulte satisfactoria e incorpore en el análisis a las generaciones futuras.

Otras ideas básicas de la *Economía Ecológica* incluyen los límites del crecimiento material, incluida la posibilidad de desarrollo sin crecimiento bajo el enfoque del "*estado estacionario*" (de Herman Daly); la idea de que la naturaleza tiene valor por sí misma, más allá de su utilidad directa para el hombre; los estudios acerca de la huella ecológica y la conclusión de que los países desarrollados deben reducir drásticamente su consumo de materiales y energía, así como los residuos generados ya que el consumo tras superar cierto umbral no conduce a la felicidad; la necesidad de una visión holística del mundo, la existencia de problemas ambientales críticos y la aplicación del principio precautorio; la equidad (intra e inter-generacional), la importancia de los aspectos sociales y culturales y los requerimientos de participación social; así como la crítica a la contabilidad macroeconómica y a la práctica del intercambio desigual en términos biofísicos entre países centrales y periféricos.

Como ha podido observarse, la *Economía Ecológica*, basada en buena medida en el paradigma del eco-desarrollo, pretende lograr una integración entre factores y objetivos sociales, económicos y ecológicos, desde una perspectiva de largo plazo. No obstante, debe tenerse en cuenta que la *Economía Ecológica* no excluye, por definición, el uso de los instrumentos de política que propone la *Economía Ambiental* para reducir los impactos negativos de la actividad humana sobre el medio.

El enfoque económico basado preferentemente en la utilización de mecanismos de mercado ha penetrado los debates y negociaciones internacionales acerca del vínculo sobre medio ambiente y desarrollo, como lo demuestra la inclusión en el Protocolo de Kyoto de tres

“mecanismos de flexibilidad”: Implementación Conjunta, Comercio Internacional de Emisiones y Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL). Las iniciativas acerca de la *“economía verde”* se han diseñado al calor del debate antes referido.

El paradigma de la “economía verde”

Las más recientes iniciativas de *“economía verde”* han alcanzado su máxima expresión a raíz de la actual crisis económica global, desatada en el otoño de 2008, que como se conoce no constituye un crisis cíclica más, sino una crisis estructural y multifacética con múltiples dimensiones (inmobiliaria, financiera, comercial, social, alimentaria, energética y ambiental, entre otras).

Al desatarse la crisis económica global, un grupo de países anunció la inclusión, en los paquetes de recuperación económica, de fondos destinados a los llamados *“estímulos verdes”*, que llegaron a totalizar unos 188 mil millones de dólares entre el estallido de la crisis (en septiembre de 2008) y mayo de 2010.

Los mayores paquetes de *“estímulos verdes”* corresponden a EE.UU. (con 67 mil millones de dólares), China (con 47 mil millones de dólares) y Corea del Sur (25 mil millones de dólares). Sin embargo, el desembolso de tales fondos, como parte de las iniciativas de *“economía verde”*, ha sido muy lento y a finales de 2009 sólo se había ejecutado alrededor del 9% del monto anunciado (REN21, 2010). En países como EE.UU. los círculos de intereses económicos y políticos vinculados a los combustibles fósiles y otros grupos de presión afines tienden a obstaculizar este tipo de inversiones.

Se considera que Asia, sobre todo China y Corea del Sur, lideran las tendencias globales de la *“economía verde”*. En el caso chino se destacan las inversiones para desarrollar fuentes de energía renovable (como la eólica y la solar) y la eficiencia energética; en tanto Corea del Sur se destaca por inversiones ambientales, como las dirigidas a desarrollar vehículos con bajas emisiones. China invirtió 49 mil millones de dólares para fomentar las fuentes de energía renovable en 2010, superando por segundo año consecutivo a EE.UU. (que dedicó 25 mil millones de dólares en ese año) en este tipo de inversiones (REN21, 2010 y 2011).

El PNUMA lanzó su propuesta de un *Nuevo Acuerdo Verde Global* en febrero de 2009, donde se define la *“economía verde”*, como aquella orientada a un mejoramiento del bienestar humano y una reducción de las inequidades en el largo plazo, sin exponer a las futuras generaciones a significativos riesgos ambientales y escaseces ecológicas (UNEP, 2009a y 2009b).

La denominación de *Nuevo Acuerdo (New Deal)* tiene su origen en la política económica adoptada por el presidente norteamericano F.D. Roosevelt en los años 1930s para enfrentar la profunda crisis económica de aquellos años. Sólo que el *Nuevo Acuerdo Verde* se aplicaría a escala global y buscaría combinar un conjunto de políticas encaminadas a lograr la recuperación económica y una mejoría en las condiciones de sostenibilidad, que considere el enfrentamiento a importantes retos globales tales como el cambio climático, la inseguridad energética, la escasez de agua dulce, el deterioro de los ecosistemas y la pobreza.

Según este análisis, si se mantienen los actuales patrones de funcionamiento socioeconómico (*“business as usual”*), se mantendrían las fuertes presiones alcistas de la demanda energética, sobre todo de combustibles fósiles, con el consiguiente aumento en espiral de los precios del petróleo; incremento de las emisiones de gases de efecto invernadero y de la temperatura global en las próximas décadas; reforzamiento de la degradación ecológica; significativas pérdidas económicas y agravamiento de las condiciones de pobreza (UNEP, 2009b).

Los objetivos declarados de este *Nuevo Acuerdo Verde Global (UNEP 2009b)* incluyen:

- Recuperación de la economía mundial, creación de oportunidades de empleo y protección de grupos vulnerables;
- Reducción de la dependencia del carbono, de la degradación de los ecosistemas y de la escasez de agua.
- Contribuir al Objetivo de Desarrollo del Milenio (ODM) de eliminar la pobreza extrema mundial en 2015.

Este *Nuevo Acuerdo* recomienda, entre otras acciones, que los países industrializados y las llamadas economías emergentes destinen al menos un 1% de su PIB a inversiones para reducir las emisiones de carbono por unidad de producción (intensidad de carbono de las economías); y que los países en desarrollo dediquen al menos 1% de su PIB en programas nacionales para mejorar el acceso de los pobres al agua potable y al saneamiento.

Según reportes del PNUMA, las inversiones en “*economía verde*”, como parte de los paquetes de estímulo económico, representaron 3% del PIB de China, 3% del de Corea del Sur, 0.7% del de EE.UU., 0.8% del de Japón y 0.2% del de la Unión Europea.

En el plano internacional, el *Nuevo Acuerdo Verde Global (UNEP, 2009b)* prioriza tres áreas básicas:

- Promoción de la gobernabilidad global:
- Facilidades para el acceso al financiamiento,
- Mejoramiento de los incentivos comerciales.

En cuanto a la *gobernabilidad global*, si bien se señala que todos los foros internacionales, y especialmente el sistema de Naciones Unidas, tendrían un papel que jugar en la promoción, desarrollo y mejoramiento del *Nuevo Acuerdo Verde Global*, se identifica al Grupo de los 20 (G-20) como el foro global más probable para promover acciones urgentes en torno al *Nuevo Acuerdo*, a partir del rol atribuido al G-20 en el diseño de las acciones internacionales de respuesta ante la crisis global.

Con relación a esto, cabe recordar que el papel atribuido por los gobiernos de países industrializados y organizaciones monetarias y financieras internacionales al G-20 en el enfrentamiento a la crisis global ha sido muy cuestionado, dado el carácter limitado de este foro en cuanto a la representatividad de su membresía y a la necesidad de mecanismos que aseguren la más amplia participación de la comunidad internacional. Un foro como el G-20 excluye a la inmensa mayoría de los países subdesarrollados, y por tanto tiende a subestimar las prioridades e intereses de los segmentos más pobres de la población mundial.

En el *plano financiero*, el *Nuevo Acuerdo* aboga por un sistema financiero que sea saludable, transparente e innovador; y demanda un incremento de la ayuda para el desarrollo, tanto bilateral como multilateral, en los próximos años. Sin embargo, no se profundiza en las causas de la debacle financiera global, asociadas en gran medida a la especulación y la desregulación financiera a ultranza en un contexto de globalización neoliberal.

En *materia comercial*, el *Acuerdo* destaca la necesidad de mantener un adecuado flujo de comercio y garantías para su financiamiento. Se aboga por evitar el proteccionismo comercial y se destacan las oportunidades de la liberalización comercial; pero sin reconocer el requerimiento de un trato especial y diferenciado a los países más vulnerables.

El *Nuevo Acuerdo Verde Global* también aboga por incorporar principios de contabilidad ambiental; es decir promueve el uso de los estándares internacionales de estadística, incluido el Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica para medir sistemáticamente la contribución del medio ambiente al crecimiento económico, incluyendo los empleos verdes y el impacto de la economía sobre el medio ambiente. Esto facilitaría el desarrollo de sistemas de información comparables internacionalmente.

En su sentido más amplio, las recomendaciones de Naciones Unidas acerca de la “*economía verde*” destacan las potencialidades de estas iniciativas para generar cambios en los patrones de producción y consumo; la necesidad de que las acciones sean oportunas; y el requerimiento de vincular las inversiones productivas con inversiones sociales en áreas como la educación, la salud y el apoyo a sectores pobres de bajos ingresos.

En el contexto de Naciones Unidas el “*crecimiento verde*” es definido como aquel crecimiento que hace énfasis en el progreso económico ambientalmente sostenible para impulsar una modalidad de desarrollo con baja intensidad de carbono y socialmente incluyente. Por su parte, la OCDE destaca el papel de la “*inversión verde*” como factor clave del desarrollo económico.

En el debate propuesto por Naciones Unidas (*ver Naciones Unidas, 2010*), como parte del proceso preparatorio con vista a la Conferencia Río+20, se han explorado diversas temáticas con relación la iniciativa de “*economía verde*”, entre los que se incluyen los siguientes componentes:

- Enfoque holístico, equitativo y de largo alcance para los tomadores de decisiones a todos los niveles;
- Se combina un crecimiento económico fuerte con la equidad inter e intra-generacional;
- Integración y consideración balanceada de objetivos sociales, económicos y ambientales, en la toma de decisiones tanto públicas como privadas;
- Se concentra fundamentalmente en la intercepción entre medio ambiente y economía;
- El reto fundamental que enfrenta la humanidad es mantener el proceso de erradicación de la pobreza y el desarrollo, pero cambiando la marcha;
- Los países desarrollados deben reducir la huella ecológica (impacto sobre el medio ambiente), de forma tan rápida y significativa como sea posible; manteniendo los progresos en materia de desarrollo humano;
- Los países en desarrollo deben continuar elevando el nivel de vida de sus pueblos, limitando el incremento de la huella ecológica, y reconociendo que la erradicación de la pobreza sigue siendo una prioridad;
- El crecimiento en el siglo XXI debe asociarse con un uso de energía y recursos naturales mucho menos intensivo y un grado de contaminación mucho menor que los niveles históricos;
- La “*economía verde*” dedica especial atención a la *internalización de las externalidades ambientales* en los precios, para enviar señales correctas a los productores y consumidores; pero va más allá e incluye políticas públicas dirigidas a cambiar los patrones de producción y consumo hacia la sostenibilidad;
- Los gobiernos juegan un papel clave en el financiamiento de las inversiones en “*infraestructura e I-D verdes*” y deben garantizar un entorno de políticas que propicie “*inversiones verdes*” del sector privado, así como el desarrollo de sectores dinámicos de “*crecimiento verde*”, generación de empleos e ingresos para los sectores pobres y vulnerables;
- Se promovería un rápido desarrollo de “*tecnologías verdes*” mediante acuerdos de colaboración tecnológica;

- A nivel internacional se requerirían cambios institucionales para apoyar el cambio hacia una “economía verde”, que incluyan a los sistemas financieros, los mercados de capitales y el comercio.

En los debates realizados en el seno de las Naciones Unidas acerca de este tema, los gobiernos de algunos países subdesarrollados han destacado que el concepto de “economía verde” no debe suplantar al de “desarrollo sostenible”, sino considerarse más bien como un medio para alcanzar el desarrollo sostenible. Además, se aboga por un marco flexible donde cada país seguiría patrones de desarrollo sostenible según sus circunstancias nacionales.

Entre los sectores que se identifican con mayores potencialidades para apoyar la “economía verde” se ubican, según Naciones Unidas, la educación, la salud, la actividad cultural y otros servicios, las tecnologías energéticas renovables, las inversiones para la conservación de energía y recursos naturales y las inversiones en activos naturales.

Inversiones en “energía verde”

La iniciativa de “economía verde” lanzada por el PNUMA le asigna particular importancia a las inversiones en “energía verde”, como parte de la estrategia orientada a una *economía con baja intensidad en carbono*. En este sentido, se promueve, sobre todo, el incremento de la eficiencia energética y el fomento de las fuentes renovables de energía. También se aboga por una combinación de mecanismos de mercado y de regulación; se favorece el mercado de carbono, la eliminación de subsidios a los combustibles fósiles²⁴, y de otras distorsiones en los mercados energéticos (ver UNEP, 2009b).

De acuerdo con la información especializada, que ha sido evaluada recientemente por el IPCC (2011), se estima que las fuentes de energía renovable representaron 12.9% de la oferta de energía primaria global en 2008. La fuente que realizó mayor aporte en ese año fue la biomasa (10.2%), con alrededor de un 60% aportado por la biomasa tradicional. La hidroenergía representó 2.3% y otras fuentes 0.4% (energía eólica: 0.2%; energía solar directa: 0.1%; geotermia: 0.1%; energía oceánica: 0.002%).

Tabla 1: Oferta primaria global de energía en 2008

Fuentes	Participación (en %)
Petróleo	34.6
Carbón	28.4
Gas	22.1
Energía renovable	12.9
Nuclear	2.0
Total	100

Fuente: Elaborada a partir de la Figura SPM.2 de IPCC (2011)

Según el “Informe especial del IPCC sobre fuentes de energía renovable y mitigación del Cambio climático” (2011), el empleo de las fuentes de energía renovable se ha incrementado en los años recientes, debido entre otros factores a la aplicación de varios tipos de políticas gubernamentales, al costo declinante de muchas tecnologías de energía renovable, a los cambios experimentados por los precios de los combustibles fósiles y al incremento de la demanda energética.

²⁴ Se han identificado subsidios a los combustibles fósiles del orden de los 300 mil millones de dólares anuales a escala global, lo que representa un 0.7% del PIB mundial. De este total, unos 80 mil millones corresponden a países de la OCDE y 220 mil millones a países no miembros de la OCDE (UNEP, 2009b).

Según ese informe, las fuentes de energía renovable, además de tener un gran potencial para mitigar el cambio climático pueden aportar otros beneficios ya que si se implementan adecuadamente pueden contribuir al desarrollo económico y social, al acceso a la energía, a una oferta segura y a reducir los impactos negativos sobre el medio ambiente y la salud humana.

Las inversiones en “energía verde”, según lo reportado por el PNUMA, aportarían beneficios significativos en el orden económico y laboral. En los EE.UU, por ejemplo, estas inversiones aportarían un ahorro potencial de 450 millones de dólares anuales por cada 1000 millones de dólares invertidos. Además, por cada 1000 millones de dólares de gasto gubernamental, se generarían unos 30 mil empleos anuales y se reducirán las emisiones anuales de gases de efecto invernadero en 592,600 toneladas entre 2012 y 2020; es decir, un incremento en la creación de empleos del 20% en relación con las medidas tradicionales de estímulo fiscal (UNEP, 2009b).

Según la propia fuente, en China el sector de la energía renovable está valorado en unos 17 mil millones de dólares y emplea cerca de un millón de trabajadores. Se espera que las nuevas inversiones en esta actividad impactarían positivamente al crecimiento económico, las exportaciones y el empleo.

Asimismo, el PNUMA estima que un programa inmediato y a gran escala en los países de la Unión Europea, orientado a expandir la conservación energética y la oferta de energía renovable generaría entre 1 y 2 millones de nuevos empleos a tiempo completo.

También se destaca que las inversiones en conservación energética y “edificaciones verdes” forman parte del nuevo acuerdo verde de Corea del Sur y representan 0.5% del PIB; en tanto la estrategia integral de bajo carbono equivale al 1.2% del PIB de ese país. Estas estrategias podrían crear entre 181 mil y 334 mil empleos, respectivamente (UNEP, 2009b).

Además, se atribuye gran importancia al papel de las inversiones en “energía verde” para el desarrollo sostenible en regiones y países de menor desarrollo, donde unos 2 400 millones de pobres dependen de los combustibles tradicionales de la biomasa para cocinar y generar calor y otros 1.6 mil millones carecen de acceso a la electricidad (UNEP, 2009b).

Las propuestas orientadas a reducir la intensidad de carbono, se centran en gran medida en el sector del transporte, donde se apuesta por la nueva generación de biocombustibles, el desarrollo de vehículos de motor más eficientes, así como la expansión de transportación pública y de los ferrocarriles.

Se destaca que estas opciones de inversión tienen gran potencial para estimular el crecimiento y crear empleos, como muestran los siguientes ejemplos (UNEP, 2009b):

- Podrían crearse más de 3.8 millones de empleos globalmente, con la introducción de tecnologías de bajas emisiones, tales como los vehículos con alta eficiencia energética y el uso de combustibles alternativos. A esto se añadirían hasta 19 millones empleos adicionales en las actividades de refinación de combustible, distribución, ventas, reparaciones y servicios.
- La expansión de los biocombustibles de nueva generación crearía 10 millones de empleos o más.
- Los sistemas de tránsito masivo tienen impactos directos significativos sobre el empleo a escala global, con unos 367 mil trabajadores en EE.UU. y 900 mil en Europa. Además, las inversiones en transporte público urbano tiene grandes efectos secundarios sobre el empleo con un factor multiplicador de 2.5 a 4.1 por cada empleo directo.

- Un programa de inversión federal por 10 años en sistemas de ferrocarriles de alta velocidad los EE.UU. tiene un potencial de empleo de 250 mil nuevos puestos de trabajo.
- En Corea del Sur, la inversión de 7 mil millones de dólares en transporte masivo y ferrocarriles durante tres años (a partir de 2009) crearía unos 138 mil empleos.

Si bien se estima que el potencial técnico global de las fuentes de energía renovable no limitará el crecimiento continuado del uso de estas fuentes energéticas en un futuro próximo; se han identificado factores que tienden a limitar su utilización, tales como: preocupaciones acerca de la sostenibilidad de algunas de estas tecnologías, ciertos problemas de aceptación pública, los costos de la integración a los sistemas energéticos presentes y futuros y limitaciones en la infraestructura. Debe tenerse en cuenta que estas limitantes suelen ser específicas para determinados sitios geográficos y tecnologías (ver IPCC, 2011).

De acuerdo con la reciente evaluación del IPCC (2011) sobre las fuentes de energía renovable (FER), los costos para la aplicación de muchas de estas tecnologías son actualmente más elevados que los precios energéticos existentes. No obstante, en algunos casos las FER ya son competitivas económicamente; y en muchos otros casos aportan servicios energéticos que resultan competitivos bajo condiciones específicas, tales como abundante disponibilidad de los recursos de energías renovables o limitaciones de la infraestructura existente para garantizar el suministro a partir de otras fuentes de energía de más bajo costo. En este sentido, también se señala que la monetización de los costos externos de la oferta de energía mejoraría la competitividad relativa de las FER.

La mayoría de los 164 escenarios evaluados en el Informe especial del IPCC (2011) muestran un significativo incremento en el empleo de las FER para 2030, 2050 y más allá. Más de la mitad de estos escenarios muestra una participación de las FER que excedería el 17% de la oferta energética primaria en 2030 (con más de un 27% en 2050). Según los escenarios más ambiciosos, es decir, aquellos que muestran un empleo a mayor escala de las FER, estas fuentes alcanzarían aproximadamente 43% en 2030 y 77% en 2050 (ver IPCC, 2011).

El Informe especial del IPCC (2011), que evalúa el papel de las FER dentro de un menú de opciones para la mitigación del cambio climático, destaca que en la mayor parte de los casos el incremento de la contribución de estas fuentes de energía requerirá políticas que estimulen cambios en el sistema energético y contribuyan a remover las barreras existentes (institucionales y políticas; de mercado; déficit de información, de capacidades técnicas y de conocimientos; barreras asociadas a valores sociales y personales, entre otras).

Recuadro 1: Mensajes clave acerca de las políticas relacionadas con las fuentes de energía renovables.

- No existe un tipo de política que se ajuste a todos contextos y circunstancias específicas.
- Las políticas gubernamentales juegan un papel crucial para acelerar el empleo de las FER.
- Las políticas, sectoriales, locales, nacionales y regionales pueden complementarse con acciones de cooperación bilateral, regional e internacional.
- Las políticas específicas de investigación, desarrollo, demostración y difusión ayudan a preparar el terreno para la utilización de las FER.
- La flexibilidad de las políticas para ajustarse a las nuevas circunstancias, en la medida en que los mercados, las tecnologías y otros factores evolucionan; y la flexibilidad de las políticas para aprender de las experiencias, son aspectos clave para lograr elevados grados de penetración de las FER.
- Los detalles referidos al diseño e implementación resultan fundamentales para determinar la efectividad y la eficiencia de una política.
- Los marcos de política que sean transparentes y sostenidos pueden reducir los

riesgos de inversión y facilitar el empleo de las FER.

- Puede crearse un ambiente favorable para el desarrollo de las FER si se potencian las sinergias entre las políticas de energía renovable y otras políticas energéticas y no energéticas, tales como aquellas relacionadas con la agricultura, el transporte, la administración del agua y la planeación urbana.
- La educación y la concientización pueden contribuir a la efectividad y la eficiencia de las políticas de energía renovable.
- Estas políticas pueden apoyar el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM).

Fuente: Selección de mensajes, basada en la interpretación del autor, a partir de IPCC (2011).

En el Informe especial del *IPCC (2011)* también se señala que una transición a una economía con baja intensidad de gases de efecto invernadero y con elevada contribución de las FER implicaría un incremento de las inversiones en las correspondientes tecnologías e infraestructura. Según reportes especializados recientes (*REN21, 2011*), el monto de las nuevas inversiones globales en energía renovable aumentó en casi 10 veces entre 2004 y 2010; con un incremento desde 22 mil millones de dólares a 211 mil millones en ese período.

Tabla 2: Nuevas inversiones globales en energía renovable
(miles de millones de dólares)

Años	Monto
2004	22
2005	41
2006	63
2007	104
2008	130
2009	160
2010	211

Fuente: REN21, 2011

Si bien se han identificado grandes potencialidades económicas y sociales, vinculadas a las inversiones en eficiencia energética y promoción de fuentes renovables de energía; el avance en estas direcciones a nivel global ha sido limitado y muy desigual. Entre los países que han liderado este tipo de inversiones en los últimos años se ubican algunos asiáticos (en particular China y Corea del Sur), EE.UU. y varios europeos (como Alemania). Sin embargo, persiste un numeroso grupo de países subdesarrollados que, aunque cuentan con grandes potencialidades en cuanto a disponibilidad de recursos de energía renovable, carecen de recursos financieros y tecnologías idóneas para avanzar en estas direcciones.

Principales desafíos relacionados con el enfoque de la “economía verde”

Las ideas acerca de la “*economía verde*”, aunque referidas a un concepto aún ambiguo e impreciso, sintetizan en buena medida los debates sobre del vínculo entre medio ambiente y desarrollo en el contexto actual. Si bien predominan los enfoques de los *economistas ambientales*²⁵ (basados principalmente en los mecanismos de mercado), también se aprecia la influencia de los enfoques más integradores de los *economistas ecológicos*²⁶, al menos en el diseño de las propuestas.

Teniendo en cuenta las tendencias socioeconómicas y ambientales globales, no cabe dudas que aquellos países que se ubiquen la vanguardia en la generación y comercialización de las tecnologías ambientalmente idóneas (o “*verdes*”) disfrutarían de ventajas competitivas en relación con aquellos que queden a la zaga. Asia (en particular China y Corea del Sur)

²⁵Se refiere a los que suscriben los postulados de la *Economía Ambiental*.

²⁶Se refiere a los que suscriben los postulados de la *Economía Ecológica*.

despunta como el área más dinámica en este tipo de inversiones y esto es fuente de preocupaciones para Europa y EE.UU.

Bajo el actual “orden” económico mundial este proceso sería necesariamente un proceso muy desigual, donde los países de menor desarrollo, quedarían una vez más relegados y dependientes de los principales centros de poder económico. Se abriría, por tanto, una nueva ruta para la competencia por mercados, que ampliaría la brecha tecnológica en detrimento de las áreas más pobres y vulnerables.

En estas condiciones, si bien pudieran mejorar algunos indicadores de calidad ambiental a escala global, a partir de la contribución de aquellos países que logren progresos en las “*tecnologías verdes*”; no debe olvidarse que importantes sectores de la población mundial quedarían muy probablemente marginados de este proceso.

También existen preocupaciones acerca de los costos de la transición a corto plazo hacia una “*economía verde*”, que incluyen posibles pérdidas de competitividad, deterioro de los términos de comercio, dislocaciones económicas y desempleo, sobre todo en aquellas actividades socioeconómicas que serían reemplazadas por los nuevos sectores.

Así las cosas, frente a pretensión de hacer prevalecer un tratamiento uniforme a situaciones (nacionales o de grupos poblacionales) muy diferentes, se confirma la necesidad de un trato especial y diferenciado a los países (y grupos poblacionales) de menor desarrollo socioeconómico, en correspondencia con los principios del desarrollo sostenible y con el contenido de la Agenda 21, adoptados en la Conferencia de Río de Janeiro (1992).

En el plano internacional, el paradigma de la “*economía verde*” también pudiera servir de pretexto para la aplicación de medidas proteccionistas u otras que penalicen a los países de menores ingresos; así como introducir elementos de nueva condicionalidad para el acceso de los países subdesarrollados a los mercados comerciales, de préstamos, flujos de ayuda o refinanciamiento de deudas.

En general, los países subdesarrollados enfrentarían importantes retos entre los que se destacan las posibles afectaciones para aquellos países que dependen en gran medida de las exportaciones de recursos naturales; pérdida de mercados debido al “*proteccionismo verde*”; la aparición de un nuevo componente de la brecha tecnológica (“*tecnologías verdes*”) y las barreras que suponen los acuerdos de propiedad intelectual.

Aunque se señala que el enfoque de la “*economía verde*” apenas sería un medio para avanzar en la dirección del desarrollo sostenible, resulta preocupante que con este enfoque se pretendiera reemplazar, en la práctica, a la tesis del desarrollo sostenible, la que a pesar de su ambigüedad y limitaciones aporta un marco teórico y práctico mucho más abarcador, con sus tres pilares básicos: económico, social y ambiental.

El concepto de economía verde parte de una visión reformista ante los actuales patrones de producción y consumo predominantes, que resulta funcional a los intereses del capital ante los efectos de la más reciente crisis global. Este enfoque resulta - como concepto - insuficiente, limitado y estrecho ya que, en la práctica se tiende a priorizar uno de los tres pilares del desarrollo sostenible: el económico, y en menor medida se incorporan elementos ambientales y sociales. En el plano social, por ejemplo, una de las principales limitaciones de este enfoque es la ausencia de propuestas concretas y abarcadoras para mejorar la distribución de la riqueza a escala global, regional y nacional.

Es una iniciativa que ha generado mucho recelo y ha sido percibida por los movimientos sociales como una revolución de libre mercado, que busca ampliar las ventajas de las corporaciones transnacionales, alentar la privatización de la naturaleza y reforzar la mercantilización de los servicios eco-sistémicos, en detrimento de las comunidades autóctonas y de las economías más débiles. Su diseño, basado en la utilización a gran escala de mecanismos de mercado, debilita en la práctica su capacidad para contribuir al logro de metas sociales y ambientales.

Consideraciones finales

En un contexto como el actual, donde persisten las tendencias globalizadoras de esencia neoliberal, resultaría impensable conciliar a escala global algunas de las ideas básicas de Naciones Unidas acerca de la “*economía verde*”, tales como “*crecimiento verde*”, equidad (intra e inter-generacional), e integración de objetivos económicos, sociales y ambientales.

Como se conoce, uno de los principales obstáculos que han enfrentado las negociaciones internacionales sobre medio ambiente y desarrollo en las últimas décadas ha sido la falta de voluntad política de los países industrializados para emprender acciones concretas - en correspondencia con su deuda ecológica con la humanidad -, en cuanto a la reducción de la contaminación y del deterioro ambiental, y al aporte de financiamiento y transferencia de tecnologías a los países subdesarrollados. Esto ha quedado claramente evidenciado en las negociaciones en torno a la Convención Marco sobre Cambio Climático y al Protocolo de Kyoto.

El período transcurrido desde el estallido de la crisis global en el otoño de 2008 confirma la reticencia de los gobiernos de países industrializados y las instituciones monetarias y financieras internacionales para asumir sus cuotas de responsabilidad en el desencadenamiento de la crisis económica y en la generación de los principales retos ambientales globales.

En estas condiciones, las nuevas iniciativas de “*economía verde*” podrían percibirse como un intento de los países industrializados por crear una cortina de humo, con un fuerte ingrediente de pragmatismo anti-crisis, que les permita reinterpretar a su favor algunos de principios básicos acordados en Río de Janeiro (1992), tales como el de “las responsabilidades comunes pero diferenciadas”, y arrastrar tras sí al resto de la comunidad internacional.

Además, buena parte de las propuestas de reformas contenidas en las iniciativas de “*economía verde*” han quedado eclipsadas por el agravamiento de la crisis y sus secuelas de persistente desempleo, deudas crecientes y desequilibrios externos; así como por la renuencia de los círculos políticos más conservadores en países industrializados, (especialmente en los EE.UU.) para avanzar en las direcciones propuestas.

Bibliografía

- IPCC (Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (2011). Edenhofer, O., R. Pichs-Madruga, Y. Sokona, K. Seyboth, D. Arvizu, T. Bruckner, J. Christensen, J.-M. Devernay, A. Faaij, M. Fischedick, B. Goldstein, G. Hansen, J. Huckerby, A. Jäger-Waldau, S. Kadner, D. Kammen, V. Krey, A. Kumar, A. Lewis, O. Lucon, P. Matschoss, L. Maurice, C. Mitchell, W. Moomaw, J. Moreira, A. Nadai, L.J. Nilsson, J. Nyboer, A. Rahman, J. Sathaye, J. Sawin, R. Schaeffer, T. Schei, S. Schlömer, R. Sims, A. Verbruggen, C. von Stechow, K. Urama, R. Wiser, F. Yamba, T. Zwickel, 2011: *Summary for Policy Makers*. In IPCC Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation [O. Edenhofer, R. Pichs-Madruga, Y. Sokona, K. Seyboth, P. Matschoss, S. Kadner, T. Zwickel, P. Eickemeier, G. Hansen, S. Schlömer, C. v. Stechow (eds)], Cambridge University Press, Cambridge, United Kingdom and New York, NY, USA.
- Naciones Unidas (2010). *Preparatory Committee for the United Nations Conference on Sustainable Development*. Second session 7-8 March 2011, A/CONF.216/7, Nueva York, 20 diciembre 2010.
- UNEP (2009a). *Green Economy. Green Economy Report: A Preview*, Nairobi.
- UNEP (2009b). *Rethinking the Economic Recovery: A Global Green New Deal. April 2009*. Report prepared by Edward B. Barbier (Department of Economics & Finance, University of Wyoming, USA) for the Economics and Trade Branch, Division of Technology, Industry and Economics, UNEP.
- REN21 (2010). *Renewables 2010 Global Status Report*. (Paris: REN21 Secretariat).
- REN21 (2011). *Renewables 2011 Global Status Report*. (Paris: REN21 Secretariat).
- UNDESA–UNEP–UNCTAD (2011). *The Transition to a Green Economy: Benefits, Challenges and Risks from a Sustainable Development Perspective*. Report by a Panel of Experts to Second Preparatory Committee Meeting for United Nations Conference on Sustainable Development. Prepared under the direction of: Division for Sustainable Development, UN-DESA; United Nations Environment Programme (UNEP); UN Conference on Trade and Development (UNCTAD).

4

La política anti-crisis de Obama: ¿medicina o acta de defunción del dólar?

Faustino Cobarrubia Gómez
Jefe del Grupo de Comercio e Integración, CIEM

No es secreto que, desde hace algún tiempo, la economía estadounidense y, con ella, la hegemonía del dólar se han sostenido gracias a la gigantesca inyección de dinero proveniente del resto del mundo. Sin el ingreso diario de entre 2000 y 3000 millones de dólares, los consumidores norteamericanos no habrían podido continuar su carrera consumista, las empresas no habrían podido mantener sus inversiones y el gobierno de Estados Unidos no habría podido balancear los déficits (BEA, 2008).

Con una burbuja siguiendo a la otra sumado a un mercado de crédito barato, los desequilibrios financieros norteamericanos crecieron en proporciones descomunales.

En poco tiempo, el excedente heredado en las cuentas del gobierno de Clinton devino déficit récord acumulado de más de 1,5 millones de millones de dólares durante el 2001-2008 con la administración Bush (CBO, 2008). Este fue el resultado de la combinación del recorte de impuestos –a las empresas y a los ricos– con el aumento de los gastos militares y las guerras para favorecer a compañías como Halliburton y otras del complejo militar industrial que llevaron a Bush a la presidencia. Desde septiembre del 2001 y hasta el 2008, el Congreso estadounidense aprobó alrededor de 800 mil millones de dólares para operaciones militares y otras tareas relacionadas con la ocupación de Irak y la guerra en Afganistán (CBO, 2008).

A pesar de su sensible descenso, en el 2008 el desbalance comercial externo de Estados Unidos todavía superaba los 680 mil millones de dólares, más del doble de la cifra del año 2000 y cuatro veces y media aquella de 1998. A su vez, el déficit en cuenta corriente se ubicó cerca de los 675 mil millones de dólares en 2008, mientras que ocho años antes era poco más de la mitad (415 mil millones de dólares) y en 1998 representaba menos de la cuarta parte de su nivel en el 2008 (Buirra y Abeles, 2006; Feldstein, 2005; BEA, 2009).

La creciente acumulación de desequilibrios financieros ha sumergido a la economía norteamericana en un inmenso océano de deudas cuya dimensión total alcanzó los 57 millones de millones de dólares en el 2008 (186,717 dólares per cápita o 746,868 dólares por cada familia de 4 integrantes)¹. Ese nivel de deuda total, el más alto en la historia de Estados Unidos, representaba más de cuatro veces el PIB del país y casi 5 veces el ingreso nacional –una relación indicativa de que la economía estadounidense dependía de la deuda más que nunca. Cada año se necesitaba más deuda para producir un dólar de ingreso nacional, con el agravante de que buena parte de ese mismo dólar de ingreso se originaba en sectores improductivos tales como el complejo militar industrial, la especulación, los servicios, el comercio, las finanzas, entre otros (Grandfather Economic Reports, 2009).

En términos muy simples, desde hace varias décadas la economía de Estados Unidos está en bancarrota y se ha sostenido gracias al subsidio creciente proveniente del exterior, sobre todo de China. También Japón, Corea del Sur, Arabia Saudita, Abu Dhabi, India y Noruega, han adquirido, todos, bonos del Tesoro de Estados Unidos.

Muy asociado con todo lo anterior asoma en el horizonte la perspectiva verdaderamente aterradora del desplome del dólar como moneda de reserva mundial que es una expresión del estado de la hegemonía global de Estados Unidos. Por regla general, los imperios pujantes resultan proveedores de capitales pero, en su decadencia, mantienen artificialmente la fortaleza de sus monedas a través del endeudamiento y la acumulación de desequilibrios financieros. En un artículo reciente, Roubini plantea que “tradicionalmente los imperios que tienen la moneda de reserva son acreedores externos y prestamistas. Sin embargo, Estados Unidos se encuentra con un abultado déficit fiscal y comercial, y para financiarlo depende de la buena voluntad de países extranjeros (...) la situación del billete verde es similar a la que vivió la divisa británica cuando fue desplazada por el dólar durante la Segunda Guerra Mundial” (Roubini, 2009a).

El dólar en la encrucijada

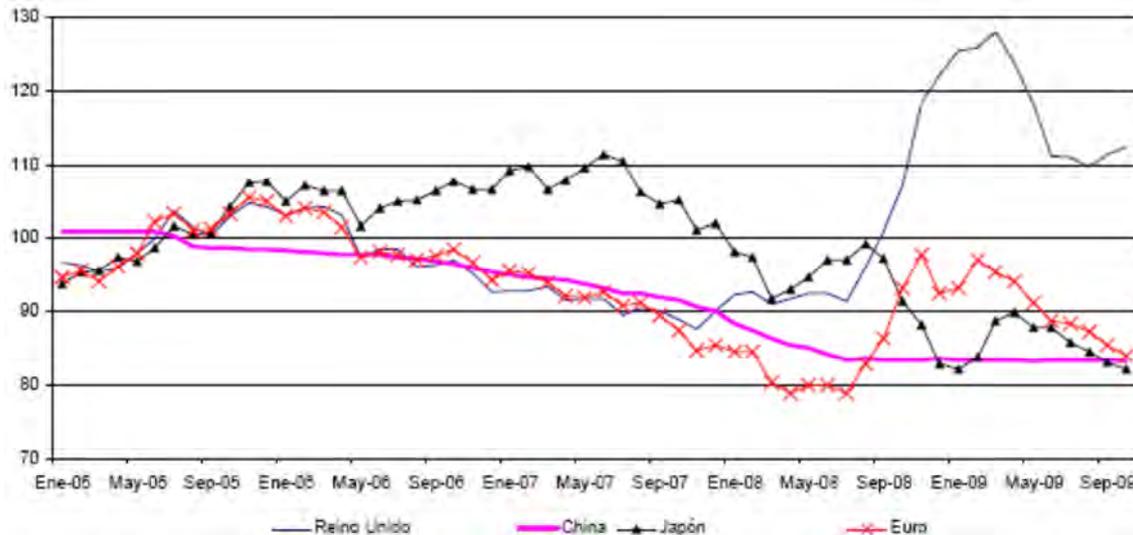
Con la quiebra de Lehman Brothers, el pánico y la incertidumbre se extendieron como pólvora y favorecieron una rápida apreciación del dólar, que funcionó temporalmente como refugio ante la inestabilidad generalizada. Pero a partir del segundo trimestre del 2009, la moneda estadounidense ha vuelto a caer frente a la mayoría de las divisas más representativas del mundo, con excepción del yuan chino (gráfico 1). Existe el riesgo de que la abrupta devaluación del dólar conduzca a su desaparición como moneda de reserva internacional y, con ello, resulte más traumático el necesario ajuste de la economía y la sociedad norteamericanas.

La actual recaída del dólar no tendrá un respiro inesperado a causa del pánico como a finales del año 2008. Esta vez la moneda estadounidense se ve como un espantapájaros, no como un refugio. En medio de la tendencia declinante de las cotizaciones del petróleo, las pérdidas notables de los inversionistas y los riesgos de prolongada recesión económica a nivel global, se ha impuesto un creciente clima de aguda restricción financiera y crediticia.

Desde el segundo trimestre del pasado año, los bancos centrales de todo el mundo prácticamente han paralizado su acumulación de dólares (el dólar sólo era el 37% de sus compras de moneda extranjera y representaba el 63% de las reservas) (FMI, 2009). Entre enero y julio del 2009, se registró una salida neta de capitales fuera del territorio estadounidense por un monto superior a los 300 mil millones de dólares, pese a que el país pretendía atraer a sus arcas más de 100 mil millones de dólares por mes para financiar el déficit federal (por no hablar de otros déficit públicos) (BEA, 2009).

Lo anterior, si se quiere, pudiera sugerir el principio del fin del supuesto sistema “*Bretton Woods II*”. Los bancos centrales del mundo no han podido incrementar sus reservas internacionales en meses recientes -al menos al ritmo de los últimos años- y cada vez se muestran más reacios o menos capaces de financiar a la economía de Estados Unidos.

Gráfico 1: Evolución del dólar frente a las principales monedas del mundo
(promedio 2005=100)



Fuente: BEA, 2009

Los países exportadores de petróleo están vendiendo sus reservas de divisas para compensar el impacto de los bajos precios del petróleo (y financiar los paquetes de rescate financiero y los planes de estímulo económico nacionales). Algunas economías emergentes han tenido que emplear su arsenal de reservas internacionales como arma para defender la estabilidad de sus monedas nacionales ante las masivas salidas de dinero que se han suscitado.

En el caso de China, uno de los pocos probables compradores en el futuro inmediato y la casi única fuente potencial de crecimiento de las reservas, tampoco existe ya interés en continuar amontonando sumas gigantescas en dólares que son cada vez más arriesgadas a causa de las decisiones financieras y económicas realizadas por Estados Unidos para responder a la crisis (ver más adelante); y para los cuales los recursos van de ahora en más a escasear debido a la caída del superávit comercial y de los flujos de inversión extranjera. (Wallerstein, 2009).

Con toda lógica, las autoridades de Beijín se han propuesto deshacerse cuanto antes de esa montaña de activos "tóxicos" en que se han convertido los bonos del Tesoro estadounidense y la divisa monetaria en la que la riqueza de 1.300 millones de chinos permanece prisionera. Para evadir lo que se ha dado en llamar la "trampa Dólar" el gigante asiático ha emprendido diversas acciones: préstamos a tasas preferenciales a los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean), acuerdos de crédito swap en la moneda china (yuan) con varios países², autorización a 400 grandes empresas chinas para comerciar en yuanes con los países de Asia, préstamos a países africanos y a Rusia, concesiones preferenciales a los estados petroleros del Golfo Pérsico, préstamos a las compañías petroleras de Brasil y de Abu-Dabi, compra de partes de empresas europeas y japonesas (no estadounidenses lo que no es una casualidad) (GEAP, 2009).

En la medida en que estos acuerdos garantizan el acceso de las compañías chinas a recursos estratégicos, se hace evidente la naturaleza fundamental de la operación: contrariamente a las apariencias, Beijín intenta, sin hacerlo público, "desembarazarse" lo más de prisa posible de sus reservas monetarias en dólares y de los bonos del Tesoro estadounidense a través de la compra, a precios prácticamente de remate, de activos necesarios a la economía china (minas, espacios agrícolas, energía, partes de empresas europeas o asiáticas - no estadounidenses lo que no es un detalle, entre otros) e independientes de Estados Unidos, los cuales a su vez permitan avanzar rápidamente en el camino de la evasión china de la "trampa Dólar".

En el año fiscal norteamericano finalizado en septiembre del 2009, el gigante asiático se pudo librar de alrededor de 600 mil millones de sus reservas nominadas en dólares; y dejó de comprar un importe comprendido entre 500 y 1.000 mil millones de nuevos bonos del Tesoro que la administración Obama intentó colocar en el mercado internacional para financiar el gigantesco déficit público (GEAB, 2009).

En los últimos cinco meses, el gigante asiático se ha desprendido de esos títulos estadounidenses por valor de unos 45.000 millones de dólares y se ha alejado financieramente de Estados Unidos. Según el diario estadounidense, *The Wall Street Journal*, Japón -que no superaba a China en este ámbito desde agosto de 2008- ha aumentado gradualmente la compra de títulos estadounidenses durante los últimos dos años y en la actualidad es el principal tenedor de bonos del Tesoro con 768 800 millones de dólares (Xinhua, 2010).

Más aún, China está impulsando un nuevo orden económico mundial menos dominado por Estados Unidos, lo cual se concreta, por el momento, en el reclamo de reforma de la condicionalidad del FMI y de la redistribución del poder de voto en dicho organismo (su poder de voto en el Fondo es de tan sólo 3,67%, en tanto que el de Estados Unidos es de 16,83%) así como también en la propuesta del gobernador del Banco de China en torno a la creación de una nueva súper-moneda de reserva, que podría ser el derecho especial de giro (DEG) del FMI. La propuesta fue respaldada por Rusia, que ya había hecho un pedido similar, y considerada legítima por el FMI. También fue asumida rápidamente por el premio Nobel de economía Joseph Stiglitz, quien desde su Comisión en Naciones Unidas adelantó que podría estar en curso en apenas 12 meses (Sagastizabal, 2009).

Además de Rusia, en la ofensiva en contra de la primacía absoluta del billete verde, Beijing se acompaña de un gran número de otros miembros del G20 que sostienen expresamente la idea de transitar de forma rápida a la "Era post-dólar", particularmente India, Sudáfrica, Argentina y Brasil.

Claro está, ningún país quiere un colapso violento del dólar, porque todos tienen mucho que perder; pero el momento es delicado y cualquier error o acto agresivo de Estados Unidos puede causar retaliaciones financieras con efecto dominó. La historia está dotada de una notable ironía que pone a los "aliados" de Estados Unidos ahora contra la pared, la disyuntiva que se plantea es caer con Washington o arreglárselas sin él.

El dilema, tanto para China como para otros países que invirtieron en bonos del Tesoro estadounidense, es que si el dólar baja aún más o si hay una inflación significativa por el hecho de que Estados Unidos imprime dinero, pueden perder mucho de sus reservas monetarias. Por otro lado, ¿qué alternativas tienen China y los demás países?

Pero la debacle podría ocurrir por el avance significativo de la desdolarización del mercado petrolero; si una parte importante de importadores y exportadores -rusos, chinos, franceses, japoneses y los países petroleros del Golfo-deja de aceptar dólares privilegiando al euro u otra moneda se produciría una fuerte declinación del dólar con su secuela en Estados Unidos. Pensar que hará falta mucho tiempo para que ese acontecimiento suceda refleja sólo la voluntad (cada vez más mala por otra parte) de los bancos centrales de comprar, comprar y que se siga comprando esta divisa para evitar que se hunda, francamente es dar prueba de una ingenuidad histórica que desarma.

Al combinar lo que está ocurriendo en Japón y Corea del Sur -que cada vez muestran más distanciamiento de Estados Unidos- con la creciente reafirmación geopolítica de China, parece bastante probable que la siguiente década sea testigo de un considerable movimiento encaminado a crear la Comunidad de Asia Oriental propuesta por el primer ministro japonés

Yukio Hatoyama³. Y mientras Alemania y Francia se acercan a Rusia, y Japón y Corea del Sur se acercan más a China, Estados Unidos ya no puede contar, de ningún modo, con las dos rocas sólidas sobre las cuales construyó su estrategia geopolítica como potencia (alguna vez) hegemónica del sistema-mundo⁴ (Wallerstein, 2010).

Así pues, la suerte del dólar como moneda de reserva dependerá mucho de la efectividad de la política económica aplicada por el gobierno de Estados Unidos para enfrentar la actual crisis. ¿Puede Estados Unidos solucionar sus problemas económicos sin generar grandes deudas y alimentar la inflación? ¿Puede la actual administración demócrata lograr el control del gasto público y ordenar las cuentas fiscales en el largo plazo? ¿Puede el país restablecer la capacidad del sector financiero en el tiempo necesario sin generar los mismos riesgos de grandes burbujas y quiebras institucionales?

El laberinto de la política económica de Obama

Con la clara intención de proteger al gran capital, y en primer lugar a los especuladores financieros cuyo comportamiento previo empujó al estallido de la crisis, el gobierno estadounidense ha echado a andar cuantiosos paquetes de rescate financiero y estímulo económico, utilizando activamente al gasto público, y por tanto el dinero de todos los contribuyentes, como instrumento de intervención económica, con un pragmatismo que poco tiene que ver con los principios del libre mercado que desde hace ya varias décadas se venía pregonando no sólo desde los ámbitos gubernamentales sino también por parte de las corrientes dominantes del pensamiento económico.

Los gobiernos de los presidentes George W. Bush y Barack Obama junto con la Reserva Federal se han comprometido y expuesto con un programa de estímulos, garantías y rescates que suma la cifra sideral de 23,7 millones de millones de dólares -más de una vez y media el PIB del país (Observatorio Internacional de la crisis, 2009). En esa perspectiva, Estados Unidos resultan o sólo el país más endeudado proporcionalmente a su economía, sino el más riesgoso.

A diferencia de las políticas aplicadas por el presidente norteamericano Hoover entre 1929 y 1933, la intervención estatal masiva esta vez no se ha hecho esperar. En febrero del 2009, el entonces recién electo presidente de Estados Unidos, Barack Obama, no vaciló en promulgar un segundo plan de estímulo fiscal por un valor de 787 mil millones de dólares -el mayor en la historia de los Estados Unidos-, el cual sumado al lanzado por Bush en febrero del 2008 elevó el gasto público total a casi un millón de millones de dólares por este concepto.

El objetivo declarado es generar 3 millones de empleos a través de la aplicación de medidas calcadas del "*New Deal*" de Roosevelt, como la devaluación del dólar para incrementar las exportaciones (debido a la caída del 40% del volumen de exportaciones en el primer trimestre del 2009); el incremento faraónico de las inversiones en Infraestructuras de Transporte y Energéticas (Tren de Alta Velocidad y extraordinario impulso de las fuentes de energía renovables) combinado con la subida del salario mínimo y la reducción de impuestos por un monto de más de 300.000 millones de dólares para favorecer el consumo interno; la ampliación de la cobertura del desempleo a 8 millones de nuevos parados y las ayudas a la producción agrícola en forma de proteccionismo encubierto (BEA, 2009).

El problema consiste en que se ha reciclado una nueva "burbuja" especulativa, no ya con dinero proveniente del sector privado, sino con fondos públicos (de los impuestos pagados por toda la sociedad) puestos compulsivamente al servicio de un nuevo ciclo de rentabilidad capitalista al margen de una ascendente crisis de la economía real que marcha por vía paralela.

Los rescates, en efecto, alimentaron la burbuja de los llamados derivados financieros a nuevos niveles peligrosos, así como han inflado el mercado de valores hasta límites insostenibles. En septiembre de 2009, el Banco Internacional de Pagos (BIS, por sus siglas en inglés) advirtió que "el mercado mundial de derivados se recuperó en 426 mil millones de dólares durante el segundo trimestre pues regresó el apetito de riesgo, pero el sistema sigue siendo inestable y propenso a las crisis". El economista Jefe del BIS advirtió que "...el mercado de derivados plantea ´grandes riesgos sistémicos´ en el sector financiero internacional, y que el peligro es que los reguladores volverán a fallar al ver que las grandes instituciones han tenido una mayor exposición de la que pueden manejar en condiciones de *shock*. El uso de derivados por parte de los *hedgefunds* y similares puede crear grandes y escondidos riesgos" (Marshall, 2009).

Los grandes bancos han hecho un festín con los millones de millones que les han otorgado. Como adictos volvieron al juego especulativo y de nuevo subieron las apuestas. Pretenden así hablar de una recuperación. El "capital ficticio" busca, en otras palabras, nuevas "ganancias ficticias" ya que no invierte en la economía real, situación que precisamente ha sido la causa de la crisis. Es la recuperación del capital ficticio rumbo a un colapso mayor.

Por lo tanto, al menos en el momento actual, no es posible hablar de una reanimación económica siquiera débil sino más bien de una nueva y más riesgosa burbuja inflada con el aire de la deuda pública del gobierno norteamericano. El crecimiento de los años '90 estuvo acompañado de la formación de una burbuja que se inflaba con el aire de las empresas punto.com, y el crecimiento posterior a la crisis del 2001 se acompañó de una más gigantesca burbuja que se infló con el desarrollo de la industria inmobiliaria. En ambos períodos, el gran componente especulativo tenía apoyo sobre elementos de la economía real. Los actuales "síntomas" de burbuja parecerían no tener más sustento que lo que Marx denominó el más ficticio de los capitales ficticios por su carencia de contraparte real: la deuda pública.

El gran dilema

En efecto, la intervención estatal ha venido acompañada de un déficit presupuestal (necesidad de financiación del gobierno) record en el año fiscal 2009 (octubre 2008-septiembre 2009), el cual se situó por encima de los 1,4 millones de millones de dólares⁵, nivel muy superior a los 454.800 millones de dólares acumulados durante el 2008. En términos de su proporción del PIB, el déficit pasó de 3,2% en el 2008 hasta casi 10% en el 2009 (CBO, 2009).

Los pronósticos del Congreso estadounidense indican que, durante el próximo decenio (2010-2019), el déficit fiscal acumulado por el gobierno será de 9,3 millones de millones de dólares - 2,9 millones de millones más que lo anunciado por el Ejecutivo. Esto representa casi 1 millón de millones de dólares anuales (LibertadDigital.es, 2009).

Según la Oficina de Presupuesto del Congreso (CBO, por sus siglas en inglés), lo preocupante es que con las políticas de Obama el déficit jamás sería inferior al 4% del PIB del país e incluso para finales de la segunda década de este siglo sería superior al 5%, un nivel que los economistas coinciden en calificar de insostenible.

El problema se agrava porque, de acuerdo con varias estimaciones, la reforma del sistema de salud podría costar cerca de 2 millones de millones de dólares durante la próxima década y no 635 mil millones de dólares como fue inicialmente previsto. Además, los déficits enormes ocurren a pesar de una reducción pronunciada en gastos de "defensa". A partir de 2008 hasta 2019, los gastos federales totales se elevarían 75%, pero las erogaciones por concepto de "defensa" aumentarían sólo 17%. A menos que las "amenazas" extranjeras retrocedan, tanto los gastos militares como los déficits podrían crecer (CBO, 2009).

Es verdad que desde 1961 el presupuesto federal ha estado siempre en déficit, excepto en cinco años. Pero la deuda pública resultante ha permanecido siempre por debajo del 50% del PIB de Estados Unidos. Los efectos económicos adversos, si los había, eran modestos. Sin embargo, los masivos déficits previstos durante la administración Obama parecen romper definitivamente este modelo y convertir la deuda pública en una verdadera bomba de tiempo.

El FMI estima que la deuda pública estadounidense, resultado de la acelerada acumulación de déficit, llegará al 108% del PIB en 2014, un alza importante frente a casi el 85% del 2009 y el 62% del 2007, de no adoptarse medidas que son difíciles de digerir desde un punto de vista político, como alzas de impuestos o recortes de programas de beneficios (FMI, 2009). Para obtener un efecto significativo en la economía, el ejecutivo de la Casa Blanca tendrá probablemente que pensar en una enorme oleada de inversiones públicas directas o indirectas; en realidad, en una forma de capitalismo de estado.

No se puede achicar el gasto fiscal ahora ni incrementar los impuestos porque la frágil recuperación económica podría abortar como ocurrió en Estados Unidos durante la depresión del '30 o con Japón en la década del '90. Más aun, el descalabro económico podría conducir al estallido de una crisis social seria en Estados Unidos.

Según un análisis de los datos estatales realizado por el diario *The New York Times*, la cantidad de personas en paro y que no reciben ingresos económicos (ni prestaciones sociales, ni seguro de paro, pensiones, ayuda por hijos o pagos por enfermedad) se ha disparado un 50% en los dos últimos años a medida que la recesión aumentaba (White, 2010).

Con unas ayudas a los parados que sólo abarcan a la mitad de las personas desempleadas, los bonos de comida (que proporcionan entre 100 y 200 dólares mensuales) se han convertido en una red de salvación de último recurso. Una cifra récord de 36 millones de personas (uno de cada ocho adultos y uno de cada cuatro niños) depende ahora del programa de bonos de comida. El Programa conjunto federal-estatal de Asistencia a la Nutrición Suplementaria (SNAP, por-sus siglas en inglés) se está ampliando actualmente a 20.000 personas al día, pero se calcula que todavía abarca solamente a dos tercios de las personas que deberían recibirlo (White, 2010).

A pesar de ello, el actual inquilino de la Casa Blanca se ha opuesto a toda financiación adicional para lo que queda del programa de asistencia social, denominado Ayuda Temporal para Familias Necesitadas. El *Times* informó que desde su momento de auge, las personas inscritas en la asistencia social han descendido casi un 75% (White, 2010).

En contraste, los tres bancos principales (Goldman Sachs, J.P. Morgan Chase y Morgan Stanley) recibirán, en los próximos meses, decenas de miles de millones de dinero público con el Programa de Ayuda a Activos con Problemas, que entregará 49.500 millones de dólares en bonos de dinero y asignaciones de bonos. En total se calcula que los bancos estadounidenses contarán con 200.000 millones en compensaciones totales (White, 2010).

“Lo que está haciendo la administración de Obama es capitalismo artificial, la privatización de las ganancias y la socialización de las pérdidas...” Es el tipo de estratagema (...) que le encanta a Wall Street -astuta, compleja y sin transparencia, que facilita enormes transferencias de riqueza a los mercados financieros. Le ha permitido a la administración evitar el tener que volver al Congreso a pedir el dinero necesario para salvar los bancos, y le ha permitido evitar la nacionalización (de los bancos)” (Stiglitz, 2009).

El analista Zbigniew Brzezinski, el apóstol del anticomunismo, dejó de lado sus habituales reflexiones sobre política internacional y desde hace algún tiempo viene advirtiendo sobre el peligro de motines sociales en los Estados Unidos. Por ahora no hubo reacciones violentas, pero no se lo debe descartar ya que tanto demócratas como republicanos se preparan para rebajar drásticamente lo que queda de programas sociales financiados con dinero público para pagar el multimillonario rescate de *Wall Street* y la expansión de las acciones militares estadounidenses por todo el mundo (Wallerstein, 2009b).

Todo ello ocurre en un momento en que, como se analizó previamente, los acreedores extranjeros de Estados Unidos advierten seriamente de que podrían cortar el grifo del crédito que abastece a Washington. La Reserva Federal -ya en quiebra- se verá obligada a imprimir más dinero, sin respaldo en producción real, para absorber los bonos emitidos por el Tesoro y evitar el colapso de la deuda pública. En tal caso, y siempre y cuando la economía estadounidense no se recupere antes con intensidad y solidez, el colapso del dólar podría dejar de ser una amenaza para convertirse en una amarga realidad. Y es que el peor de los mundos no es la temida deflación, sino una recesión inflacionaria.

Esa posibilidad es real. Ya aconteció en el pasado, con la suspensión de pagos encubierta por Nixon bajo la derogación del patrón oro, y podría volver a suceder. Tanto Bernanke, presidente de la Reserva Federal, como el propio presidente estadounidense son conscientes de dicho riesgo. Lo triste es que, en lugar de recortar drásticamente el gasto público en defensa, han escogido la huida hacia delante animados por los paladines del neoliberalismo.

La emisión alegre de dólares mientras la economía norteamericana se hunde en el abismo, profundizará, aún más, la crisis de confianza en el dólar. Cuando sea evidente que los planes de rescate financiero y estímulo económico de la actual administración norteamericana son insostenibles e inefectivos, esa crisis de confianza podría entrar en su fase final. En ese momento, la tarea de recrear una moneda vibrante va a ser prácticamente una misión imposible y el hundimiento del dólar provocaría una verdadera catástrofe: habría que construir un nuevo orden. Pero en condiciones de crisis profunda sería extremadamente difícil, porque en circunstancias así, EE.UU., lo mismo que otros países, podrían fácilmente deslizarse por la pendiente del proteccionismo, el nacionalismo o incluso de la guerra.

Para evitar esa deriva, Estados Unidos busca “escapar hacia delante” y conscientemente empapelar de nuevo la economía mundial para deshacerse de la pesada carga de la deuda vía inflación. Lo consigan o no, y más allá de que se trata de una salida inmoral e injusta -incumplir sus compromisos-, de otra gran estafa histórica; lo realmente grave es que una política inflacionaria e, incluso, hiperinflacionaria, se traducirá en un mayor empobrecimiento de la humanidad toda. El gobierno norteamericano pretende sumir en la miseria a crecientes masas de ciudadanos inocentes de Estados Unidos y del mundo, protagonistas de la economía real -ahorradores y precavidos-, con el fin de salvar las ganancias de un puñado de agentes fracasados del mercado financiero.

El mundo asiste a una revisión general del sistema monetario implantado en *Bretton Woods*. Esta vez llevará más tiempo que las tres semanas de *New Hampshire*. Habrá más participantes en el proceso. Sin embargo, dicho proceso es igual de necesario. La próxima conmoción, sea cual fuere, se está gestando ahora. La disyuntiva para los países del Tercer Mundo es configurarla o ser de nuevo configurados por ella. Es hora de llevar a cabo un nuevo diseño fundamental y de introducir una moneda de reserva mundial, para ayudar a estabilizar los tipos de cambio internacionales y los precios de los productos básicos, prevenir futuras crisis financieras y promover el verdadero desarrollo.

Notas

¹ Se define deuda como el total de la misma: deuda federal, estatal, de gobiernos locales, internacional, privada, familiar, sector financiero y de negocios, deuda federal a trust funds (44.2 millones de millones de dólares son deudas privadas/ familiares/ de negocios/ sector financiero, más 12.8 millones de millones de dólares de deuda federal estatal y de gobiernos locales en dólares ajustados a la inflación) (Hodges, 2009).

² Durante el 2009, la nación asiática firmó acuerdos de Swap, por más de 100 mil millones de dólares, con varios países como Corea del Sur, Malasia, Indonesia y Argentina. Esto permite a las empresas de los diferentes países evitar la utilización del dólar en sus intercambios comerciales a la vez que refuerza el papel creciente del Yuan como divisa-pivote de los intercambios mundiales (Australian News, 2009).

³ Tras asumir el cargo, Hatoyama hizo un llamado público a la creación de la Comunidad de Asia Oriental, abrazando a China, Corea del Sur y Japón, pero sin incluir a Estados Unidos.

⁴ La estrategia geopolítica de Estados Unidos después de 1945 se basaba en lo que parecían rocas sólidas: controlar a sus dos enemigos derrotados en la Segunda Guerra Mundial, Alemania y Japón. Por largo tiempo, cada país estuvo gobernado por un solo partido conservador -la Unión Demócrata Cristiana (CDU), en Alemania, y el Partido Liberal Demócrata (LDP), en Japón. Ambos partidos impulsaron una política de alianza cercana con Estados Unidos, y de respaldo fiel a sus posiciones geopolíticas.

⁵ El aumento reflejó el gasto de 115.000 millones de dólares en la compra de acciones de los bancos más grandes del país. Estos fueron los primeros pagos en el marco del plan de rescate de 700.000 millones de dólares, aprobado por el Congreso (CBO, 2009).

Bibliografía.

- Alberola, Enrique y Serena, José María (2009). “Desequilibrios globales y su financiación por las economías emergentes: ¿un antes y un después?”, en <www.realinstitutoelcano.org> acceso 12 de septiembre de 2009.
- AustralianNews(2009). “Se concretó acuerdo de swap de monedas con China por \$ 38.000 millones”, en <ambito.com> acceso 21 de abril de 2009.
- Bach, Paula (2008). “La “cuestión monetaria” y el equilibrio capitalista”, en <www.itscc.org.mx/spip.php?article366> acceso 26 de marzo de 2009.
- BEA, (2009). “GDP rises 2.2 percent in the third quarter”, en <www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2009/pdf/gdp3q09_3rd_fax.pdf> acceso 10 de enero de 2010.
- BLS, (2010). “Payrollemployment in December 2009”, en <www.bls.gov/opub/ted/> acceso 11 de enero de 2010.
- Buira, Ariel y Abeles, Martin (2006). “The IMF and the adjustment of global imbalances”, Trabajopresentado en Submitted to the G24 Technical Group Meeting, Geneva, marzo, en <http://www.g24.org/buab0306.pdf> acceso 3 de octubre de 2007.
- CBO, Congressional Budget Office (2009), en www.cbo.gov. acceso 7 de agosto de 2010.
- Dooley, Michael, Folkerts-Landau, David y Garber, Meter (2003). “An Essay on the Revived Bretton Woods System”, en www.nber.org/papers/w10332.pdf acceso 23 de octubre de 2006.
- _____. (2004). “A map to the revived Bretton Woods end game: Direct investment, rising real wages and the absorption of excess labour in the periphery”, en www.frbsf.org/economics/conferences/0502/BrettonWoods.pdf. acceso 4 de enero de 2005.
- _____. (2004a). “The Revived Bretton Woods System: The Effects of Periphery Intervention and Reserve Management on Interest Rates & Exchange Rates in Center Countries”, en <http://www.nber.org/papers/w10332.pdf> acceso 18 de abril de 2006.
- Eichengreen, Barry (2006). “El dólar como moneda de reserva”, en <www.bcra.gov.ar/pdfs/eventos/eichengreen.pdf> acceso 26 de julio de 2007.
- _____. y Kevin H. O'Rourke (2009). “A Tale of Two Depressions” (Vox, 6 April). Research-based policy analysis and commentary from leading economists. <www.voxeu.org/index.php?q=node/3421> acceso 29 de marzo de 2007
- Engdahl, William (2008). “Los fundamentos financieros del siglo estadounidense”, en <www.rebellion.org.> acceso 3 de enero de 2009.
- Europa Press(2008) “La aseguradora de bonos Ambac incrementa sus pérdidas un 72,6% en 2008” (Nueva York) 25 febrero. En <www.europapress.es/economia/> acceso 26 de febrero de 2008.
- Feldstein, M. (2008) “Self-ProtectionforEmergingMarketEconomies”, en <www.nber.org/papers/> acceso 25 de marzo de 2009.
- FMI, (2009). *WorldEconomic Outlook*, en <www.imf.org> acceso 3 de mayo de 2010
- GEAB N°34, (17 de abril de 2009). “Cuando China pre para su “Gran Evasión” de la trampa del Dólar a fines del verano boreal de 2009”, en <www.decepcionobama.blogspot.com/2009/10/la-recuperacion-economica-es-una.html> acceso 4 de mayo de 2009.
- GEAB N°37, (17 de septiembre de 2009). “Crisis sistémica global: en pos de la recuperación imposible”, en <www.decepcionobama.blogspot.com/2009/10/la-recuperacion-economica-es-una.html> acceso 7 de noviembre de 2009.
- Hodges, Michael (2009). “Grandfather Economic Reports”, en <mhodges701.home.comcast.net/~mhodges701/> acceso 13 de marzo de 2010.
- Gunder Frank, Andre (2006). “Meet Uncle Sam: marching on without clothes” <www.rojasdatabank.org/agfrank/agf_internet.htm> acceso 8 de abril de 2007.

- IAR Noticias, (2009). "EEUU no arranca: Cada vez más dudas y sombras sobre la "recuperación", en <www.iarnoticias.com> acceso 26 de marzo de 2009/> acceso 12 de junio de 2010.
- Kelter, Laura A. (2009). "Substantial job losses in 2008: weakness broadens and deepens across industries", en www.bls.gov/opub/mlr/2009/03/art2full.pdf acceso 4 de octubre de 2010.
- Kindleberger, C. P. (1978). *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*, John Wiley & Sons, New York.
- LPAC, 30 de septiembre de (2009). "Se acerca la crisis de mediados de octubre, y la FDIC necesita urgente \$45 mil millones más por quiebras bancarias", en <spanish.larouchepac.com> acceso 29 de octubre de 2009.
- Marshall, Andrew Gavin(2009). "La recuperación económica es una ilusión", en <decepcionobama.blogspot.com/2009/10/la-recuperacion-economica-es-una.html> acceso 4 de enero de 2010.
- Martínez, Osvaldo (2009). "Crisis económica global: ¿hasta cuándo?, ¿hasta dónde?", en periódico Granma, 14 de abril.
- Marx, Karl (1977). *El Capital*, Siglo XXI, México, Tomo III, cap. 24
- Nadal, Alejandro (2008). "Peor que 1929", en: <www.jornada.unam.mx> acceso 17 de mayo de 2009.
- NationalIntelligence Council- NIC (2008). *Global Trends 2025: A transformed World* <www.dni.gov/nic/...2025/2025_Global_Trends_Final_Report.pdf>- Estados Unidos acceso 29 de agosto de 2009.
- Observatorio Internacional de la crisis, (2009). "La "Doctrina Obama" ante la Depresión más grande de la Historia: Golpe Militar en Honduras, América Latina bajo amenaza", en <www.observatoriodelacrisis.org> acceso 4 de enero de 2010.
- Ramírez, María (2008). "EEUU admite que en 2025 dejará de ser una superpotencia" en <www.elmundo.es/papel/2008/11/22/mundo/2548134.html> acceso 18 de diciembre de 2008.
- Reuters, 1 de abril del 2009 "Se modera la contracción de la actividad manufacturera de EU" en <www.eleconomista.com.mx> acceso 5 de mayo de 2009.
- RGE Monitor, (2009) "The State of Real Estate Around the World: No Signs of Stabilization?" en <www.rgemonitor.org> acceso 4 de mayo de 2009
- Roubini, Nouriel (2009). Es el momento de nacionalizar los bancos insolventes, en <www.project-syndicate.org/commentary/roubini11/Spanish> acceso 5 de noviembre de 2009
- _____.(2009a). ¿Se viene el auge del real y del yuan?, en <www.pts.org.ar/spip.php?article13071> acceso 19 de septiembre de 2009.
- Stiglitz, Joseph (2009). "Opinión de Joseph Stiglitz sobre la estrategia económica de Obama, en <www.diariolacausa.com.ar/.../joseph-stiglitz-un-nobel-de-economia-predice-mas-turbulencias-financieras> acceso 3 de agosto de 2010.
- Wallerstein, (2009b). "El hundimiento del dólar", en <www.jornada.unam.mx/2009/05/24/index.php?section=opinion&article=027a1mundo> acceso 28 de mayo de 2009.
- _____.(2009a). "¿Guerra civil en Estados Unidos?", en <www.jornada.unam.mx/> acceso 28 de mayo de 2009.
- _____. 2010 Preocupaciones estadounidenses: ¿Primero Alemania, ahora Japón?, en <www.jornada.unam.mx/> acceso 7 de enero de 2010
- White, Jerry (2010). "Seis millones de estadounidenses no tienen más ingresos que los bonos de comida", en <www.wsws.org/es/articles/2010/.../bono-j30_prn.shtml> acceso 6 de julio de 2010.
- Whitney, Mike (2009) "¿Por qué la economía no ha tocado todavía fondo?", en <www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=2690> acceso 10 de julio de 2009.
- WSJ, 6 de mayo de (2009), en <www.online.wsj.com/.../SB124285476839840701.html> acceso 24 de junio de 2010.

5

Situación económica y social de Japón

Reynaldo Senra Hodelin
Investigador del CIEM

A pesar de 20 años de adversidades económicas, políticas y sociales, Japón continúa siendo una de las economías más grandes y desarrolladas del mundo. Su PIB a precios corrientes es de 5,47 billones de dólares en 2010, ocupando el tercer lugar mundial (FMI, 2011). Sin embargo, ha padecido de un periodo de crisis que ha conmocionado a su sociedad. Esa crisis, que inició en 1990, en principio parecía ser un fenómeno meramente coyuntural, sin embargo el país no ha podido recuperarse tras dos décadas.

El reciente desenvolvimiento de la economía japonesa puede calificarse de sombrío y lo peor es que las perspectivas son inciertas. Aunque en 2010 el país reinició la senda del crecimiento del PIB con un 3,9% que es la mayor expansión del PIB real desde 1990, sus bases pueden catalogarse de dudosas. Por ejemplo, la expansión estuvo muy determinada por significativos estímulos fiscales y monetarios. Ya en 2011, el impacto que sobre la economía implicó el terremoto que devino una muy peligrosa crisis nuclear, es cuanto menos significativo y lo peor es que habrá secuelas de cara al futuro.

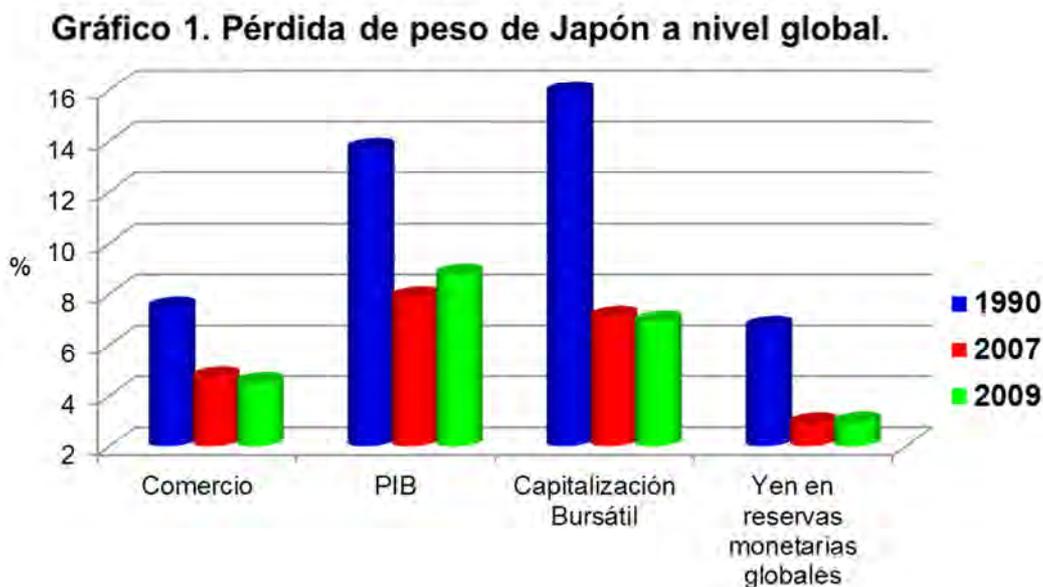
Los daños causados por el terremoto en las infraestructuras alcanzan entre 3% y 5% del PIB nipón (FMI, 2011a). Si bien es cierto que la infraestructura dañada se ha restablecido rápidamente, se espera que hasta el otoño de 2011 el país todavía enfrente una escasez relativa de energía eléctrica y fuertes presiones recesivas. Esta situación ya ha provocado recortes productivos que impactan el crecimiento esperado para el presente año. El Japan Research Institute (JRI) pronosticó en junio una ligera contracción de 0,1% en el año fiscal 2011 (JRI, 2011)

La mayoría de los analistas coinciden en que una de las mayores implicaciones para Japón será en el orden psicológico para millones de japoneses, pero la magnitud de ese shock, pocos se atreven a determinarla. No debe olvidarse que los japoneses son cautelosos. Si a la percepción de que la economía está tambaleante y la dirección política no es acertada; se añade un devastador terremoto que devino en crisis nuclear, es de esperar que su disposición a consumir -variable importante para cualquier economía desarrollada- sea baja. De ser así, las posibilidades de recuperación del país se verán notablemente lastradas.

La recuperación observada en 2010 fue opacada por el hecho de que la economía japonesa, medida por el PIB a precios corrientes, fuese desplazada por la china. El acontecimiento, aunque esperado, devino en "golpe" psicológico para los japoneses. El desplazamiento tuvo lugar al término del segundo trimestre de 2010 (The New York Times, 2010).

Ambos países a lo largo de varios siglos han sido protagonistas de una rivalidad política que en varias ocasiones llegó a expresarse en guerras. A lo largo de esos años han sido los dos principales centros de poder en la región asiática. Si bien es cierto que China aún cede en varios importantes aspectos como el ingreso per cápita y desarrollo tecnológico, el país más poblado del mundo aventaja en aspectos tan importantes como total de exportaciones de bienes e influencias en regiones subdesarrolladas como América Latina. El poderío militar es otro ejemplo del ascenso chino.

Lo más preocupante para muchos ciudadanos, autoridades y académicos; no es, exclusivamente, la emergencia de China. Japón ha cedido espacios como gigante productivo y comercial ante el resto de sus pares desarrollados y ante potencias emergentes. Los retrocesos se expresan claramente en que el peso de Japón en la economía mundial ha disminuido notablemente en los últimos años.



Fuente: Elaborado por el autor con datos de FMI, OMC, WFE, 2011.

Las autoridades japonesas no han logrado revertir la situación en casi 20 años durante los cuales se aplicaron una amplísima y diversa gama de medidas cuya efectividad ha sido casi nula. El intento de aplicar medidas neoliberales implicó una división de la opinión pública que implicó el congelamiento de varias “pretensiones” desreguladoras. Salvo la liberalización del mercado laboral, algunas privatizaciones, la descentralización del gobierno y algunas reformas (de salud, seguridad social, etc.); no pasaron de eso: un intento.

En el plano laboral, por ejemplo, durante la administración del Primer Ministro Junichiro Koizumi (2001 a 2006), Japón perdió 4 millones de puestos de trabajo a tiempo completo y se “crearon” 4,3 millones de puestos temporales y a tiempo parcial (Newsweek, 2007). Aunque este retroceso no tiene las implicaciones que se han observado en Estados Unidos, Europa Occidental y el resto del mundo, evidentemente constituye una desmejora en el nivel de vida de esas personas.

En los últimos 15 años, el país ha vivido una notable inestabilidad política, aunque no puede hablarse de multitudinarias huelgas, ni de peligros para el “sistema”. Específicamente se ha producido una larga sucesión de primeros ministros, escándalos de corrupción en las altas esferas del gobierno y divergencias entre partidos (y al interior de los mismos) en aspectos neurálgicos de la política y la economía japonesa. Lógicamente, estos hechos han lastrado los esfuerzos “anti crisis”.

En el caso de los primeros ministros, si tomamos en cuenta que 11 de los últimos 15 son hijos de personalidades políticas muy poderosas e influyentes del país, cabría preguntarse hasta qué punto el alcance de las más altas esferas del país está condicionado por la “casta” y no por los méritos personales.

El esfuerzo innovador y tecnológico tampoco ha conseguido los objetivos esperados de alcanzar una supremacía a nivel global. Países como China, la República de Corea y Taiwán - todos de la mismísima región asiática- ya son competidores de peso para Japón. Recientemente, China superó a Estados Unidos y Japón como mayor fabricante de autos del mundo.

Esto se debe, en parte, a que la apropiación de la tecnología es más fácil que la creación de la misma. Los procesos de ingeniería inversa aplicados por Japón décadas atrás, están siendo practicados por otros competidores con gran éxito. Aunque la tecnología es protegida por patentes, la realidad es que por férreas que sean las disposiciones, estas son vulnerables (The Japan Times, 2010).

Por ejemplo, varias compañías japonesas que producían ferrocarriles en China, han denunciado que el gigante asiático ha “plagiado” las locomotoras y equipos ferroviarios nipones. Sin embargo, muchas locomotoras chinas son más rápidas que las japonesas, ya que se les han introducido mejoras tecnológicas. Esta realidad, deja muy mal paradas las denuncias provenientes del archipiélago.

Otros graves problemas para el país son el nivel de endeudamiento público alcanzado, la renovada promesa de reducir las emisiones de gases contaminantes y la necesidad de encauzar definitivamente a la economía. El lanzamiento en 2010 de la Nueva Estrategia de Desarrollo, representa un esfuerzo gubernamental para reflotar al país, pero más adelante se verá que sobre la viabilidad de ese plan existen interrogantes.

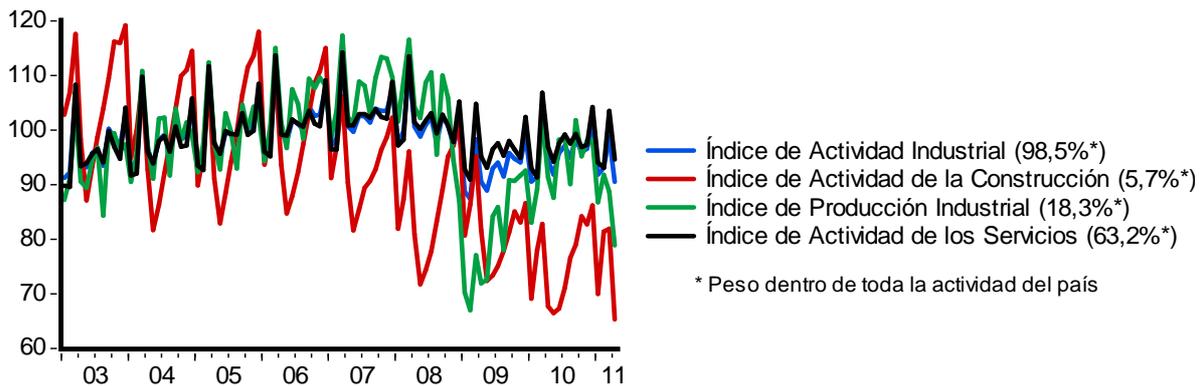
Japón comenzó a crecer en el primer trimestre de 2010 tras 7 trimestres consecutivos de contracción del PIB. En el primer trimestre del año se observó un fuerte repunte del PIB real de 5,6%, el cual fue sucedido por otros de 3,1%, 4,9% y 2,2% en los siguientes períodos, apreciándose una ligera tendencia a la desaceleración en el último trimestre. Sin embargo, en el primer cuarto del presente año la tasa fue de -1% (CAO, 2011).

Tras el terremoto, la demanda doméstica se recupera apreciablemente a medida que las órdenes de maquinarias y los comienzos inmobiliarios se incrementaron en meses recientes. En cuanto a la demanda nacional, su recuperación real debe materializarse y, en adición, como se verá en mayor detalle más adelante, la producción industrial ha comenzado a expandirse (JRI, 2011).

La inversión privada no residencial ha mantenido un destacable crecimiento recientemente. Sin embargo, el último dato disponible corresponde al primer trimestre de 2011 -cuando se alcanzó una expansión de 2,2%-, refleja ya, parcialmente, el impacto del Gran Terremoto²⁷. Esta idea se sustenta en que esa cifra es bastante inferior a las dos últimas que le antecedieron (CAO, 2011). Asimismo, se conoce que tras el desastre se produjeron fuertes paralizaciones que lógicamente alcanzaron varias inversiones.

El nivel de actividad industrial de abril sí mostró el impacto del siniestro sobre la vitalidad económica del país (Ver Gráfico 2). En el caso de la construcción, se reportó un mínimo histórico (desde el comienzo de la serie en 2003) de 65,3%. El 78% registrado por la Producción Industrial en ese mes, es el valor más bajo desde agosto de 2009. La actividad industrial en general se colocó en sima desde enero de 2010 (METI, 2011).

²⁷ Los agregados macroeconómicos son publicados trimestralmente. El terremoto aconteció casi a mediados de marzo, por lo que todos los agregados macroeconómicos correspondientes al primer trimestre de 2011 fueron afectados por el terremoto, pero parcialmente ya que la economía estuvo funcionando normalmente durante 2 meses y 10 días hasta que aconteció el desastre.

Gráfico 2. Evolución de los Índices de Actividad (2005=100%)

Fuente: Elaborado por el autor con datos de METI, 2011.

El dinamismo del sector terciario también ha mermado, pero en menor medida como muestra la gráfica. Esto se debe a que este sector representa la base de la recuperación y los servicios financieros, jurídicos, de asesoría entre otros; se han visto impulsados por la vía de los esfuerzos de reanimación. El JRI espera que la producción manufacturera se mantenga por debajo de los niveles previos al desastre al menos por medio año.

Más reveladora aún sobre la difícil situación creada por el terremoto es la Encuesta sobre las Perspectivas de Negocios del segundo trimestre de 2011. Todas las empresas ya sean grandes, medianas o pequeñas; manufactureras y no manufactureras mostraron una visión muy precaria de las condiciones actuales. En el caso de las empresas más chicas la diferencia entre pesimistas y optimistas fue de unos escalofriantes 41,4 puntos(MOF, 2011).

Sin embargo, los empresarios estiman que las malas condiciones serán transitorias. Sobre el tercer trimestre mejoran significativamente las opiniones y ya sobre fines de 2011 se observa que predominan las opiniones optimistas en grandes y medianas empresas. En la pequeñas se observa un predominio pesimista de ahora hasta esa fecha pero bastante atenuado (MOF, 2011).

La ansiada mejoría ya comenzaba a vislumbrarse en mayo. La producción industrial japonesa registró su incremento más pronunciado en casi 60 años (5,7%). El salto se debió a que los productores restauraron cadenas de suministro colapsadas por el terremoto y tsunami. Sin embargo, los empresarios valoran que los incrementos serán más moderados en los próximos meses, cuando tengan que someterse a recortes productivos para enfrentar la escasez de electricidad proyectada para el verano (The New York Times, 2011).

El consumo privado también resultó impactado, aunque previo a la contracción de -1% observada entre enero y marzo de 2011 se registraba una clara desaceleración del crecimiento del indicador (producto de la culminación de estímulos aprobados durante la crisis). Específicamente, el consumo de hogares estampó una contracción similar.

Más revelador aún del impacto es que en marzo, el gasto de consumo privado en términos reales disminuyó en 8,5% respecto al año anterior, según la Encuesta de Ingreso Familiar y de Hogares. El valor mensual de ventas de grandes almacenes mostró, en abril, una caída de dos dígitos comparado con marzo, reveló la Encuesta de Comercio. (JRI, 2011)

El comportamiento de la confianza del consumidor japonés tras el terremoto también revela la incertidumbre generada por la catástrofe. Ese indicador había mejorado a medida que avanzaba la recuperación del país y ya se ubicaba sobre 40 puntos desde hacía algunos

meses. En marzo²⁸ de 2011, la confianza se desplomó a 38,3 puntos y en abril continuó el descenso a 33,4. No obstante, justo es destacar que ya en mayo se apreció un repunte, aunque leve, hasta las 34,8 unidades. (CAO, 2011a).

La debilidad del consumo que enfrenta la sociedad japonesa desde hace varios años genera un fenómeno inusual en el resto del mundo: deflación. Tras 20 trimestres consecutivos de contracción de los precios interanuales, en octubre de 2010 se inició una leve tendencia al alza que sólo duró 2 meses. Posteriormente, desde diciembre de ese año a marzo de 2011, el indicador se mantuvo en 0%. En abril y mayo se observan ligeros incrementos que no deben ser recibidos con elevado optimismo. Si se excluyen la energía y los alimentos (rubros encarecidos a nivel global), la deflación japonesa encadenó 28 meses hasta mayo de 2011 (MIC, 2011).

Las perspectivas a corto plazo del consumo tampoco son halagüeñas. Una variable tan importante como las horas trabajadas sufrió una retracción a causa del terremoto. Esta situación impacta los salarios devengados y en consecuencia se espera una contracción del gasto de hogares. El Banco de Japón espera que sólo en el año fiscal 2012 se observará una recuperación del salario personal.

Previo al terremoto, Japón había iniciado la retirada de su gasto público. Esto se debe a que la economía se encontraba en franca recuperación y, principalmente, por la creciente deuda que tiene el gobierno japonés. El consumo público redujo sus tasas de crecimiento hasta un nivel por debajo del 3%, mientras la inversión encadena 4 trimestres de contracción (hasta el primer trimestre de 2011), los dos últimos con cifras de dos dígitos. (CAO, 2011).

Sin embargo, la catástrofe ha implicado la reactivación o implementación de estímulos. De hecho el JRI y el Banco de Japón estiman un fuerte incremento de la inversión pública. De hecho, en abril el gobierno anunció un presupuesto suplementario de 4 billones de yenes (unos 50 000 millones de dólares) para el año fiscal 2011 (BOJ y JRI, 2011).

Ante la enorme deuda pública del país, que alcanzará 229% del PIB a fines de 2011, el FMI señala que Japón debe definir un más detallado plan de ajuste a mediano plazo. Esta consideración se ve reforzada con el esperado incremento del gasto, combinado con una disminución del crecimiento económico esperado en ese país. El organismo internacional recomienda que medidas tributarias se ubiquen en el centro de los ajustes y advierte que los rendimientos bajos de los bonos japoneses -el costo del endeudamiento-, a pesar de la abultada deuda, no incentiva los reacomodos (FMI, 2011b).

Tras el terremoto de marzo, el Banco de Japón ha obrado para garantizar la intermediación financiera y los fondos han sido asegurados. El ente también ha incrementado la compra de activos riesgosos, por lo que se ha logrado un nivel apreciable de estabilidad. Asimismo, los mercados financieros han permanecido estables en la medida que el Banco continuó proveyendo fondos. Sin embargo, la situación financiera de algunas firmas, principalmente las pequeñas, se ha deteriorado desde el terremoto (BOJ, 2011).

La proyección de la solicitud de créditos por parte de las empresas debe incrementarse a corto plazo. Si bien en los días posteriores al terremoto la emisión de bonos corporativos cayó, ya se aprecia una revitalización en las emisiones. En adición, el préstamo bancario debe incrementarse, ya que los bancos privados habían incrementado significativamente sus niveles de capital (BOJ, 2011).

²⁸ El terremoto ocurrió el 11 de marzo y la encuesta se lleva a cabo el decimoquinto día de cada mes, por lo que el dato de la confianza del consumidor ya reflejaba el impacto del terremoto en el sentir de los japoneses.

La ya dilatada fortaleza del yen, representa un peligro adicional a la escasez de electricidad para la economía japonesa, debido a que buena parte de su tejido empresarial está orientado a la exportación. De hecho, ambos factores se combinaron para que el balance comercial nipón acumulado en los cuatro primeros meses del año 2011 fuese negativo. Este es un suceso inusual para un país que por años ha sostenido superávits comerciales.

De enero a abril, las exportaciones ascendieron a 261 112,4 millones de dólares, mientras las importaciones totalizaron 262 367,9 millones. Las ventas externas se incrementaron en 8,5%, pero el déficit se produce por el aumento de 22,2% en las compras en el exterior (JETRO, 2011). En la expansión de las exportaciones incidió la recuperación global y de Japón en particular. En el aumento de las importaciones refleja el elevado precio de los alimentos y la energía, en particular el petróleo.

Los principales mercados para Japón en esos meses han sido China con 20,3% del total, Estados Unidos (14,4%), la Unión Europea (11,7%) y Corea del Sur (8,5%). Los suministradores más significativos son esas mismas economías con excepción de Corea del Sur: China (21,3%), la Unión Europea (9,4%), Estados Unidos (8,9%), Australia (6,1%) y Arabia Saudita (6,1%). (JETRO, 2011).

Los productos exportados que mayor peso tuvieron, fueron maquinarias (22,8%), equipos electrónicos (18,7%), bienes manufacturados (14,8%) y vehículos (14,7%). Sin embargo, comparado con los cuatro primeros meses de 2010, los grupos que más crecieron en el año actual son los productos químicos (20,4%), bienes manufacturados (13,2%) y maquinarias (13,2%) (JETRO, 2011).

Las principales compras de Japón en el exterior son combustibles, representando casi un tercio del total, y equipos eléctricos (10,1%). Como era de esperar los productos básicos fueron los más dinámicos, producto del incremento de sus cotizaciones en el mercado mundial. Las importación de alimentos se disparó 29,6%, los combustibles (28,4%) y materias primas (27,7%) (JETRO, 2011).

A pesar del señalado déficit comercial, las reservas internacionales del país alcanzaron casi 1,14 billones de dólares en mayo de 2011 (MOF, 2011a). Ante la apreciación del yen y la limitación relativa de electricidad, puede esperarse una caída de ese atesoramiento.

En el primer cuatrimestre de 2011, el yen continuó muy apreciado respecto al dólar. Lo peor es que el gobierno estima que la moneda doméstica se depreciará, pero muy levemente del presente hasta el primer trimestre de 2013 (CAO, 2011) lo cual permite augurar una presión con un bajo nivel de aligeramiento a mediano plazo para la golpeada economía nipona.

Otra dificultad para Japón estriba en la preocupante evolución económico-social de Europa, principalmente en los llamados países periféricos. No debe olvidarse que esa región es un importante mercado para la potencia asiática. No obstante, en favor de las perspectivas globales, debe mencionarse que las economías emergentes sostienen elevados ritmos de crecimiento, principalmente en los países asiáticos. Asimismo, Estados Unidos muestra una relativa estabilidad.

El incremento de los precios de materias primas representa otra amenaza para Japón. De acontecer este fenómeno, entonces las empresas niponas y la demanda de la población se verían muy afectadas.

Es importante destacar que en junio de 2010, el gobierno japonés lanzó una Nueva Estrategia de Desarrollo (NED) para tratar de sacar de la crisis interna y global al país. Los documentos públicos evidencian un apreciable nivel de sistematización de la problemática económica y social del país. Asimismo, es clara la existencia de una visión “largoplacista”.

Es notorio reconocimiento de que la economía ha sido conducida bajo un “excesivo fundamentalismo de mercado” y que las políticas aplicadas con anterioridad se orientaron, en mayor medida, al estímulo de la oferta. Expresamente se critica el impacto social de las políticas económicas aplicadas con anterioridad. Uno de los pilares es expandir la demanda y el empleo y garantizar un “sistema de seguridad social fuerte” de un modo integrado. (PMJHC, 2010).

Como áreas de crecimiento, el Gobierno ha identificado, 1 -el impulso de una innovación verde, 2- innovación en el modo de vida, 3- una mayor orientación a la economía asiática y 4- el reimpulso del turismo y la revitalización local, 5- preservar y potenciar el poder alcanzado en ciencia y tecnología, 6- nueva estrategia de empleo y de recursos humanos, y 7- estrategias financieras (PMJHC, 2010).

Sin embargo, sus retos son enormes ya que se plantea una mayor apertura de Japón al mundo y, en consecuencia, implica nuevos campos de batalla para los decisores de política en aras de lograr la armonía de su sociedad bajo estas nuevas condiciones.

Entre los objetivos ambientales, se persigue una reducción de 25% en las emisiones de CO₂ para 2020, lo cual constituye un reto enorme. Primeramente, debe recordarse que esa promesa fue enarbolada por el anterior primer ministro Yukio Hatoyama durante su exitosa campaña electoral. El anuncio fue criticado por la Asociación Japonesa de Fabricantes de Automóviles y la principal asociación empresarial del país (Keidanren). Otro obstáculo importante tiene que ver con que para alcanzar el objetivo de reducción de emisiones, se apostaba significativamente por nuevas fuentes de energía, pero también por la nuclear. Ante el desastre de Fukushima será al menos un tema muy peliagudo para el poder ejecutivo nipón, apostar por esa opción. En 2009, 40% de los japoneses no aprobaba la energía nuclear (Japan Today, 2009).

En la pretensión de incrementar los vínculos con Asia, los monopolios japoneses enfrentarán la férrea rivalidad de otros competidores del entorno. China y Corea del Sur, son dos ejemplos claros de países que disponen de un desarrollo tecnológico impresionante y lucharán por esos mercados a los que aspira Japón.

La idea de lograr una suficiencia alimentaria por encima de 50%, también parece muy ambiciosa. En 2008, el 41% de los alimentos consumidos en el país fueron producidos en el territorio nipón cifra que se ha mantenido casi inalterable en los últimos 15 años. Sin embargo su tendencia histórica ha sido a la disminución: mientras en 1965 ese porcentaje era de 73%, ya en 1985 había bajado a 53% (MAFF, 2010). Si añadimos que los japoneses, aunque lentamente, están “occidentalizando” sus patrones de alimentación, Japón afrontará en los próximos años incuestionables tensiones a la desmejora del indicador.

Situación Social

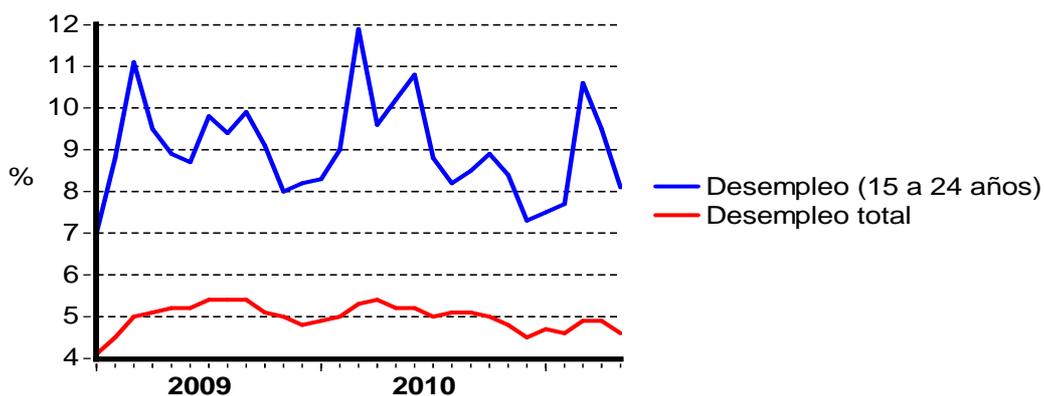
A pesar de la aplicación de algunas medidas de corte neoliberal, Japón estas no han impactado significativamente en el nivel de vida de la población, ni en la protección -por parte del Gobierno- que esta disfruta. El principal problema es el envejecimiento poblacional que padece el país, producto de la elevada esperanza de vida y la baja natalidad. El fenómeno ya presiona al deseado desenvolvimiento de la economía.

Al primero de mayo de 2011, la población japonesa era de 127,93 millones de habitantes. La tasa de dependencia ha continuado la tendencia ascendente de los últimos años. En 2001, la cifra se ubicaba en 26,5% y en mayo de 2011 se observa un avance de casi 10 puntos porcentuales hasta 36,4% (MIC, 2011a). Este incremento pronunciado muestra claramente no sólo el nivel alcanzado, sino también cuán acelerado es el proceso de envejecimiento en Japón.

En 2010, el crecimiento poblacional fue positivo (MIC, 2011a). Sin embargo, debe destacarse que ese crecimiento es producto de la discrepancia entre la población observada en el censo de 2010 y la computada en los registros. En realidad desde hace algunos años se está observando un decrecimiento poblacional. En esa evolución pesa mucho el que sólo se producen 7,42 nacimientos por cada mil habitantes, uno de los valores más bajos del mundo y es inferior a la tasa de defunciones (9,83 por mil habitantes) (CIA, 2011).

El desempleo se incrementó levemente a raíz del terremoto, aunque se produjo una rebaja del indicador desde 4,9% -en marzo y abril- hasta 4,6% en mayo (MIC, 2011b). Sin embargo, hay elementos negativos tras el bajo nivel de paro en el país. Cuando se analiza el indicador por grupos de edades se advierte que los jóvenes enfrentan una clara desventaja con respecto al nivel general y a otros grupos etarios (Ver Gráfico 3).

Gráfico 3. Evolución del desempleo en Japón.



Fuente: Elaborado por el autor con datos de MIC, 2011b.

Asimismo, apenas 68,8% de los universitarios egresados en la primavera de 2010 encontró ubicación, según un sondeo conducido por los ministerios de trabajo y educación a fines de ese año. Ese valor representa un mínimo desde que el comienzo en 1996 y casi 4,3 puntos porcentuales peor que el del año pasado. (The Japan Times, 2011a).

Según influyentes medios de esa nación, actualmente los universitarios japoneses son menos interesados por el estudio que los chinos, por ejemplo, y las universidades más prestigiosas han presentado serias deficiencias académicas por parte de estudiantes e, incluso, profesores (Clark, 2010). Este elemento podría justificar parte de la elevada cifra de jóvenes universitarios que no encuentran puesto.

Japón ocupa un lugar destacadísimo en acceso a las nuevas tecnologías, así como en su calidad. Esta apuesta responde a la consideración, por parte de las autoridades, de que la supremacía tecnológica es clave en el posicionamiento de Japón como poder económico global.

Japón superó los 120,7 millones de suscripciones a telefonía celular en mayo de 2011. Ese número representa casi 94,4% de la población japonesa en ese mes. Las suscripciones a

Internet son mayores y cerraron el año 2010 en más de 132,3 millones, alcanzado 103,3% de la población (MIC, 2011a). Dicho de otro modo, Japón cuenta con más de una suscripción a internet por habitante. La velocidad de la conexión de Internet en Japón supera ampliamente la del resto de las potencias desarrolladas con 63,6 megabytes por segundo (ITIF, 2008).

El elevado índice de suicidios continúa siendo un problema para la sociedad nipona. El número de personas que se privaron de la vida fue de 31 282, superando los 30 000 por más de diez años. No obstante, debe destacarse que la cifra del año pasado representa una reducción de 4,5% respecto al año 2009 (The Mainichi Daily News, 2011).

La solución a este problema es muy difícil. Mucho se ha escrito sobre las causas del nivel de suicidios en el país. Se habla de las tradiciones y la historia, pero también se pondera el papel del estrés económico y desde el punto de vista social que ha generado el país en los últimos años. El aumento de la esperanza de vida, unido a la creciente incidencia de enfermedades dolorosas como el cáncer.

Sin embargo, hay una tendencia al incremento de los hogares con un único integrante. Evidentemente si todas esas tradiciones y dificultades son enfrentadas en creciente soledad, es de esperar el incremento de los suicidios. El censo de octubre de 2010 reveló que por primera vez los hogares de un integrante rebasó la línea del 30% del total al ubicarse en 31,2%. La cifra total de estos hogares se incrementó 10% respecto a la observada en 2005 y alcanzó los 15885000. Asimismo, el promedio de personas por hogar cayó a 2,46 el nivel más bajo de la historia (The Japan Times, 2011).

Bibliografía

- BOJ (Bank of Japan). (2011). *Outlook for Economic Activity and Prices*, April, <http://www.boj.or.jp/en/>
- CAO (Cabinet Office). (2011). *Quarterly Estimates of GDP (Reference year = 2000)*, <http://www.cao.go.jp/index-e.html>
- _____. (2011a). *Monthly Consumer Confidence Survey covering all of Japan*, <http://www.cao.go.jp/index-e.html>
- Clark, G. (2010). *Saving Japan's universities*, <http://search.japantimes.co.jp/cgi-bin/ea20100817gc.html>
- FMI (Fondo Monetario Internacional). (2011). *World Economic Outlook Database*, <http://www.imf.org>
- _____. (2011a). *Regional Economic Outlook Asia and Pacific*, April, <http://www.imf.org>
- _____. (2011b). *Fiscal Monitor Update*, junio, <http://www.imf.org>
- ITIF (The Information Technology & Innovation Foundation). (2008). *2008 ITIF Broadband Rankings*, <http://www.itif.org/files/2008BBRankings.pdf>
- Japan Today. (2009). *Nearly 60% of Japanese support nuclear power generation: survey*, <http://www.japantoday.com/category/national/view/nearly-60-of-japanese-support-nuclear-power-generation-survey>
- JRI (Japan Research Institute). (2011). *Monthly Report of Prospects for Japan's Economy*, junio 2011. <http://www.jri.co.jp/english>
- MAFF.(Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries). (2010). *FY2009 Annual Report on Food, Agriculture and Rural Areas in Japan*, http://www.maff.go.jp/e/annual_report/2009/pdf/e_all.pdf
- METI (Ministry of Economy, Trade and Industry). (2011). *Statistics*, <http://www.meti.go.jp/english/>
- MIC (Ministry of Internal Affairs and communications). (2011). *Consumer Price Index*, <http://www.stat.go.jp/english/index.htm>
- _____. (2011a). *Japan Monthly Statistics*, <http://www.stat.go.jp/english/index.htm>
- _____. (2011b). *Labour Force Survey*, <http://www.stat.go.jp/english/index.htm>
- MOF (Ministry of Finance). (2011). *Business Outlook Survey, October- December*, <http://www.mof.go.jp/english/index.htm>
- _____. (2011a). *Statistics*, <http://www.mof.go.jp/english/index.htm>
- Newsweek. (2007). *The Slackers Rise Up*, <http://www.newsweek.com/2007/06/17/the-slackers-rise-up.html>
- PMJHC (Prime Minister of Japan and this Cabinet). (2010). *On the New Growth Strategy, June*, http://www.kantei.go.jp/foreign/kan/topics/sinseichou01_e.pdf
- The Japan Times. (2010). *Japan's narrowing lead*, <http://search.japantimes.co.jp/cgi-bin/ea20101116ts.html>
- _____. (2011). *Single-member homes top 30%*, http://search.japantimes.co.jp/rss/nn20110701f3.html?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+japantimes_news+%28The+Japan+Times+Headline+News+-+News+%26+Business%29
- _____. (2011a). *Job offers for grads-to-be at record low*, <http://search.japantimes.co.jp/cgi-bin/nn20110119a1.html>
- The Mainichi Daily News. (2011). *Fewer people commit suicide due to financial problems in 2010*, <http://mdn.mainichi.jp/mdnnews/national/news/20110209p2a00m0na007000c.html>
- The New York Times. (2010). *China Passes Japan as Second-Largest Economy*, http://www.nytimes.com/2010/08/16/business/global/16yuan.html?_r=1&hp=&pagewanted=all
- _____. (2011). *Automakers Lead Japanese Factory Output Climb*, <http://www.nytimes.com/2011/06/30/business/global/30yen.html>

6

Reciente evolución económica y social de la India

Jennie Salas Alfonso
Investigadora del CIEM

La economía de la India continuó mostrando signos alentadores en el 2010 cuando registró una tasa de crecimiento elevada, incluso por encima del nivel de muchos países desarrollados. El crecimiento fue de 8,6% y el país pasó a ocupar el puesto número 11 a nivel mundial con un PIB total de 1,4 millones de millones de dólares. Con el paso de los años el peso de la economía India en el PIB mundial se ha ido incrementando (ver tabla1).

La India, además, es el sexto país con mayores reservas monetarias internacionales tras China, Japón, Rusia, Taiwán, y Brasil con 229 mil millones de dólares; y el mayor receptor de remesas con 55 mil millones de dólares en el 2010. Ocupa el puesto 51 en el Índice de Competitividad del Foro Económico Mundial. Con relación al comercio internacional de bienes y servicios, ocupa el puesto 21 entre los principales exportadores de mercancías y el puesto 14 entre los importadores. En el comercio de servicios se ubica entre los 12 primeros exportadores e importadores.

Tabla 1: Participación en el PIB mundial, en %.

Peso en el Producto Interno Bruto Mundial, 1990 - 2015					
Países	1990	2000	2008	2010	2015
Unión Europea	31,8	24,9	30	26	23,2
Estados Unidos	31,8	24,9	23,5	23,6	22
China	1,8	3,5	7,4	9,3	12,2
Japón	13,7	13,7	8	8,7	8
India	1,5	1,4	2,1	2,3	2,9

Fuente: WEO, 2011

Principales aspectos macroeconómicos

La recuperación económica del país se hace evidente a partir del septiembre de 2009. Según el Ministerio de finanzas esta recuperación estuvo impulsada por una política fiscal fuertemente expansiva, lo cual se reflejó en el aumento de los gastos de consumo del gobierno y una fuerte inversión, especialmente en infraestructura.

En el caso del consumo privado la recuperación ha sido más lenta debido fundamentalmente a la alta inflación existente que erosionó la confianza de los consumidores.

El desarrollo económico del país estuvo sustentado por el crecimiento del sector servicios (9,6%) y la industria (8,1%); mientras que la agricultura lo hizo en un 5,4% (RBI, 2011).

Es conveniente recordar que el sector agrícola representa el 16,1% del PIB y emplea al 52% de la población. La industria constituye el 28,6% del PIB y emplea al 14% de la población. Por su

parte, los servicios representan el 55,3% del PIB y allí trabaja el 34% de los empleados en India (CIA, 2011).

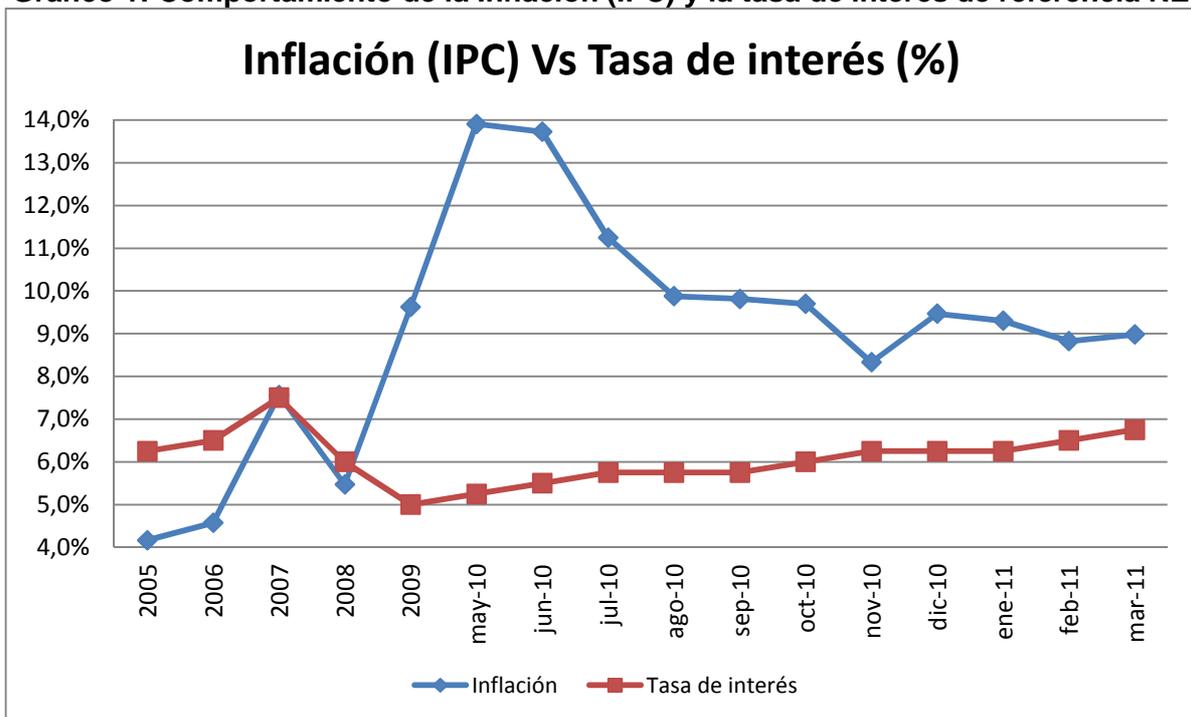
Al interior de la industria, la manufactura sigue siendo el motor principal, aunque también otros subsectores como los bienes de capital y los bienes de consumo registraron un elevado crecimiento.

El índice de producción industrial en la India (IIP) creció un 10,2% durante el primer semestre del año 2010, en comparación con el 6,8% alcanzado durante igual período correspondiente al año anterior (CIA, 2011).

La inflación, si bien se ha tratado de controlar por parte del gobierno del país, aún continúa siendo elevada (8,2%) hasta marzo de 2011. Según el Ministerio de finanzas, la inflación se puede desglosar sobre la base de tres grandes grupos (RBI, 2011):

- Artículos Primarios que tienen un peso del 20,12% con una inflación de 17,28% en enero de 2011.
- Productos manufacturados con un peso del 64,97% y registraron una inflación del 3,75% en enero de 2011.
- Los combustibles tienen un peso del 14,91% y registró una inflación anual de 11,41%.

Gráfico 1: Comportamiento de la Inflación (IPC) y la tasa de interés de referencia REPO.



Fuente: Elaborado por la autora a partir de RBI, 2011

El Banco Central de la India ha lanzado un grupo de políticas con el objetivo de frenar la espiral inflacionaria en ciernes en el país. El Primer Ministro Manmohan Singh ha declarado en varias ocasiones que la inflación es una amenaza seria para el crecimiento del país.

Desde marzo del 2010, el Banco Central del país asiático ha elevado en varias ocasiones la tasa de interés de referencia para controlar la creciente elevación de los precios en el país. También se aumentó el encaje de los bancos comerciales y se situó como promedio en 6% a finales del mes de abril.

Varios analistas han señalado que es muy probable que el encarecimiento del crédito bancario afecte el crecimiento económico que viene experimentando el país. A pesar de ello, las

autoridades del Banco Central han declarado que la lucha contra el aumento de precios es la prioridad en el corto plazo.

Otra de las medidas tomadas fue la prohibición o restricción a la exportación de algunos rubros, como algodón, cebolla y granos, así como la sustitución de subsidios sobre fertilizantes y kerosene por transferencias directas de dinero en efectivo a la población campesina más vulnerable.

La entrada de capital extranjero ha ocasionado fuertes tensiones apreciatorias sobre la rupia respecto al dólar. Si bien la relación entre la rupia y el dólar ha sido inestable a lo largo de los últimos años, se evidencia una clara tendencia hacia la apreciación de la primera moneda desde 2002, la cual se encuentra en la actualidad por encima de los valores que tenía antes de la crisis.

Desde mediados de 2008, la bolsa de valores ha continuado recuperándose. En el mes de diciembre del 2010 el nivel de cotización cerró en 1,63 millones de millones de dólares en comparación con los 148 mil millones de inicios de la última década. La capitalización de mercado es de alrededor de 1,13 veces el PIB de 2010 (WFE, 2010).

Sector externo

La India es considerada en la actualidad entre los destinos más atractivos para la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual de hecho constituye una de las principales fuentes para el financiamiento del país. Sin embargo, los flujos netos de IED alcanzaron los 27 mil millones dólares durante el año fiscal 2010-2011 con una tasa de crecimiento negativa de -28% relación al año anterior cuando la IED fue de 37,7 mil millones de dólares. La caída se debió principalmente al errático comportamiento de sectores como los servicios, las telecomunicaciones y la construcción. En contraste, en la industria automovilística, la metalúrgica y el sector petrolero, la IED ha ido ganando terreno (Ministry of Finance, 2011).

Entre los principales inversores de la India se encuentran países como Islas Mauricio (paraíso fiscal), Singapur, Estados Unidos, Reino Unido, Países Bajos, Japón, Alemania y Emiratos Árabes Unidos.

La IED de la India en el extranjero aumentó 144% en el 2010 respecto al periodo anterior (RBI, 2011). La inversión directa de compañías y particulares de la India en el extranjero fue de 43,920 millones de dólares frente a los 17 980 millones de dólares del 2009.

Gráfico 2: Evolución de la Inversión Extranjera Directa

Fuente: Elaborado por la autora a partir de Ministry of Finance, Fact Sheet on Foreign Direct Investment from August 1991 to April 2011

Con relación al comercio de bienes y servicios, la India no fue afectada en la misma medida que otras economías del mundo durante la crisis global. Durante el año fiscal 2009-2010 el déficit comercial disminuyó ligeramente, debido a una leve recuperación de las exportaciones y una disminución de las importaciones. El déficit comercial fue de 109,6 mil millones de dólares, menor en un 7,7% que el déficit de 118,4 mil millones de dólares en el año fiscal 2008-2009 (MCI, 2011).

Con el objetivo de incrementar las exportaciones, el gobierno indio ha ido formulando un grupo de medidas. En agosto de 2009, anunció una nueva política de comercio exterior que comprende el período 2009-2014. Esta política prevé arribar a finales del año fiscal 2010-2011 a 200 mil millones de dólares y de esta forma volver así a un alto crecimiento de las exportaciones de alrededor del 25% anual hasta 2014. El objetivo de política a largo plazo para el gobierno es duplicar la participación de India en el comercio mundial en 2020 (MCI, 2011).

Posteriormente, en agosto de 2010 se elaboró un suplemento anual 2010-11 donde se enunciaron nuevas medidas para aumentar las exportaciones. En febrero de 2011 otras medidas fueron anunciadas.

Tabla 2: Comercio de Bienes (miles de millones de dólares)

Año	Exportaciones	Crecimiento (%)	Importaciones	Crecimiento (%)	Balance Comercial
2004-2005	83,536	30,85	111,517	42,7	-27,981
2005-2006	103,091	23,41	149,166	33,76	-46,075
2006-2007	126,414	22,62	185,735	24,52	-59,321
2007-2008	163,132	29,05	251,654	35,49	-88,522
2008-2009	185,295	13,59	303,696	20,68	-118,401
2009-2010	178,751	-3,53	288,373	-5,05	-109,622
2009-2010 Abril - Dic	127,182		207,315		-80,133
2010-2011 Abril - Dic	164,707	29,50	246,724	19,01	-82,017

Fuente: Elaborado por la autora a partir de Ministry of Commerce & Industry, I 2011

Entre las medidas más importantes se incluyen incentivos fiscales; mejora de las infraestructuras relacionadas con las exportaciones, reduciendo los costos de transacción y proporcionando reembolso completo de todos los impuestos indirectos y gravámenes; diversificación de los mercados de exportación como África, América Latina y Oceanía para la comercialización de los productos indios (MCI, 2011).

En el caso de las exportaciones de bienes, después de haber experimentado un crecimiento negativo de -3,5% en el año 2009, con posterioridad se recuperaron rápidamente. De abril a diciembre de 2010, las ventas externas de la India alcanzaron un nivel de 164,7 mil millones de dólares, lo que representó un crecimiento del 29,5%. Las principales exportaciones consistieron en productos de ingeniería (18,9%), gemas y joyería (17,8%), derivados del petróleo (13,8%), productos químicos (13,8%) y textiles (11,3%) (MCI, 2011).

La región asiática marcó el destino de las exportaciones indias representando el 53,5% del total del país durante el período de abril-septiembre. Las dirigidas hacia Europa y Estados Unidos se situaron en el 20,2% y 16,5%, respectivamente. Emiratos Árabes Unidos con 13,6% ha sido el país más importante de destino de las exportaciones seguido por Estados Unidos, China 5,3%, Hong Kong 4,5%, Singapur 4,4%, Reino Unido y Holanda 3,1% Alemania 2,6% y Japón 2,4% (MCI, 2011).

Por su parte, las importaciones también mostraron un comportamiento negativo (-5.05%) durante el 2009 cuando se ubicaron en 288,4 mil millones de dólares frente a 303,7 mil dólares un año antes (MCI, 2011).

No es un dato menor la gran dependencia energética del país, puesto que el crudo representa el 33,2% de las importaciones totales, seguido por bienes de capital 13,1%, oro y plata 8,1%, perlas preciosas y piedras preciosas 7,7% y maquinarias e instrumentos de maquinarias 7,3%. La India es el cuarto mayor consumidor de petróleo luego de Estados Unidos, China y Japón (MCI, 2011).

Asia, en particular los países de la ASEAN, facturó el 61,5% de las importaciones totales del país durante el período señalado, seguido de Europa 17,3% -países de la Unión Europea 11,8%. Entre los distintos países, el porcentaje más alto es el de China (12%), seguido por los Emiratos Árabes Unidos (7,5%), Arabia Saudita (6%), Estados Unidos (5,3%) y Suiza (5,1%), Australia (3,5%), Alemania (3,3%), Nigeria (3,1%) e Irán (3%) (MCI, 2011).

En estos momentos el país tiene Tratados Comerciales de Cooperación con Nepal, Finlandia, Tailandia, Malasia, China, Sri Lanka, Mauritania, Singapur, Mercosur, entre otros. Ha firmado Tratados de Libre Comercio con Sri Lanka, Nueva Zelanda, ASEAN, Consejo de Cooperación del Golfo y la Unión Europea. En el caso de Estados Unidos las relaciones comerciales se encuentran en diálogo (MCI, 2011).

La deuda externa de la India continuó incrementándose durante el año 2010 hasta alcanzar los 297,5 mil millones de dólares a finales de diciembre. En el mes de marzo de 2011, ocupó la posición 26 entre los países más endeudados del mundo con 227 mil millones de dólares. Según el Ministerio de Finanzas y Precios del país el aumento de la deuda externa en gran parte puede atribuirse a un incremento de los préstamos comerciales a corto plazo como reflejo de un mayor acceso a los mercados financieros y de la necesidad de financiación de importaciones por mayor demanda interna.

Otro elemento importante a destacar es la depreciación del dólar norteamericano frente a otras monedas que provocó un aumento de la deuda externa total en 5,3 mil millones de dólares de marzo a diciembre de 2010 (MF, 2010).

En diciembre de 2010, el 53,7% la deuda estaba denominada en dólares, seguido por la rupia india (19,0%), el yen japonés (12%), los derechos especiales de giro (9,7 %) y el euro (3,5%). Es importante mencionar que esta composición ha ido variando. En junio de 2010, la deuda denominada en dólares representaba casi el 60% de la total y la deuda en rupia sólo del 10% (MF, 2010).

Si bien la deuda ha continuado incrementándose, tiene algunas características que la sitúa en una posición favorable en comparación con el resto de los demás países de la región (MF, 2010).

Un elemento favorable para el país es que la deuda a largo plazo representa el 79% de la deuda total. La deuda externa de la India con respecto al PIB y tasas de servicio de deuda se situó en 16,9% y 3,9% respectivamente (MF, 2010).

La relación deuda externa de corto plazo - reservas internacionales se situó en el 21,1% a finales de diciembre de 2010. Más aún, estas últimas alcanzaban para cubrir el total de la deuda externa del país (ver tabla 3).

Tabla 3: Indicadores de Deuda Externa, miles de millones de dólares y %.

Indicadores Deuda Externa							
Algunos indicadores	2000-2001	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	Dic 2010
Deuda externa (mil millones)	101,3	139,1	172,4	224,4	224,5	295,8	297,5
Deuda externa/PIB	22,5	16,8	17,5	20,5	20,5	18,0	16,9
Reservas/deuda	41,7	109	115,6	138	112,1	106,4	99,9
Deuda C Plazo/reservas	8,6	12,9	14,1	14,8	17,2	18,8	21,1
Deuda C Plazo/deuda	3,6	14	16,3	20,4	19,3	20	21,0

Fuente: Elaboración de la autora a partir de India's External Debt as at End December 2010. Ministry of Finance.

Resulta importante destacar que respecto a la cobertura que ofrecen las reservas internacionales a la deuda externa, la India ocupa una posición muy favorable a nivel mundial, solo superada por China, Tailandia y Malasia.

Las reservas han crecido en 6,5% desde el 2009 y se ubican en 297,418 mil millones de dólares (RBI, 2011). Resulta importante destacar que tanto las reservas en oro como los DEG se incrementaron rápidamente en los últimos dos años, lo cual se debió a la compra de 200 toneladas métricas de oro al FMI en 2009 y alrededor de 5 mil millones de dólares de DEG (RBI, 2011).

Durante los últimos años, el sector de las tecnologías de la India ha tenido un crecimiento acelerado que le ha permitido desarrollar numerosas industrias. La expansión de este sector de alta tecnología, muestra una señal clara de que el país está emergiendo como potencia mundial en tecnologías de información y en software. Solamente en 7 ciudades se ubican más de 6500 empresas de este sector. Las exportaciones de software y servicios afines ascendieron a 47 mil millones de dólares en 2008-2009 desde los 40,4 mil millones en 2007 - 2008.

En los últimos años la biotecnología es otra rama del sector industrial que ha ido ganando peso en la economía y responde al desarrollo económico que está experimentando el país. Las autoridades del país esperan que durante las próximas décadas esta tendencia de crecimiento se mantenga estable en el tiempo llegando en el 2020 a alcanzar un volumen de negocio de 89 mil millones de dólares. A ello se le suma que la India por si sola demanda productos de biotecnología industrial lo que ha provocado que muchas empresas extranjeras del sector inviertan en el país.

El sector farmacéutico es un pilar básico de la economía del país. El desarrollo obtenido en esta industria ha provocado que se convierta en el sexto exportador mundial de productos farmacéuticos con 6 mil millones de dólares y una tasa de crecimiento de un 23%.

Según estadísticas ofrecidas por las autoridades del país, la India ocupa el tercer lugar en todo el mundo en volumen de producción y el puesto 14 en valor, con lo que representa alrededor del 10% de la producción del mundo en volumen y el 1,5% en valor. En todo el mundo ocupa el cuarto lugar en términos de producción genérica y el puesto 17 en términos de valor de exportación. Las exportaciones indias están destinadas a más de 200 países en todo el mundo incluyendo mercados muy regulados en este aspecto como es el caso de los Estados Unidos, Europa y Japón.

En cuanto a la industria automotriz, es el segundo productor del mundo de vehículos de dos ruedas, el quinto mayor fabricante de vehículos comerciales, así como el mayor fabricante de tractores. Es el cuarto mayor mercado de automóviles de turismo en Asia, así como sede del más grande fabricante de motocicletas. En septiembre de 2010 el sector experimentó un crecimiento anual del 30% en la producción de vehículos y un crecimiento del 50% en la de motos.

Unido a lo anterior resulta importante destacar que se muestra un boom en la elaboración de componentes (piezas de motor, carrocería y chasis, piezas de frenado y suspensión o piezas eléctricas) convirtiéndose en abastecedores de Volvo, Toyota y Nissan.

Apuntes sobre el panorama social

Según datos preliminares ofrecidos en el mes de marzo del Censo de población realizado, la India alcanzó una población de 1 210 millones de habitantes, casi el doble que tres décadas atrás. Entre 1991 y 2001 creció la población en un 21,5%. Mientras que para 2001 y en 2011 la tasa disminuyó a 17,6%, no obstante, hubo un incremento de 181 millones de personas. Que la India sea el segundo país más poblado del planeta, supone una moneda de doble cara para las autoridades del país.

La tasa de alfabetización se eleva a 74,04% –algo más de 314 millones de personas analfabetas - lo que requiere de muchos esfuerzos para alcanzar la meta de 85% establecida por la Comisión de Planificación del país. En el decenio 2001-2011, la mejoría de la tasa de alfabetización fue solamente de 9,21%.

En esa década, el aumento de personas alfabetizadas varones fue de un 31,98%, mientras que el incremento correspondiente en el caso de las mujeres resultó de 49,1%. Por género, las mujeres alfabetizadas han pasado del 53,6% al 65,4%. Mientras los hombres han pasado del 75% al 82%.

Según un informe del Banco Mundial, en el 2015 en la India existirán 276 millones de personas viviendo en condiciones de extrema pobreza. Hasta finales de 2009, la nación asiática albergaba un tercio de la población más pobre del mundo.

A partir del año 2008 la tasa de desempleo se ha ido incrementando, hasta alcanzar a mediados del 2011 al 10, 8% de la población. El mercado laboral de la India sigue estando en una situación delicada, especialmente por el aumento notable del número de personas en edad laboral. Se debe tomar en cuenta que la edad promedio es de 25 años o menos y posee una clase media de 300 millones de personas (WB, 2011).

Un elemento de suma importancia son los enormes gastos militares del país. En este sentido, la India se ubica en el noveno lugar, tras Estados Unidos, China, Reino Unido, Francia, Rusia, Japón, Arabia Saudita y Alemania. En el año 2009, el gasto militar del país se situó sobre los 36,9 mil millones de dólares. Si bien este gasto representa apenas el 5% de lo gastado por Estados Unidos comparado con el resto de los países del mundo es una cifra elevada y es el 2,1% del total mundial (SIPRI, 2009).

Además, la India continúa desarrollando nuevos sistemas de misiles capaces de portar armas nucleares y también está ampliando sus capacidades para producir material fisible (SIPRI, 2009).

Desde hace unos años, se ha visto un marcado interés por parte de las autoridades en mejorar los activos militares del país. En el 2009, se firmaron nuevos acuerdos de defensa con Estados Unidos para renovar la flota de sus Fuerzas Aéreas con 126 nuevos aviones de combate.

Asimismo, en septiembre de 2010 se firmó un acuerdo con Corea del Sur que comprendió el intercambio de información en el ámbito de la defensa, intercambios educativos entre academias militares, maniobras conjuntas y visitas de barcos y aviones de guerra. En diciembre de 2010, se realizó la firma de 30 acuerdos de defensa con Rusia. Por último, en abril de 2011 el primer ministro de la India y el presidente de China acordaron, en la cumbre de países emergentes que se llevó a cabo en China, reanudar los contactos militares de alto nivel.

El problema medioambiental es otro elemento importante que afecta al país. Según un estudio del Centro de Ciencia y Medio Ambiente de la India, el 46% de la población de Nueva Delhi sufre enfermedades como bronquitis crónica o asma. Además, se señala que la India es uno de los países con más polución del mundo en donde mueren prematuramente 100 mil personas al año por los efectos nocivos de la contaminación sobre la salud. Además un 26% de la población presenta anomalías en los cromosomas, que pueden derivar en cáncer de pulmón (CSE, 2010).

La mayoría de las proyecciones para la India, indican un crecimiento anual sostenido del PIB entre 7.5%- 8% hasta el año 2015. Además, India posee abundantes atributos para continuar

un rápido crecimiento durante los próximos años, en especial por una gran población laboral en ascenso así como el crecimiento y expansión de muchos sectores importantes. La inflación, es un elemento a tomar en cuenta ya que podría lastrar el crecimiento económico del país. Para los mismos períodos, estadísticas estiman una inflación anual constante entre 4% y 5% (WEO, 2011).

Bibliografía:

- Centre for Science and Environment, (2011). "Politics pull down climate talks, emission ups", <http://www.cseindia.org>.
- CIA, (2011). The World Factbook, <http://www.fags.org>.
- India, Handbook of Statistics on the Indian Economy. (2010). Reserve Bank of India, <http://www.rbi.org.in>
- Ministry of Commerce & Industry: "India's Foreign Trade: May, 2011", July 2011. <http://commerce.nic.in/>
- Ministry of Finance: "Mid-Year Analysis 2010-2011" <http://finmin.nic.in>
- Ministry of Finance: "India's External Debt as at End December 2010." <http://finmin.nic.in>
- Reserve Bank of India: "Foreign Exchange Reserves", RBI Monthly Bulletin February 2011" <http://www.rbi.org.in>
- SIPRI, YEARBOOK 2009: Armaments, Disarmament and International Security
- WFE (World Federation of Exchanges).(2010). *Statistics*. <http://www.world-exchanges.org/WFE/home.Asp>
- World Bank, (2011). "The Global Monitoring Report 2011: Improving the Odds of Achieving the MDGs- Heterogeneity, Gaps, and Challenges" <http://www.worldbank.org>
- Yahoo Finanzas (2010). Statistics, <http://finance.yahoo.com/>
- The Central Statistical Organization, 2010:"National Accounts Statistics" http://mospi.nic.in/mospi_nad_main.htm

7

Viet Nam y la crisis global: retos para la soberanía alimentaria

Gladys C. Hernández Pedraza
Jefa del Grupo de Finanzas Internacionales, CIEM

Valoraciones generales sobre la evolución socioeconómica del país en el período 2006-2010

La crisis económica global impactó seriamente a Viet Nam. Considerado el último de los denominados tigres asiáticos, después de dos décadas de rápido crecimiento y notables avances en el tema de la lucha contra la pobreza, el país enfrentó lo que algunos expertos han considerado como su primera crisis económica.

La crisis añadió incertidumbre a un panorama nacional en el cual se conjugaban la expansión notable del crédito con el incremento de los precios de los alimentos y el petróleo, y la entrada masiva de flujos de inversión extranjera directa. Esta situación provocó una notable espiral inflacionaria que llegaba al 22% a mediados del 2008. (HaiHuu, Nguyen 2009)

Al igual que el resto de los países de la región, las autoridades Viet Namitas asumieron objetivamente el reto de dar prioridad a la estabilidad económica, con lo cual se afectó de forma relativa el índice de crecimiento observado con anterioridad. Entre las medidas adoptadas se incluye la reducción del gasto público en grandes proyectos de infraestructura y el incremento del tipo de interés de referencia al 14%, en junio de 2008, con el propósito de contener el crecimiento económico. Estas medidas fueron adoptadas con semanas de antelación a que se desatara, en toda su magnitud, la crisis en las principales economías del sistema, EEUU y Europa. (HaiHuu, Nguyen 2009)

Rápidamente, el gobierno Viet Namita aplicó medidas adicionales que incluyeron la adopción de un paquete de estímulo económico en noviembre de 2008 por el monto de 1.000 millones de dólares, que se incrementaría hasta los 6.000 millones pasadas algunas semanas. Iniciando el año 2009, se hicieron públicas las medidas que acompañarían al estímulo económico, entre las que se encuentran:

- El recorte de los tipos de interés del 14% al 7%
- La aplicación de un subsidio estatal del 4% a los créditos concedidos a empresas privadas y estatales.
- La creación de otro subsidio específico para el sector rural y agrícola.
- La aprobación, por parte del Banco de Desarrollo de Viet Nam, de garantías de crédito para las pequeñas y medianas empresas.
- La aceleración del ritmo de inversiones públicas en grandes proyectos de infraestructura.
- La puesta en marcha de un programa para impulsar el desarrollo de la vivienda.
- La creación de un bono navideño, para el período del Año Nuevo Viet Namita, que se entregaría a las familias con menores recursos.
- Aplicación de recortes impositivos temporales, entre otros, para la adquisición de vehículos.

Los expertos han señalado que el volumen exacto del estímulo económico lanzado por Viet Nam se ubica entre los 6.000 y 8.000 millones de dólares, lo que puede representar entre el 6,8% y el 9% del PIB. En comparación, el paquete financiero Viet Namita supera con creces el 2% promedio del PIB observado en el del G20, y resulta similar, tomando en cuenta la diferencia lógica relacionada con la escala, al aplicado por China. (Dapice, David 2010)

Comparando la evolución experimentada por el crecimiento entre 2007 y 2010, se hace evidente que Viet Nam superó los impactos iniciales de la crisis en mejores condiciones que la mayoría de los países subdesarrollados, e incluso, que los propios desarrollados. Mientras que para EEUU, la zona Euro y Japón la crisis representó una reducción dramática en el ritmo de crecimiento de más del 200%, para Viet Nam, la India y China la crisis provocó una caída en torno al 30%, con respecto al observado en 2007. (AEVN, 2011)

En 2007 el crecimiento del PIB reportó un 8,4% y para el 2008 se observó una reducción del crecimiento al ubicarse en 6,31%. De igual forma volvió a reducirse en 2009, 5,32%. Si bien este crecimiento se mantuvo por debajo de las estimaciones previas de las autoridades, lo cierto es que aún esta evolución se mantuvo por encima de los resultados ofrecidos por los países desarrollados, todavía severamente impactados por la crisis. (AEVN, 2011)

El panorama para el 2010 cambió al recuperarse la senda del crecimiento del PIB con un importante 6,7%, con relación al 2009. El PIB a precios corrientes de Viet Nam en el 2010 alcanzó los 103.574 millones de dólares. Lo cual convirtió a Viet Nam en el país número 59, según las estadísticas del PIB mundial. (AEVN, 2011)

De forma general, el incremento experimentado por el crecimiento del PIB a lo largo de más de tres décadas ha sido impresionante, ya que ha crecido desde alrededor de 27,847 millones de dólares en 1980, hasta los 103.574 millones de dólares reportados en 2010, revelando un salto en casi 76 mil millones de dólares. Algunos expertos destacan que el PIB Viet Namita puede seguir creciendo hasta ubicarse en torno a los 194 mil millones de dólares en el año 2016. (AEVN, 2011)

Otro aspecto importante a destacar es el crecimiento del PIB per cápita. En el año 2010, se reportó un incremento del 9,8 % con relación al 2009, donde se había observado una reducción importante. Sin embargo, como tendencia, durante el período 2000-2010, el PIB per cápita Viet Namita se incrementó como promedio en un 12,6%, desde 402 USD en el 2000 hasta 1169 en el 2010. (AEVN, 2011)

Con relación a la estructura económica cabe señalar que para 2010, el sector agrícola aportaba el 20,58% del PIB, la industria y la construcción respondían por el 41,09% y los servicios por el 38,33%. (Van Lam, Chu 2008; AEVN, 2011) (Ver Anexo I)

Adicionalmente, se han producido también cambios en los aportes al PIB por parte de los diferentes tipos de propiedad. Para el 2010, el sector estatal contribuía con el 33,74%, y el no estatal con el 66,26%, desglosado de la siguiente forma: 18,72% el colectivo; 11,54% el privado; 30,78% las familias y 5,22% el sector inversionista extranjero. (Van Lam, Chu 2008; AEVN, 2011)

El impacto de la crisis global sobre el empleo y en los salarios ha resultado para Viet Nam mucho menor de lo que habían esperado las autoridades, fundamentalmente, como resultado del despegue económico relativamente sostenido observado a partir de la segunda mitad del año 2009 y de la flexibilidad del mercado laboral. Las estadísticas del Ministerio de Asuntos Sociales, revelaron que en el año 2009, el desempleo aumentó en 300.000 o 400.000, cifra mucho menor a la esperada, gracias a que la mayoría de los trabajadores del sector formal

podieron recuperar nuevamente los empleos que habían perdido con anterioridad. (AEVN, 2011)

Viet Nam posee una población en edad laboral de alrededor de 50 millones de personas, donde unos 40 millones se ubican entre los 15 y 49 años, por lo que se considera una población activa relativamente joven. La tasa de desempleo reportada para el 2010 es del 2,88% para todo el país, aunque el desempleo urbano supera al rural, 4,43% y 2,27%, respectivamente. A escala regional también se observan notables diferencias ya que los mayores índices de desempleo urbano se observan en la zona Norte central y en las regiones costeras centrales, 6,46%, así como en el sureste del país, 5,46%. (AEVN, 2011)

Entre las medidas adoptadas, sin dudas ha jugado un papel esencial la expansión del crédito y el descenso de sus costos. En el segundo trimestre del 2009, los créditos comenzaron a crecer y para finales de año, se habían incrementado en un 40%, superando el objetivo del 30% establecido por el gobierno. Entre los beneficiarios de esta política crediticia se encuentra, en primer lugar, el sector financiero, especialmente la banca privada, la cual, a instancias del gobierno, ha estado garantizando los subsidios, así como el sector de la construcción que, después de la contracción experimentada en el 2008, ha impulsado el auge económico y la recuperación. Sin dudas, este sector es el que ha estado empleando una buena parte de los trabajadores desempleados a consecuencia del cierre de las empresas industriales y de manufacturas afectadas por la crisis.

Grave reto para el futuro: la inflación

Las tendencias observadas en relación con el incremento del crédito preocuparon severamente a las autoridades del país. Desde mediados de 2009, se suscitó un denodado debate acerca de la posibilidad o no de aprobar un nuevo estímulo para el 2010. Eran diversas las opiniones: había quien estaba a favor de mantenerlo; otros, planteaban la necesidad de aprobar un nuevo paquete financiero, pero pedían controlar mejor el crédito, para que no se dirigiera a la especulación y facilitara el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas; otros simplemente demandaban que se eliminara el estímulo.

Aunque en octubre del 2009 se aprobó la emisión de un nuevo paquete financiero, también se escucharon voces que ya alertaban sobre el riesgo de inflación que comenzaba a observarse en la economía. Simultáneamente no han sido pocos los expertos e instituciones internacionales que han recabado la atención sobre los peligros que entrañaba una nueva expansión del crédito para el sobrecalentamiento de la economía.

Sin embargo, a finales de noviembre del 2009 el gobierno devaluó la moneda un 5% acercando así la tasa de cambio oficial al valor en el mercado negro, e incrementó las tasas de interés 7% al 8%, simultáneamente declarando que la mayor parte del estímulo no continuaría en 2010. A pesar de que Viet Nam había terminado el 2009 con el menor índice inflacionario de los últimos seis años, 6,87% y con un crecimiento relativamente alto, las tensiones en torno a la espiral inflacionaria se mantuvieron durante el 2010. (GSO 2011)

Este es sin duda uno de los retos más graves que enfrenta el país. En el 2010, el índice inflacionario ya se ubicaba en 11,19%. Observando en perspectiva, sin dudas, la prioridad para las autoridades la constituye la estabilidad del país y la posibilidad de seguir manteniendo un moderado crecimiento en medio de una grave crisis global que seguirá impactando a las economías, tanto desarrolladas como subdesarrolladas. (GSO 2011)

La política de expansión crediticia podría provocar en Viet Nam un retorno al período de 2008, con una inflación descontrolada ubicada en 22,97%. Y si se restringe mucho el crédito, pues se corre el riesgo de sumir al país en una grave crisis económica. (HaiHuu, Nguyen 2009)

Tal y como se preveía, la inflación experimentó una nueva escalada a partir de enero del 2011. El Índice promedio de precios al consumidor ha reportado un incremento del 15.09% en los cinco primeros meses del año actual, con relación al período similar en 2010. Desde otro punto de vista, debe señalarse que Viet Nam puede confrontar serios problemas para frenar este proceso inflacionario si los precios del petróleo y los alimentos siguen incrementándose y alcanzan o sobrepasan los niveles del 2008. (GSO 2011)

Para poder hacer frente a los desequilibrios macroeconómicos, el Banco Estatal ha impulsado la devaluación, acercando el tipo de cambio hasta 20.000 dong por dólar. Esta medida puede permitir la recuperación del sector exportador y frenar en cierta medida las importaciones.

Breve panorama de la evolución del sector agrícola

Las reformas emprendidas en el sector agropecuario de Viet Nam han acumulado notables resultados. Desde 1990, el rendimiento en la producción de alimentos, sobre todo de arroz se ha incrementado rápidamente y de forma estable. El período de 1990-1999, el aumento de la producción de alimentos se situó en el 5%, mientras que el crecimiento demográfico fue de 1,8% y entre 2000 y el 2010, la tasa de crecimiento de la producción de alimentos alcanzó 4%, promedio anual mientras el crecimiento demográfico ha sido de 1,32%. (ADB 2006)

Este panorama se refleja en el incremento promedio de alimentos per cápita: 300 kg/persona en 1986, 372 kg/persona en 1995, 440 kg/persona en 1999, 480,9kg/persona en 2005, y 508,7 kg/persona en 2008. Viet Nam se ha convertido en el productor de arroz de mayor crecimiento en comparación con los demás países del Sudeste asiático. (ADB 2006)

Otro de los logros más importantes, es el sistema de distribución de las producciones agrícolas. La introducción de ciertos mecanismos de mercado ha dinamizado las estructuras comercializadoras

Entre las transformaciones más importantes, que en el campo jurídico han establecido las bases para el auge de la reforma en el sector rural, se encuentran: (Minh Yen; Tran 2011)

- I. La Resolución No 10 del Buró Político de 1988 sobre “Renovación de la gestión económica en la agricultura”. En este documento se reflejan los principios esenciales de la reforma en la política económica con respecto a la agricultura, al campo y al campesinado Viet Namita. Las reformas expuestas en esta política fueron acertadas, generando un nuevo ambiente e impulsando el desarrollo de la producción agropecuaria, y su contenido esencial destaca la transición de un modelo agrícola de autoabastecimiento, presente en muchas zonas del país, hacia un modelo de producción mercantil donde se reajusta la relación de propiedad sobre los medios de producción, se pasa a una política de arriendo de la tierra a largo plazo y de manera estable para las familias campesinas, y se reconoce la autogestión y autonomía de las familias campesinas para ejecutar las labores agrícolas.
- II. Los documentos legales aprobados tales como: Ley sobre la tierra; Ley tributaria acerca del uso de la tierra agrícola; Ley para la inversión interna. Con estos documentos las autoridades del país han conformado un marco jurídico consecuente y sistemático más abierto para la producción y comercialización, con el objetivo de impulsar el desarrollo y explotar más eficientemente los factores de la producción agropecuaria.

- III. Resolución de junio de 2003: “Acelerar la industrialización y modernización de la agricultura, en las áreas rurales para el periodo 2001-2010”, con el objetivo general y a largo plazo de construir una agricultura de gran producción mercantil eficiente y estable con elevada productividad, calidad y competitividad. Uno de estos objetivos se ha revelado en la directiva del gobierno sobre: “Garantizar la seguridad alimentaria nacional, elevar la eficiencia de la producción de arroz a partir de un proceso continuo que combine las áreas de producción de alta calidad, con el procesamiento y la distribución para el consumo”.
- IV. Resolución del 23 de Diciembre del 2009 sobre: “Garantía para la seguridad alimentaria nacional” expresada en la directiva que plantea que para el 2020 habrá que garantizar suficientes fuentes de suministro alimentario con un rendimiento superior al ritmo de crecimiento demográfico, y de una forma que permita a los campesinos obtener una ganancia superior al 30%, con respecto al costo de la producción.

Todas las leyes, directivas o políticas mencionadas anteriormente han creado las bases o fundamentos para la producción agropecuaria, con el propósito de garantizar las necesidades de la población y al mismo tiempo corresponder a la demanda de exportación de arroz.

De hecho, Viet Nam se ha convertido en el segundo exportador mundial de arroz. Al interior de la ASEAN ya ocupa el primer lugar en las exportaciones de té y café, así como el tercer lugar con relación al caucho.

A lo largo de las transformaciones rurales se pueden identificar *tres etapas* fundamentales, cuyas características definen las insuficiencias y dictan el camino hacia nuevas etapas.

- I. En una primera etapa se sentaron las bases para la producción a través de mecanismos de estímulo que se concentraron en capitalizar las ventajas de cada localidad. Los límites para el crecimiento se ubican en este período en la necesidad de lograr una mayor comercialización y el desarrollo de la industria procesadora. En esta etapa, las cooperativas eran responsables por el ciclo de producción completo y la productividad laboral era muy baja.
- II. Se inicia el proceso de creación de las industrias procesadoras tradicionales con cierto auge de la inversión extranjera y surgen las empresas comercializadoras. Los límites los impone el desarrollo industrial e inmobiliario, iniciándose un proceso de reducción del presupuesto agrícola y de las tierras dedicadas a la agricultura. Asimismo, las cadenas de producción en el país no son muy desarrolladas y el valor agregado de las producciones es bajo.
- III. Se arriba a una etapa en la cual el proceso de industrialización es rampante y se compite por las tierras disponibles. En la actualidad el país se enfrenta a un proceso de transformación crucial del cual depende su integración a los mercados internacionales, por lo cual tratará de buscar la especialización en ciertos rubros.

En este contexto se produce la transición a un proceso denominado “El nuevo campo” donde la ciencia y la tecnología deben pasar a jugar un mayor papel, pero para ello se necesita emprender reformas estructurales en la tenencia de la tierra. En las actuales condiciones se perciben como límites al desarrollo agrícola el hecho de que los productos agrícolas sean virtualmente desplazados del mercado por otras producciones industriales, el tamaño relativamente pequeño de las haciendas, y las diferencias en los niveles de ingreso, tanto entre los propios campesinos, como entre el campo y la ciudad. (Danh Son, Nguyen, 2011)

Elementos esenciales en el procesamiento de la producción agrícola

El crecimiento de la producción agrícola en el país ubica al procesamiento y a la comercialización en niveles de máxima prioridad. Las autoridades Viet Namitas reconocen algunas debilidades y obstáculos que enfrenta este proceso. Entre los problemas identificados se encuentran:

La necesidad de cerrar el ciclo de producción para que los productores agrícolas puedan participar en la industrialización y en la comercialización, tal y como se observa en las empresas “Dragón” de China²⁹

La calidad de los productos no es homogénea. Aunque el rendimiento en la producción crece, la calidad es baja. Simultáneamente, la cantidad de producción agrícola procesada sigue siendo muy pobre. Solo el 4% se procesa en el país.

Las presiones del mercado externo son muy fuertes ya que las exportaciones Viet Namitas están sujetas a fuertes controles de calidad. En este contexto resulta indispensable crear cadenas de valor, aplicando tecnologías. Los productos se exportan en bruto, como materias primas, y se pierden ganancias en términos de valor agregado.

Adicionalmente, existen productos nacionales que no se han registrado oficialmente por lo que el país enfrenta problemas con los derechos de propiedad. Ej: Con la fruta del Dragón, cuya semilla fue extraída de Viet Nam por algunos chinos y ahora se vende como fruta patentada por China.

Temas relacionados con el financiamiento en el sector agrícola

Las formas de financiamiento oficial al sector comprenden los créditos para acceder a maquinarias y medios de trabajo, el pago de salarios y los préstamos del sistema de bancos agrícolas, que promueve préstamos con intereses blandos.

Adicionalmente las empresas del sector no estatal y los productores agrícolas pueden crear bancos para dar créditos.

Recientemente se ha creado el Fondo depara el Desarrollo Científico Tecnológico que disponía inicialmente de 20 millones USD y al cual se le agregaron 10 millones USD: Otro canal para el estímulo al desarrollo científico tecnológico lo constituye la combinación de proyectos agrícolas con desarrollo industrial o de infraestructura para las áreas rurales, que comprendan asesorías, transferencia de nuevas tecnologías y proyectos de desarrollo rural. Ej.: Proyectos relacionados con empresas que apliquen nuevas variedades de producciones agrícolas o nuevas especies de animales. Danh Son, Nguyen (2011)

Tendencias generales que impactan el sector agrícola

En la interacción lógica entre economía nacional y la estructura económica se ha producido una reducción importante del presupuesto agrícola, desde un 14% hasta un 6%. Aunque el sector agrícola garantiza empleo al 48% de la población, en tendencia se ha producido una

²⁹ Empresas híbridas chinas que se están integrando aceleradamente al mercado global. Empresas nacionales chinas exitosas que usan sus ventajas como líderes domésticos para construir marcas globales. Empresas cuyas exportaciones están entrando a los mercados externos tomando como punto de partida las economías de escala. Las redes competitivas han tomado los mercados mundiales juntando pequeñas empresas especializadas que operan muy próximas unas a otras. Estas empresas utilizan las innovaciones impulsadas por el gobierno chino a través de sus institutos de investigación para penetrar en sectores emergentes tales como la biotecnología

reducción importante de la tasa de crecimiento del sector, de alrededor del 4,6% promedio anual a inicios de la década, hasta ubicarse en un 2,7% en el 2010. Mientras que para el sector industrial que da empleo al 16% de la población, la tasa de crecimiento promedio entre el 2005-2010 se ubicó en 8,4%.

La agricultura se encuentra en desventaja en relación con el avance del desarrollo industrial. Se ha incrementado la tendencia hacia la urbanización, lo cual resta tierras cada día a la producción agrícola, así como también las nuevas proyecciones hacia el desarrollo de otras producciones en el campo también ocupan una buena parte de las tierras. Tal es el caso de la producción de camarones y otras especies en piscinas artificiales.

El desarrollo del sector acuícola en Viet Nam se inició con sistemas de cultivo extensivo de pequeña escala, tales como los policultivos de arroz y peces, ganado y peces y estanques en tierra, a principios de la década de 1960. El rápido crecimiento que alcanzó el sector en las últimas dos décadas ha sido el resultado directo de la diversificación de las prácticas de cultivo que ha experimentado el sector y la adaptación a la producción de especies para la exportación y el empleo de métodos intensivos de cultivo.

La diversidad de los sistemas de cultivo depende de las condiciones climáticas y de la geografía nacional; la región norte está dominada por estanques de agua dulce, policultivos de arrozales y peces y cultivos en jaulas marinas; las regiones centrales se concentran en el cultivo intensivo de camarón tigre gigante y el cultivo de peces y de langosta en jaulas marinas; y la región sur del país es la que tiene mayor diversificación de actividades de cultivo, incluyendo cultivos en estanques, cercos y jaulas; tanto de bagre como de otras especies nativas. Se cultivan con diversa intensidad el bagre, camarón tigre gigante y diversas especies autóctonas en cultivos integrados tales como arrozales-peces, arrozales-camarón y acuicultura en manglares.

El sector acuícola inició la producción comercial para la exportación a principios de la década de 1980 con el cultivo del camarón tigre gigante. Una motivación mayor para la expansión de la acuicultura en Viet Nam fue el notorio incremento que experimentó el volumen de las exportaciones.

Son notables los resultados de este sector. Se ha incrementado la producción total hasta alcanzar 1 150,100 toneladas en un área de cultivo de 902 900 ha, lo cual representa más del 60% del valor de las exportaciones pesqueras totales del país

Tanto esta actividad, como el pujante desarrollo inmobiliario y el industrial han provocado una reducción de las tierras cultivables en las regiones más importantes, en el Delta del Rio Rojo y en el Mekong. Tal proceso debe incidir en una reducción de crecimiento agrícola. De hecho, las autoridades Viet Namitas constatan una franca reducción de la eficiencia y la productividad agrícolas. Se han reducido ya 942 mil ha de tierras, de ellas, 50 mil ha por año dedicadas al cultivo del arroz. Hoy todavía se mantienen 4 millones de ha bajo cultivo del arroz, pero se espera que para el 2020 la cifra ronde los 3,8 millones de ha.

Los impactos de esta tendencia son muy negativos. Las autoridades señalan que una reducción en la producción de arroz entre 400 mil y 500 mil toneladas afecta a 100 mil núcleos de familias campesinas.

Las autoridades plantean la necesidad de garantizar la seguridad alimentaria del país ya que se puede correr el riesgo de volver a la pobreza, sobre todo en las regiones más vulnerables. Ya hoy tienen localidades donde la escasez de alimentos es evidente.

Varias son las políticas que las autoridades se han propuesto para enfrentar los retos:

- Para garantizar el consumo de alimentos se adoptan medidas administrativas que promueven la creación de haciendas mayores de 1 ha. Normalmente las familias disponen de menos de 1 ha. Con las haciendas se pretende impulsar la concentración de las tierras y el aprovechamiento más eficiente utilizando para ello la aplicación de la ciencia y la técnica.
- En algunas localidades se promueve la transición hacia el ciclo cerrado de producción, incluyendo la aplicación de la ciencia y la tecnología. Con esta tendencia se ha desarrollado el sistema de cooperativas.
- Políticas para promover la importación sostenible de alimentos desde el exterior.

Aplicación de la ciencia y la tecnología

Para intensificar la productividad, y elevar la calidad de las producciones se ha apostado a la concentración de las inversiones en tecnologías importantes, como en el caso de la infraestructura para el riego. Las alternativas relacionadas con el sistema de riego y drenaje se esperan provoquen cambios importantes en los cultivos de arroz, así como en otros cultivos diversos.

Adicionalmente se ha estado promoviendo la aplicación de la ciencia y la técnica en las cosechas para elevar el rendimiento y la eficiencia. Las nuevas variedades de arroz favorecen el crecimiento estable de su producción, incrementándose desde 2, 81 toneladas por hectárea al año en 1986 a 4,24 toneladas por hectárea en 2000, hasta 5,23 toneladas por hectárea en 2009. (Danh Son, Nguyen, 2011)

Las autoridades también impulsan la aplicación de otros avances técnico-científicos y tecnológicos en la producción agropecuaria. La ciencia y la técnica desempeñan un papel clave para que la producción agropecuaria obtenga logros grandes en la producción mercantil. El Gobierno ha divulgado diversas políticas acerca la inversión financiera, la formación de los recursos humanos para poner la ciencia y la tecnología al servicio de la producción agropecuaria.

Los científicos Viet Namitas han logrado crear variedades de arroz de alta productividad, y buena calidad, en conformidad con las condiciones naturales, climáticas y topográficas de Viet Nam. En la actualidad, en la producción agropecuaria, la preparación del terreno constituye el eslabón donde se aplica más la mecanización, liberando fuerza laboral. Se estima que alrededor del 80-90% de la preparación del terreno en las localidades se realizan con la maquinaria y en el 50-60% de las actividades productivas agropecuarias se aplican tecnologías, medios técnicos. (Danh Son, Nguyen 2011)

Conclusiones

Puede apreciarse un incremento de la población Viet Namita, de la cual el 73% vive en áreas rurales. Por ello, la tierra cultivable per cápita es la más baja del mundo. En opinión de los propios Viet Namitas, la producción alimentaria no es sostenible a causa de la poca inversión. La infraestructura agrícola no es buena, y la producción actual afecta al medio ambiente, situación que se agudiza con los impactos desfavorables causados por el clima.

La extensión de tierra cultivable de arroz se ha estado reduciendo por el cambio experimentado en el uso de la tierra, que favorece la industrialización, la modernización y la urbanización; también se observa una transición al cultivo de otras plantas de uso industrial o frutales que rinden más que el arroz.

Por otra parte, según investigaciones realizadas, Viet Nam será uno de los 5 países que más sufrirán los impactos del cambio climático global. Los científicos suponen que si el nivel de agua del mar sube un metro más, entonces 5 000 km² en el delta del río Rojo se hundirán y 15 000-20 000 km² en el delta del Mekong sufrirán la misma suerte, con lo cual se observará una reducción de la producción de alimentos en 5 millones de toneladas. (Minh Yen, Tran 2011)

Las cifras son realmente preocupantes para la seguridad alimentaria de Viet Nam. Sumado a esto, se supone que el cambio climático también provocará otros desastres naturales, inundaciones, ciclones, epidemias que amenazan seriamente la producción agrícola

Adicionalmente, los ingresos recibidos de la producción agropecuaria resultan inferiores a los que se perciben en otros sectores. Como tendencia, los campesinos abandonan su trabajo agropecuario para buscar otros trabajos en ciudades y zonas industriales.(Ver Anexo II)

Con estos retos, la seguridad alimentaria constituye un problema prioritario del país. Por lo tanto, han de instrumentarse políticas alternativas consecuentes, para poder superar las limitaciones y debilidades a fin de garantizar la seguridad alimentaria nacional, tanto a corto, como a mediano y largo plazo.

Hoy las autoridades Viet Namitas se encuentran revisando las políticas relacionadas con la producción agrícola y probablemente implementen nuevas medidas para estimular y preservar una parte importante de sus producciones.

Se analizan propuestas tales como permitir el subsidio directo a los campesinos, política que había sido eliminada con anterioridad. También se evalúa la posibilidad de que empresas del sector no estatal pasen a jugar otro papel en el financiamiento al desarrollo rural, incluyendo el acceso a créditos desde el extranjero, especialmente para las regiones más pobres, zonas donde radican las etnias.

Adicionalmente, con la construcción del “Nuevo Campo” se persigue desarrollar una cultura agraria, donde los aspectos del desarrollo social sean tratados de forma adecuada garantizando sistemas de bienestar social y de seguridad ante fenómenos naturales para el campesinado.

En esta línea se ha pensado disminuir la carga impositiva, eliminando impuestos para elevar el poder adquisitivo de los campesinos y que puedan incrementar sus ganancias. En la actualidad los productores solo reciben algo menos del 20% de las ganancias, ya que el 80% de los ingresos va a los empresarios intermediarios, industrias procesadoras y comercializadoras.

Resulta esencial también dar respuesta a las necesidades en términos de educación, formación profesional, salud que posee hoy la población rural, ya que si bien se ha producido un salto en términos de la producción agrícola, el acceso al bienestar no es equitativo.

Anexo I: Participación de la agricultura en la estructura del PIB (1990-2010)

Año	Agricultura	Industria	Servicio
1990	38,74	22,67	22,94
1995	27,18	28,87	44,06
2000	24,53	36,73	38,74
2005	20,97	41,02	38,01
2010	20,58	41,09	38,33

Fuente: Van Lam, Chu 2008 Viet Nam: El papel de la agricultura en el desarrollo del país. Instituto de Economía de la Academia de Ciencias Sociales de Viet Nam. Hanoi, Noviembre 2008; AEVN, 2011.

Nota: Aunque la participación del sector agrícola en la estructura del PIB ha descendido en el período analizado, todavía ocupa un porcentaje alto en el país si se compara con otros países.

Anexo II: Desigualdades en torno al ingreso

a) La diferencia de sueldos entre las ciudades y las zonas rurales:

1998	2004	2006
1,43	1,56	1,69

b) Coeficiente GINI

1998	2004	2006
0,49	0,57	0,64

Fuente: Ministerio de Trabajo y Minusválidos Sociales, Hanoi, 2007

Bibliografía

- AEVN (2011) Anuario Estadístico de Viet Nam. Hanoi, marzo 2011
- ADB (2006) Economic Transition in Viet Nam. Chu Thi Trung Hau, y Paul M. Dickie, PPTP Studies Series 1/2006. Public Policy Training Program, Asian Development Bank
- Danh Son, Nguyen (2011) Aplicación de la ciencia y la técnica. Retos para el desarrollo agrícola en Viet Nam. Instituto de Ciencias Sociales de Viet Nam. Hanoi, Mayo 2011.
- Dapice, David (2010) *Choosing Success: The Lessons of East and Southeast Asia and Viet Nam's Future*, Harvard University, 2010
- GSO (2011) Main indicators the five first months in 2011 as compared with same period in 2010 General Statistics Office, Hanoi, Junio 2011
- Hai Huu, Nguyen (2009) Viet Nam: Social security in the recent macro economic context. Instituto de Ciencias Sociales de Viet Nam. Hanoi, Mayo 2009.
- Minh Yen, Tran, (2011) Seguridad alimentaria y la reforma agropecuaria en Viet Nam. Instituto de la economía de la Academia de Ciencias Sociales de Viet Nam. Hanoi, Mayo 2011.
- MTMS (2007) Estadísticas sobre el ingreso Ministerio de Trabajo y Minusválidos Sociales, Hanoi, 2007
- Van Lam, Chu (2008) Viet Nam: El papel de la agricultura en el desarrollo del país. Instituto de Economía de la Academia de Ciencias Sociales de Viet Nam. Hanoi, Noviembre 2008.

8

Algunas notas sobre el debate económico soviético en la década de 1920

Brian Pollitt³⁰

Profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Glasgow

Nota introductoria

El trabajo que se presenta a continuación titulado “Algunas notas sobre el debate económico soviético en la década de 1920” resulta de notable actualidad, aun cuando los hechos que relata transcurrieron hace alrededor de 80 años.

Se trata de una interesante reseña de los debates en torno a la construcción del socialismo en la URSS que enfrentaba muchos problemas que todavía hoy esperan por su solución. De igual modo, la subestimación de los dilemas entonces planteados, llevaría en buena medida a la adopción de políticas erradas que acabaron por liquidar el proyecto socialista en la patria de Lenin, de cuyo proceso se cumplen precisamente veinte años en el 2011.

Al autor es el profesor de la Universidad de Glasgow Brian Pollitt. Profundo conocedor de estos debates y en especial de la obra de Maurice Dobb, el doctor Pollitt es también un especialista en la economía azucarera de Cuba, donde trabajó durante varios años en las décadas de los años 60 y 70.

*José Luis Rodríguez
Asesor del CIEM*

Los economistas políticos marxistas y no marxistas, estuvieron separados durante muchos años por una especie de “cortina de hierro”. Relativamente pocos en cada uno de estos campos fueron lo suficientemente curiosos, o capaces de construir atalayas, como para averiguar qué estaba ocurriendo del otro lado. No obstante, en los últimos años se produjeron algunas brechas bastante importantes, de hecho, en algunas esferas importantes de análisis, el problema de comunicación se ha reducido en gran parte a un problema de terminología. (1) En algunos casos esto ha ocurrido cuando la naturaleza de un problema dado estaba definida de un modo similar, y el subsecuente despliegue de los procesos del pensamiento puramente lógico determinaba cierta congruencia en su análisis posterior. (2)

En lo concerniente a la teoría económica no marxista, su precondition importante fue un cambio de énfasis, del análisis estático al dinámico, poderosamente estimulado por el interés nacido en la segunda posguerra por los problemas de crecimiento de las economías “menos”, “sub”, “semi” o “mal” desarrolladas. Los trabajos de los economistas soviéticos de la década del veinte revisten un interés especial para los economistas del desarrollo en general, y para los estudiosos del problema del crecimiento en particular. Marx dedicó la mayor parte de sus energías al examen del *modus operandi* de la economía capitalista, cuyo rasgo económico distintivo fue, históricamente, la rápida acumulación de capital.(3) De todos modos, se abstuvo de predecir el *modus operandi* de la economía socialista.(4) - cuyo rasgo económico distintivo iba a ser la acelerada acumulación de capital- y la discusión de los economistas soviéticos de los años veinte se centró precisamente en este tema, en circunstancias de una débilmente desarrollada industria y una agricultura predominantemente campesina.(5) Con el paso del tiempo, hubo una creciente apreciación ecuménica del carácter intelectualmente distinguido de

³⁰Department of Economics, Glasgow University.

esta discusión, y un más general, aunque insuficiente reconocimiento, de sus grandes contribuciones, tanto a la teoría como a la práctica del desarrollo económico.(6)

En retrospectiva se puede advertir que el debate económico como tal giró principalmente sobre un tema complejo: la tasa y tipo de desarrollo económico a corto-mediano plazo posible de planear, dado que los excedentes comercializados de la agricultura campesina constituían la fuente principal de fondos de inversión.

Este debate estuvo a su vez dominado por restricciones políticas más o menos bien definidas. En la cuestión crucial del modo y límites de la extracción del excedente agrícola -en las palabras de Bujarin: ¿Cuánto podemos sacar del campesinado, en qué medida y por qué métodos podemos llevar a cabo el proceso de succión y transferencia, cuales son los *límites* de este proceso? (7)

Las restricciones políticas más poderosas fueron aquellas implícitas en la concepción de Lenin acerca de la “alianza obrero-campesina”.

Dado el nivel limitado de industrialización, -y por lo tanto el tamaño limitado del proletariado- Lenin había enunciado repetidamente esta concepción como una precondition de la misma supervivencia del régimen soviético. Durante el período 1923-28 el resultado esencial de la aceptación oficial de esta concepción fue que la práctica gubernamental evitó la promoción de cursos de acción política y económica tales que perturbaran radicalmente dicha alianza.(8)

Se produjeron intentos frecuentes -y a veces oscurantistas- de compartimentar las principales contribuciones a la discusión económica soviética de los veinte en los campos políticamente bien definidos. Tales esfuerzos han sido acentuados aún más por los intentos de ligar ciertos economistas a las principales personalidades políticas del período -por ejemplo a Stalin o Trotsky. En la práctica sin embargo, las tendencias políticas imputadas a los contribuyentes a la discusión económica, parecen haber sido el resultado de apreciaciones (hechas a menudo por Stalin) acerca de si sus posiciones implicaban desequilibrios políticos y/o económicos demasiado pronunciados al interior de la “alianza obrero-campesina”.(10)

Por supuesto, se toma como axioma que las implicaciones políticas de los enfrentamientos acerca de la estrategia de desarrollo y de los conflictos vinculados a la naturaleza y el alcance de la planificación económica, son de una importancia crucial para la comprensión de la estrategia soviética de crecimiento a ser planificada eventualmente en la práctica. Para los propósitos presentes, no obstante, se enfatizarán algunos conflictos centrados más o menos explícitamente en la lógica puramente económica.

Conflictos sobre estrategia económica: Shanin vs. Preobrazhensky

Será esclarecedor comparar y contrastar sólo dos de las muchas contribuciones a la estrategia del crecimiento económico discutidas en los años veinte. Ambas abogaron por estrategias que hoy serían llamadas de crecimiento “desequilibrado” y compartieron ciertos supuestos básicos.

Lev Shanin adelantó la proposición de que, en el período inicial del planeamiento de la inversión, el primer objetivo sería asegurar una tasa de crecimiento de la producción agrícola mayor que la de la industria. Evgeny Preobrazhensky, en cambio, abogaba por una concentración inicial en el crecimiento industrial, con un énfasis particular en el crecimiento del sector productos de bienes de capital.(11)

Shanin, en primer lugar, identificó la causa fundamental de la entonces existente “escasez de mercancías” (conocida más tarde popularmente como “hambruna de bienes”) con la pasada

concentración de la inversión dentro de la propia industria en la producción de bienes de producción más bien que en la de bienes de consumo. Argumentó que un patrón de inversión industrial “desequilibrada” de este tipo había provocado la incapacidad de la industria en satisfacer adecuadamente tanto la demanda campesina como la de bienes de consumo generada por el desarrollo de la industria. Por consiguiente, propuso una reasignación de los fondos de inversión industrial, de modo de alcanzar un desarrollo más “equilibrado” de la industria pesada y ligera.(12)

Desde el punto de vista del largo plazo, Shanin hacía notar que “...nuestro crecimiento industrial en el período inmediatamente posterior tendrá dos fuentes: 1) su propia acumulación y 2) el desvío de recursos de otras esferas de la economía (de la agricultura)”. A la acumulación industrial financiada por (1) la denominó “acumulación intraindustrial” y a aquella financiada por (2), “acumulación intraindustrial ulterior”. (13)

Shanin coincidía con la proposición de Preobrazhensky, de que el nivel limitado de la industrialización determinaba que la fuente principal de los fondos de inversiones fuera “ulterior” -o sea, primariamente agrícola- en su origen. Se oponía, no obstante, a la relativa concentración de tales fondos en el crecimiento industrial, recomendando una desviación relativa favorable a la agricultura.(14)

Manteniendo el énfasis común a la necesidad de un desarrollo “indoloro” y “libre de crisis”, Shanin argumentó que “en nuestras circunstancias, la inversión de capital en la agricultura es más rentable que la inversión en la industria”, ya que el monto de capital fijo requerido para poner en movimiento una cantidad dada de mano de obra, y el nivel de consumo de esa mano de obra, eran menores en la agricultura que en la industria. (15)

Según su punto de vista la “mayor ventaja” de la economía consistía en “la posibilidad de lograr un auge (nacional) ...a través de las exportaciones agrícolas”. (16) “En la medida en que se agota el mercado mundial de los productos agrícolas primarios, se debe abrir un mercado mundial por el camino del procesamiento industrial de las materias primas agrícolas. Después de que han tenido su oportunidad los granos y la ganadería, el azúcar, el alcohol, los textiles, los productos de cuero, etc., debían tener la suya. En la medida en que esas posibilidades también se agoten, entonces el desarrollo debe continuar principalmente gracias a la industria que, aunque operando para el mercado interno, utilice materias primas agrícolas o sólo productos alimenticios agrícolas. Pero al mismo tiempo deberíamos desarrollar también aquellas industrias que, aunque no operan en base a materias primas agrícolas, son no obstante, altamente importantes en el campo de la exportación (petróleo, manganeso, platino, etc. y las industrias del caucho, fósforo y madera)”. El criterio para la inversión industrial de otros tipos -permitiendo excepciones para las industrias con perspectivas de alcanzar a largo plazo economías de escala y para los intereses de defensa- estará dado por el carácter competitivo o no de los precios de exportación de las economías capitalistas para los mismos productos. (17)

“Es evidente que mediante una reducción en la distribución relativa del producto agrícola excedente que se va a desviar en este período de la agricultura a la industria, reducimos también en los primeros años la magnitud absoluta de lo que vamos a verter en la industria. Pero más tarde, gracias a la fecundidad considerablemente mayor de la inversión en la agricultura, la disminución de la proporción relativa de las transfusiones puede rendir cifras absolutas un volumen superior para su inyección en la industria”. Con este patrón de desarrollo, la “desproporción entre la industria y la agricultura será más pronunciada” que con la concentración relativa existente en la inversión industrial: “el crecimiento relativo de la industria.... será inferior porque....la agricultura se desarrollará aún más rápidamente.... (pero)

.... Lo que perdamos en la tasa de desarrollo industrial en los años iniciales, lo recuperaremos con creces en los años sucesivos.(18)

Preobrazhensky atacó este concepto de desarrollo con gran vigor. En *la nueva economía* había enfatizado “el papel prodigiosamente importante que debe jugar “en una economía campesina atrasada la acumulación de fuentes materiales en manos del Estado”, originada en las “fuentes que se encuentran fuera del complejo de la economía estatal”. Lo había definido como “el período de acumulación socialista originaria” y había sostenido que ese es “.... el período más crítico de la vida del Estado socialista. Durante este período, el sistema socialista aún no se encuentra en una posición tal que le permita desarrollar todas las ventajas que le son orgánicamente inherentes, pero al mismo tiempo anula inevitablemente algunas de las ventajas económicas inherentes a un sistema capitalista desarrollado. Es un asunto de vida o muerte para el Estado Socialista atravesar este período lo más rápido posible” e “incumbe al Estado socialista tomar más, y no menos, de los pequeños productores de lo que tomaba el capitalismo” (en el contexto de ingresos crecientes para estos productores). (19)

Refiriéndose en 1927, a los fundamentos del equilibrio dinámico del sistema económico de la URSS”, (20) repetía de nuevo su argumento en el sentido que dada la superior eficiencia productiva de la industria capitalista mundial desarrollada *vis a vis* la industria socialista soviética(21), “el equilibrio económico que asegura la producción ampliada en el sector estatal sólo puede existir en base a un intercambio no-equivalente con los sectores privados”.(22)

Mientras le daba una gran importancia política al rápido crecimiento industrial socialista, Preobrazhensky atacaba también la estrategia de desarrollo de Shanin con fundamentos puramente económicos.

Aplicando la distinción hecha por Marx entre la producción de bienes de consumo y bienes de producción (Sector I y II) a los sectores “estatal”, “capitalista” y de “pequeños productores” (o de “producción simple de mercancías”), comenzó por objetar la preocupación de Shanin acerca del nivel de demanda especialmente hacia, la producción industrial. Sostenía que el Sector II del sector estatal consumiría la producción incrementada del Sector I; y el nivel creciente de empleo industrial crearía la demanda necesaria para la producción del Sector II.

Por otro lado, sostenía que la expansión del sector de bienes de producción para la economía campesina (es decir, arados, semillas, fertilizantes, tractores, etc.) asegurará más efectivamente un incremento de la producción agrícola, especialmente en los cultivos “técnicos” o “industriales”: “basándose en la acumulación creciente en este departamento del sector campesino, será más fácil alcanzar logros decisivos con respecto al mejoramiento del cultivo de la tierra, al desarrollo de la cría animal, y al incremento de la productividad general de la fuerza de trabajo, lo cual elevará la producción total anual de los cultivos industriales”(23). Sin embargo, tal expansión dependía en sí, en un grado importante, de la expansión previa del sector de bienes de producción de la industria.

Shanin había llamado la atención hacia el largo período de gestación de ciertas inversiones industriales. Tales inversiones no generaban producción a corto plazo, pero el empleo así creado engendraba una demanda creciente de bienes de consumo. Había planteado que “reservas de mercancías” de bienes de consumo deberían preceder tales inversiones a gran escala (es decir, la industria ligera o importaciones substanciales tenían que preceder al desarrollo a gran escala de la industria pesada).

Preobrazhensky invirtió este argumento. Reconoció el problema del “período de producción”(25) pero apuntó que “el proceso de acumulación en nuestra agricultura campesina avanza discontinuamente en años de buena cosecha. Cientos de miles de explotaciones

campesinas logran ´salir a flote´ en un año de buena cosecha, e incrementan sus medios de producción en una medida tal que no podrán volver a alcanzar quizás hasta dentro de cinco años.... Sin embargo, como no existe una buena cosecha en la producción de maquinarias, metales, etc., en la industria pesada las demandas que surgen en la agricultura campesina por medios de producción adicionales no se podrán satisfacer a no ser que la acumulación en la industria pesada se mantenga sistemáticamente delante de la acumulación en las otras ramas de la economía en su conjunto, particularmente si no asegura la existencia de la reserva necesaria de mercancías”.(26)

Sin embargo, subrayó también la importancia de que “la agricultura campesina en la URSS podía, aún con los medios de producción existentes, incrementar en forma considerable la producción bruta mediante un incremento en el gasto de trabajo físico, particularmente llevando a cabo una serie de simples mejoras agronómicas”. Consideraba que “la lucha contra el miedo al trabajo en las aldeas y la vagancia tradicional” era “uno de los problemas más importantes de la industrialización del país”, (27) y se refirió a la “absorción de, tanto el desempleo oculto, como el abierto, heredados por el sistema soviético, en su mayor parte, de las relaciones agrarias del viejo régimen”. (28)

Por lo tanto, era posible contrastar claramente dos estrategias para el desarrollo económico, con un producto común y a largo plazo -el incremento sustancial en la proporción relativa de la industria en la actividad económica nacional- pero con estrategias antagónicas en término de corto a mediano plazo, mediante las cuales se buscaba esa finalidad.

Shanin, por un lado, habría concentrado los fondos de inversión, extraídos fundamentalmente de la agricultura, primero en la propia producción agrícola y a través de un comercio exterior sustancial, en los bienes de producción solamente después de que hubiera desarrollado una industria ligera significativa; Preobrazhensky, por otro lado, habría concentrado los mismos fondos de inversión primero en las industrias nacionales de bienes de producción, con un posterior desarrollo de la agricultura y de la industria ligera.(29)

Shanin había reconocido el carácter “puramente económico” de su estrategia de desarrollo y había planteado que ésta se presentaba “aislada de los aspectos políticos asociados con el hecho que estamos llevando a cabo nuestra construcción dentro de un cerco capitalista”.(30)

Preobrazhensky, por su parte había concluido su análisis enumerando el “agregado de las contradicciones sociales económicas puestas necesariamente al descubierto por nuestro desarrollo hacia el socialismo bajo las condiciones de nuestro aislamiento”. Estas concluían:

“Acumulación a expensas del producto excedente de los trabajadores y la necesidad de un aumento sistemático de los salarios”.

“La necesidad (para poder disminuir los “dolores de parto de la industrialización”) del máximo incremento en la asociación con la división mundial del trabajo” -es decir, comercio exterior-“y la creciente hostilidad hacia la URSS de todo el mundo capitalista”.

“Acumulación a expensas de los campesinos en general -y la necesidad de un estímulo máximo de la reproducción ampliada de estas materias primas”.

“La necesidad económica de incrementar los excedentes comercializables de la agricultura campesina -y la necesidad social del mantenimiento físico de aquellos que proporcionan el excedente comercializable más pequeño. Es decir, los grupos (de campesinos) pobres y medianos de la aldea”.

Todas estas contradicciones indicaban, según su punto de vista, que: “no solamente por motivos políticos sino también económicos, tenemos que estar respaldados en el futuro por los recursos materiales de otros países socialistas”.(31)

Los “genetistas” y los “teleólogos” en la teoría de la planificación soviética

Un producto de la inclinación por la construcción de categorías mutuamente excluyentes de pensamiento económico fue la distinción habitual hecha entre los planificadores “genetistas” y los “teleólogos”, en la economía soviética de los años veinte.(32)

Se sostenía que los “genetistas” se caracterizaban por enfatizar las restricciones impuestas por el modo de producción sobre el desarrollo económico planificado, en el momento de la implementación del plan. Se sostenía, por otro lado, que los “teleólogos” se caracterizaban por enfatizar la libertad dada a los planificadores por el propio proceso de desarrollo planificado. El debate sobre los roles correspondientes a la predicción y la predeterminación en la planificación, ha sido muchas veces mal interpretado.(33) Una razón de este hecho es que no había en realidad un cuerpo muy coherente de construcciones lógicas no-intuitivas para oponerse al argumento principal de los “genetistas” respecto al área y el grado de los cuales el planificador tiene que operar dentro de límites que él mismo no podía determinar. (34) El debate de “genetistas” contra “teleólogos” contenía, claro está, las semillas del antiguo debate infinitamente amplio relativo a las circunstancias en las cuales la voluntad humana podía o no superar los obstáculos “objetivos”. (35) Sin embargo, para nuestros objetivos actuales, será mejor asirnos a una limitación “genetista” acerca de la libertad del planificador para planificar, limitación muy enfatizada durante el transcurso de la discusión soviética.

La planificación y el campesino

La identificación del excedente comercializado de la agricultura campesina como la restricción principal sobre la tasa de crecimiento económico a corto plazo (y, por lo tanto, para economistas como Shanin, Sokólnikov y Bujarin, como determinante lógico del tipo de crecimiento agro-industrial a planificar) indicaba, simultáneamente, la restricción crucial sobre el ejercicio de los poderes “teleológicos” del planificador.

Bazárov había de sostener que: “la tarea fundamental de la planificación prospectiva... conlleva la necesidad de combinar los métodos genetistas y teleológicos, en la búsqueda de un curso óptimo de desarrollo”. Según su punto de vista, “el sector estatal de la economía es, fundamentalmente, una esfera de construcciones teleológicas” dentro del cual la investigación genetista arrojaba “solamente un inventario cuantitativo de los recursos que se pueden utilizar”. Sin embargo, “la agricultura, parcelada en más de 20 millones de pequeñas unidades independientes... es la esfera en la cual la investigación genetista juega un papel predominante”. (36)

En términos más fuertes, se refirió a la “fortaleza inalcanzable en la cual, a pesar de todas las contra tendencias de nuestra economía planificada, se esconde el campesino, como una babosa en su caracol, escapando, fácil y sencillamente más allá de todos los intentos de la planificación por alcanzarlo”.(37)

Las implicaciones de esto eran muy evidentes. Dadas las relaciones sociales de producción predominantes en la agricultura, el crecimiento industrial socialista planificado tenía fundamentalmente el carácter de pronóstico. La propia base del plan industrial socialista -la cantidad de alimentos para la fuerza de trabajo, la cantidad de ciertas materias primas importantes para artículos de consumo esenciales, con qué obtener capital extranjero- no se

determinaría, fundamentalmente, por las decisiones tomadas por los planificadores: consistía más bien en el producto material anual resultante de las decisiones comerciales de millones de familias campesinas individuales, tradicionalmente adiestradas en la evasión de impuestos y en el entierro del grano. Los planificadores, aunque concentraran su mirada en la construcción industrial socialista, tenían que esperar a los campesinos, cuyos ojos se habían concentrado tradicionalmente en el clima, sus estómagos y, en general, en la búsqueda de las oportunidades individuales que los favorecieran. Dentro de ciertos límites, el planificador podría determinar la asignación de recursos derivada de la actividad agrícola, pero tenía que predecir su volumen. En resumen, “el señor cosecha, el camarada cosecha, el ciudadano cosecha- es el dueño del país”.(38) Y el campesino (en especial, el campesino “medio” y el “rico”) era el dueño de la cosecha, sujeto a la benevolencia y malevolencia de las circunstancias climáticas.

El camino a la colectivización: Stalin “en el frente granero”

La preponderancia de la agricultura en la economía nacional tendía a su vez a dominar tanto la discusión de estrategia de desarrollo económico como el rol de los elementos “genetistas” y “teleológicos” en la planificación.

Sin embargo, como se había indicado en la publicación de las Cifras de Control para 1926-27: “La cuestión más importante de nuestro futuro -el carácter de la estratificación social en la aldea y su ritmo- no se puede esclarecer en nuestro trabajo debido a la falta de datos”.(39) En tales circunstancias, fue posible detectar un supuesto común (y generalmente implícito) que tendió a sustentar el contexto político-económico general dentro del cual se había verificado hasta entonces la mayor parte del debate. Tal supuesto había sido que, en lo que respecta a la generación de un producto excedente, el modo de producción agrícola no había sido modificado en lo sustancial por el propio régimen soviético, con respecto al del período anterior a 1914. Un supuesto de esta índole subyacía, por ejemplo, a la afirmación de “genetistas” como Groman, que sostenía que “las relaciones de la preguerra, que expresaban las condiciones de equilibrio económico, proporcionan en gran medida las pautas reguladoras, en el sentido objetivo, para los movimientos económicos actuales”.(40) “incluso... la más grande de todas las revoluciones -la Revolución de Octubre- no puede cambiar las formas económicas del día a la noche”.(41)

Este supuesto habría de ser destruido por Stalin en un discurso titulado “En el frente granero”, pronunciado en la Academia Comunista y en la Universidad de Sverdlov, el 28 de mayo de 1928.(42)

La cuestión fundamental a la cual Stalin se refirió, en el que debemos considerar como documento político-económico crucial del período, fue: “¿por qué el incremento en la producción de granos para el mercado en nuestro país es, a pesar del hecho que el área de cultivo y la producción bruta de grano ya han alcanzado el nivel que existía antes de la guerra....., solamente alrededor de 1/20 de lo que eran en la preguerra”.(43)

La base estadística clave del análisis subsecuente de Stalin fue, en su opinión, “bastante adecuada como para permitirnos comprender la diferencia existente entre el período de preguerra y el período de post octubre (1917) con respecto a la estructura de la producción de grano en general, y de la producción de grano para el mercado en particular”, a pesar de que los cálculos “no pretenden ser exactos”.(4) De hecho, existen pruebas abundantes que señalan que los datos (indicados en el cuadro 1.1.) fueron sumamente inexactos; pero no de tal manera como para invalidar el peso del argumento de Stalin.(45)

Stalin señaló que mientras “a primera vista” podría parecer que el problema del grano era simplemente “el resultado de una planificación defectuosa, producto sencillamente de una

serie de errores cometidos en la esfera de coordinación económica....sería un error exagerar la parte jugada por el principio de planificación en la creencia de que ya hemos alcanzado un estado de desarrollo en el cual es posible planificar y regular todo". Además "de elementos en nuestra economía nacional que se prestan a la planificación, existen elementos en nuestra economía nacional que todavía no se prestan a la planificación".(46)

**La estructura de la producción de granos en la Rusia de preguerra
y en la agricultura soviética post-revolucionaria.
(1926-1927) (+)**

Período	Producción bruta de grano		Grano comercializado (no consumidos en los distritos rurales)		% de grano comercializado
	Millones de Puds (++)	%	Millones de Puds	%	
Preguerra					
1. Terratenientes	600	12.0	218.6	21.6	47.0
2. Kulaks	1 900	8.0	650.0	50.0	34.0
3. Campesinos medios y pobres	2 500	50.0	369.0	28.4	14.7
TOTAL	5 000	100.0	1 300.6	100.0	.0
1926-1927					
1. Granjas colectivas y estatales	80	1.7	37.8	6.0	42.2
2. Kulaks	617	13.0	126.0	20.0	20.0
3. Campesinos medios y pobres	4 052	85.3	466.2	74.0	11.2
TOTAL	4 790	100.0	630.0	100.0	13.3

(+) Estimaciones de V.S. Nemchinov, de la Dirección Central de Estadísticas, publicadas en *Leninism, op. Cit.*, p. 208.

(++) 1Pud equivale a 16,38 kg.

En los años inmediatamente anteriores a 1925-26, el hecho que tanto el volumen y la proporción en la producción total del excedente agrícola comercializado por el campesinado en su conjunto, hubieran caído substancialmente por debajo de los niveles existentes antes de la guerra, era explicable en gran medida el hecho de que la producción agrícola total era muy inferior a la de 1913. Las escaseces de mercancías industriales y/o sus precios superiores relativos a los productos agrícolas podían ser, y eran aducidos como factores importantes de exacerbación. Una creciente preocupación acerca de los "errores de planificación habría de acompañar a la restauración del área cultivada, acompañada en algunas regiones como mejoramiento en los métodos de rotación de cultivo,(47) los cuales habían restablecido, en 1925-26, la producción agrícola total a los niveles de preguerra, con 3 buenas cosechas consecutivas de granos para los años 1925-27.(48)

Sin embargo, para Stalin, la causa principal de las dificultades con el grano era "el cambio en la estructura de nuestra agricultura, de kulaks y terratenientes a gran escala, que producía la mayor parte del grano comercializado, a una agricultura de campesinos pequeños y medios, que produce la menor proporción del grano comercializadola producción de la abrumadora proporción de los productos del grano ha pasado de manos de los terratenientes y kulaks a manos de los campesinos pequeños y medios. Esto significa que los campesinos medios y pequeños, habiéndose emancipado completamente del yugo de los terratenientes y habiendo, en su mayor parte, quebrado la fuerza de los kulaks, han conseguido por lo tanto la oportunidad de mejorar considerablemente sus condiciones materiales(49)La URSS se ha convertido, como resultado de la Revolución de Octubre, en una tierra de cultivo de pequeños campesinos, y el campesinado medio se ha convertido en la "figura central" de la agricultura ...la abolición de la agricultura del terrateniente a gran escala, la reducción de la agricultura de

los “kulaks (a gran escala) a menos de un tercio, y el cambio de una agricultura de pequeños campesinos con solamente un 11% de su producción disponible para el mercado, bajo condiciones de ausencia en la esfera de cultivo de granos de cualquier agricultura más o menos desarrollada a gran escala en común (granjas colectivas y estatales), tenía que llevarnos, y de hecho nos ha llevado, a una aguda reducción de la producción total de grano para el mercado, en comparación con los tiempos de preguerra Esta es la causa fundamental de nuestras dificultades en el frente granero”.(50)

Esta exposición del cambio radical post-revolucionario en, fundamentalmente, las relaciones sociales de producción agrícola causado por la (en su mayor parte espontánea) Reforma Agraria de 1917 -es decir, por la reducción de la agricultura a gran escala para los mercados urbanos y de exportación, y por el incremento de la agricultura en pequeña escala para la subsistencia y los mercados rurales- indicaba las limitaciones cruciales del alcance de las soluciones de “mercado” al problema de la extracción del excedente, que hasta entonces habían sido el tópico tanto de la experimentación como de la discusión. Los problemas post-revolucionarios del comercio entre la ciudad y el campo pudieran haber contribuido al descenso en la proporción de la producción de las explotaciones de pequeña escala colocada en los mercados urbanos, estimado (sin duda, con cierta imprecisión) para 1926-27, en comparación con la existente antes de 1914. Más plausiblemente, tales problemas contribuyeron a una caída más pronunciada, estimada para las explotaciones de los kulaks. Estas últimas continuaron atrayendo la mayor parte de la atención de los “izquierdistas” y “derechistas”, pero no se trata tan sólo de que estas explotaciones se redujeran a un tercio de su número anterior, como Stalin había señalado; aquellas que sobrevivieron eran de un tamaño promedio más pequeño.(51) Sin embargo, el problema fundamental fue que la restauración de las proporciones de la producción colocadas en mercados extra rurales a proporciones pre-revolucionarias por grupo de tamaño de explotación no restauraría el excedente total a nada parecido a lo que se comercializaba antes de 1914. La agricultura, ahora, se encontraba dominada por los campesinos de pequeña escala, los cuales tradicionalmente habían consumido un 85% o más de su producción, y los cuales producían ahora más del 80% del grano nacional.

Era en este contexto donde uno podía criticar legítimamente tanto a los “derechistas” como a algunos “izquierdistas” por “la sobredependencia con relación a los mecanismos de precio y las medidas fiscales en un país que estaba embebido en un esfuerzo gigantesco para industrializarse, demasiado énfasis en la necesidad urgente de fomentar nuevas formas organizativas”.(52)

Además, mientras los “genetistas” estaban indudablemente en lo cierto al subrayar la manera a través de la cual el modo de producción agrícola determinaba el excedente agrícola utilizable para las inversiones industriales y de otro tipo, estaban completamente equivocados al imaginarse que el modo de producción anterior a 1914 era aún de una relevancia decisiva.

La apreciación de Stalin acerca de la forma en la cual el modo de producción agrícola de 1926-27 determinaba el volumen de fondos de inversión obtenible de las actividades agrícolas, simultáneamente, actualizó la posición “genetista” y presentó eficazmente como insuperables los obstáculos fundamentales al rápido crecimiento industrial a corto plazo que los “pesimistas” habían enfatizado. Se consideraba por lo general que las virtudes de la planificación socialista *per se* en el sentido de acelerar la tasa de crecimiento permitiría un excedente agrícola aproximadamente comparable con el del período anterior a 1914, para financiar una tasa de crecimiento industrial muy superior a la que se había alcanzado en los tiempos zaristas. Sin embargo, toda la perspectiva del crecimiento cambiaría si el excedente en manos de los planificadores era de sólo la mitad, o poco más de la mitad, de lo que era en los tiempos pre-revolucionarios. Y, -en el contexto de una tasa de crecimiento de la población urbana de cerca del 5% anual-(53) ni las tendencias de la producción agrícola total ni las estimaciones referidas

a las expectativas de rendimientos crecientes en el futuro inmediato, indicaban un cambio radical a corto plazo en tales condiciones.(54)

La solución del problema fluyó lógicamente del análisis que Stalin desplegó para su identificación: mientras que para 1926-27, se estimaba que las granjas estatales y colectivas producían menos de un 2% de la producción total de grano, su excedente comercializado alcanzaba cerca de un 6% del excedente total en manos de los organismos estatales de acopio de granos. El 47% de su producción, que correspondía a la estimación de su colocación en los mercados extra-rurales, constituía una proporción virtualmente idéntica a la de las ventas de las grandes propiedades con anterioridad a 1914.(55) Por lo tanto, para Stalin, “la salidaa nuestras dificultades en el frente granerose encuentra, en primer lugar, en la transición de una agricultura campesina individual a una agricultura colectiva, a una agricultura comúnsegundo, al ampliar y fortalecer las viejas granjas estatales y en organizar y desarrollar nuevas, grandes, granjas estatalesfinalmente.... en incrementar sistemáticamente los rendimientos de las explotaciones individuales de los campesinos pequeños y medianos”.(56) Habló de un período de “tres o cuatro años” para permitirle al Estado –“si todas estas tareas se cumplen”- “un abastecimiento (de grano comercializado) más o menos suficiente para permitirnos maniobrar dentro del país así como en el extranjero”.(57)

Si bien no había duda en la mente de Stalin acerca de la conveniencia económica, en términos de la extracción de excedente, de una colectivización más o menos rápida(58), el problema de cualquier aceleración drástica del proceso dentro de los parámetros políticos económicos implícitos a la concepción oficial de la “alianza obrero-campesina” era agudo.(59) La apreciación de que a largo plazo la supervivencia política y militar del propio régimen soviético (conjuntamente con el proceso hacia “formas superiores” de socialismo y comunismo)(60) dependía del crecimiento rápido, basado en especial en el de la industria pesada, de hecho asegurara que, en alguna forma (virtualmente a cualquier costo), se habrían de quebrar las restricciones políticas y económicas que trababan la extracción del excedente agrícola.(61)

El programa de colectivización de 1929 y su producto a corto plazo

En 1928-29 hubo un descenso acelerado en el excedente comercializado del grano, con entregas que cayeron a alrededor de un tercio, en comparación con su nivel en 1926-27.(62) No obstante, en la primavera de 1929 el gobierno adoptó la variante óptima del Primer Plan Quinquenal propuesto por el GOSPLAN. En esta variante, las inversiones netas durante el período 1928-33 serían del orden de $\frac{1}{4}$ a $\frac{1}{3}$ del ingreso anual, con alrededor de un 75% de todas las inversiones industriales destinadas a la industria pesada.(63)

Los primeros dos supuestos en los cuales se basaba esta variante eran: “(a) la ausencia de cualquier falla relativamente seria en la cosecha, durante el período quinquenal; (b) una extensión considerablemente superior de los lazos económicos con la economía mundial mediante un crecimiento considerablemente más rápido de los créditos externos a largo plazo en el año inicial del “Plan Quinquenal”.

Tanto la variante “óptima” como la (“inicial”) del plan habían supuesto un incremento substancial del sector colectivizado de la agricultura, “con el mayor empuje posible en esta materia en vistas de su importancia especial”. (64)

La crisis en el abastecimiento de grano de 1928-29 -cerca de 250 000 toneladas de grano se importaron en 1929- (65) indujo la adopción de medidas de emergencia que recordaban el período del “comunismo de guerra” (requisas, búsquedas de grano enterrado, etc.), las cuales precedieron y probablemente aceleraron, el impulso masivo hacia la colectivización desatada a fines de 1929.(66) Tales medidas de hecho, habrían de constituir los precedentes inmediatos de la utilización de la coacción masiva a través de los instrumentos políticos, administrativos y

militares del Estado soviético.(67) Ostensiblemente dirigida en un “ataque frontal” contra los kulaks, tal coacción terminó por abarcar sectores substanciales del campesinado medio.(68) Una proporción elevada del campesinado pobre mostró una pronunciada falta de entusiasmo hacia la velocidad y forma con las cuales se llevaría a cabo la colectivización.(69)

A fines de 1932 –y vinculado desde mediados de 1930 con el empleo de incentivos más económicos y menos coactivos (70)– cerca de un 60% del campesinado estaba organizado en granjas colectivas. Dada la cantidad limitada de inversiones estatales en la agricultura para el período, y su división entre el sector colectivo y el sector de las granjas estatales, en rápida expansión, (71) la cantidad de tractores a disposición de las granjas colectivas durante el período 1929-32 no compensó la aguda reducción de la capacidad de siembra en tales granjas producida por la matanza masiva de animales de labor que acompañó la colectivización forzosa.(72) La concentración relativa de las inversiones estatales en la agricultura en las formas *Labour-saving* (forma específica de organización laboral, que conduce o significa un ahorro de trabajo)de tractores y segadoras- trilladoras para las granjas estatales, rindió un incremento ocho veces mayor en su área sembrada en comparación con 1928, pero su excedente comercializado se incrementó sólo cuatro veces.(73) Existe una abundante prueba que sugiere que, para el período 1929-32, el valor medio de la producción agrícola total en las áreas de granjas colectivizadas disminuyó sustancialmente por debajo de la del período 1926-28. El consumo local disminuyó aún más.(74)

Sin embargo, se puede decir con bastante certeza que se alcanzaron los objetivos principales a corto plazo del programa de colectivización –que ha sido descrito como “probablemente la más significativa y ciertamente la más revolucionaria decisión tomada por el régimen soviético durante los primeros cincuenta años de su existencia”.(75) El cambio en las relaciones sociales de producción creado por la colectivización tensaban al máximo los límites del “proceso de succión” y transferencia (del excedente)” al cual se había referido Bujarin en 1926. A fines de 1932, las granjas estatales y colectivas en conjunto producían más de un 80% del excedente nacional comercializado del grano y del algodón.(76): El planificador más que el campesino podía determinar dentro de márgenes amplios las proporciones de la masa de producción total a ser asignadas al consumo rural y a los mercados urbanos, industriales y de exportación, respectivamente. El volumen absoluto del excedente comercializado nacional era, para los años 1932-33, casi el doble del que existía para 1926-27 en los casos del grano y la papa, y más del doble para el algodón, el lino y la lana. (Como consecuencia, sobre todo, de la matanza de ganado, se estimó que los excedentes de carne habían caído en más del 40%, para el mismo período.(77) Y Stalin habría de asegurar, de esta forma, algo más del doble del incremento en los abastecimientos de grano que había previsto como necesario de 1928.

Concluimos en este punto el relato del debate económico soviético de la década del veinte y seguimos hasta aquí las terribles opciones con las cuales concluyo.

Las principales decisiones tomadas hacia el fin del debate -a favor de la industria pesada y la colectivización- cerraron el debate en si e introdujeron un período de dogmatismo en la ciencia social soviética, que redujo, en particular, la economía política, a “una más bien árida repetición de las doctrinas aceptadas”.(79) Las bajas intelectuales del período incluyeron precisamente a aquellos economistas que habían proporcionado con o sin intención las mayores justificaciones para la pauta del desarrollo elegida de hecho.(80) Se ha sostenido a menudo en algunos círculos marxistas que tales “excesos” fueron el producto de las inmensas dificultades políticas y económicas del período, exacerbadas por la amenaza militar implícita en el “cerco capitalista hostil”. El punto débil de este argumento es que dichas dificultades fueron, al menos, de una gravedad similar en los años veinte y en una medida importante proveyeron las precondiciones políticas del alto nivel del propio debate. Tal vez el mejor ejemplo de esto lo proporciona el prefacio a la segunda edición(1926) de *Novaya Ekonomika* de Preobrazhensky. El Consejo Editorial de la Casa de Publicaciones de la Academia Comunista observó entonces que: “este

trabajo plantea puntos de vista que el consejo editorial no comparte y que están siendo utilizados como la base teórica de su posición por parte de grupos de camaradas que están en divergencia con nuestro partido. Sin embargo, los problemas de la economía en el período de transición, que están atrayendo una atención muy intensa tanto de sus aspectos prácticos como teóricos, reclama un análisis de todos los enfoques".(81) Este espíritu no sobreviviría por mucho tiempo.

Este relato no presume haber ofrecido un análisis completo u original de las complejidades políticas, económicas y teóricas del período. Los desacuerdos con, o las calificaciones de, los argumentos de los historiadores cuyos relatos han sido muy utilizados por el autor para citas, comentarios, o evidencia empírica, no se han explicitado en su mayor parte, aunque en muchos casos son sustanciales. Sobre todo, la especulación acerca del modo en que los acontecimientos soviéticos podrían haber evolucionado, si las cosas no se hubieran hecho o si se hubieran hecho de manera diferente, ha estado más allá del objetivo de este ensayo.

Lo que se intentó es un examen de ciertos rasgos sobresalientes del período que será inteligible tanto a marxistas como a no marxistas -un ejercicio riesgoso-ya que a menudo así nadie queda satisfecho y, además, se corre el peligro de excitar dos conjuntos de reflejos condicionados en lugar de uno. (Véase nota 1)

El poco cómodo recurso de notas extensas ha sido adoptado en parte para evitar la pesadez del texto con detalles innecesarios y en parte para proporcionar referencias bibliográficas a aquellos que deseen investigar más ampliamente el tema; y, en parte (y, sin duda, en vano) para evitar la ofensa demasiado gruesa a los especialistas del período, que pueden sentir que su material ha sido tratado en un modo excesivamente simplista, sino tendencioso.

Notas

- (1) Sigue siendo cierto, por supuesto, que las diferencias puramente terminológicas entre intelectuales marxistas y no marxistas genera a menudo problemas de comunicación muy desproporcionados, basado normalmente en conflictos muy reales de filosofía política. La parálisis parcial de los poderes analíticos del cerebro puede ser frecuentemente excitada por la percepción de ciertos términos o nombres.
- (2) Quizás el ejemplo más famoso es el examinado por la profesora Joan Robinson en su ensayo sobre "Kalecki y Keynes" (34). La autora se aplicó a estudiar las condiciones en las cuales "dos pensadores, con puntos de partida políticos e intelectuales totalmente diferentes, llegaran a la misma conclusión". Sucede que en Cambridge, en 1931, ningún miembro del famoso "círculo" de Keynes había leído jamás a Marx. Richard Kahn, por ejemplo, formuló una contribución primordial a la teoría Keynesiana de su época, imaginándose un cinturón alrededor de las industrias de bienes de capital y estudiando luego el intercambio entre ellas y las industrias de bienes de consumo. Esto, por supuesto, era reinventar los sectores I y II de Marx, acerca de los cuales los miembros del "círculo" eran inconscientes (34, 95-6). La Sra. Robinson anota también la afinidad existente entre el modelo de crecimiento de Harrod-Domar y el de Rosa Luxemburgo. Véase su introducción a *La acumulación de capital*, de Rosa Luxemburgo (33). De hecho, se observa una relación más estrecha con ese modelo en el trabajo de G.A. Feldman, de 1928-29 (16). Kalecki realiza un análisis de las analogías existentes entre los modelos de reproducción de Marx y los modelos contemporáneos de crecimiento.
- (3) En el sistema de Marx, la clave para comprender la economía capitalista reside en el despliegue de los conceptos de "fuerzas productivas", por un lado, y de "relaciones sociales de producción", por el otro. El "modo de producción", debe ser considerado

en esencia como el producto dinámico de la interacción entre las “fuerzas productivas” y las “relaciones sociales de producción”.

- (4) Sus opiniones más explícitas sobre el tema aparecen en el *Crítica al programa de Gotha* (27).
- (5) Esta, por supuesto, sería de consecuencias trascendentales para la “sociedad socialista”, tal como surgió en la práctica. En general, Marx previó que la revolución socialista se produciría en los países capitalistas desarrollados (tales como Alemania) más que en aquellos con fuerzas productivas débilmente desarrolladas. En aquellas circunstancias, los socialistas marxistas estarían en condiciones de dedicar sus energías a problemas tales como la utilización socialmente racional de los recursos desarrollados heredados, una distribución más igualitaria del ingreso, la “reducción de la alienación” etc., etc. En los hechos, la prioridad fundamental de los revolucionarios soviéticos después de 1917 fue el desarrollo acelerado de las fuerzas productivas para llevarlas al nivel que, en teoría debieran haber tenido en el momento de la propia revolución bolchevique.
- (6) La atención de muchos economistas no marxistas se dirigió a este debate gracias a Alexander Erlich, quien lo describió como “un capítulo singularmente excitante en la historia de las doctrinas económicas; un capítulo que es particularmente digno de exploración en un período en el cual el crecimiento a largo plazo ha vuelto a ser una de las preocupaciones claves de los economistas, después de cerca de grandes decisiones económicas ya no causa aprehensión” (15, XIX). Además, un relajamiento más o menos reciente de las barreras puramente lingüísticas facilitó la apreciación del carácter pionero de los trabajos de economistas como Popov, Litoshenko y Barenholz (en el campo de la contabilidad del ingreso nacional y del análisis del insumo-producto) y de Feldman, Bazárov y Preobrazhensky (en las teorías de la planificación y el crecimiento). La edición de Spulber de los ensayos económicos soviéticos para el período 1924-30 (837); la publicación de la *Novaya Ekonomika* de Preobrazhensky en inglés (30) y la publicación del trabajo de A.V. Chayanov (10), proporcionan ejemplos notables en este sentido.
La apreciación de esta literatura no es de ningún modo homogénea, como es obvio. Lionel Robbins, por ejemplo, cree que el desarrollo económico planificado -o el “crecimiento colectivista autoritario”-ha tenido lugar, en gran parte, con ausencia de una teoría pertinente (32, 19). Este punto de vista puede provenir de su eliminación de las teorías marxistas del desarrollo de la historia del pensamiento económico, puesto que son “un tipo de teoría que involucra claramente supuestos psicológicos y sociológicos no contemplados en forma habitual como uña y carne de la teoría económica estrictamente considerada” (32, 2). Resulta instructivo comparar este punto de vista con el rechazo anterior de Robbins a la teoría del desarrollo marxista como indigna de consideración sobre la base de que era puramente “técnica” en su carácter.^{31,42} por otro lado, para Evsey Domar, los marxistas son los que “más se han acercado al desarrollo de una teoría substancial del crecimiento económico” (14,17).
- (7) Discurso a los funcionarios del partido, Leningrado, julio de 1926, citado en Dobb (12,49).
- (8) El campesinado considerado como “aliado” del proletariado urbano comprendía a los *batraksy* a los campesinos “pobres” y “medios”. Los campesinos “pobres” y los *batraks* eran a menudo la misma cosa: el campesino “pobre era el que poseía tierra o medios de producción insuficientes como para subsistir todo el año y, por lo tanto, estaba obligado a alquilar su trabajo; y el *batrak* era un obrero agrícola asalariado - en la mayoría de los casos empleado en forma estacional- que comúnmente poseía también una pequeña parcela. El campesino “medio” no alquilaba su propio trabajo ni (a diferencia del “rico”) alquilaba el de otros.

Se reconocía de tiempo atrás que la posición del campesinado “medio” en la “alianza” era incómoda. Según Lenin, se “entendía que el campesinado medio no puede aceptar inmediatamente el socialismo, porque se adhiere firmemente a lo que está acostumbrado, contempla todas las innovaciones con cautela, primero prueba aquello a lo que es invitado en la acción, en la práctica, y no se dispone a modificar su modo de vida hasta que está convencido de que el cambio es necesario”. Discurso de 1919 (23, 188). Para Bujarin y Preobrazhensky, en un escrito anterior, de hecho “la mentalidad pequeño propietaria del campesino medio... los inclina a formar una alianza con los campesinos ricos”, en parte porque el campesinado rico era “un agricultor próspero” y además porque disponían de excedentes agrícolas en cuyo intercambio el proletariado urbano era incapaz de ofrecer un volumen adecuado de productos industriales (5,371 - 2 y 374).

De hecho, si se refieren a conflictos dentro de la “alianza obrero-campesina”, algunos escritores plantearon conflictos básicos entre el proletariado y el campesinado *en su conjunto*: para Bujarin, era “consecuencia ineluctable de la dictadura del proletariado una *lucha latente o más o menos abierta entre la tendencia del proletariado a la organización y la tendencia anárquica en la producción mercantil por parte del campesinado*” (4, 58). Por lo general, Lenin apoyaba esta afirmación aunque hubiera preferido formular este conflicto en términos de la lucha “entre la tendencia *socialista* del proletariado y la tendencia *capitalista*- mercantil de los campesinos” (6, 178).

- (9) Tales clasificaciones excitaban comúnmente los reflejos condicionados antes mencionados.
- (10) Aquellos (como Preobrazhensky) que abogaban a favor de que la suma de valores a entregar al campesinado fuese substancialmente menor que aquella que se le extraía, tendían a ser clasificados como “izquierdistas”. Aquellos (como Bujarin) que abogarían a favor de que se permita a los campesinos (en especial a los kulaks) retener una proporción demasiado alta de sus valores producidos, se convirtieron en “derechistas”. La posición “correcta”, por supuesto, era la “leninista” y se asoció cada vez más con la del propio Stalin. A partir de 1926-27, dicha posición tendió a consistir en la exigencia de una alta tasa a corto plazo de crecimiento de la industria, con una palabrería en público (aunque disminuyendo en privado) sobre la “alianza obrero-campesina”.
- (11) Los puntos de vista de Shanin se encuentran en Spulber. (37, véase 35 y 36) Spulber, en su nota introductoria sobre el tema, presenta a Shanin (junto a Bazárov y Bujarin) como un propugnador del crecimiento “simultáneo” de la industria y la agricultura. De hecho, todos los economistas soviéticos argumentaban a favor del crecimiento “simultáneo” y es más esclarecedor distinguir entre quienes abogaban por un crecimiento industrial y agrícola “equilibrado y aquellos que lo hacían por uno “desequilibrado”, ya sea de la agricultura o de la industria. Como se verá, Shanin era claramente partidario de “primero la agricultura”.

La colección de ensayos de Preobrazhensky publicada como la *Novaya Ekonomika* es la obra más conocida de este escritor original, despertando interés especial para los teóricos “izquierdistas” sus planteamientos sobre el funcionamiento de la ley del valor en la economía socialista en transición. Sobre este último es interesante notar, como ha señalado Wlodzimiers Brus, que la “opinión de Preobrazhensky de que las relaciones mercantiles en la esfera de la propiedad estatal tienen carácter formal, y que esta forma se derive de factores externos... fue enunciada un cuarto de siglo antes de la aparición de concepto, análogo en el fondo, de los *Problemas Económicos del Socialismo en la URSS*. De Stalin”. Como observa Brus, con una cierta delicadeza, “no debemos excluir la posibilidad de que se trate de la propia fuente de la inspiración teórica de Stalin”. Véase (4, 68). Sin embargo, es fructífero considerar aquí con más detenimiento su “equilibrio económico en el sistema de la

URSS”, traducido en Spuler (37, véase 29). Este último trabajo es metodológicamente más refinado y también toma en cuenta algunas críticas importantes realizadas a análisis anterior.

Ninguno de estos autores ataca en forma explícita al otro -aunque los blancos principales son bastantes claros- pero se debe subrayar que el análisis de Preobrazhensky estaba formulado como para comprender más que los argumentos centrales de Shanin. No obstante, se lo cita aquí en su mayor parte sólo cuando estos últimos son atacados. (Las traducciones y las referencias de página -incluyendo los extractos de la *Novaya Ekonomika*- están indicadas según la edición de Spulber).

- (12) Véase (35, 205-207).
- (13) (36, 217). Shanin parece haber heredado estas distinciones de *Novaya Ekonomika* de Preobrazhensky. La “acumulación intraindustrial” de Shanin se asemeja a los que Preobrazhensky había denominado como “acumulación socialista; y su “acumulación intraindustrial ulterior” es afín a la “acumulación socialista originaria” de éste. La nomenclatura algo retorcida de Shanin puede haberse originado en su deseo de evitar su “contaminación” con la acre polémica alrededor de la modificación de Preobrazhensky al concepto de “acumulación originaria” de Marx (Véase nota 19 y apéndice A).
- (14) Los estudios de la economía política de Cuba post-revolucionaria pueden encontrar de especial interés la línea general de argumentación de Shanin. En sus rasgos salientes, iría a constituir la base racional de la estrategia cubana de desarrollo entre 1963 y 1970.
- (15) “La composición orgánica del capital es considerablemente menor en la agricultura que en la industria y los requisitos de fuerza de trabajo son considerablemente mayores. Una y la misma masa de capital moviliza una masa de fuerza de trabajo ocho veces mayor en la agricultura que en la industria; y con la misma tasa de utilización de la fuerza de trabajo, la misma unidad de capital rinde una acumulación mucho mayor en la agricultura que en la industria. Además, que el nivel de consumo en la agricultura es inferior al de la industria y esto favorece aún más el efecto acumulativo del capital invertido en la agricultura” (36, 219). La Mayor “fecundidad” de la inversión en la agricultura cubana -en caña y ganadería, más bien que en granos y ganadería, como prioridades- fue explicada fundamentalmente en términos del potencial de incremento de productividad de las técnicas “modernas” aplicadas allí donde la tecnología tradicionalmente “primitiva” coexistía con una considerable experiencia productiva.
- (16) (36, 214).
- (17) (36, 215-216).
- (18) (36, 219-220).
- (19) *Novaya Ekonomika* (traducida en 38, 234-236). Preobrazhensky provocó una ira considerable por el uso que hacía (pero no invención) del término “acumulación socialista originaria”. El tema tiene una historia interesante, aunque algo tortuosa. Véase apéndice A.
- (20) (29, 172). (Dobb, en 12, ha acreditado a Bujarin la introducción del término “equilibrio económico dinámico” en sus *Notas de un economista* de 1928, pero es posible que perteneciera más propiamente a Preobrazhensky).
- (21) Preobrazhensky se refirió antes a “nuestra industria socialista, escuálida en lo que se refiere a capital y retardada en lo que se refiere a tecnología” (37, 248).
- (22) “El intercambio equivalente” sería realizado por medio de una variedad de impuestos y tarifas. Describió a las tarifas ferroviarias y a los costos del crédito como “potentes palancas” de regulación económica. No obstante, la utilización de la fuerza monopólica de la industria estatal en la producción de bienes de consumo, operando a través de un incremento substancial en la relación de precios de intercambio entre

- estos productos y los agrícolas, sería de “enormes consecuencias.... para la acumulación socialista” (Véase *Novaya Ekonomika*).
- (23) (29, 169).
- (24) Ya que la industria ligera requería tanto medios de producción como materias primas agrícolas, era, por lo tanto, de “beneficio general para la industria ligera estatal y para la producción campesina de cultivos técnicos, que la acumulación en la industria pesada, que siempre tiene que *preceder* a la reproducción ampliada de esas ramas, sea lo más rápida posible” (29, 153).
- (25) “El hecho que las nuevas plantas comiencen a producir tres o cuatro años después del inicio de su construcción, es el resultado de una necesidad técnica más que económica. Una demora inicial y luego un salto hacia adelante, son inevitables. Sería posible eliminar esta discontinuidad sólo sobre la base de mayores exportaciones y préstamos externos. Esto último es imposible debido precisamente al hecho que en nuestro país se está produciendo en la industria no sólo una reproducción ampliada, sino una reproducción ampliada socialista, y el capitalismo mundial no está dispuesto a favorecerla” (29,141).
- (26) (29, 153).
- (27) (29, 169).
- (28) (29, 171) (*Inter alia*, lo normal ha sido atribuirle a la profesora Joan Robinson la distinción entre desempleo “abierto” y “disfrazado”, trasplantando-y modificando- la idea del contexto industrial en el que fue introducida en 1938, a la agricultura campesina).
Para un modelo de crecimiento notablemente “moderno”, elaborado en 1928-29, y de relevancia para este tema, véase G.A. Feldman (16, 35). Véase también Dobb (13, 360-361) y (12, 165-166).
- (29) (36, 214).
- (30) (29, 172-173). Este planteamiento -con la lista de “contradicciones” que le precede- proporcionó una perspectiva esclarecedora acerca de los costos implícitos en la situación soviética de “socialismo en un solo país”. Al mismo tiempo, indicaba -en vinculación a una dotación mucho más baja de materias primas industriales- las precondiciones políticas esenciales que permitieron a Cuba seguir una línea de desarrollo parecida en muchos aspectos a la de Shanin. Hablando en general, el análisis de Preobrazhensky puede ser considerado como el abastecedor de la artillería pesada económica que apoyaba las posiciones políticas asociadas a Trotsky.
- (31) El empleo de esta terminología en el contexto de la economía política soviética está asociada fundamental, en los años veinte, a V.G Groman. Véase (19) y V. Bazárov véase (2).
- (32) Antes de 1956, la historiografía soviética tendía a proclamar “victoria” para los “teleólogos” y “derrota” para los “genetistas”. También erróneamente, algunos estudiosos proclamaron que la variación en el horizonte temporal del plan logró una síntesis completa entre las dos “escuelas”. Para una reseña reciente del debate en estos últimos términos, véase J. Goldman (18).
- (33) Strumilin planteó el importante punto que la extensión del horizonte temporal del plan multiplicaba la elección de objetivos disponibles para el planificador, aunque admitió que las limitaciones “genetistas” eran las dominantes, tanto en un plan a corto plazo como en el período inicial de un plan a largo plazo. Tal como Dobb expresa este argumento: “A cada horizonte temporal de un radio dado le corresponde su rango dado de posibilidades, siendo el patrón existente de recursos productivos y su grado de maleabilidad los determinantes de este rango. Al extenderse el radio del horizonte temporal, aumenta el rango de posibilidades -el número de vías alternativas se incrementa-, por lo cual, una vez llegado el día se puede atravesar ese horizonte” (13, 7). Esta importante modificación de la posición “genetista” puede considerarse

como de carácter principalmente “técnico”: no trataba en forma directa las limitaciones sociales más bien que en las fuerzas productivas.

- (34) Véase Dobb (12, 161-163). Algunos conflictos entre “genetistas” y “teleólogos” son expresados habitualmente como conflictos entre “pesimistas” y “optimistas” o entre “deterministas” y “voluntaristas”. Además, las explicaciones de las políticas emergentes de tales conflictos son planteadas en términos de clase. Por ejemplo, Charles Bettelheim habla de ciertas políticas post revolucionarias en Cuba como “vinculadas a la dominación política de un sector “radicalizado” de la pequeña burguesía”. Véase (3, 8). Sweezy (3, 18) observa con corrección que: “Esta es una fórmula no una explicación”. Y, por lo tanto, no es útil. De hecho no es meramente una posición inútil, sino obscurantista, puesto que tales políticas cambian a veces sin un cambio correspondiente en la composición de clase de la dirección política y también porque tales fórmulas son utilizadas con tanta frecuencia por los propios miembros de la pequeña burguesía “radicalizada”.
- (35) (2, 365-366). Bazárov pudo haber tomado aquí la expresión práctica del propio Lenin sobre las implicaciones de este punto. En 1921, Lenin identificó el abastecimiento de alimentos como el factor básico sobre el cual se construiría un plan económico general para el período. Recomendó, de acuerdo con esto, que se preparen tres variantes del plan. La implementación práctica de una de ella se determinaría según si el abastecimiento de alimentos resultara ser inferior, igual o superior a la estimación corriente. Véase Dobb (113, 341-342).
- (36) Citado en Dobb (13, 352). A. Gerschenkron describió los rasgos salientes de la “fortaleza inalcanzable” de la que hablaba Bazárov:
“...la economía campesina puede reducir el alcance de sus relaciones con los mercados externos a través de la desviación de los cereales hacia productos transformados para su propio consumo y asignando una proporción mayor de la tierra hacia cultivos de fibras para su hilado y tejido domésticos. Para el campesinado ruso, con su débil tradición mercantil, la huída hacia una mayor autosuficiencia se presentaba como una respuesta fácil y natural frente a las condiciones económicas prevalecientes en la segunda mitad de los años veinte”. Véase (17, 144). La naturaleza de la fortaleza indicaba de igual forma las limitaciones, tanto de las “potentes palancas” fiscales de Preobrazhensky como del poder que le había asignado a la capacidad del Estado de controlar los precios de los bienes de consumo industriales. (Véase más arriba la nota 22)
- (37) N.P. Oganovsky, en 1927, citado en Dobb (13, 233).
- (38) *Kontrolnie Tsifriny* 1926-27, p. 9. Citado en Dobb (13, 346).
- (39) Citado en Dobb (13, 353).
- (40) (19, 316).
- (41) Publicado en *Leninismo* (38, 205-216).
- (42) (38, 206-207).
- (43) (38, 207).
- (44) El memorándum adjuntado a las estadísticas por Nemchinov no fue publicado por Stalin. Esto alimentó en parte una considerable controversia acerca de la exactitud de sus datos.

Por un lado, se han subrayado (en particular por M. Lewin) las dificultades inherentes a la clasificación del campesinado en nítidas divisiones de clase. Véase por ejemplo, (24, especialmente 189-206).

El otro gran terreno de debate se refirió a las estadísticas del grano “comercializado”. J.F. Karcs argumentó que las cifras de Nemchinov para 1913 de “grano comercializado” representaban de hecho las comercializaciones “brutas” (es decir, incluían las ventas a nivel de aldeas). Y que las cifras para 1926-27 representaban sólo la comercialización “neta” (es decir, las ventas fuera de la aldea). Véase (22). R.W. Davies analizó esta afirmación y la negó convincentemente. Véase (11).

Después de examinar los datos disponibles para los dos períodos encontró que: “Cualquier conclusión acerca de la relación entre 1926-27 y la preguerra para las “comercializaciones brutas” tiene que ser extremadamente tentativa dado el estado actual de nuestro conocimiento” (11, 323). Subraya que “la cifra total para los granos comercializados dependió de una contabilización intrincada de los diferentes tipos de información de confiabilidad variable, “siendo las estimaciones de las compras campesinas y de las ventas en el mercado privado ...particularmente azarosas” (11, 317). Sin embargo, los datos de “comercializaciones netas” -que constituían la preocupación principal de Stalin- parecen suficientemente confiables para que Davies afirme que: “Las comercializaciones netas de grano en 1926-27 eran entre un 50,0% y 56,9% del nivel de la preguerra. Sumando entre 9.7 y 10.4 millones de toneladas, contra 18,1 a 19,3 millones de toneladas” (11, 328). Según E. H. Carr, la “multiplicación en el número, y la reducción en el tamaño, de las unidades de producción da lugar a la certeza que se llevaba al mercado una proporción substancialmente menor de la cosecha de grano. Pero el material estadístico disponible no justifica ninguna estimación precisa del alcance de esta disminución” Véase (9, 918).

- (45) (38, 205).
- (46) Véase Dobb (13, 211-212).
- (47) E.H Carr, (8, 319).
- (48) D. Mitrany, comentando en 1951 los efectos de la reforma agraria en Europa Oriental en conjunto después de 1917, observó que: “Lo que diferenciaba al campesino occidental, era que para él la tierra era ante todo y sobre todo un medio de obtención de alimentos para su familia y sus animales ...un uso más libre de sus cosechas o un rendimiento superior significó ante todo un consumo superior entre los propios campesinos, los cuales anteriormente soportaban escasez de alimentos y habían vivido con una alimentación pobre” (28, 118).
- (49) (38, 207-209).
- (50) Dobb (12, 157). Es posible que la conversión de asalariados en campesinos y de agricultores semiproletarios en agricultores autosuficientes erosionó las fuentes pre-revolucionarias de mano de obra para la cosecha.
- (51) M. Lewin critica en estos términos la posición del “ala derecha”, pero como hemos visto, el sayo le cabía también a algunos izquierdistas como Preobrazhensky. Véase (25, 178).
- (52) E. H. Carr (7, 121).
- (53) Se estimó que la producción agrícola total había crecido en el período 1926-28 a una tasa anual del 2,5%. Carr (8, 317) Oganovaky y Weinstein proporcionaron estimaciones (conservadoras) de un incremento anual del 2% en los rendimientos agrícolas por hectárea para el período posterior a 1927-28. Dobb (13, 212).
- (54) Véase cuadro 1. Stalin le otorgó al 0,2% de incremento sobre la agricultura terrateniente, estimado por Nemchinov, una precisión tal como para permitirle emplear el término “mayor”, en su contexto. Véase (38, 207).
- (55) (38, 210-212). Luego, en el mismo año, Stalin reafirmaría estas tres proposiciones en forma sucinta en su discurso sobre “La industrialización del país y la desviación de derecha”. Véase (39, 37, 273).
- (56) (38, 213). En términos concretos Stalin mencionó estos abastecimientos de grano como de un 32-40% superior a los que había informado para 1926-27.
- (57) Hay pruebas que sugieren que la apreciación de Stalin acerca del problema no fue compartida en su oportunidad por la mayoría de los dirigentes del partido. La creciente crisis del abastecimiento de granos y las medidas adoptadas para encararla en la primavera de 1929 parecen haber tenido un efecto decisivo en el giro de la mayoría hacia los puntos de vista de Stalin. Véase apéndice B.

- (58) “Al favorecer todo tipo de asociaciones, y también las comunas agrícolas, de campesinos medios, los representantes del poder del Soviet no deben permitir la más mínima compulsión en la creación de esos organismos... Aquellos representantes del poder soviético que se permitan aplicar compulsión, no sólo directa, sino incluso indirecta, a fin de ligar los campesinos a las comunas, deben ser estrictamente responsabilizados y removidos del trabajo en el campo”. Proyecto de resolución de Lenin al 8vo. Congreso del PCR, de 1919, citado por Carr (8, 314). Molotov (8, 315) habría de afirmar en 1927: “En esta cuestión se puede proceder sólo a través del desarrollo gradual de grandes granjas colectivas.... No podemos permitirnos ninguna ilusión, ninguna coacción, respecto al campesinado en la transición hacia la agricultura en gran escala”. El propio Stalin, un mes después de su discurso sobre “El frente granero”, publicaría en *Pravda* una cita de la resolución del 8vo. Congreso (1919) sobre “La actitud hacia el campesinado medio”: “Confundir los campesinos medios con los kulaks, extender, a ellos, en cualquier grado, las medidas dirigidas contra los kulaks, significa violar gruesamente, no sólo todos los decretos del gobierno soviético y el conjunto de su política, sino también todos los principios fundamentales del Comunismo” (40, 224).
- (59) El autor de este trabajo no le asigna importancia decisiva a los “avances” puramente ideológicos implícitos en esta concepción, en lo que se refiere a la motivación gubernamental de ese entonces. (Véase apéndice B).
- (60) E. H. Carr ha señalado que el sentimiento general de urgencia relativo a este problema fue incentivado a partir de 1927 por “la crisis internacional y la alarma de guerra de la primavera y verano de 1927 (desastre en China, ruptura de relaciones con Gran Bretaña), que enfocaron la atención sobre la necesidad de una rápida industrialización y sobre el énfasis en la industria pesada, que era la base de la fuerza militar” (8, 316-317).
- (61) Dobb (12, 158).
- (62) Cifras citadas por Dobb (13, 234).
- (63) (20, 476-477).
- (64) Carr (8, 322).
- (65) Dirigidas esencialmente contra los campesinos más ricos con grano acaparado, las medidas los estimularía en la práctica a reducir el área sembrada con este cultivo. Véase Carr (8, 321).
- (66) Y así el abandono de los axiomas claves de la “alianza obrero-campesina” que habían determinado parte de los parámetros político-económicos dentro de los cuales se había llevado a cabo el debate.
- (67) No hay razón para suponer que esto haya sido casual, dada la identificación de Stalin del campesino medio, más bien que el kulak, como la “figura central” de la agricultura. La escala limitada de la colectivización anterior a 1928-29 (no obstante su atractivo ideológico para el gobierno soviético desde sus primeros días) reflejaba tanto la indiferencia en lo que respecta a la asignación de fondos de inversión.
- (68) Stalin, habiendo iniciado personalmente en 1929 la eliminación de las cláusulas que enfatizaban el principio de voluntariedad. Véase Dobb (13, 247 nota 2), se apartó de medidas coactivas contra los campesinos no kulaks en marzo de 1930. Véase (41, 333-338). Siguiendo esta reafirmación del principio de voluntariedad, los asociados a las granjas colectivas disminuyeron de 14 millones de núcleos familiares campesinos a 5 millones entre marzo y mayo de 1930 (Dobb, 13, 248). Esta salida de campesinos no fue especialmente uniforme. Fue más pequeña que en ningún otro lado en las regiones más importantes con excedentes de grano de las estepas del sur. Esto se tribuyó en parte a la desusadamente clara diferenciación de clases agrarias en estas regiones: el tamaño promedio de las explotaciones era relativamente grande, así como la proporción de obreros sin tierra y semiproletarios trabajando para sus dueños. El proceso de colectivización en estas regiones avanzó

considerablemente luego del discurso de Stalin sobre “El frente granero”. Y antes del drástico empuje del invierno de 1929-30, véase V.P. Timoshenko (43, 103-105, 118-245).

- (69) Dichos incentivos incluyeron el derecho a una parcela privada de tierra, ventas a mercados locales, etc.
- (70) Hacia fines de 1931, se registraban en el sector de granjas estatales 16,000 tractores y 5,000 segadoras-trilladoras (muchos importados de los Estados Unidos y Alemania). Hacia fines de 1932 esas granjas poseían más de la mitad de todos los tractores, aunque ocupaban nada más que el 10% del área sembrada nacional (Dobb 13, 250).
- (71) La masa nacional del ganado cayó de 60,1 millones en 1928 a 33,5 millones en 1933; la proporción de vacas en los totales respectivos creció de un 49% en 1928 a un 58% en 1933. Cifras estadísticas soviéticas oficiales, citadas por Mandel (26, 554). El número de caballos en el mismo período cayó en alrededor de un cuarto, de acuerdo a Dobb (13, 246).
- (72) Stalin habría de observar: “si comparamos las enormes sumas que el estado ha invertido en ellas, con los resultados efectivos que han logrado hasta ahora, encontraremos un saldo enorme contra las granjas estatales”. Discurso ante el 17º Congreso del PCR, 1934, citado en Dobb (13, 251).
- (73) La matanza de ganado redujo agudamente el valor de la producción agrícola total. Los rendimientos nacionales de grano para el período 1929-32 fueron menores que los 1925-28. Se señaló reiteradamente una extensa hambruna para el período 1932-34, en forma predominante en áreas rurales.
- (74) (8, 313).
- (75) (13, 249).
- (76) Cifras citada en A. Baykov (1, 325-326). Baykov informa también que las entregas de las granjas colectivas al Estado promediaban un 32% de sus rendimientos brutos en 1931 y 1932, cayendo a un 20,5% en 1933 y 1934 (1, 203).
- (77) Véase nota 57. Véase también apéndice B.
- (78) (13, 360-363).
- (79) Sea que dichas bajas fueran permanentes o transitorias –por ejemplo, Preobrazhensky y Strumilin respectivamente-, dependían naturalmente de si las balas acompañan o no la crítica política.
- (80) Véase (30).

Bibliografía

Autor	Título	Referencia
Baykov, A.	Development of the Soviet Economic System. Cambridge, 1946	1
Bazarov, V.	“On the Methodology for Drafting Perspective Plans”, en Spulber, pp. 365-377 (originalmente en Planovoe Khoziaistvo No. 1, 1925)	2
Bettelheim, C.	“The Transition between Socialism and Capitalism”, The Monthly Review, Vol. 20, marzo de 1969, Nueva York.	3
Brus, W.	“El Funcionamiento de la Economía Socialista”. Barcelona 1969, Originalmente WARSAVA 1966.	4
Bucharin, N.	The ABC of Communism. (With E. Preobrazhensky). Londres 1969 (originalmente Moscú 1919).	5
Bukharin, N.	Teoría Económica del Período de Transición, Córdoba, Argentina 1972, (originalmente Moscú 1920) con Anotaciones de V. I. Lenin	6
Carr, E. H.	Reflections on Soviet Industrialisation” in 1917: Before and After, Londres 1969	7
Carr, E. H.	“Revolutions from Above”: Some Notes on the decision to Collectivize Soviet Agriculture” en The Critical Spirit: Essays In Honor of Herbert Marcuse, Boston 1967 Y también en 1917: Before and After, Londres 1969.	8
Carr, E. H.	Foundations of a Planned Economy, 1926-1929, Vol 1 (con R.W. Davies), Londres 1969.	9
Chayánov, A. V.	The Theory of Peasant Economy, Ed. Thorner, Kerblay y Smith, Illinois 1966.	10
Davies, R. H.	“A Note on Grain Statistics”, en Soviet Studies no.3, 1970.	11
Dobb, M. H.	“The Discussions of the 1920s about Building Socialism”, en Estratto da Annalidell, Instituto Giangiacomo Feltrinell, 1967.	12
Domar, E.	Essays in the Theory of Economic Growth, Nueva York, 1957.	14
Erlich, A.	The Soviet Industrialization Debate, 1924-28,	

	Harvard 1960.	15
Feldman, G.A.	“On the Theory of Growth Rates of National Income”, I y II, 1928-29, Spulber,	16
Gerschenkron, A.	“Rusia: Patterns and Problems of Economic Development, 1861-1958”, en Economic Backwardness in Historical Perspective, Harvard 1962.	17
Goldmann, J.	“Karl Marx, the Soviet Economists of The Twenties and Contemporary “Konjunkturforschung” in a Socialist Country”, Czechoslovak Economic Papers No. 11, Praga 1969.	18
Groman, V.G.	“On Certain Regularities Empirically Observable in our Economy”, en Spulber, pp. 361-364 (originalmente en Planovoe Khoziaistvo No.1, 1925)	19
	“Introduction to the First Five-Year Plan of the URSS”, 1929, Spulber.	20
Kalecki, M	“The Marxian Equations of Reproduction And Modern Economics”, en Social Science Information, VII-6, International Social Science Council, Paris 1968.	21
Karcz, J.F.	“Thoughts on the Grain Problem”, Soviet Studies No.4, abril de 1967.	22
Lenin, V. I.	Selected Works, Vol. 8, Londres (sin fecha)	23
Lewin, M.	“Who was the Soviet Kulak” en Soviet Studies No. 2, octubre de 1966.	24
	“The Inmediate Background of Soviet Collectivarior”, en Soviet Studies No. 2, Octubre de 1965.	25
Mandel, E.	Marxist Economic Theory, Vol .2, Londres 1968.	26
Marx, K	Critique of the Gotha Programme.	27
Mitrany, D.	Marx Against the Peasant, Londres 1951.	28
Preobrazhensky, E.	“Economic Equilibrium in the System of The URSS” en Spulber, pp. 124-173 (originalmente en Vestnik Kommunisticheskoi Akademii, No.22), 1927.	29
	The New Economics, Oxford 1965, Originalmente la 2da. Edición de Novaya Ekonomika, Moscú 1926.	30
Robbins, L.	The Nature and Significance of Economic	

	Science, Londres, 1932	31
	“The Theory of Economic Development in the History of Economic Thought”, Londres 1968.	32
Robinson, J.V	Introducción a The accumulation of Capital, de Rosa Luxemburgo, Londres 1951.	33
Robinson, J.V.	“Kalecki and Keynes”, en Collected Economic Papers, Vol. III, Oxford 1965 (originalmente en Essays in Honour of Michael Kalecki, Warsava 1964)	34
Shanin, L.	“The Economic nature of our Commodity Shortage”, en Spulber, pp. 205-211. (Originalmente en Ekonomicheskoe Obozrenie, Noviembre de 1925.)	35
Shanin, L.	“Questions of Economic Course”, en Spulber, pp. 212-220 (originalmente en Bolshevik No. 2, 30 de enero de 1926).	36
Spulber, N.	Foundations of Soviet Strategy for Economic Growth (redactor) Indiana 1964	37
Stalin, J. V.	“On the Grain Front”, en Leninism, Londres 1940.	38
Stalin, J. V.	“Industrialization of the Country and the Right Deviation”, en Spulber y también el Leninism.	39
Stalin, J. V.	“Lenin and the Question of Alliance with the Middle Peasant”, en Leninism.	40
Stalin, J. V.	“Dizzy with Success”, Pravda, marzo de 1930, en Leninism.	41
Sweezy, P. M	Comentario sobre “the Transition between Socialism and capitalism”, The Monthly Review, Vol. 20, marzo de 1969, Nueva York.	42
Timoshenko, V. P.	Agricultural Russia and The Wheat Problem, Stanford 1932.	43

9

La evolución económica de la URSS: antecedentes del derrumbe

José Luis Rodríguez García
Asesor del CIEM

En diciembre del 2011 se cumplen 20 años de la desaparición de la URSS.

Tomando en cuenta la enorme trascendencia de este hecho histórico y la importancia del análisis de sus causas, se publica a continuación un fragmento del capítulo I del libro "El derrumbe del socialismo en Europa: Del socialismo real al capitalismo salvaje" elaborado por el autor y que se encuentra en proceso de edición.

I

La desaparición de la Unión Soviética en 1991 marcó un momento definitorio para el proyecto socialista en el siglo XX.

En los años transcurridos desde entonces, muchos autores creyeron ver en la figura de Stalin o en la de Gorbachov, la causa de todos los males del socialismo soviético. Consecuentemente, las más variadas explicaciones han aparecido sobre las causas del fracaso del experimento que se inició con la Revolución de Octubre.

Sin embargo, pocos estudios se han realizado desde una óptica marxista que permitan integrar desde el punto de vista de la economía la concatenación de acontecimientos que provocaron el fracaso del modelo.

En este sentido, resulta indispensable valorar la política económica aplicada en la URSS a partir de la década de los años 50, época en la que se concentran los diversos esfuerzos realizados para corregir las deficiencias detectadas en la economía soviética.

En efecto, ya durante la década de los años cincuenta la Unión Soviética atravesaría por importantes transformaciones cuyos hitos se encuentran en la muerte de Stalin en marzo de 1953, el XX Congreso del PCUS de 1956 y el inicio en 1958 de las discusiones que llevarían a la adopción de una importante reforma económica en 1965.

La búsqueda de respuestas a significativos problemas económicos sin solución hasta el momento, concitó de inmediato la atención de los dirigentes soviéticos que sucedieron a Stalin, lo cual comenzaba a reflejar la inaplazable necesidad de introducir modificaciones sustanciales al sistema económico vigente desde los años treinta.

Desde el punto de vista de la política económica, se observaron pocos cambios entre 1951 y 1952. En ese último año se había celebrado el XIX Congreso del Partido, después de transcurridos trece años del evento anterior. El Quinto Plan Quinquenal 1951-1955 fue aprobado en esa oportunidad, previéndose en el mismo un incremento del 60% en la renta nacional; un 70% en la producción industrial; los salarios reales un 35% y los ingresos de los campesinos un 40%, al tiempo que se preveían aumentos de importancia en un grupo de renglones de la producción agrícola. Los resultados obtenidos sobrepasaron los planes con un 71% de incremento de la renta nacional; un 85% de la producción industrial, incluyendo un 76% de la producción de bienes de consumo sobre un 65% planificado. (Nove, 1973, 11, 340 y 361).

En medio de importantes transformaciones que se estaban gestando en esos momentos, el XX Congreso del PCUS de febrero de 1956 aprobó el Sexto Plan Quinquenal, que sin embargo, fue abandonado ese mismo año y sustituido por un Plan Septenal que abarcaba de 1958 a 1965, lo que se vincula con el énfasis puesto en la necesidad de reformular la solución de problemas económicos impostergables. Este plan es aprobado en el XXI Congreso del PCUS en 1959 y fue corregido en varias ocasiones.³¹

Los dos problemas más importantes que continuaban sin una solución apropiada eran el incremento de la producción de bienes de consumo y de la producción agrícola.³²

El tema del consumo fue priorizado por Georgi Malenkov, que ocupó el cargo de Presidente del Consejo de Ministros de entre 1953 y 1955.³³

El sensible tema de la producción agrícola fue atendido de inmediato por Nikita Krushchov, que fue electo el Primer Secretario del PCUS en septiembre de 1953.

Malenkov impulsó un incremento de la producción de bienes de consumo y una disminución del énfasis en la industria pesada, política que obtuvo algunos resultados hasta 1955, aunque se vio restringida por la limitada disponibilidad de mercancías y servicios, además de que la rebaja de precios al por menor que se adoptó agudizó su escasez.

Por su parte, Krushchov llevó adelante una serie de transformaciones en la política agraria entre 1953 y 1957, que incluyeron una fuerte elevación de los precios de acopio;³⁴ se condonó la deuda de los koljoses con el Estado; se rebajaron sustancialmente los impuestos que gravaban las parcelas privadas y se incrementaron las inversiones en la agricultura. No obstante, la medida más significativa se instrumentó a partir de 1957 y consistió en la incorporación al área cultivada de alrededor de 13 millones de hectáreas, un área gigantesca en tierras vírgenes en Kazajstán, Siberia y la región sudeste de la Rusia europea, pero muy sujeta a las fluctuaciones del clima.

Esta decisión fue acompañada de una enorme movilización política, particularmente intensa entre los jóvenes y produjo un asentamiento de alrededor de 300 mil personas en las tierras vírgenes con carácter definitivo. De tal modo, el conjunto de medidas adoptadas provocó un incremento de la producción agrícola bruta del 51% entre 1953 y 1958, lo cual sin duda fue un notable logro en tan breve plazo (Nove, 1973, 11, 351-355).

Sin embargo, una revaluación de la política económica que se había venido aplicando desde los años 30 no podía hacerse sin realizar un examen crítico de las políticas generales aplicadas bajo la dirección de Stalin. Ese fue el cometido central del XX Congreso del PCUS que se celebró en febrero de 1956, donde N. Krushchov pronunció un informe de carácter secreto en

³¹ Un reflejo de la inestabilidad de la política económica en estos años son estos cambios sucesivos. "Al menos desde el punto de vista técnico el plan septenal 1959-1965 resultó un fracaso y fue corregido en el XXII Congreso del PCUS celebrado en 1961. Allí se aumentaron los indicadores fundamentales de producción de la industria pesada con relación a las cifras aprobadas en 1959; posteriormente, en diciembre de 1963, se abandona tácitamente el plan septenal al orientarse por la dirección del PCUS la elaboración de un plan de dos años (1964-1965) donde quedaban de hecho revisadas todas las cifras del plan original 1959-1965." (Duran, 1982, 90).

³² "...el estado de la agricultura era francamente insatisfactorio. El país experimentaba la escasez de muchos productos alimenticios de primer orden. En la economía socialista iba revelándose de manera cada vez más patente la desproporción entre el rápido desenvolvimiento de la industria y el lento desarrollo de la agricultura." (Podkolzin, 243).

³³ Malenkov fue sucedido en el cargo por Nicolai Bulganin que lo ocupó hasta marzo de 1958 cuando pasó presidir el Consejo de Ministros Nikita Krushchov, manteniendo a la vez el cargo de Primer Secretario del PCUS hasta octubre de 1964.

³⁴ Solamente con relación a 1952, estos precios se elevaron 7,39 veces en el caso de los cereales. El precio medio para todos los productos en 1954 fue el doble. Ver Nove (1973, 11, 348-349).

el que se hacía una valoración crítica del stalinismo.³⁵ Esta crítica, al menos en los aspectos más reprobables de la política de Stalin, jugó un importante papel en la apertura de notables discusiones en el campo político y económico. No obstante, la misma fue incompleta y no alcanzó a revisar deformaciones medulares del modelo soviético, que continuaron sin una apropiada rectificación hasta el final de la URSS.³⁶

Desde una perspectiva histórica y tomando en cuenta las profundas deformaciones que se produjeron bajo el gobierno de Stalin, no era posible una valoración autocrítica profunda de los dirigentes soviéticos en ese momento, empezando por el propio Krushchov. Evidentemente se hubiera requerido una transformación total en los métodos de dirección para retomar un camino más revolucionario, pero no se quiso o no se pudo llegar hasta ese punto. Sin embargo, los cambios que introdujo Krushchov en la dirección soviética -no exentos de importantes deficiencias-marcaron una diferencia hasta cierto punto significativa con lo que había ocurrido hasta entonces y sobre todo, mostraron la posibilidad de identificar un conjunto de dificultades y errores, así como tomar medidas en los marcos del socialismo para resolverlas.³⁷

Por otro lado, una valoración objetiva del papel de Stalin en la historia de la Unión Soviética ha presentado diversos matices, que han sido frecuentemente ignorados con posterioridad. Así se ha señalado "...Stalin cometió errores muy grandes, pero también tuvo aciertos grandes (...)" equivale a un simplismo histórico atribuirle a Stalin la culpa de los fenómenos que han pasado en la Unión Soviética (...). Hay que ser objetivos, analizar todos los errores políticos y de principio cometidos por Stalin, analizar los aciertos y profundizar en los factores que realmente dieron lugar a la destrucción de la Unión Soviética y en la verdadera responsabilidad que tiene cada cual." (Castro, 1992a, 61 y 78).³⁸

La repercusión de las decisiones adoptadas con posterioridad a la muerte de Stalin tendría un alcance notable en el ámbito de la economía, a partir de la reorganización de la estructura de dirección estatal para los asuntos económicos. "La idea era atacar el problema de la existencia de verdaderos imperios ministeriales y de su insuficiente coordinación, mediante el drástico expediente de suprimir todos los ministerios económicos y sustituirlos por una estructura regional coordinada por el Gosplán." (Nove, 1973, 12, 364).

Se crearon 105 Consejos Económicos Regionales en 1957³⁹ conocidos como sovnarjoz. Pero estos consejos tenían una gran debilidad, pues aunque aparentemente se descentralizaban las decisiones, las mismas continuaron siendo tomadas centralmente, pero ahora a nivel regional, sin que fuera posible racionalmente la coordinación global a cargo del Gosplan y sin que se produjera una participación de los trabajadores en las mismas. Fue un giro teóricamente a

³⁵ No existe una versión oficial del informe por su propio carácter. No obstante, el mismo fue divulgado ampliamente en Occidente con posterioridad al Congreso, sin que se impugnara por el partido soviético su veracidad. Ver Krushchov (1960).

³⁶ Lógicamente, en los dirigentes más vinculados a Stalin, Mólotov, Kaganovich, Malenkov (llamado entonces "grupo antipartido") y posteriormente Bulganin, opusieron resistencia a estas valoraciones y fueron separados de la dirección del partido y el Estado entre 1957 y 1958.

³⁷ Estas medidas y sobre todo el polémico concepto de coexistencia pacífica que se enarboló a partir de entonces, produjeron conflictos de largo alcance con otros partidos, especialmente con el Partido Comunista Chino, que calificó las decisiones adoptadas por Krushchov como reformistas. Estas diferencias se hicieron públicas a partir de 1959, dando origen al llamado "conflicto chino-soviético" que causó un gran daño al movimiento revolucionario en todo el mundo y que se extendería durante tres décadas.

³⁸ Sobre la compleja personalidad histórica de Stalin se ha dicho por un importante historiador de Occidente "Sin su jefatura, es dudoso que la Unión Soviética hubiera superado las dificultades que se enfrentaban a su sobrevivencia; pero la nueva Rusia que contribuyó tanto a construir surgió de sus manos gravemente afectada, en un sentido humano, por sus métodos de acción e incapaz de utilizar de la mejor manera el gran poder que él le había ayudado a ganar." (Cole, VII, 240). Ver también Deutscher (1968).

³⁹ La cifra sufrió variaciones y hacia 1962 había 47 consejos.

favor de la descentralización, pero manteniendo los métodos burocráticos hipercentralizadores que habían estado presentes hasta entonces.

Para tratar de remediar esta situación, se llevaron a cabo múltiples cambios, los que generaron nuevos problemas, que incluyeron cuestiones tan importantes como la fragmentación de la planificación y la dispersión del trabajo del propio partido. No obstante, la peor situación se presentó en la agricultura y en la baja efectividad de las inversiones.

Después de los avances logrados hasta 1957, la agricultura experimentó cambios a partir de políticas que llevaron a la disolución de las Estaciones de Tractores y Maquinaria, lo que provocó una tensión financiera muy elevada a partir del pago por los equipos que se vendieron a los campesinos, el cual resultaba excesivo; se impusieron cargas a las parcelas privadas que afectaron especialmente la ganadería⁴⁰; y se instrumentaron contantemente formas organizativas nuevas, que creaban una situación de inestabilidad e incertidumbre. De tal modo, la producción agrícola que debía haber crecido un 70% según el Plan Septenal, sólo lo hizo con un incremento del 14% (Nove, 1973, 12, 385).

Por su parte, el rendimiento de los fondos productivos y medios de rotación, factor determinante en la efectividad de las inversiones, lejos de aumentar descendió un 14,5% (Duran, 1982, 92)

Los restantes indicadores del Plan Septenal mostraron un crecimiento del 58% para la renta nacional; un 84% para la producción industrial y un 60% para los bienes de consumo, en tanto que los indicadores de nivel de vida mejoraron discretamente (Nove, 1973, 12, 375).

Por otra parte, en estos años se observó un importante avance de la ciencia militar soviética, especialmente en la tecnología espacial, a partir del lanzamiento del primer satélite artificial de la tierra en octubre de 1957 y del primer hombre al espacio en 1961. Sin embargo, estos logros, que suponían un desarrollo científico notable, no repercutieron en la economía, a la que sí gravaban por sus elevados costos de inversión.⁴¹

Como consecuencia de la situación económica a finales de los años 50, en 1958 y hasta 1965 se abrió un amplio debate en torno al sistema de dirección en la economía, donde se discutía abiertamente la preocupante evolución de un grupo de indicadores fundamentales que comenzaron a mostrar un deterioro acelerado. Así el ritmo de crecimiento promedio anual de la producción industrial mostraba un descenso del 13,1% entre 1951 y 1955, al 8,6% entre 1961 y 1965. En este sector el incremento de la producción por cada uno por ciento de aumento de la inversión en activos fijos bajó de 1,16 en 1951-55 a 0,77 en 1961-65; en ese mismo período el crecimiento de la productividad del trabajo se redujo del 7,6% anual a 4,8% y el inventario de productos invendibles aumentó 3,5 veces entre 1950 y 1965, además de las dificultades ya señaladas en la agricultura. (Zimbalist, 1989, 152 y Lewin, 1991, 127 a 143)⁴²

Los debates sobre la reforma económica a emprender tuvieron como sustrato teórico el tema de las relaciones monetario mercantiles en el socialismo. Favorablemente una explicación más coherente de su presencia en la economía socialista se logró en estos años a partir de constatar que a pesar de que el trabajo en el socialismo deja de ser un trabajo privado, su carácter social no puede expresarse de manera directa. Ello se debe a la permanencia de la división social del trabajo y de un aislamiento económico relativo entre los productores, tomando en cuenta el insuficiente nivel de socialización de su trabajo como consecuencia del bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas que se alcanza. Esta situación impide medir

⁴⁰ El número de vacas de propiedad privada cayó un 14% entre 1959 y 1964. Ver Nove (1973, 12, 389).

⁴¹ Los gastos militares de la URSS se estima representaban el 11,1% del PIB en 1960 (Rodríguez, 2011)

⁴² Ver Zimbalist (1989, 10) y Duran (1982).

directamente el tiempo de trabajo y es preciso acudir a su medición indirecta a través del valor.⁴³

Esta interpretación superó la tesis basada en las diferencias de propiedad para explicar la necesidad del intercambio mercantil en el socialismo, así como su carácter formal en el seno de la propiedad estatal, tesis que había sido expuesta por Stalin (Stalin, 1960).

Sin embargo, se generalizó la noción de que estas relaciones, al tener una existencia objetiva en el socialismo, operaban de forma particular, diferente esencialmente a su funcionamiento en el capitalismo. Con esta interpretación se subestimó el carácter profundamente contradictorio que, en última instancia, tiene la presencia del mercado y su dinámica en la nueva sociedad. Se incorporó a la teoría económica el criterio de la “utilización consciente de la ley del valor” como un elemento inocuo en los mecanismos de la planificación, lo cual constituyó uno de los factores de mayor importancia para explicar la mercantilización creciente del socialismo europeo a partir de los años sesenta, acelerando así sus contradicciones e impulsando las tendencias que contribuirían a su fracaso.⁴⁴

El debate de la reforma giró esencialmente en dos planos: el empresarial y el macroeconómico.

En el primer caso se argumentaba la necesidad de otorgar una mayor independencia a la empresa, situándose como eje del debate un trabajo elaborado por el economista ucraniano Evsei Liberman en 1962 donde se defendía el criterio de tomar la ganancia y los incentivos materiales como base para impulsar la eficiencia empresarial, lo que llevaba implícito una utilización mucho más amplia del mercado en la economía soviética.⁴⁵

Desde el punto de vista macroeconómico tuvo un gran desarrollo en estos años la introducción de las matemáticas como instrumento para la dirección de la economía, particularmente en los trabajos de V. S. Nemchinov, L. Kantorovich y V. Novozhilov.⁴⁶ Sin embargo, estos trabajos no profundizaron en los problemas conceptuales del sistema de dirección económico soviético y puede decirse que en general, se centraron en la racionalización del funcionamiento del mercado buscando su optimización en condiciones de una economía centralmente planificada, para lo cual brindaron especial atención a los modelos de formación de precios.

En cierto sentido, este enfoque metodológico resultaba similar al modelo de socialismo de mercado que había desarrollado por primera vez Oskar Lange en su polémica con Von Mises y Hayek en los años 30, en la cual Lange había logrado demostrar la racionalidad posible de la planificación con los instrumentos de la economía burguesa.⁴⁷

⁴³ Sobre esto se ha expresado “Por consiguiente es, en el círculo de contradicciones existentes entre la unidad y la sociedad, o sea, en el aislamiento económico relativo de las unidades con relación al conjunto de la sociedad donde surge la necesidad objetiva de relaciones mercantiles en el socialismo (...) debe concluirse que dentro del sector estatal funcionan con carácter objetivo las relaciones mercantiles y la utilización de categorías monetario-mercantiles no tiene sólo un objetivo de cálculo, de cómputo, sino que expresan relaciones objetivas...” (Acosta, 40 y 44). Ver también diferentes interpretaciones en Vascós (2009) y Katz (2004, III y IV).

⁴⁴ Al respecto el Che se expresó categóricamente sobre estos temas y aunque consideraba que no existía la mercancía en el seno de la empresa estatal, pudo advertir que eso todavía no sucedía cuando estudió estos temas en 1964. “Negamos la posibilidad del uso consciente de la ley del valor, basado en la no existencia de un mercado libre que exprese automáticamente la contradicción entre productores y consumidores; negamos la existencia de la categoría mercancía en la relación entre empresas estatales, y consideramos todos los establecimientos como parte de la única gran empresa que es el Estado (aunque, en la práctica, no sucede todavía así en nuestro país).” (Guevara, 2004, 82). Ver también Rodríguez, C.R. (2004)

⁴⁵ Ver Liberman (1975).

⁴⁶ Ver Novozhilov (1975) y Lewin (1991, 6)

⁴⁷ Esa polémica fue a partir de 1935, el debate teórico más importante sobre la economía socialista de esos años, lo cual contrastaba con la ausencia de discusiones serias en la URSS. Ver Zimablist (1989, 13) y Katz (2004, IV).

Los debates de la reforma retomaron muchos aspectos de la polémica de los años 20, pero no se llegó a superar sus límites.⁴⁸

La reforma económica acordada abrió un mayor espacio a los mecanismos de mercado y la estimulación material, pero no logró una profundización en el desarrollo de la planificación y la movilización política en apoyo al desarrollo económico. Si bien se introdujeron cambios que reducían las dificultades presentes en el modelo centralizado vigente hasta entonces, la descentralización aprobada no ofrecía soluciones realmente profundas y esencialmente socialistas, con lo cual la reforma surgía carente de posibilidades éxito en el perfeccionamiento de los mecanismos económicos para la construcción de una sociedad superior.⁴⁹

Los años posteriores parecieron dar testimonio de favorables resultados a partir de las transformaciones emprendidas, ya que la renta nacional creció a un ritmo anual del 7,8%; la producción industrial un 8,5%; la producción agrícola un 3,9%; la productividad del trabajo 6,8% y el ingreso real per cápita un 5,9%. Estas cifras resultaron favorables en relación a lo aprobado para el Plan Quinquenal 1966-70 que acordó el XXIII Congreso del PCUS en 1966, excepto para la agricultura donde resultaron inferiores, a pesar de que en este sector se introdujeron prioritariamente los cambios previstos en la reforma aprobada. (Economía Nacional de la URSS, 1987, 51). No obstante, los factores intensivos en el desarrollo de la economía solamente pasaron del 27% en 1961-65 al 28,4% entre 1966 y 1970, lo cual continuaba expresando las dificultades para introducir los logros de la ciencia y la técnica en la economía. (Loginov y Novitski, 1985).

La evolución económica en los años 70 mostró nuevamente señales inequívocas de estancamiento, ya que prácticamente se incumplieron los planes del quinquenio 1971-75 y de 1976-80. La renta nacional bajó en esos períodos a ritmos de crecimiento anual del 5,7 y 4,3% respectivamente; la producción industrial cayó a 7,4 y 4,4%; la producción agrícola a 2,5 y 1,7%; la productividad del trabajo disminuyó a 4,5 y 3,3% y los ingresos reales per cápita se limitaron a crecer 4,4 y 3,4% (Economía Nacional de la URSS, 1987, 51). Igualmente no se logró trascender el modelo de crecimiento extensivo. En efecto, los factores intensivos de crecimiento bajaron al 8,1% entre 1971-75 y al 21,3% entre 1976 y 1980 (Loginov y Novitski, 1985).

La aplicación de la reforma económica de 1965 enfrentó múltiples obstáculos debido en parte a sus propias insuficiencias conceptuales, ya que concentró el énfasis de las transformaciones en los elementos puramente económicos mientras que los factores sociopolíticos se subestimaron. Por otra parte, la reforma concitó una poderosa resistencia por parte de la burocracia, lo que llevó primero a su lenta implementación y de hecho a su abandono posteriormente.

En los años transcurridos entre 1966 y 1979, se pusieron de manifiesto con más agudeza problemas que rebasaban los mecanismos económicos y adquirirían trascendencia política.

Luego de los interesantes debates que tuvieron lugar a partir de 1958 y las fundadas críticas que se hicieron a los mecanismos económicos, pero también a los métodos de dirección y movilización política de la sociedad soviética, no se produjo un análisis autocrítico por parte de la dirección del PCUS que posibilitara ejecutar aceleradamente los cambios que requería esa sociedad, prevaleciendo el inmovilismo y la inercia.⁵⁰

⁴⁸ Ver Lewin (1991, 12).

⁴⁹ Ver Durán (1982), López Coll (1977), Brus (1969), Hewett (1988) y Zimbalist (1989, 10).

⁵⁰ Los análisis realizados en ocasión de los congresos XXV y XXVI del PCUS realizados en 1976 y 1981 respectivamente no abordaron a profundidad estos estratégicos temas.

La reacción ante las dificultades llevó a un fortalecimiento de la centralización en las decisiones en 1979⁵¹, cuando se aprobaron nuevas medidas que entre otras, reforzaban las disposiciones administrativas a controlar por los organismos globales de la economía y se retomó la práctica de medir físicamente los resultados de la producción. Todo esto se produjo sin que se efectuara un balance de los resultados del sistema de dirección económica aprobado en 1965, por lo que las soluciones propuestas provocaron un retroceso aún mayor.

Durante el quinquenio 1981-85 se planificaron ritmos de crecimiento muy inferiores a lo alcanzado en el quinquenio precedente. No obstante, salvo el crecimiento de la renta nacional de un 3,6% promedio anual, el resto de los indicadores incumplieron lo planificado. De tal modo la industria creció un 3,7%; la agricultura sólo un 1%; la productividad del trabajo un 3,1% y el ingreso real per cápita un 2,1% (Economía Nacional de la URSS, 51). Por otro lado, no se modificó el limitado papel de la ciencia y la técnica en el desarrollo de la producción.

Con el acceso de Yuri Andrópov a la dirección del PCUS en 1982 se trató de dar un nuevo giro a la situación. El nuevo secretario general dirigió su esfuerzo principalmente al fortalecimiento de la disciplina, el tránsito a un modelo económico de desarrollo intensivo basado en los adelantos de la ciencia y la técnica y a la transformación del sistema de dirección económica.⁵²

A partir de julio de 1983 se aprobaron nuevas medidas que retomaban la mayoría de los aspectos de la reforma de 1965 después del fracaso de las decisiones de julio de 1979. Se implementó así una reducción de los indicadores de los planes para las empresas; una mayor independencia operativa de estas; la evaluación de la gestión empresarial a partir de la producción vendida y el impulso a la introducción de los logros de la ciencia y la técnica en la producción así como a la participación de los trabajadores en la gestión económica. A estas transformaciones se les dio el nombre del “experimento económico”.⁵³

La aplicación de las nuevas decisiones, si bien permitieron una mejoría en relación a la situación de estancamiento que se enfrentó entre 1981 y 1982, no modificaron esencialmente las tendencias negativas que se venían observando, especialmente después de la prematura muerte de Andrópov en febrero de 1984. Su sustitución por Konstantin Chernenko entre febrero de 1984 y marzo de 1985 no permitió el avance del “experimento económico”. Estos temas serían retomados posteriormente por Mijaíl Gorbachov.⁵⁴

//

Al llegar a 1985 la sociedad soviética enfrentaba grandes desafíos. Cada vez más la necesidad de cambios se hacía sentir con fuerza en la misma medida en que las dificultades habían llegado al país a un virtual estado de crisis.

Desde el punto de vista económico, los problemas que se habían tratado de superar durante veinte años de sucesivos intentos de reforma no habían sido resueltos. El sistema de dirección caracterizado por una alta centralización, continuaba vigente y sus negativos efectos no habían sido sorteados con cambios que introducían elementos de una economía de mercado cuyo desarrollo, aun con una implementación muy sesgada, planteaba contradicciones cada vez mayores.

⁵¹ En 1973 se dio un proceso de reforma en el sector industrial que redujo los organismos en las ramas industriales, pero concentró las decisiones en los restantes. Ver Hewett (1988, 245-250).

⁵² Ver *Andropov (1984)*

⁵³ Ver *Duran y Tabares (1985)* y *Hewett (1988)*.

⁵⁴ Para este epígrafe el autor de apoya en su ensayo “*La perestroika en la economía soviética (1985-1991)*”. Los datos que no se citan puntualmente provienen de esta fuente. Ver *Rodríguez (2007)*.

El crecimiento por vía extensiva había provocado que el incremento de la productividad total de los factores descendiera del 1,9% promedio anual entre 1961 y 1965, a 0,5% entre 1976 y 1980, aun cuando se aumentaba cada vez más el volumen de las inversiones (Zimbalist, 1989, 159).⁵⁵ De tal modo, la dinámica de la renta nacional había descendido del 7,8% promedio anual entre 1966 y 1970 al 3,6% de 1981 a 1985, lo que había tenido una repercusión negativa en el incremento del ingreso real per cápita de los soviéticos cuyo ritmo anual había bajado también del 5,9% al 2,1% en ese período.

Uno de los elementos cardinales de esta evolución estaba en la no vinculación de los resultados de la ciencia y la técnica a la producción, a pesar de que la URSS concentraba el 25% de los científicos de todo el mundo.⁵⁶

El desarrollo de la agricultura presentaba igualmente una situación crítica al mostrar un crecimiento promedio anual de 1,7% entre 1964 y 1982, descendiendo aún más hasta 1985, en tanto que la productividad del trabajo crecía muy poco en este período (Zimbalist, 1989, 151).⁵⁷

Por último, es necesario tomar en cuenta el enorme peso del gasto militar en la URSS, que llegó a representar el 12,8% del PIB en 1980, lo que trajo como consecuencia una importante sustracción de recursos a la economía civil⁵⁸ (Rodríguez, 2011).

La repercusión social de esta situación fue también significativa, aunque se hicieron notables esfuerzos por elevar el nivel de vida de la población. De tal modo, si bien el consumo se estima que creció a un ritmo del 2,7% anual entre 1964 y 1982, los niveles alcanzados eran todavía muy modestos (Zimbalist, 1989, 152).⁵⁹

Otros indicadores mostraban también un nivel no acorde con el nivel de desarrollo alcanzado por el país. En 1985 la esperanza de vida al nacer era de 68,4 años; la tasa de mortalidad infantil 26 por mil nacidos vivos⁶⁰; y se disponía de sólo 14,6 metros cuadrados de vivienda per cápita, con listas de espera de hasta 10 años para recibir una vivienda nueva.

En síntesis, hacia 1985 el país enfrentaba un significativo desgaste político producto de las secuelas del stalinismo, sólo parcialmente superadas; la burocratización de los procesos de dirección; la ausencia de renovación en los dirigentes y falta de movilidad social y la falta de participación de los trabajadores en la gestión social efectiva. Todo ello había producido fenómenos negativos como la doble moral, el nepotismo y la corrupción en la dirección social, provocando la desnaturalización del PCUS como vanguardia en la construcción del socialismo.⁶¹ Para el ciudadano soviético el sistema ofrecía seguridad y un modesto nivel de

⁵⁵ Según otros autores la productividad total de los factores tuvo un decrecimiento desde 1971. Para el período 1981-84 mostraba una disminución promedio anual del -0,3% (Hewett, 1988, 74).

⁵⁶ La proporción de los factores intensivos en el desarrollo había alcanzado el 31,7% entre 1981 y 1983, cifra ligeramente superior a la alcanzada entre 1966 y 1970, pero la expansión de la escala de aplicación de la nueva maquinaria y la tecnología había pasado del 29,7 al 7,9% en ese período (Loginov y Novitski, 1985).

⁵⁷ La productividad del trabajo en la agricultura llegó a crecer a un ritmo anual del 6,7% entre 1966-70, pero bajó a 2,7% entre 1981-85 (Hewett, 1988, 52). Con relación a Estados Unidos, este indicador representaba el 12% del nivel norteamericano. Ver Zimbalist (1989, 152)

⁵⁸ En 1990 estos gastos alcanzaron el 14,3% del PIB.

⁵⁹ El consumo de alimentos per cápita representaba en 1980 el 53% del nivel norteamericano (Zimbalist, 1989, 153).

⁶⁰ Un grupo de repúblicas se apartaban bastante de este promedio. Así la tasa de mortalidad infantil en 1985 para Turkmenistán era 52,4 y 46,8 para Tayikistán, mientras que en Letonia era 13 y en Estonia 14 (Economía Nacional de la URSS, 1987, 408).

⁶¹ "Entre los años sesentas y comienzo de los años ochenta, la economía soviética sufría las consecuencias del descenso de las actividades laborales y político-ideológicas de una buena parte de la población. En el aspecto social se extendieron de manera antes no vista la corrupción, el alcoholismo, la indisciplina, la actividad delictiva, el ausentismo, la caída de los niveles de sanidad e higiene públicas (...) las malas condiciones de los servicios

satisfacción de sus necesidades vitales, al tiempo que su nivel de movilización política era mínimo y su participación en la dirección social muy reducida.⁶²

En medio de esta situación, se produjo una rápida sucesión de dirigentes soviéticos al frente del país a partir de la muerte de Brézhnev en 1982, Andrópov en 1984 y Chernenko en 1985. La ausencia de renovación natural en los cargos de dirección y el envejecimiento consecuente de los principales dirigentes, llevó a un cambio radical en el medio soviético, con la elección en marzo de 1985 de Mijail Gorbachov, entonces de 54 años, como Secretario General del PCUS.

Gorbachov había sido promovido a Secretario del Comité Central a cargo de la agricultura en 1978 y miembro del buró político en 1980, luego de ser dirigente del partido en la región de Stavrópol desde 1962 hasta 1978. Ya bajo la dirección de Y. Andrópov había venido destacándose como un cuadro en ascenso, aunque con una experiencia práctica y una formación teórica muy limitada para el cargo que pasó a ocupar en 1985.⁶³

El nuevo equipo de dirección que fue promovido a partir del ascenso de Gorbachov, tenía en su primera etapa una composición heterogénea, pero en poco tiempo preponderaron algunos dirigentes como Boris Yeltsin, Eduard Shevardnadze y Alexandr Yákovlev, que asumieron solapadamente primero y abiertamente después una posición anti socialista.⁶⁴ La ausencia de una vanguardia auténticamente socialista planteó de inicio un obstáculo muy importante para el objetivo de perfeccionar el socialismo.

Al emprender el camino de las transformaciones económicas, que pasaron a ser conocidas bajo el nombre de perestroika y los cambios políticos a la luz de la glasnost,⁶⁵ el grupo encargado de aplicarlas asumió un conjunto de premisas políticas erróneas. Entre ellas cabe destacar 1) Suponer que la oposición a los cambios se iba a concentrar sólo en el aparato burocrático del Partido y del Estado y en los ideólogos más ortodoxos, en tanto que los aliados se hallarían en la intelectualidad, los medios de información y los políticos nacionalistas; 2) Asumir que a cambio de concesiones externas, Occidente iba a financiar una renovación del socialismo, o incluso, una transición al capitalismo en la URSS; 3) Pensar que el deterioro de la economía o el problema de las nacionalidades no los convertían en un fenómeno incontrollable a corto plazo; y 4) Tratar de promover todos los cambios utilizando los mismos mecanismos del gobierno anteriores, sin que se produjera una crisis del poder (Rodríguez, 2007, 18). Por otra parte un análisis previo sobre las dificultades para el cuestionamiento del sistema en su conjunto, se había elaborado por la socióloga Tatiana Zalavskaya en 1984, por lo que la idea de la reforma radical del sistema ya había comenzado a manejarse abiertamente desde entonces en los medios académicos.⁶⁶

hospitalarios, el hacinamiento en las viviendas, la mortalidad en ascenso y la esperanza de vida de los hombres disminuida.” (Dacal y Brown, 2005, 37).

⁶² Aun cuando no se pretende abordar aquí el tema, el debate en torno al carácter del Estado soviético por diferentes autores ha llevado a negar el carácter socialista del mismo, con calificaciones que van desde “estado obrero burocratizado” elaborada por Trotsky, hasta “formación burocrática” y “sistema no capitalista”. Ver Katz (2004, II). Más adelante se retomará el tema.

⁶³ Una notable caracterización de Gorbachov la ofrece Vitali Vorotnikov desde su posición como miembro del buró político. Ver Vorotnikov (1995, 269-273).

⁶⁴ Ver Kotz (2007, 7 y 8)

⁶⁵ Perestroika significa en ruso reconversión o reestructuración, mientras que glasnost se asoció con una política de apertura y transparencia.

⁶⁶ Se trata de un documento que se conoce como el “Informe de Novosibirsk”. Sobre él se ha señalado “Zalávskaya subrayaba tres puntos: que el viejo sistema era anacrónico, que cambiarlo afectaría inevitablemente los intereses de ciertos grupos sociales y que, por tanto, se requería de una cuidadosa estrategia de ideas claras para neutralizar la oposición y crear apoyo y que su dirigencia tiene que disponer bien sus prioridades de tal forma que la reforma se encuentre en lo posible libre de contradicciones.” (Rodríguez, 2007, 15). Ver Hewett (1988, 277).

Como es lógico, los temas económicos concitaron la inmediata atención de Gorbachov y su equipo. La estrategia inicial priorizaba la introducción acelerada de los adelantos de la ciencia y la técnica en la producción (Gorbachov, 1987). Las decisiones en un inicio llevaron, no obstante, a una fuerte concentración en inversiones en el sector de construcción de maquinarias en detrimento de otros sectores relacionados con el consumo, por lo que esta política perdió su impulso inicial después de 1987.

Las decisiones adoptadas ya en 1985 de hecho plantearon una reconsideración de las metas de crecimiento para el quinquenio 1986-90 que se establecieron antes de que se formulara la nueva política económica, por lo que en la práctica, los planes anuales fueron modificando los objetivos previamente establecidos.⁶⁷

Para dar una idea de lo que se pensaba en los primeros momentos sobre las transformaciones a introducir, probablemente el documento más coherente para conocerlo sea el libro elaborado por Gorbachov en 1988 bajo el título "La perestroika y la nueva mentalidad para nuestro país y para el mundo entero". Aquí se establecía la necesidad de un cambio en el sistema de dirección de la economía de manera acelerada: "El objetivo de esta reforma consiste en garantizar, en los próximos dos o tres años, el paso del sistema de dirección extraordinariamente centralizado de ordeno y mando, al sistema democrático, basado en los principios de la conjugación democrática del centralismo y la autogestión." (Gorbachov, 1988, 33). No obstante, si bien se hacía énfasis en la importancia del factor humano,⁶⁸ se partía de profundizar en la utilización del mercado y el estímulo material para lograr los objetivos del socialismo, pasando por alto las contradicciones que su aplicación, en mayor o menor medida, había provocado desde la reforma de 1965.

La dinámica de los esfuerzos iniciales para impulsar la introducción de los adelantos científico-técnicos a la producción pronto cedió la prioridad a la introducción de la llamada "reforma económica radical".⁶⁹

En general, el análisis de la evolución de la perestroika puede dividirse en tres momentos. Una primera etapa 1985-87 en la que se implementa un conjunto de medidas que buscan el perfeccionamiento del sistema, aplicando una variante de socialismo de mercado. Una segunda etapa 1988-89 en la que el país se desgasta tratando de encontrar una salida a la crisis. Finalmente, entre 1990-91 se avanza aceleradamente en la dirección hacia una "economía de mercado regulada", es decir, al capitalismo.

En la primera etapa, se aplicaron medidas para incrementar la disciplina social como los decretos para enfrentar el excesivo consumo de alcohol (mayo de 1985) y para luchar contra los ingresos no prevenientes del trabajo (mayo de 1986). Parejamente, partiendo del supuesto de que los trabajadores se sentirían estimulados y se identificarían con la dirección del país, se propició masivamente el análisis crítico de los problemas de la economía, lo que rápidamente trascendió a la esfera política.

⁶⁷ Los objetivos del Plan Quinquenal 1986-90 preveían un incremento promedio anual del 4,2% en la renta nacional; un 4,6% en la producción industrial; un 2,7% en la producción agrícola; un 4,2% en la productividad del trabajo y un 2,7% en el ingreso real per cápita de la población (Economía Nacional de la URSS, 1987, 55).

⁶⁸ "...sin la activación del factor humano, o sea, sin tomar en consideración los variados intereses de los hombres, de los colectivos laborales, organizaciones sociales y diferentes grupos de la sociedad, sin apoyarse en ellos y sin incorporarlos a la creación activa, no es posible resolver ningún problema, ni cambiar la situación del país." (Gorbachov, 1988 26-27).

⁶⁹ "...todos nuestros esfuerzos para modificar la estructura de la economía nacional, pasarla a los rieles del desarrollo intensivo y acelerar el progreso científico técnico, comenzaron a chocar cada vez más con la necesidad de una reforma radical del mecanismo económico y una reestructuración de todo el sistema de dirección de la economía." (Gorbachov, 1988, 98).

Se producen también entonces modificaciones en el régimen de la propiedad, al aprobarse en 1986 una ley sobre el trabajo individual; la creación de cooperativas fuera del sector agrícola y en 1987 una ley de inversión extranjera. En el caso de la agricultura se creó un nuevo ministerio encargado de su atención, al tiempo que se modificaban favorablemente factores de estimulación y se introducían nuevas prácticas como el contrato familiar.

No obstante, el cambio más significativo ocurrió con la aprobación de la ley de la empresa estatal en 1987, la que se basó en los principios de autonomía, autogestión y autofinanciamiento. “En ella puede decirse que cuajaban ya modificaciones sustanciales al concepto de la propiedad socialista al introducir con la autonomía una ruptura en la línea de dirección centralizada, consustancial a cualquier economía planificada. Apoyándose en el argumento de democratizar la gestión mediante la elección por los trabajadores de los dirigentes empresariales, unido a la reducción del papel rector del plan, de hecho comenzaba a desarticularse desde la base el sistema económico que se pretendía perfeccionar.” (Rodríguez, 2007, 21-22).

Consecuentemente, la reforma económica radical aprobada en junio de 1987 se proponía como objetivos la ampliación de los márgenes de independencia empresarial; la transformación de la dirección centralizada de la economía; la reforma radical de la planificación, la formación de precios, los mecanismos financieros y la adopción del comercio mayorista; y el paso de un sistema centralizado a uno democrático basado en la autogestión y en la activación del potencial humano.

Las transformaciones efectuadas entre 1985 y 1987 no produjeron el efecto esperado. La premisa de que el interés individual y que el funcionamiento del mercado socialista impulsaría la producción no se cumplió. Por otro lado, la apertura a la crítica social sin límites introdujo un factor de confusión y desorden que no cesaría a partir de ese momento.

Los resultados económicos en 1986 y 1987 fueron inferiores a lo planificado, excepto en la producción agrícola que aumentó un 5,3% en el primer año, pero decreció un 0,6% en 1987.

En 1988 el país se abocaba a una crisis producto del desequilibrio financiero interno unido al vacío que comenzaba a manifestarse en el sistema de dirección de la economía. Parejamente, las contradicciones en el seno de la dirección del país se desplazaron a la esfera política. Surgieron así dos escenarios de intenso debate interconectados: por un lado en torno al papel del PCUS en la sociedad y por otro sobre la aplicación de la reforma económica.

La gravedad del conflicto que se había generado la dan los acontecimientos políticos. “El enfrentamiento y la división en el seno del PCUS se manifestaría ya en el Pleno de enero de 1988, cuando se acusó al propio partido de oponerse a la perestroika, y cuajaría con el triunfo de los reformistas radicales en la XIX Conferencia del PCUS celebrada en el verano de 1988. Se produjo así una reformulación de la línea política aprobada en el XXVII Congreso, y se consagró la necesidad de un cambio en el sistema político soviético para transformarlo en un régimen parlamentario burgués, lo que ocurriría en la práctica durante el primer semestre de 1989 al elegirse en mayo de ese año, el nuevo Congreso de Diputados Populares y el Soviet Supremo de la URSS.” (Rodríguez, 2007, 25). A lo anterior habría que añadir la exacerbación de los conflictos entre etnias y nacionalidades, que ya había estallado en diciembre de 1986.⁷⁰

Ante la crisis, el debate económico enfrentó dos tendencias: aquéllos que abogaban por una rápida implementación de las reformas y aquéllos que expresaban la necesidad de estabilizar la economía previamente.

⁷⁰ Ver Hernández et al (1992), Dacal y Brown (2005, I)

En las decisiones adoptadas preponderó el criterio de ir a la búsqueda de una estabilidad económica mediante una mayor liberalización de la economía. En 1988 se aprobaron medidas para limitar los pedidos estatales en las empresas;⁷¹ se autorizó por primera vez el arriendo de tierras estatales para ser explotadas por trabajadores individuales o cooperativas; se liquidó el monopolio estatal del comercio exterior y, como ya se expresó, se amplió la propiedad cooperativa fuera del sector agrícola. Al año siguiente se amplió la independencia económica de las empresas; se generalizó la posibilidad de arrendar bienes o empresas estatales por entes privados o cooperativos y se disolvió Gosagroprom como órgano estatal encargado de dirigir integralmente la agricultura.

El elemento que marcó formalmente el inicio del fin de la economía socialista fue la aprobación en noviembre de 1989 de la primera propuesta integral de tránsito a una economía de mercado. “En esta propuesta se incluía una denuncia inequívoca de la planificación central y una defensa del mercado; se abogaba por el pluralismo en las formas de propiedad; y se reclamaba un cambio radical en el sistema económico, mediante un proceso gradual de introducción de la economía de mercado a partir de 1991.” (Rodríguez, 2007, 30).

En el ámbito político se produjo un desplazamiento del poder real del Partido y del Estado al Congreso de Diputados Populares y al nuevo Soviet Supremo que fueron elegidos en mayo de 1989, iniciando la reconfiguración del aparato estatal de acuerdo al modelo de Occidente.

Al cierre de 1988 la economía creció un 4,4%, pero en 1989 bajó el ritmo al 2,4%; la producción agropecuaria continuó descendiendo y fue necesario incrementar la importación de bienes de consumo, al tiempo que se introducía el racionamiento de un grupo de productos y la deuda externa en dólares se elevó de 39,200 millones en 1987 a 54,000 millones en 1989. La población viviendo bajo el límite de la pobreza se disparó a un estimado del 15% de los habitantes de la URSS en 1989.

También se incrementaron los conflictos interétnicos⁷² y se inicia el secesionismo de Letonia, Lituania y Estonia, al que seguiría un proceso de insubordinación más o menos generalizado del resto de las repúblicas de la Unión.

Entre 1990 y 1991 pasó a un primer plano la lucha interna por el poder político, particularmente intensa entre Yeltsin como presidente de Rusia desde mayor de 1990 y Gorbachov como presidente de la URSS, todo esto sobre la base de una transición ya decidida al capitalismo.

Los escenarios de la lucha política eran la batalla por mantener el poder central frente al desafío creciente de los gobiernos republicanos y en torno a la destrucción del Partido y el Estado.

Precisamente sobre este último aspecto el Pleno del Comité Central de febrero de 1990 aprobó que el propio Partido renunciara a ser la fuerza dirigente de la sociedad, con lo que sólo se reconocía algo que ya había ocurrido tiempo atrás.

Por su parte, Gorbachov dedicó todos sus esfuerzos a tratar de concentrar el máximo de prerrogativas en sus manos. Para ello se instrumentaron rápidas transformaciones en la estructura de la dirección estatal en la dirección de consolidar un régimen presidencialista con Gorbachov al frente, cosa que se produjo en marzo de 1990.⁷³

⁷¹ El pedido estatal facultada a los órganos de la administración central del Estado a reclamar a la empresa una parte de su producción para ser utilizada de acuerdo a los intereses nacionales.

⁷² En 1988 estalló un conflicto armado entre Armenia y Azerbaiyán por el enclave de Nagorno Karabaj.

⁷³ Ver Hernández et al (1992), Dacal y Brown (2005, I) y Kotz y Weir (2007, 7 y 8).

Los debates económicos de concentraron en esta última etapa de la perestroika en la aceleración del tránsito al capitalismo. Surgen así el “Plan de los 400 días” en febrero de 1990, el “Plan de los 500 días” en julio del propio año y el plan del gobierno en septiembre, todos con el mismo objetivo estratégico y sólo con diferencias tácticas de cómo lograrlo.⁷⁴ Después de un complejo debate parlamentario en el otoño de 1990, se adoptó un plan presentado por Gorbachov, conocido como “Plan Presidencial”, producto de múltiples compromisos políticos y donde se recogían los postulados fundamentales del “Plan de los 500 días”.

Los resultados económicos de 1990 mostraban ya la impotencia del gobierno para contener la crisis.⁷⁵ En ese año se registró un decrecimiento del 4% en la renta nacional; del 19% en las inversiones y caídas en la producción industrial y agropecuaria al tiempo que el 27,6% de la población cayó en la pobreza.

En 1991 la situación económica continuó su acelerado deterioro.

Para enfrentar la inflación el gobierno lanzó una reforma monetaria y de precios en el primer trimestre que resultó un fracaso y provocó la indignación de la población. Parejamente se trató de dar más autonomía a los gobiernos republicanos y se produjo una apertura mayor al capital extranjero. Ante la crisis, Gorbachov presentó un paquete de medidas de emergencia que traslucía un estado de desesperación.⁷⁶

A pesar del agudo debate que estas medidas provocaron en el seno del propio gobierno, el centro del debate pasó netamente al terreno político.

Desde finales de 1990 cinco repúblicas habían proclamado su independencia y otras seis habían implantado el toque de queda o el estado de emergencia producto de las luchas interétnicas. En ese contexto, el plebiscito sobre el mantenimiento de la URSS⁷⁷ y sucesivos nuevos tratados de la Unión resultaron inútiles.

En la medida en que avanzaba el año, se hizo cada vez más evidente la lucha del gobierno por conservar el poder, aún a costa de concesiones a Occidente cada vez más bochornosas partiendo del supuesto absurdo de que los gobiernos burgueses estarían interesados en ayudar a la URSS en su transición al capitalismo. Un ejemplo de estas posiciones fue el viaje a Estados Unidos de Evgueni Primakov y Gregor Yavlinsky en mayo de 1991 para discutir el programa de reformas con especialistas norteamericanos, incluyendo el Secretario de Estado James Baker. La petición de recursos financieros con ese propósito se cifró entre 150 mil y 250 mil millones de dólares. (Rodríguez, 2007, 42). Como resultado de estas consultas y a partir de un supuesto apoyo de Occidente, en junio de 1991 se aprobó un nuevo plan de transición al capitalismo conocido como “Plan Yavlinsky”.

⁷⁴ El “Plan de los 400 días” fue elaborado por G. Yavlinski, asesor de Leonid Abalkin. El “Plan de los 500 días” fue aprobado por el parlamento ruso y fue defendido por S. Shatalin. El plan del gobierno era una reformulación del anteriormente presentado al parlamento en 1989. Los tres planes se basaban en la aplicación de una terapia de shock al estilo de la que en esos momentos se aplicaba en Polonia, solo que la variante del gobierno suponía una mayor gradualidad durante cinco años y conservaba el poder económico central. Ver Rodríguez (2007, 35-43).

⁷⁵ A finales de 1990 sólo el 6% de los soviéticos apoyaba a las autoridades. Por otra parte, el 56,3% vinculaba sus esperanzas con el socialismo y sólo un 14,7% con diferentes variantes de capitalismo (Rodríguez, 2007, 40).

⁷⁶ Este paquete incluía la moratoria para la huelga y otros actos políticos; la privatización de pequeñas empresas propiedad del Estado; la creación acelerada de las bolsas de valores y productos; la transformación del rublo en moneda convertible y la reducción del déficit presupuestario. En mayo de 1991 se reforzó este programa con un enérgico proceso de desestatización y privatización, nuevas concesiones al capital extranjero y nuevas reducciones de los gastos del Estado. Ver Rodríguez (2007, 41).

⁷⁷ Si bien en este plebiscito el 71,34% votó a favor de conservar la Unión, esta decisión era claramente inaplicable ya en marzo de 1991. Ver Hernández et al (1992, 32)

Como parte de este plan, Gorbachov se dirigió a la Cumbre del Grupo de los Siete que se celebró en julio de 1991 en Londres. No obstante, "...la presencia de Gorbachov en Londres durante la Cumbre de los 7 no alcanzó ninguno de los resultados que se esperaban. No fue siquiera invitado oficialmente y recibió la llamada por respuesta a su mensaje, contenido en una carta de 23 páginas enviada a cada uno de los mandatarios allí reunidos." (Rodríguez, 2007, 43).

Las contradicciones en el seno de la dirección soviética estallaron el 18 de agosto de 1991, cuando los elementos reformistas⁷⁸ opuestos a las últimas decisiones que se estaban adoptando por Gorbachov trataron de revertir la situación mediante un golpe de estado. Este último intento de frenar la transición al capitalismo fracasó y no contó ni con el apoyo del ejército ni de la población. "La acción reflejó los últimos estertores del Estado centralizado frente a las fuertes corrientes separatistas y anticomunistas y en esencia precipitó lo que se intentó evitar: el fin del poder del partido comunista, la independencia de los Estados bálticos y la desintegración de la Unión Soviética." (Hernández et al, 1992, 40).

Tras el intento de golpe de estado, sobrevino un vacío de poder donde el presidente de la URSS perdió de hecho todas sus facultades y Boris Yeltsin pasó a detentar el poder real.

En el propio mes de agosto, prácticamente todas las repúblicas se declararon independientes. En septiembre se ilegalizó el PCUS y se disolvió el Congreso de Diputados Populares, creándose estructuras políticas provisionales que regirían durante el período de transición que se abrió hasta finales del año.⁷⁹

Por último, el 21 de diciembre se constituía la Comunidad de Estados Independientes (CEI) con 11 de las 15 repúblicas federadas⁸⁰ y el 25 de diciembre desaparecía la Unión Soviética.

Desde el punto de vista económico, el país cerraba el último año de existencia de la URSS con una caída del 15% de la renta nacional; un retroceso del 7% en la producción industrial y del 9% en la producción agropecuaria; una inflación de tres dígitos; una deuda externa estimada entre 65 mil y 81 mil millones de dólares y un 31,3% de la población sumida en la pobreza (Rodríguez, 2007, 44).

III

La experiencia socialista de la URSS mostró claramente que si bien Marx y Engels habían demostrado que el socialismo era un resultado de la agudización de las contradicciones del capitalismo, la construcción de la nueva sociedad estaba preñada de múltiples dificultades y no era irreversible.

La construcción consciente del socialismo al suponer la acción del hombre interpretando adecuadamente las leyes del desarrollo social, introducía un fuerte elemento subjetivo a este proceso, donde el papel de la personalidad en la historia podía *terminar* acelerando o frustrando el mismo. Pero al propio tiempo, la incorrecta interpretación de la realidad o la desacertada elección de los métodos para modificarla por parte de la dirección de la sociedad, podía frustrar este esfuerzo al introducir rasgos de voluntarismo o de mercantilismo.

⁷⁸ Estos elementos no estaban en contra del tránsito a la economía de mercado. Más bien se resistían a aceptar la forma en que eso estaba ocurriendo. Al respecto en el "Llamamiento del Comité para el Estado de Emergencia" de los golpistas se planteaba, entre otros aspectos: "Solamente gente irresponsable puede confiar en cierta ayuda desde el extranjero." (Citado por Rodríguez, 2007, 43).

⁷⁹ Ver Hernández et al (1992) y Dacal y Brown (2005).

⁸⁰ No integraron la CEI Letonia, Lituania, Estonia y Georgia.

El sistema de dirección social debía por tanto, conjugar adecuadamente los mecanismos de movilización económica de la sociedad, con una existencia de siglos bajo las condiciones del capitalismo, con los nuevos mecanismos y las motivaciones de orden político, sin perder de vista el carácter esencial pero mucho más complejo de estos últimos.

En los primeros años del experimento soviético las decisiones estratégicas para reconstruir primero y después desarrollar la economía, resultaron certeras para industrializar el país, pero no se prestó la debida atención a las necesidades del consumo, lo que se expresó nítidamente en el deficiente desarrollo de la producción agrícola.

La política económica para llevar a la práctica las decisiones estratégicas introdujo desde la aplicación de la NEP, elementos contradictorios con los objetivos finales del socialismo como sistema.

En ese sentido, la necesidad de reconocer la existencia de relaciones monetario mercantiles a partir del insuficiente nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y los resultados favorables en lo material a corto plazo de esa decisión, no permitió reconocer a tiempo la deformación en la conducta del ser humano que introduce el mercado y su desarrollo en las condiciones del socialismo.

Como bien expresara el Che, la renuncia a transitar el arduo camino de la educación comunista en aras de avanzar utilizando las armas melladas del capitalismo que se introdujo desde los años treinta, sembró la semilla del mal que acabaría por torcer el rumbo del socialismo en la URSS.

La falta de una motivación ideológica verdadera capaz de lograr que el hombre se identificara con los intereses más altos de la sociedad, lo que suponía su participación democrática y consciente en la toma de decisiones, fue sustituida por la imposición autoritaria y la represión del disenso, dando pie al surgimiento de una élite dirigente divorciada de las masas y burocratizada hasta la médula.

Sin embargo, este proceso no era irreversible. Cada vez que el pueblo soviético se vio estimulado por valores morales como en la Segunda Guerra Mundial, la campaña para la siembra de las tierras vírgenes en los años cincuenta, o incluso en la etapa inicial de la perestroika, respondió favorablemente.

La URSS no era un país donde los resultados de la producción estatizada se volcaran a favor de una clase explotadora, aun cuando privilegios irritantes, nepotismo y corrupción estuvieran presentes en la burocracia. Era un Estado empeñado en la construcción del socialismo y donde los logros a favor del pueblo sobrepasaban absolutamente los privilegios de los dirigentes.

Los intentos de resolver los problemas estructurales y las deficiencias de la sociedad soviética emprendidos por Nikita Krushchov y Yuri Andrópov si bien no llegaron a cuajar al no rebasar deficiencias medulares del modelo, no por ello dejaron de tener una influencia positiva y sobre todo mostrar que era factible una rectificación con el apoyo de la población.

La oportunidad histórica más importante en este sentido la tuvo Mijaíl Gorbachov.

Al iniciar la perestroika esforzándose por perfeccionar el sistema de dirección de la economía unido a la participación de los trabajadores en la toma de las decisiones económicas, su enfoque era correcto.

No obstante, su desconocimiento del marxismo, su falta de experiencia y su vanidad, lo llevaron a pensar que desarrollando los mecanismos mercantiles podría perfeccionar el socialismo, a lo que sumó su ignorancia al conducir la reforma económica al terreno de la política, sin tener una idea clara ni del modelo económico a implantar y mucho menos de la consecuencia de sus actos políticamente irresponsables. La elaboración de supuestos conceptos científicos como la “nueva mentalidad”, la “Casa Común Europea” o la “economía de mercado regulada” fueron muestras de sus enormes errores.

Gorbachov creyendo que combatía las deformaciones burocráticas del socialismo soviético, terminó alimentando las tendencias anticomunistas y pro capitalistas presentes en la dirección del propio Partido.

Lo anterior no niega que existió la oportunidad de rectificar y que el socialismo soviético era perfectible, idea que la población apoyó hasta el final.

Bibliografía

- Abalkin, Leonid (1990) "El mercado en el sistema económico socialista" Revista Cuadernos del Este Nº 1, 1990.
- Agencia de Prensa Orbis (1980) "Resumen histórico del Partido Comunista de Checoslovaquia" APO, Praga, 1980.
- Akira de la Fuente, Carlos (2008) "Tendencias políticas en la CEI; del realismo político al multilateralismo." Revista de Estudios Europeos Nº 80, 2008.
- Albert, Michael and Robin Hahnel (2002) "In Defense of Participatory Economics" Science and Society Vol 66 Nº 1, Spring 2002.
- Alvarez, Nacho (2001) "La inserción de Yugoslavia en la economía mundial: transición frustrada, intervencionismo y reforma económica radical." Revista Papeles del Este Nº2, 2001 en www.ucm.es
- Andreff, Wladimir (1991) "Técnicas y experiencias de privatización" Revista Cuadernos del Este Nº 3, 1991.
- Andropov. Y (1984) "Discursos y artículos escogidos" Editorial Progreso, Moscú, 1984.
- Aranda, Rosa (2009) "El Muro de Berlín divide 20 años después este y oeste de Alemania" DPA, noviembre 6 de 2009 en www.elpais.cr
- Arriba, Raúl de (2008) "Las etapas de la construcción de la economía de mercado en Bulgaria." Revista de Economía Mundial Nº 19, 2008 en www.sem-wes.org
- Aslund, Anders (1989) "Gorbachev's Struggle for Economic Reform" Cornell University Press, Ithaca, N.Y. 1989.
- Aslund, Anders (1995) "How Russia Became a Market Economy" The Brookings Institution, Washington DC, 1995.
- Aslund, Anders (2010) "The end seems near for the Putin model" The Washington Post, February 26, 2010 en www.washingtonpost.com
- Badía, Gilbert (1966) "Historia de la Alemania Contemporánea 1933/1962" Editora Política, La Habana, 1966 Tomo 2.
- Banco Mundial (1996) "De la planificación centralizada a la economía de mercado" Washington DC, 1996 en www.wds.worldbank.org
- Berend, Istvan (s/f) "From Plan to Market, From Regime Change to Sustained Growth in Central and Eastern Europe" en www.unece.org
- Bettelheim, Charles (1964) "Formas y métodos de la planificación socialista y nivel de desarrollo de las fuerzas productivas" Revista Cuba Socialista Nº 32, abril de 1964.
- Blanchard, Olivier (1997) "The Economics of Post Communist Transition" Oxford University Press, Oxford, 1997.
- Bobrowski, Czeslaw (1966) "Modelos económicos socialistas" en O. Lange Problemas de la economía política del socialismo, Publicaciones Económicas, La Habana, 1966.
- Bordiugov, G y V. Kozlov (1990) "Historia de los años 20 y 30. Pensamiento contemporáneo de la historia" en Tiempos difíciles, Editorial de la Agencia de Prensa Novosti, Moscú, 1990.
- Borón, Atilio (2009) "Socialismo siglo XXI ¿Hay vida después del neoliberalismo" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2009
- Broué, Pierre (1971) "The History of the Bolchevik Party (CP) of the USSR" Chapters VII-XI en www.marxists.org
- Brown, Francisco (2000) "Europa del Este. Una década perdida." Revista de Estudios Europeos Nº 53/54, 2000.
- Brown, Francisco, Colman Ferrer, Francisco Florentino y Rebeca Oroza (2002) "Europa del Este: el colapso". Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2002.
- Brown, Francisco (2003) "La transición al capitalismo en la Europa del este." Revista de Estudios Europeos, Nº 63, Enero-Abril de 2003.
- Brown, Francisco (2004) "La denominada "segunda transición" en los países de Europa central: Los mitos y las realidades." Revista de Estudios Europeos, Nº 67, Mayo-Agosto, 2004.

- Brus, Wlodzimierz (1968) "El funcionamiento de la economía socialista." Editorial Oikos-Tau, Barcelona, 1968.
- Bujarin, Nicolai, August Thalheimer, Evgueni Probrajenski (1969) "La polémica acerca de la industrialización en la URSS. Tomo 2." Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1969.
- Cámara, Carmen de la y Aurelia Mañé (2001) "Programas de privatización en los países de Europa Central y Oriental." Boletín Económico del ICE N° 2702, 24 al 30 de septiembre de 2001 en www.revistaice.com
- CAME (1989) "Anuario Estadístico de los Países Miembros del CAME" Finanzas y Estadísticas, Moscú, 1989 (En ruso)
- Campbell, Albert (2002) "Democratic Planned Socialism: Feasible Economic Procedures" Science and Society Vol 66, N° 1, 2002.
- Casas, Aldo (2007) "El socialismo que no fue" Revista Herramienta N° 36, 2007 en www.herramienta.com.ar
- Castro, Fidel (1968) Comparecencia para analizar los acontecimientos de Checoslovaquia, 23 de agosto de 1968. COR N° 16, La Habana, 1968.
- Castro, Fidel (1989) Discurso del 4 de abril de 1989 con motivo de la visita de Mijail Gorbachov. Discursos y Documentos, Editora Política, La Habana, 1989.
- Castro, Fidel. Discurso del 26 de julio de 1989 (1989a) OR, La Habana, Julio-Septiembre de 1989.
- Castro, Fidel. Discurso del 7 de diciembre de 1989 (1990) Selección de discursos. Enero-Diciembre de 1990, Editora Política, La Habana, 1990.
- Castro, Fidel. Discurso del 26 de julio de 1991 (1991) Periódico Granma, julio 27 de 1991.
- Castro, Fidel (1992) Discurso de apertura del IV Congreso del Partido Comunista de Cuba en "IV Congreso del Partido Comunista de Cuba. Discursos y documentos", Editora Política, La Habana, 1992.
- Castro Fidel (1992a) "Un grano de maíz" (Entrevista con Tomás Borge). Oficina de Publicaciones del Consejo de Estado, La Habana, 1992.
- Castro, Fidel (2006) "Cien horas con Fidel". Oficina de Publicaciones del Consejo de Estado, 3ª edición, La Habana, 2006, capítulo 17.
- Castro, Fidel (2008) "Lula" (I parte). Reflexiones, enero 23 de 2008 en www.cubadebate.cu
- Cliff, Tony (1974) "State Capitalism in Russia" en www.marxists.org
- Cockshott, Paul and Allin Cottrell (2002) "The Relation Between Economic and Political Instances in the Communist Mode of Production" Science and Society Vol 66, N° 1, 2002.
- Cole, G. D. H. (1963) "Historia del pensamiento socialista. VII Socialismo y Fascismo 1931-1939." Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1963, capítulo XI.
- Colectivo de autores (1977) "Ensayos sobre historia de la teoría económica en la URSS" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1977.
- Colectivo de autores (1979) "Historia de la URSS en tres partes." Editorial Progreso, Moscú, 1979, tomos II y III.
- Colectivo de autores (1980) "Autogestión socialista yugoslava. Nociones fundamentales" Cuestiones Actuales del Socialismo, Belgrado, 1980.
- Colectivo de autores (1991) "Las reformas económicas en los países con planificación centralizada y su impacto en la economía global" Revista de la Planificación del Desarrollo N° 20, 1990, NNUU, Nueva York, 1991.
- Colectivo de autores (1996) "El derrumbe del modelo Euro soviético. Una visión desde Cuba." Editorial Félix Varela, La Habana, 1996.
- Cox, Robert W. (1991) "Real Socialism" in Historical Perspective" Socialist Register Vol 27 1991 en www.socialistregister.com
- Dacal, Ariel (2004) "La URSS. La transición frustrada" Octubre 2004 en www.cubaliteraria.cu
- Dacal, Ariel y Francisco Brown (2005) "Rusia. Del socialismo real al capitalismo real". Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2005.

- Danilov, V. y A. Ilin (1990) "Cómo se produjo la colectivización" en Tiempos Difíciles, Editorial de la Agencia de Prensa Novosti, Moscú, 1990.
- Denísova, I., M. Eller and T. Frye (2007) "Who wants to Review Privatization and Why?" CEFIR, Working Paper N° 105, November 2007 en www.cefir.ru
- Deutscher, Isaac (1968) "Stalin. Biografía política" Editorial Polémica, Instituto del Libro, La Habana, 1968.
- Devine, Pat (1988) "Democracia y planificación económica (1988)" Síntesis de Martha Harnecker y Camila Piñeiro en www.rebellion.org
- Devine, Pat (2002) "Participatory Planning Through Negotiated Coordination" Science and Society Vol. 66 N° 1 2002.
- Díaz, Jesús (1970) "El marxismo de Lenin" Revista Pensamiento Crítico N° 38, marzo de 1970.
- Díaz Vázquez, Julio (2009) Prólogo en Fidel Vascós Socialismo y mercado Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2009.
- Dirección Política Principal de las FAR (1992) "El derrumbe del socialismo en Europa del Este." MINFAR, julio de 1992.
- Durán, Alejandro (1982) "La reforma económica de 1965 en la URSS" Economía y Desarrollo N° 69, Julio-Agosto de 1982.
- Durán, Alejandro y Lourdes Tabares (1985) "Algunos aspectos del perfeccionamiento de la dirección y planificación de la economía soviética a partir de 1979" Temas de Economía Mundial N° 14, CIEM, La Habana, 1985.
- Economía Nacional de la URSS en 70 años (1987) Editorial Finanzas y Estadísticas, Moscú, 1987 (en ruso)
- Engels, F. (1960) "Anti-Dühring" Ediciones Pueblos Unidos, Montevideo, 1960.
- Erlich, Alexander (1969) "La polémica acerca de la industrialización en la URSS. 1924-1928. Tomo1." Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1969.
- European Bank of Reconstruction and Development (EBRD) (2004) "1989-2004 15 years on..." November 2004 in www.ebrd.com
- EBRD (2006) "What do Russians think about transition?" en www.ebrd.com
- EBRD (2006) "Life in Transition" (2006) London en www.ebrd.com
- EBRD (2009) "Russia Transition Report 2009" en www.ebrd.com
- EBRD (2010) "Transition Report" en www.ebrd.com
- Economic Commission for Europe (1982) "Structural Changes in the Centrally Planned Economies in 1960-1980 and Some Implications for Future Economic Growth" EC.AD (XIX)/R.3/Add1 28 December 1982.
- Economic Commission for Europe (1992) "Economic Survey of Europe in 1991-1992." United Nations, New York, 1992.
- Economic Commission for Europe. Economic Survey of Europe 2005" (2005) United Nations, New York and Geneva, 2005 en www.unece.org
- Ediciones Interpress (1983) "Panorama histórico de Polonia" Ediciones Interpress. Varsovia, 1983.
- Exordio (2003) "La Segunda Guerra Mundial (1939-1945)" en www.exordio.com
- Fernández, Alina (2004) "Alemania: quince años después de la reunificación." Revista de Estudios Europeos N° 68, 2004.
- FMI (2000) "Economías en transición: Análisis del FMI sobre los avances y perspectivas." Noviembre de 2000 en www.imf.org
- FMI (2010) "World Economic Outlook. April 2010" en www.imf.org
- FMI (2010a) "World Economic Outlook. October 2010 en www.imf.org
- FujiiGambero, Gerardo (1991) "Tendencias económicas de la Unión Soviética" Revista Comercio Exterior México Volumen 41, N° 8, agosto de 1991
- Galgoczi, Bela (2002) "Los costes sociales de la transformación en Europa Central y Oriental." Revista Papeles del Este N° 4, 2002 en www.ucm.es
- Girón, Alicia y Svetlana Penkina (1994) "La deuda externa de Rusia en su transformación en una economía de mercado" Revista Comercio Exterior México, Volumen 44, N° 7, 1994.

- González, Carmen (1990) "Transformaciones socioeconómicas en Hungría desde 1990." Revista Papeles del Este N° 1, 2001 en www.ucm.es
- Glazov, Serguei, S. Kara-Murza, y S. Batchikov (2007) "El Libro Blanco. Las reformas neoliberales en Rusia 1991-2004." Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2007.
- González, Alfredo (1993) "Modelos económicos socialistas: escenarios para Cuba en los años noventa." INIE, La Habana, mayo de 1993.
- Guevara, Ernesto (2004) "El gran debate sobre la economía en Cuba 1963-1964" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2004.
- Guevara, Ernesto (2006) "Apuntes críticos a la Economía Política" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2006.
- Guriev, S. and Ekaterina Zhuravskoya (2007) "(Un) Happiness in Transition." CEFIR Working Paper N° 111, December 2007 en www.cefir.ru
- Gorbachov, Mijaíl (1987) "Discursos y artículos selectos" Editorial Progreso, Moscú, 1987.
- Gorbachov, Mijaíl (1988) "La perestroika y la nueva mentalidad para nuestro país y para el mundo entero". Editora Política, La Habana, 1988.
- Hahnel, Robin and Michael Albert (2002) "In Defense of Participatory Economics" Science and Society Vol 66 N° 1, 2002.
- Halasz, Zoltan (1973) "Historia de Hungría" Editorial Corvina, Budapest, 1973.
- Hernández, Sofía, Eloy Ortega, Bárbara Sarabia (1992) "La perestroika en tres dimensiones: expediente de un fracaso." Centro de Estudios Europeos, La Habana, 1992.
- Hernández, Rafael, F. Brown, A. Dacal, Julio Díaz V. y F. Rojas (2004) "¿Por qué cayó el socialismo en Europa oriental? Revista Temas N° 39-40, Octubre - Diciembre 2004.
- Hewett, Edward (1988) "Reforming the Soviet Economy" The Brookings Institution, Washington DC, 1988.
- Honecker, Erich (2006) "Notas desde la cárcel. Moabiter Notizen". www.civilizacionsocialista.blospot.com/2006/04
- Humpierre, Rodolfo (2004) "CEI: Procesos integradores en el espacio euroasiático." Revista de Estudios Europeos N° 68, Septiembre - Diciembre, 2004.
- Hunter, R and L. Ryan (2009) "Poland in 1989: Enter Tadeusz Mazowiecki and the Creation of the Balcerowicz Plan" Research Journal of International Studies, Issue 11 (July 2009).
- Interstate Statistical Committee of the Commonwealth of Independent States (2010) en www.cisstat.com
- Jesus Vara, María (1991) "La autogestión yugoslava, en crisis" Revista Cuadernos del Este N° 3, 1991.
- Jesus Vara, María (2000) "Oferta productiva y comercio exterior de los países de Europa Central y Oriental tras una década de reformas." Boletín Económico del ICE, N° 786, Julio-Agosto de 2000 en www.revistaice.com
- Karol, K. S. (1993) "After Perestroika" Socialist Register 1993 en www.socialistregister.com
- Kotz, David and F. Weir (2007) "Russia's Path from Gorbachev to Putin." Routledge New York and London 2007.
- Katz, Claudio (2004) "El porvenir del socialismo" Imago-Mundi Herramienta, Buenos Aires, 2004.
- Keane, Michael y E. S. Prasad (2001) "Polonia. Desigualdad, transferencias y crecimiento económico durante la transición." Revista Finanzas y Desarrollo, marzo 2001 en www.imf.org
- Krenz, Egon (2007) "Otoño de 1989". Editorial Cultura Popular, La Habana, 2007.
- Klugman, J. and Tim Scott (2009) "Twenty years of transition and human development: an appraisal." En UNDP Twenty Years of Transition and Human Development, N° 14, 2009 en www.developmentandtransition.net
- Kornai, Janos (1980) "Economics of Shortage" North Holland Press, Amsterdam, 1980.
- Khrushchev, Nikita (1956) "Informe secreto en el XX Congreso del Partido Comunista de la Unión Soviética del 24 al 26 de febrero de 1956" en www.marxists.org
- Lange, Oscar (1966) "Problemas de la economía política del socialismo" Publicaciones Económicas, La Habana, 1966.

- Laso Prieto, José M (1993) "La tragedia yugoslava" Revista El Basilisco, Oviedo, 1993 en www.wenceslaoroces.org
- Lenin, V. I. (1961) "Obras Escogidas en tres tomos" Editorial Progreso, Moscú 1961, tomos 2 y 3.
- Lenin V. I. (1970) "Notas al libro de N. Bujarin La economía del período de transición" revista Pensamiento Crítico N° 38 marzo de 1970.
- Lenin, V. I. (1976) "La consigna de los Estados Unidos de Europa" Obras Escogidas en doce tomos, tomo V, Editorial Progreso, Moscú, 1976.
- Lewin, Moshe (1991) "Stalinism and the Seeds of Soviet Reform The Debates of the 1960s" Pluto Press M E Sharpe Inc., London and New York, 1991.
- Lewin, Moshe (2001) "Dilemas frente al pasado soviético" Le Monde Diplomatique N° 30, diciembre 2001 en www.insumisos.com/diplo/NODE/2983.HTM
- Lewin, Moshe (2003) "Yuri Andropov: la lucidez que llegó tarde" Le Monde Diplomatique N° 45, marzo 2003 en www.insumisos.com/diplo/NODE/3467.HTM
- Lewin, Moshe (2006) "El siglo soviético" Crítica, Barcelona, 2006.
- Liberman, Evsei (1975) "Métodos económicos para la elevación de la efectividad de la producción social" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1975.
- Loginov, V y N. Novitski (1985) "Factores y tendencias en la intensificación de la reproducción socialista" Cuestiones de la Economía N° 7, 1985 (En ruso).
- López Coll, Armando (Editor) (1977) "Algunas cuestiones del sistema de dirección de la economía socialista." Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1977.
- Löwy, Michael (1990) "Ocho tesis sobre la crisis del socialismo real" Revista Nueva Sociedad N° 108, Julio-Agosto 1990 en www.nuso.org
- McCouley, Martin (1986) "The German Democratic Republic since 1945" Mac Millan Press, London, 1986.
- Mc Pherson, Jutta (1996) "Las causas económicas del derrumbe en la ex República Democrática Alemana" en El Derrumbe del Modelo Euro soviético. Visión desde Cuba, Editorial Félix Varela, La Habana, 1996.
- Madrid, Matilde y Pedro Pascual (2003) "La inversión directa extranjera en los países candidatos." Boletín Económico del ICE, N° 809, Agosto-Septiembre de 2003 en www.revistaice.com
- Mandel, David (1991) "The Struggle for Power in the Soviet Economy" Socialist Register Vol 27, 1991 en www.socialistregister.com
- Mandel, Ernest (1969) "Tratado de Economía Marxista". Editorial Polémica, La Habana, 1969, tomo II.
- Mandel, Ernest (1986) "In Defense of Socialist Planning" New Left Review N° 159, July/September 1986
- Mandel, Ernest (1988) "The Myth of Market Socialism" New Left Review N° 169 May/June 1988.
- Mandel, Ernest (1991) "The Roots of the Present Crisis in the Soviet Economy" Socialist Register, Vol 27, 1991 en www.socialistregister.com
- Manievich, V. (1977) "De la historia del desarrollo de la economía política en la URSS" en Ensayos sobre la historia de la teoría económica en la URSS, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1977.
- Marcu, Silvia (2004) "Rumanía en el nuevo contexto geopolítico europeo." Revista Papeles del Este, N° 18, 2004 en www.ucm.es
- Marx, Karl (1965) "El Capital" tomos I, II y III Ediciones Venceremos, La Habana, 1965.
- Marx, Karl (1981) "Crítica a Programa de Gotha" Obras Escogidas en tres tomos, Editorial Progreso Moscú, 1981.
- Mezorishvili, L. B (2005) "Las teorías de la circulación de las élites en los países postcomunistas" en www.anthropology.ru
- Naciones Unidas CEPAL (1991) "La economía de la Unión Soviética en la perestroika y las reformas políticas y económicas" División de Comercio Internacional y Desarrollo de la CEPAL LC/L.638 15 de julio de 1991.

- Naumov, V y L. Kurin (1990) "NEP: esencia, experiencias, lecciones" en *Tiempos difíciles*, Editorial de la Agencia de Prensa Novosti, Moscú, 1990.
- Nove, Alec (1973) "Historia económica de la Unión Soviética." Alianza Editorial, Madrid, 1973.
- Nove, Alec (1987) "La economía del socialismo viable." Editorial Siglo XXI, Madrid, 1987.
- Novozhilov, Viktor V. (1975) "La medición de los gastos y sus resultados en una economía socialista" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1975.
- Ondrias, Karol (2008) "Eslovaquia: ayer y hoy" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2008.
- Paillard, Denis (2003) "Le Siecle Sovietique" de Moshe Lewin" *Revista Herramienta* N° 24, octubre del 2003 en www.herramienta.com.ar
- Palazuelos, Enrique (2000) "Análisis comparativo del proceso de cambio económico de los países de Europa Central y Oriental tras una década de reformas." *Boletín Económico del ICE*, N° 789, Julio-Agosto de 2000 en www.revistaice.info
- Peric, Vesna (2010) "Ex Yugoslavia aún espera bondades del capitalismo" IPS, mayo 2010 en www.ipsnoticias.net
- Pico, Nieves (1997) "El proceso de privatización en Rusia" *Revista Cuba Investigación Económica* N° 2, 1997.
- Podkolzin, A (s/f) "Ensayo de historia de la economía de la URSS" Editorial Progreso, Moscú, s/f.
- Popov, V. "Russia Redux." *New Left Review*, N° 44, 2007 en www.newleftreview.org
- Preobrazhensky, Evgeni (1968) "La nueva económica" Editorial Polémica, Instituto del Libro, La Habana, 1968.
- Rodríguez, Carlos Rafael (2004) "Sobre la contribución de Che al desarrollo de la economía cubana" en Ernesto Guevara *El Gran Debate sobre la economía en Cuba*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2004.
- Rodríguez, José Luis (1992) "Tránsito a la economía capitalista en Europa Oriental." *Revista Cuba Económica*, Abril-Septiembre, 1992.
- Rodríguez, José Luis (2002) "Los grados de libertad entre la economía y la política." En *Economía Política de la Construcción del Socialismo. Fundamentos Generales*, Editorial Félix Varela, La Habana, 2002.
- Rodríguez, José Luis (2007) "La perestroika en el economía soviética (1985-1991)." En S. Glazov, S. Kara-Murza y S. Batchikov, *El Libro Blanco. Las reformas neoliberales en Rusia (1991-2004)*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2007.
- Rodríguez, José Luis (2010) "El impacto de la crisis global en Rusia durante 2009. Perspectivas para 2010." En *CIEM Informe sobre la evolución de la economía mundial, 2009* La Habana, marzo del 2010 en www.ciem.cu
- Rodríguez, José Luis (2010a) "El impacto de la crisis global en Europa Oriental y en la Comunidad de Estados Independientes en 2009. Perspectivas para 2010." En *CIEM Informe sobre la evolución de la economía mundial, 2009* La Habana, marzo del 2010 en www.ciem.cu
- Rodríguez, José Luis (2011) "Tendencias del gasto militar en el 2010 y perspectivas para el 2011" en *Informe sobre la evolución de la economía mundial 2010*, CIEM, 2011 en www.ciem.cu
- Rozoff, Rick (2010) "Eastern Europe and the Balkans: From Socialist Bloc And Non-Alignment To U.S. Military Colonies" *Global Research*, May 11, 2010 en www.globalresearch.ca
- Rumiantsev, A. (1980) "Economía Política. Socialismo" Editorial Progreso, Moscú, 1980.
- Samary, Catherine (2003) "El papel del Mercado: el debate Mandel-Nove" *Revista Viento Sur* 4/02/2003 en www.vientosur.info
- Sánchez R., Jesús (s/f) "La experiencia histórica de transición al socialismo" en www.archivochile.com
- Sibiriev, A. y A. Seldovich (1977) "El cálculo económico en la economía soviética (Ensayo histórico-metodológico)" en *Ensayos sobre la historia de la teoría económica en la URSS*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1977.

- Sik, Ota (1968) "Problemas del nuevo sistema de dirección planificada en Checoslovaquia." En Ensayos Económicos, Estudios, Instituto del Libro, La Habana, 1968.
- Simón, Víctor (2008) "Evolución de las relaciones de Rusia con los países de Asia Central en el contexto de la crisis de la CEI." Revista de Estudios Europeos N° 80, 2008.
- Stalin, J (1965) "Problemas económicos del socialismo en la URSS" Editorial EIR, La Habana, 1965.
- Taibo, Carlos (1998) "Las transiciones en la Europa central y oriental: copias de papel carbón?" Los Libros de la Catarata, Madrid, 1998 (Resumen) en www.books.google.com.cu
- The Economist (2007) "Pocket World in Figures, 2008." Profile Books, London, 2007.
- Trotsky, Leon (1980) "The Challenge of the Left Opposition (1923-25)" Pathfinder Press, New York, 1980.
- Trotsky, Leon (1980a) "The Challenge of the Left Opposition (1926-27)" Pathfinder Press, New York, 1980.
- Trotsky, Leon (1930) "El nuevo curso de la economía soviética" en www.marxists.org/español/trotsky/ceip/escritos/libros1/TO1V316.htm
- Trotsky, Leon (1930a) "La revolución permanente" en www.marxist.org/español/trotsky/index.htm
- Trotsky, Leon (1932) "La economía soviética en peligro" en www.marxists.org/español/trotsky/ceip/escritos/libro2/TO3V218.htm
- Trotsky, Leon (1937) "La revolución traicionada" capítulo II en www.marxists.org
- UNICEF (2010) "Federación de Rusia. Estadísticas" Marzo 2010 en www.unicef.org
- Vascós, Fidel (2009) "Socialismo y Mercado" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2009.
- Vorotnikov, Vitali I (1995) "Mi Verdad" Casa Editorial Abril, La Habana, 1995.
- Werge, F (2000) "Child poverty soars in eastern Europe" BBC News, October 11, 2000 en www.news.bbc.co.uk
- Zaostrovsev, P. G. et al (1977) "Las relaciones monetario-mercantiles en la economía soviética (Ensayo histórico metodológico)" en Ensayos sobre la historia de la teoría económica en la URSS Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1977.
- Zimbalist, Andrew, Howard J. Sherman, Stuart Brown (1989) "Comparing Economic Systems" Harcourt Brace Jovanovich Publishers, New York, 1989.
- Zschiesche, Juan (2003) "Reunificación alemana: Aproximación a las consecuencias económicas y sociales para los Länder orientales". Revista Papeles del Este, N°5, 2003 en www.ucm.es

10

Perspectivas de evolución de la crisis económica global en 2012

Oswaldo Martínez

Director del CIEM

Desde finales del 2010 la crisis económica parece entrar en una fase más aguda en la medida que fueron agotándose los paquetes de rescate con inyección de fondos públicos, las reducciones de las tasas de interés y las exenciones fiscales a las grandes fortunas, en la esperanza vana de que incrementaran la inversión. En el momento actual (agosto 2011) se ha disipado la idea de la recuperación, a la vez que se han marchitado los llamados “brotes verdes” que la propaganda proclamó.

Ahora, las perspectivas para el próximo año 2012 apuntan a una profundización o, al menos, una continuidad de la crisis que desde 2008 se abate sobre la economía mundial.

Las razones para lo anterior son:

- La burbuja de derivados financieros es hoy mayor que nunca, a pesar de la lección del estallido de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos en 2008. Si en 2008 los derivados financieros ascendían a 183 billones de dólares (13 veces el PIB de Estados Unidos), ahora alcanzan unos 248 billones.
- Esto evidencia que la peligrosa especulación es tan rentable que es capaz de saltar por encima del evidente peligro de estallido de burbujas financieras y continuar practicando el mismo tipo de conducta que explotó en 2008. En ese año hubo condenas retóricas a la desregulación financiera por el G-20, lo que evidencia el reconocimiento de que el control estatal era necesario frente a los excesos del sector financiero, pero el arrepentimiento fue breve e insincero, pues con los mismos fondos aportados por los paquetes de rescate de Bush y Obama, los bancos y entidades financieras no sólo fueron rescatados, sino que comenzaron a especular, creando la llamada “burbuja del rescate”.
- En términos prácticos la anunciada regulación estatal del sector financiero quedó en retórica y en un proyecto legislativo de más de 2,000 páginas de extensión, perdido en un laberinto de comités y subcomités en el Congreso de Estados Unidos.
- Además, la especulación se ha adueñado del mercado petrolero y en especial, de un nuevo espacio: el mercado de alimentos, los cuales aumentan de precio sostenidamente. Son nuevas y riesgosas burbujas que inflan el valor de los activos financieros de esos sectores, al tiempo que introducen inflación en la economía mundial y sirven como detonadores de explosiones sociales como las ocurridas en Túnez, Egipto y otros países árabes, así como en el surgimiento de los “indignados” en España y otros países europeos, e incluso en Israel.
- Examinando de conjunto el panorama económico mundial se observa que la enorme superestructura financiera, esencialmente parasitaria e improductiva no sólo no ha disminuido, sino que continúa creciendo, sea en derivados financieros, sea en energía y alimentos; y que la política económica neoliberal que simboliza a este sector financiero, pese a fracasar, ha persistido y después de un leve repliegue en 2008-2009, ha retomado el comando como lo demuestra el hecho de que en Estados Unidos se haya abandonado el debate sobre la regulación para ser sustituido por la reducción del gasto fiscal y que la crisis en Europa se esté encarando con un ajuste neoliberal ortodoxo tipo

FMI, sin que al interior del pensamiento político norteamericano-europeo-japonés aparezca algo más que insistir en el mismo enfoque neoliberal.

- En *Estados Unidos* su economía sigue fallando en el crecimiento económico –en el primer trimestre 2011 creció el PIB en 0,4% y en el segundo la cifra preliminar es de 1,3%-, el desempleo es muy elevado con 9,2%, la inflación va aumentando alimentada por los altos precios del combustible y los alimentos, los precios de las casas siguen cayendo (eliminando el amortiguador que permitió sostener la demanda en tiempos de la burbuja inmobiliaria), la inversión no aumenta, a pesar de tasas de interés más bajas que nunca. Y como elemento agravante de política, la derecha republicana tiene acorralado al débil Presidente Obama, imponiendo una visión fundamentalista de la política económica. Esta visión es la más efectiva para profundizar una crisis: creer que en recesión la solución es recortar el gasto público y eximir de impuestos a los más ricos con la esperanza de que inviertan.

No faltan los ejemplos históricos para no caer en ese error, pues en 1937 la recuperación de la economía norteamericana, que empezaba a manifestarse después de los duros años 1929-33, fue abortada por el triunfo coyuntural de las políticas que abogaban por una retirada de los estímulos basados en gasto público y una vuelta al equilibrio presupuestario mediante el recorte de gastos. Lo que lograron fue congelar la recuperación. Esta fue propiciada después por el estallido de la Segunda Guerra Mundial y la destrucción de fuerzas productivas que permitió, a su vez, la reconstrucción de posguerra.

- En *Europa*, Grecia, Irlanda y Portugal han caído en crisis de deuda pública, también llamada soberana, y empiezan a aplicar ajustes neoliberales similares a los que sufría América Latina en décadas pasadas. España e Italia se balancean al borde de la insolvencia, Alemania impone duramente su mayor capacidad financiera y aparece la debilidad de la Unión Europea y su endeble unidad, con amenazas de hacer desaparecer el euro.

Los muy elevados niveles de desempleo europeo, la persistencia en el ajuste fiscal en momentos de recesión y la difícil situación económica del aliado estratégico Estados Unidos, inducen a considerar que en 2012 la economía europea debe, al menos, permanecer en la crisis en que se encuentra.

- En *China*, el desbordante crecimiento económico parece encontrarse en un momento peculiar. Cualquier reducción del crecimiento –que ha estado tirando de la economía mundial y en especial, de América Latina- significaría una reducción de la demanda y un elemento recesivo adicional. En este país convergen varios retos a su alto crecimiento.

Su modelo económico basado en exportaciones hacia Estados Unidos y Europa enfrentó en 2009 el desafío de la reducción de esos mercados afectados por la crisis. La respuesta de China fue intentar compensar la reducción en la demanda externa con un aumento de la demanda interna de su población. Para lograrlo aplicaron un paquete de estímulo por valor de 586 mil millones de dólares, consistente en lo esencial en créditos para el fomento de empresas y el consumo de las familias.

La estrategia funcionó en cuanto a evitar la caída en el crecimiento, pero implicó un aumento de circulante en forma de créditos cuya recuperación se produce solo parcialmente.

A lo anterior se agrega con especial fuerza las tendencias inflacionarias derivadas de alimentos, materias primas y combustible que aumentan de precio, y la formación de una burbuja financiera en el sector inmobiliario a partir de la llegada de capitales internacionales en busca de ganancias al sector inmobiliario chino.

El crecimiento de la economía china está desafiado por tres factores: la debilidad económica en sus mercados de exportaciones norteamericano, europeo y japonés, la inflación creciente y la entrada de capitales que han creado un peligro de burbuja.

Es posible que el gobierno chino reduzca el crecimiento en el próximo año con medidas de desaceleración para impedir el llamado sobrecalentamiento inflacionario.

- En *América Latina* el impacto de una profundización de la crisis global, pudiera echar por tierra la relativa suavidad que para la región ha tenido ella hasta ahora.
En efecto, una reducción o reajuste en el crecimiento chino pudiera debilitar el importante mercado de materias primas y alimentos representado por ese país, y el golpe a Estados Unidos y Europa afectaría por igual a socios comerciales y financieros muy importantes.
El precio del petróleo pudiera descender sensiblemente si la crisis se profundiza y provoca una reducción de la demanda física real y anula la especulación al alza que hoy contribuye a mantener elevado el precio. Algo similar pudiera ocurrir con las “commodities” en general y provocar un vuelco en la relativa suavidad con que la región ha sorteado la crisis hasta ahora.
En tal situación el curso lógico de acción sería, para América Latina, privilegiar la integración regional como fórmula defensiva básica.