



ISSN 1997-4183

Temas de

Economía

Mundial



ciem

Centro de Investigaciones
de la Economía Mundial

NUEVA EPOCA II
No. 22 / SEPTIEMBRE 2012
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, Ministerio de Ciencia Tecnología y Medio Ambiente (CITMA),
Cuba
Rolando Ruiz Valiente, Facultad de Economía, Universidad de La Habana,
Cuba
Orlando Caputo Leyva, Centro de Estudios sobre Transnacionalización,
Economía y Sociedad (CETES), Chile
Jayme Estay Reyno, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP),
México

Diseño y distribución

Surama Izquierdo Casanova

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
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>

Índice	Página
1. El debate económico en la URSS durante la década de los años veinte del pasado siglo. José Luis Rodríguez. Asesor del CIEM	4
2. El método histórico-estructural: ¿eje del pensamiento cepalino en su versión neoestructuralista? Zoe Medina Valdés y Lázaro Díaz Fariñas. Dpto. Desarrollo Económico, Facultad de Economía, Universidad de La Habana	40
3. Evolución más reciente del comercio mundial. Jonathán Quirós Santos. Investigador del CIEM	54
4. Turismo y economía mundial. Repercusiones de la crisis económica. Guillermo L. Andrés Alpízar. Investigador del CIEM	66
5. Situación actual del mercado mundial del níquel Gueibys Kindelán Velasco. Investigadora del CIEM	85
6. La CELAC y su impacto potencial en el proceso de integración latinoamericana. Mariano Bullón Méndez. Investigador CIEM	104
7. Situación actual de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe Jennie Salas Alfonso. Investigadora del CIEM	124
8. Migraciones y remesas. El caso de América Latina y el Caribe Blanca Munster Infante. Investigadora del CIEM	135
9. Aproximación al sector manufacturero de Estados Unidos Faustino Cobarrubia Gómez. Jefe del Grupo de Comercio e Integración del CIEM	149
10. Situación actual y perspectivas de la economía alemana Jourdy Victoria James Heredia. Investigadora del CIEM	170
11. Crisis agrícola e inseguridad alimentaria en el mundo subdesarrollado Ramón Pichs Madruga. Subdirector del CIEM	187

1

El debate económico en la URSS durante la década de los años veinte del pasado siglo

**José Luis Rodríguez
Asesor del CIEM**

A partir de la desaparición de la Unión Soviética en diciembre de 1991 son numerosos los artículos y libros publicados para descalificar al socialismo como sistema y a la experiencia soviética en particular la que se describe generalmente como un desafortunado accidente en la historia de la humanidad.

No obstante, muy poco se conoce realmente sobre la construcción socialista soviética y son más escasos aun los estudios que se hayan propuesto seriamente la valoración objetiva de este primer intento para trascender el capitalismo como sistema.¹

Sin embargo, el estudio de la experiencia soviética ofrece elementos de singular importancia y actualidad para el estudio de la economía política del socialismo especialmente cuando se analizan los primeros años de este proceso.

En efecto, durante el período que cubre desde 1918 hasta 1929 la Revolución Rusa enfrentó el enorme desafío de sentar las bases para la construcción del socialismo en condiciones no previstas por la teoría marxista y sin contar con ninguna referencia histórica. Fue precisamente en esa etapa donde se produce un intenso debate sobre las dificultades y las alternativas para avanzar hacia una sociedad superior, polémica cuya riqueza e importancia ha llegado hasta nuestros días.

En relación con los antecedentes teóricos del nuevo sistema social, debe recordarse que tanto Marx como Engels, habían sido muy cautelosos al exponer cómo se produciría la transición del capitalismo al socialismo, limitándose fundamentalmente a las observaciones incluidas en el conocido trabajo del Marx “Crítica al Programa de Gotha” elaborado en 1875² y a las reflexiones de Engels en el “Anti Dühring” de 1878.

¹ No obstante, un análisis serio desde el punto de vista marxista de los temas económicos durante los primeros años del poder soviético pueden verse en Brus (1969), Díaz (1970), Dobb (2008) y Katz (2004).

² No obstante, una definición fundamental contenida ya en este trabajo fue que preveía la necesidad de un período de tránsito entre el capitalismo y el socialismo y la existencia del socialismo como fase inferior de la sociedad comunista.

En la perspectiva de los clásicos, se consideraba que la transición al socialismo debía darse a partir de los países capitalistas más avanzados, cuyo desarrollo sin grandes diferencias planteaba como una posibilidad cierta la transición simultánea al socialismo en todos o al menos en una parte sustancial de los mismos.

Correspondería a Lenin examinar las condiciones presentes en la fase monopolista del capital para llegar a la conclusión de que se evidenciaba un desarrollo notablemente desigual entre las naciones capitalistas más avanzadas, por lo que era posible que el socialismo no triunfara simultáneamente en todos los países, sino que primero se desgajara del sistema aquel país donde se manifestara con mayor debilidad el capitalismo.³

Así ocurriría –en efecto– en el caso de Rusia donde a partir del triunfo de la Revolución de Octubre, la colosal tarea emprendida por Lenin y el partido bolchevique para sobrevivir primero y avanzar después hacia el socialismo, transcurriría en medio de circunstancias extraordinariamente difíciles.

A diferencia de lo que habían previsto Marx y Engels, la revolución había triunfado en un país que había abolido la servidumbre solo en 1861 y donde el desarrollo aun incipiente del capitalismo únicamente empezaba a consolidarse en el período previo a la Primera Guerra Mundial en medio de un atraso secular⁴ que volvería a profundizarse a partir de la enorme destrucción producida por el conflicto bélico.

De tal forma, las condiciones económicas que presentaba Rusia antes de la guerra eran las típicas de un país que había iniciado tardíamente la transición del feudalismo al capitalismo, con un desarrollo sólo incipiente del proletariado y una enorme masa campesina. No obstante, entre 1900 y 1913 la producción industrial rusa había crecido un 63,6%, aunque sólo representaba el 5,5% de la producción fabril del mundo, con más del 80% de población compuesta por campesinos. En el orden social, a finales del siglo XIX eran analfabetos el 64,2% de los hombres y el 87,6% de las mujeres en el imperio de los zares.⁵

Esta situación sufrió un deterioro aun mayor producto de la Primera Guerra Mundial y a la altura del triunfo de la Revolución en 1917, el problema campesino, el descalabro militar y las vacilaciones del gobierno provisional burgués que accedió al poder en febrero de ese año, crearon el clima apropiado para que se diera una situación revolucionaria.

³ “La desigualdad del desarrollo económico y político es una ley absoluta del capitalismo. De aquí se deduce que es posible que el socialismo triunfe primero en unos cuantos países capitalistas, o incluso en un solo país capitalista.” (Lenin, 1976, 331).

⁴ La propia existencia del capitalismo en Rusia era objeto de importantes debates aun a fines del siglo XIX, tema que fue abordado por Lenin en su libro “El desarrollo del capitalismo en Rusia” publicado en 1899.

⁵ El peso del enorme atraso cultural en la URSS llevó a que solamente se reconociera como superado el analfabetismo a partir de 1933, cuando se consideró que alrededor del 90% de los soviéticos sabía leer y escribir. Ver Nove (1973).

Al triunfar los bolcheviques el programa económico de la revolución preveía dar una atención priorizada solo a los problemas más acuciantes⁶ sin la pretensión de acelerar el complejo tránsito al socialismo.

Más adelante, en marzo de 1918 al escribir el ensayo “Las tareas inmediatas del poder soviético”, Lenin centraba las tareas económicas en la contabilidad y el control.⁷ Para el máximo dirigente soviético estaba ya claro entonces que el establecimiento del socialismo no era una tarea inmediata. En lo que se conoce como “Tesis de abril” de abril de 1917, Lenin escribiría “No “implantación” del socialismo como nuestra tarea inmediata, sino pasar únicamente a la instauración inmediata del control de la producción social y de la distribución de los productos por los Soviets de diputados obreros.” Lenin (1961c, 41).

A partir del triunfo mismo de la revolución afloraron importantes debates en las filas del propio partido entre aquellos que presionaban para acelerar el paso y quemar etapas enarbolando consignas de ultra izquierda –como Trotsky⁸ y Bujarin-⁹ frente a las posiciones de Lenin que comprendía claramente lo improcedente de esas propuestas aparentemente más revolucionarias.

Estos debates en torno a la política económica a seguir continuarían intensificándose desde entonces.

En los primeros momentos de la revolución la apreciación de Lenin sobre problemas económicos y políticos medulares pronto entraría en conflicto con la dinámica de los acontecimientos, por lo que es preciso recordar al menos aquellos que resultarían particularmente importantes.

Por un lado prevalecía la visión en el propio Lenin de que las relaciones monetario-mercantiles desaparecerían rápidamente con el tránsito al socialismo. Al respecto Engels había planteado ya en su obra *Anti Dühring* “Al posesionarse la sociedad de los medios de producción, cesa la producción de mercancías, y con ella el imperio del producto sobre los productores. La

⁶ En su trabajo “La catástrofe que nos amenaza y cómo debemos combatirla”, publicada en octubre de 1917 se priorizaba la lucha contra el hambre, el enfrentamiento al caos generado por la guerra y una política limitada de nacionalizaciones, especialmente de los bancos. Este documento puede considerarse como el primer programa elaborado por el gobierno revolucionario en el poder.

⁷ “Hoy colocamos en primer plano la organización de la contabilidad y del control en las haciendas y empresas ya expropiadas a los capitalistas y en todas las demás.” (Lenin, 1961, 2, 709)

⁸ Las posiciones de Trotsky se estructuraban a partir de la teoría de la revolución permanente que proclamaba la aceleración del tránsito de la revolución burguesa a la revolución proletaria y la vinculación entre la revolución rusa y el proceso revolucionario mundial. En 1924 Trotsky publicaría su polémico ensayo *Lecciones de Octubre*, donde reiteraría las posiciones que sobre estos asuntos venía planteando desde la revolución de 1905. Ver Procacci (1975 y 1975a). Más adelante se volverá sobre este punto.

⁹ Bujarin formaría parte de la facción de los “comunistas de izquierda” en 1918 cuando se opuso a la firma del tratado de Brest-Litovsk. Ver Cohen (1976)

anarquía reinante en el seno de la producción social deja el puesto a una organización planificada y consciente.” (Engels, 1963, 344).

Sin embargo, esta interpretación partía de las condiciones presentes en el mundo capitalista más avanzado, pero no se correspondía con el desarrollo alcanzado por un país con el atraso que presentaba Rusia entonces. Por otro lado, en esa interpretación no se establecía una diferenciación clara entre nacionalización y socialización de los medios de producción, cuestión sobre la que Lenin insistiría posteriormente.

De igual forma, el triunfo de la revolución se concebía por el líder bolchevique como parte de un proceso en el que –a partir de la convulsión política derivada de la guerra- se esperaba que sucedieran estallidos revolucionarios similares en Europa occidental y particularmente en Alemania.

Al respecto Lenin expresaría aún en 1920 “Siempre hemos sabido, y no lo olvidaremos, que nuestra causa es una causa internacional, y mientras no se produzca la revolución en todos los países—incluidos los más ricos y civilizados—, nuestra victoria será hasta entonces sólo una victoria a medias, o quizá menos.” (Lenin, 2010).¹⁰ Esta visión de Lenin se basaba en las potencialidades revolucionarias perceptibles en Europa en aquellos momentos y que condujeron –en efecto- a estallidos revolucionarios en Alemania, Hungría e Italia y más tarde en Bulgaria, pero todos ellos terminarían en derrotas.¹¹

El devenir de los acontecimientos obligaría a un nuevo análisis de las condiciones para el desarrollo de la revolución en Rusia y especialmente a la revisión de los vínculos entre el avance del socialismo en condiciones de aislamiento nacional y el movimiento revolucionario en el resto del mundo.

Para interpretar correctamente lo acaecido en un proceso de tanta complejidad como fue la primera experiencia de la construcción del socialismo, no es posible obviar que a lo largo de la historia del Partido Obrero Socialdemócrata Ruso creado en 1898¹², se habían sucedido múltiples polémicas que dieron lugar al surgimiento de tendencias y grupos aun dentro de la fracción bolchevique del partido dirigida por Lenin.

No obstante, ante la crítica situación que enfrentaría el partido en 1921 que amenazaba la unidad indispensable para enfrentar la crisis, el propio X

¹⁰ En torno a esta interpretación del líder soviético se desataría con posterioridad a su muerte un debate al confrontarse con la teoría de la revolución permanente elaborada por Trotsky y también en contraposición a la teoría del socialismo en un solo país que se expondría por Bujarin y Stalin entre 1924 y 1925. Ver Procacci (1975), Díaz (1970) y Katz (2004).

¹¹ “La ola revolucionaria que se había propagado por Europa de 1918 a 1920, ante el impulso de la victoria de los trabajadores y campesinos en Rusia, había sufrido derrotas en Alemania, Hungría e Italia. No se habían establecido repúblicas soviéticas en ninguna parte más allá de las fronteras del antiguo imperio zarista.” (Lenin, 2011,4-5).

¹² En el Segundo Congreso del POSDR, celebrado en 1903, tuvo lugar la escisión en PCR (b) o Partido Comunista de Rusia, llamados bolcheviques o mayoritarios y PCR (m), llamados mencheviques o minoritarios.

Congreso celebrado ese año prohibiría la constitución de fracciones, pero manteniendo el mayor espíritu de discusión democrática en el seno del partido, con la participación de todos los militantes sin segmentación alguna.¹³

Las discusiones de Lenin con otros destacados revolucionarios como Rosa Luxemburgo, Lev Trotsky y Nicolai Bujarin en torno a problemas referidos a la táctica y la estrategia económica de la revolución socialista se desarrollaron desde mucho antes del triunfo de la Revolución de Octubre¹⁴ y tendrían una notable repercusión en los debates sobre la política económica que se generaron a partir de 1918, los cuales estarían unidos inseparablemente a la posición política de cada contendiente en el momento de la discusión.

En particular las polémicas en torno a las decisiones económicas a adoptar involucrarían al propio Lenin junto a figuras centrales de la dirección del Partido Comunista (Bolchevique) de Rusia, incluyendo a Lev Trostky, Nicolai Bujarin, Grigori Zinoviev, Josef Stalin y Evgueni Preobrazensky, además de destacados economistas como Evgueni Varga, Stanislav Strumilin, Gleb Krzhizhanovsky, Gregor Sokólnikov, Vladimir Bazarov y Victor Novozhilov entre los más notables participantes en los debates.

No obstante, tomando en cuenta el impacto que tendrían para la construcción del socialismo en la URSS los resultados de las intensas discusiones desarrolladas,¹⁵ puede concluirse que los principales contendientes serían además de Lenin y Stalin, Bujarin, Trotsky y Preobrazensky.¹⁶

II

La historia obligó muy pronto a tomar medidas extraordinarias para defender al naciente Estado soviético. De tal modo a la altura de marzo de 1918, Rusia tuvo que firmar la paz con Alemania en Brest-Litovsk en condiciones muy

¹³ "...de mantenerse la fiebre polémica y la violenta actividad fraccional que había cobrado fuerza mayor desde 1920, las posibilidades de desunión o desorientación eran grandes. De la unidad de la vanguardia dependía, pues, la posibilidad de la revolución." (Díaz, 1970, 9).

¹⁴ Estas discusiones alcanzarían el tema de la propia existencia de la economía política como ciencia una vez que triunfara la revolución, tesis no compartida por Lenin y que fue defendida por Preobrazensky y Rosa Luxemburgo. Al respecto Preobrazensky señalaría "...la economía política no estudia sino un tipo históricamente transitorio de relaciones de producción y que su transformación en otra ciencia es absolutamente inevitable después de la Revolución si, de una manera general, el progreso es inevitable en el campo de la teoría." (Preobrazensky, 1968, 68-69). Ver Mandel (1969).

¹⁵ Lamentablemente, los trabajos que constituyeron la base de las discusiones de los años 20 en la URSS, no se reprodujeron posteriormente. Solo después de los años 60 se comenzaron a conocer en Occidente y algunos no volvieron a imprimirse en la Unión Soviética hasta finales de los años 80. De ello no escaparon ni siquiera algunos trabajos de Lenin. Ver Lenin (2011).

¹⁶ Una breve semblanza biográfica de los principales participantes en los debates se incluye como anexo a este trabajo.

desfavorables, al tiempo que resultaba simultáneamente invadida por los ejércitos de Estados Unidos, Francia, Inglaterra y Japón a los que se unieron los guardias blancos, generándose la guerra civil que sólo concluiría a finales de 1920 con la victoria del Ejército Rojo, a costa de enormes sacrificios.

Durante este período militarmente crítico para la revolución, el país adoptó decisiones drásticas para asegurar el abastecimiento al ejército y la sobrevivencia de la población, aplicándose entonces una política económica dirigida a confiscar los excedentes agrícolas y reprimir la especulación, a lo que se unió la prohibición del comercio privado, la nacionalización de la industria y la eliminación parcial de la moneda en el fragor de la lucha de clases.

Esta política económica que recibió el nombre de comunismo de guerra¹⁷, surgió a todas luces producto de los imperativos de la lucha armada para enfrentar la contrarrevolución. No obstante, a partir de la desaparición de las condiciones para la existencia del mercado producto de los imperativos de la guerra, muchos vieron en ella una confirmación de que podría pasarse de inmediato a una economía no mercantil e incluso eliminar el dinero. Al respecto se señalaría “Lenin veía, naturalmente, los motivos específicos que habían provocado el comunismo de guerra, y comprendía que éste no representaba una fase de desarrollo normal.¹⁸ Sin embargo, admitía que aquella situación particular podría convertirse en algo más que un episodio (...) No hay duda que dicha concepción reflejaba la idea fundamental de que las relaciones mercantil-monetarias eran un mal necesario del que habría que librarse a la primera oportunidad; el comunismo de guerra parecía ser, justamente, esa oportunidad, y quería aprovecharla.” (Brus, 1969, 37).¹⁹

La racionalización teórica del comunismo de guerra a favor de una planificación de los recursos en términos materiales y una retribución laboral en función directamente de las horas trabajadas encontró eco en diversos economistas a los efectos de su instrumentación, llegándose a propuestas detalladas para la eliminación del dinero.²⁰

¹⁷ Política económica aplicada en la Rusia soviética en el período comprendido desde 1918 hasta 1921.

¹⁸ Al valorar la política económica aplicada en el comunismo de guerra, Lenin señalaba en 1921 “...hemos cometido muchas faltas, yendo demasiado lejos: hemos ido demasiado lejos por el camino de la nacionalización del comercio y de la industria, por el camino de cerrar la circulación local de mercancías. ¿Ha sido un error? Sin duda alguna.” (Lenin, 1961b, 609).

¹⁹ Las teorías del comunismo de guerra se recogieron de una u otra forma en los trabajos de Nicolai Bujarin y E. Preobrazensky “El ABC del comunismo” y de N. Bujarin “La economía del período de transición” ambos de 1920. Sin embargo, Lenin reconocería que el comunismo de guerra “...nos fue impuesto por la guerra y la ruina. No fue ni podía ser una política que respondiera a las tareas económicas del proletariado. Fue una medida provisional.” (Lenin, 1961a, 639)

²⁰ El II Congreso de los Consejos de Economía de toda Rusia se pronunció en diciembre de 1918 por la abolición del dinero, en tanto que en el III Congreso en enero de 1920 elaboró un programa detallado de medidas con ese objetivo. Entre los economistas que defendían estos puntos de vista se encontraban S. Stumilin y Eugenio Varga. Ver Zaostrovsev (1977).

Sin embargo, la elaboración teórica de mayor calado fue preparada por Bujarin en el libro de 1920 que tituló “La economía del período de transición”²¹ que fue comentado detalladamente por Lenin, el que emitió un juicio en general favorable del mismo.²²

En esta obra Bujarin retomó las categorías de la economía política del capitalismo y se propuso examinar su comportamiento en las condiciones de la transición al socialismo. En este sentido, aunque en muchas ocasiones sus errores fueron criticados por Lenin, sin duda en el libro se encuentran aspectos medulares del debate que se iniciaba entonces sobre las bases económicas de la nueva sociedad.²³ No se trataba –como se interpretaría muchas veces con posterioridad- de una obra circunstancial asociada al comunismo de guerra únicamente, sino que –tal y como se señala en la introducción al libro en la edición citada- “Eran resoluciones totalmente acordes con los principios de construcción de una sociedad comunista donde desaparecieron en forma radical el conjunto de categorías mercantiles (dinero, salario, etc.) que caracterizan a las sociedades de clases en general y a la capitalista en particular.” (Bujarin, 1979, 10).

Este interesante material precursor de los debates económicos más agudos, no fue reeditado en la URSS hasta 1989.²⁴ Las notas críticas de Lenin se publicaron en 1932 y la valoración oficial del libro –al igual que la de su autor- fue totalmente negativa en la literatura oficial soviética desde entonces y hasta la edición de 1989.

El impacto económico de la guerra civil a inicios de 1921 planteó una situación dramática para la sobrevivencia de la revolución.

Comparando la situación entre 1913 y 1921 se observaba que la producción industrial global había descendido un 69%; la de la gran industria un 79%; la generación eléctrica un 75%; la producción agrícola un 40%; las exportaciones habían desaparecido, en tanto que las importaciones se redujeron un 85%.

Adicionalmente entre 1917 y 1920 la exigua clase obrera pasó de 2,6 millones de personas a 1,2 millones; el costo de la vida se elevó 20 veces entre 1918 y

²¹ Ver Bujarin (1979).

²² Al concluir sus valoraciones sobre el libro, Lenin escribió al resumir algunas críticas finales al trabajo, “Nos permitimos expresar la esperanza de que este pequeño defecto desaparecerá en las sucesivas ediciones, que son tan necesarias al público de nuestros lectores y servirán con mayor honor todavía a la academia, a la cual felicitamos por el excelente trabajo de su miembro”. (Lenin, 1970, 302). Las consideraciones de Lenin se publicaron en Cuba en la revista Pensamiento Crítico N° 38 de marzo de 1970.

²³ Así, por ejemplo, Bujarin apuntaría a problemas esenciales al expresar “...el valor, como categoría del sistema mercantil capitalista en equilibrio, es de lo menos útil para el período de transición, en el que la producción de mercancías desaparece en gran medida y donde está ausente el equilibrio.” (Bujarin, 1979, 151).

²⁴ Ver Bujarin (1989).

1920 y la economía se desmonetizó en la práctica,²⁵ al tiempo que murieron de hambre dos millones de personas tan sólo en el invierno de 1920-21 y 22 millones se verían afectados por la hambruna en 1921-22, provocando incluso la petición de ayuda humanitaria al extranjero.²⁶

En estas condiciones el país debía enfrentar la desmovilización del Ejército Rojo, que había llegado a tener más de un millón de efectivos, mayoritariamente campesinos, que regresaban a las aldeas y que debían asegurar la alimentación de toda la población en un país completamente devastado.

Aún cuando las disposiciones emergentes del comunismo de guerra se trataron de extender en el tiempo, lo que engendraba entonces una enorme resistencia, ya a inicios de 1921 se imponía un cambio radical en la política económica que permitiera sobrevivir al país. Para ello había que diseñar un mecanismo elemental de estimulación con vistas a que la enorme masa de pequeños campesinos asegurara la producción de alimentos.

La crisis de la economía rusa que había sido pospuesta, se vio potenciada por la guerra civil, manifestándose también en la esfera política y social.

A la ruinoso situación de la economía se añadía el descontento y la hostilidad de una parte significativa del campesinado; el proletariado urbano había disminuido considerablemente y sufría con intensidad el impacto de la crisis; y el partido se había debilitado notablemente debido a la muerte de muchos de sus mejores cuadros en la guerra, aumentaba la actividad fraccional en su seno y también el crecimiento excesivo de sus filas provocaba una pérdida notable de su espíritu revolucionario.²⁷

En medio de esta terrible coyuntura, Lenin propuso la aplicación de una Nueva Política Económica conocida por sus siglas como NEP, en el X Congreso del partido celebrado en marzo de 1921 como una medida eminentemente política.²⁸ Esa decisión suponía restaurar la economía mercantil, que hasta ese momento se creía en proceso de franca desaparición, como único camino posible para incentivar la producción del campesinado y salvar al país de la catástrofe por falta de alimentos.

²⁵ Los salarios pagados en especie llegaron a representar el 93,7% del total en 1921.

²⁶ Ver Nove (1973).

²⁷ “Es de notar que el partido se había debilitado extraordinariamente como consecuencia de un crecimiento excesivo, y que la coherencia ideológica de sus filas no era ni con mucho igual a la de 1917.” (Díaz, 1970, 9). El análisis de esta dura realidad se produciría en el X Congreso del partido celebrado en marzo de 1921. Ver Lenin (1961b).

²⁸ Lenin señalaría en el X Congreso del partido dos cuestiones fundamentales para entender la esencia de lo que se estaba proponiendo y su lugar en la estrategia de los bolcheviques: “La sustitución del sistema de contingentación por el impuesto en especie es ante todo y sobre todo una cuestión política, pues la esencia de ella reside en la actitud de la clase obrera ante los campesinos (...) Sabemos que sólo el acuerdo con el campesinado puede salvar la revolución socialista en Rusia, en tanto que no estalle la revolución en otros países.” (Lenin, 1961b, 604-605).

Razonando sobre la necesidad de esa decisión, Lenin planteaba en octubre de 1921 “Llevados de una ola de entusiasmo, después de despertar en el pueblo un entusiasmo al principio político general y luego militar, calculábamos realizar directamente, sirviéndonos de ese entusiasmo, tareas económicas de la misma magnitud que las tareas políticas generales y las militares. Calculábamos (...) que con órdenes directas del Estado proletario podríamos organizar al modo comunista, en un país de pequeños campesinos, la producción estatal y la distribución estatal de lo producido. La vida nos ha hecho ver nuestro error. Han sido necesarias diversas etapas transitorias –el capitalismo de Estado y el socialismo—para preparar el paso al comunismo con el largo trabajo de una serie de años. Esforzados por construir al comienzo sólidos puentes que, en un país de pequeños campesinos, lleven al socialismo a través del capitalismo de Estado, no basándonos directamente en el entusiasmo sino en el interés personal, en la ventaja personal, en la autogestión financiera, valiéndonos del entusiasmo engendrado por la gran revolución. De otro modo no os acercaréis al comunismo, no llevaréis a él a decenas y decenas de millones de hombres.” (Lenin, 1961d, 688).²⁹

De tal modo, al reconocerse la necesidad de sustituir las requisas por el impuesto en especie y de restaurar el comercio con el campesinado, Lenin era consciente de que se abría un cauce al capitalismo y que habría que experimentar en la práctica el resultado de esta política,³⁰ pero al mismo tiempo esto era indispensable para estabilizar las relaciones entre el proletariado y los campesinos y asegurar la sobrevivencia de la revolución. Por otra parte, se consideraba que las decisiones adoptadas respondían a la necesidad de un repliegue táctico en el camino para la construcción del socialismo.³¹

²⁹ Este planteamiento que aparece en el discurso de Lenin “Con motivo del IV aniversario de la Revolución de Octubre” de octubre de 1921, ha servido como soporte a la tesis generalizadora de la aplicación del estímulo material sobre los estímulos morales en la construcción del socialismo. A esa interpretación se opuso el Che que afirmó sobre la NEP en sentido general “...se puede caracterizar esta política como una táctica estrechamente ligada a la situación histórica del país, y, por tanto, no se le debe dar validez universal a todas sus afirmaciones.” (Guevara, 2004, 68).

³⁰ En su obra “Sobre el impuesto en especie” Lenin señalaría “El intercambio significa la libertad de comercio, es capitalismo. Este es útil para nosotros en la medida en que nos ayude a luchar contra la dispersión del pequeño productor, y en cierto grado, contra el burocratismo. En qué medida, lo comprobará la práctica, la experiencia.” (Lenin, 1961, 3, 659). En este sentido la experiencia mostró que las relaciones mercantiles y la expansión del capitalismo alcanzarían niveles mucho más elevados que los previstos originalmente al desatarse estos mecanismos. Ver Guevara (2004 y 2006)

³¹ En el ensayo de 1921 “Acerca de la significación del oro ahora y después de la victoria completa del socialismo” Lenin precisaba con toda claridad “Nos hemos replegado hacia el capitalismo de Estado. Pero nos hemos replegado en la medida debida. Ahora nos replegamos hacia la regulación estatal del comercio. Pero nos replegaremos en la medida debida. Hay síntomas de que se vislumbra el final de este repliegue, de que se vislumbra en un futuro no muy lejano la posibilidad de cesar este repliegue. Cuando más conscientes y unidos efectuemos este repliegue necesario, cuanto menores sean los prejuicios con que lo llevemos a cabo, tanto más pronto podremos detenerlo, tanto más firme, rápido y amplio será después nuestro victorioso movimiento de avance.” (Lenin, 1961e, 697)

La salida económica y política a esta coyuntura en las relaciones con el campo Lenin la veía en el desarrollo de la cooperación, alertando desde el inicio sobre la necesidad de brindar la debida atención a este aspecto crucial.³²

La decisión de introducir la NEP se produjo a partir de la conjugación de tres importantes factores: "...el escaso nivel de desarrollo de las estructuras culturales, sociales y económicas de Rusia que hicieron la revolución posible y necesaria y le fijaron, al propio tiempo, imprecisos límites inviolables; el aislamiento a que se vio sometida al no producirse la revolución internacional; y la ferocidad con que en su contra lucharon las clases enemigas." (Díaz, 1970, 14).

En este punto resulta interesante destacar que la NEP "...al igual que el comunismo de guerra, no fue una totalidad coherente pensada y aplicada al conjunto de la economía del país, sino una serie de decretos determinados por urgencias principalmente políticas y por necesidades de sobrevivencia." (Díaz, 1970, 16). Sin embargo, esta política constituyó un retroceso que -como única alternativa- tuvo que enfrentar el naciente Estado soviético para poder sobrevivir.³³

Inicialmente la NEP se concibió como un repliegue que se limitara a la sustitución del régimen de contingentación a un intercambio local no mercantil en la agricultura,³⁴ acudiendo -además- a diversas formas de capitalismo de estado.

Esta primera etapa duró de marzo a noviembre de 1921 y no produjo los resultados esperados. Ante la gravedad de la situación alimentaria producto de una pésima cosecha y acopio de granos,³⁵ en esta fecha Lenin anunció un nuevo repliegue al señalar: "Nos hemos replegado hacia el capitalismo de Estado. Pero nos hemos replegado en la medida debida. Ahora nos replegamos hacia la regulación estatal del comercio. Pero nos replegaremos en la medida debida." (Lenin, 1961d, 697).

A la compleja situación en el campo se sumaba una no menos grave con la clase obrera industrial. Las medidas aplicadas en la agricultura tuvieron su correlato en la industria donde se produjo una notable expansión de la

³² Así en su trabajo de enero de 1923 "Sobre la cooperación" se alertaba "Al pasar a la NEP nos hemos excedido, no en el sentido de haber dedicado demasiado lugar al principio de la industria y del comercio libres, sino nos hemos excedido, al pasar a la NEP, en el sentido de que nos hemos olvidado de la cooperación, no la estimamos ahora lo suficiente y hemos comenzado ya a olvidar su gigantesca importancia..." (Lenin, 1961f, 809).

³³ Algunos autores evalúan la NEP como una medida aplicada sin que existiera una visión verdaderamente estratégica tras la misma, simplificando el pensamiento de Lenin. Ver Cohen (1976, capítulo 5) y Godio (2003).

³⁴ De ahí la idea de pasar a cobrar un impuesto en especie.

³⁵ En 1921-22 el impuesto en especie acopió el 50% de lo acopiado el año anterior y el hambre se extendió por todo el país. Ver Díaz (1970) y Nove (1973).

propiedad privada³⁶ y donde la falta de recursos para un proceso significativo de inversiones llevó a tratar de recuperar las capacidades de la planta industrial existente y a la incentivación de la pequeña industria.³⁷

De tal modo, la evolución económica del país a finales de 1922 mostraba el inicio de una recuperación de la hacienda campesina pero también un retardo visible de la industria socialista, lo cual haría que se planteara –ya fuera de las posibilidades de discusión con Lenin, que en marzo de 1923 entra en la fase terminal de su enfermedad- la necesidad de destinar más recursos a la inversión industrial.

Al mismo tiempo había que atender el enorme deterioro que sufrían los ingresos de los obreros industriales, cuyo salario en 1922 solo representaba a precios constantes, el 38% del correspondiente a 1913.³⁸

En 1923 la economía soviética enfrentaba una profunda crisis donde –a partir de la baja rentabilidad de las producciones industriales- se elevaba notablemente el precio, mientras que se mantenían artificialmente precios bajos para los productos agrícolas.³⁹

La política económica aplicada era muy cuestionada⁴⁰ y con el desequilibrio en los precios que provocó lo que se conoce como “crisis de la tijera de precios” y el desempleo que aumentó fuertemente a lo largo del año, a lo que se sumó la política para frenar la inflación –que incluyó una profunda reforma monetaria-⁴¹, se intensifica la discusión en torno a la estrategia económica y también política

³⁶ En marzo de 1923 mostraba que el 88,5% de las empresas industriales eran privadas, aunque el 84,5% de los obreros permanecían empleados en empresas estatales, a las que correspondía el 92,4% del valor de la producción. Ver Díaz (1970, 26).

³⁷ Lenin identificaba como medios de acumulación para la gran industria a finales de 1922 al comercio y la austeridad, lo que resultaba a todas luces muy limitado. Además, las medidas de ahorro se concebían mediante una fuerte reducción del aparato estatal, lo que lo enfrentaba directamente con la burocracia cuestión planteada crudamente en su último trabajo “Más vale poco y bueno” de marzo de 1923.

³⁸ El número total de obreros y empleados había igualmente descendido de 11 millones en 1913 a 6,5 millones en 1921-22. Ver Nove (1973, 118-119).

³⁹ Los precios de los productos industriales eran en octubre de 1922 31% más altos que los precios agrícolas, pero un año después eran tres veces más altos. Ver Nove (1973, 99).

⁴⁰ La búsqueda de un equilibrio en las finanzas internas llevó abruptamente a la supresión de gratuidades y subsidios y esto condujo a serios desequilibrios que impactaron los precios de acopio en la agricultura. “Al suprimir el impuesto en especie en 1924 y sustituirlo por un tributo en dinero, el Gobierno estaba interesado más que nunca en pagar un precio más bajo posible por la cosecha base: la de cereales.” (Nove, 1973, 116).

⁴¹ En 1922 los rublos de antes de la guerra valían 60 mil veces más que los que circulaban ese año. “En julio de 1922 se tomó la decisión de crear una nueva unidad, el chervonets, respaldado por oro, y de pasar lo antes posible a una moneda estable, a un presupuesto debidamente equilibrado y a una hacienda sana, basados en el patrón oro...” (Nove, 1973, 95). El chervonets equivalía a 10 rublos nuevos, los que a su vez se cambiaban a razón de uno por cada 15 mil rublos viejos.

para la construcción del socialismo en la URSS, que paralelamente provoca la agudización de la lucha entre las distintas facciones presentes en la dirección del partido.⁴²

Un factor clave para comprender el desenlace de todas estas discusiones se encuentra en la prematura muerte de Lenin, acaecida en enero de 1924.

Desde antes del triunfo revolucionario el partido había sufrido importantes disensiones internas, que no desaparecieron después de 1917, sino que tendieron a agudizarse especialmente en su nivel más alto de dirección.

Fundamentalmente cuatro personalidades Nicolai Bujarin, Lev Kámenev, Grigori Zinoviev y sobre todo Lev Trotsky, fueron los protagonistas de estos enconados debates librados en vida de Lenin, que ya enfermo de muerte, mostró su preocupación por las consecuencias fatales para la revolución de una división en las filas del partido.

Esta preocupación la plasmó en su conocida “Carta al Congreso”, considerada como su testamento político y que escribió para que se examinara por el Partido con posterioridad a su muerte, lo que se produjo en el XIII Congreso del Partido de 1924.

En ella caracterizaba la esencia de la situación interna del partido al valorar la crisis en las relaciones entre Stalin y Trotsky: “Las relaciones entre ellos, a mi modo de ver, encierran más de la mitad del peligro de esa escisión (...) si nuestro Partido no toma medidas para impedirlo, la escisión puede venir sin que nadie se lo espere (...) desde el punto de vista de prevenir la escisión y desde el punto de vista de lo que he escrito antes acerca de las relaciones entre Stalin y Trotski, no es una pequeñez, o se trata de una pequeñez que puede adquirir importancia decisiva.” (Lenin, 1961g, 789-790).

En la descripción que hacía Lenin sobre las características individuales de cada uno de sus compañeros, se expresaba claramente el papel que el dirigente bolchevique asignaba a la personalidad en los acontecimientos históricos y que, en la construcción consciente del socialismo, puede llegar a ser vital para su existencia.

Tomando esto en cuenta, Lenin con su enorme autoridad moral, pidió la sustitución de Stalin del cargo de secretario general del Partido, cargo que ocupaba desde abril de 1922, con los siguientes argumentos: “Stalin es demasiado brusco, y este defecto, plenamente tolerable en nuestro medio y en las relaciones entre nosotros, los comunistas, se hace intolerable en el cargo de Secretario General. Por eso propongo a los camaradas que piensen en la forma de pasar a Stalin a otro puesto y de nombrar para este cargo a otro hombre que se diferencie del camarada Stalin en todos los demás aspectos

⁴² Un documento que marcó con fuerza las contradicciones en la dirección del partido en 1923 fue la llamada “Plataforma de los 46”, documento secreto elevado al Comité Central por miembros de la Oposición de Izquierda en octubre, así como dos cartas enviadas por Trotsky también al Comité Central en ese propio mes. Ver Trotsky (1975).

sólo por una ventaja, a saber: que sea más tolerante, más leal, más correcto y más atento con los camaradas, menos caprichoso, etc.” (Lenin, 1961, 3, 789).

Esta decisión no implicaba que Lenin considerara a Trotsky la persona idónea para sustituir a Stalin, y exponía: “...el camarada Trotsky (...) no se distingue únicamente por su gran capacidad. Personalmente, quizá sea el hombre más capaz del actual CC, pero está demasiado ensoberbecido y demasiado atraído por el aspecto puramente administrativo de los asuntos.”

Igualmente al referirse a Bujarin, Lenin advertía “...Bujarin no sólo es un valiosísimo y notable teórico del Partido, sino que, además, se le considera legítimamente el favorito de todo el Partido; pero sus concepciones teóricas muy difícilmente pueden calificarse de enteramente marxistas, pues hay en él algo escolástico (jamás ha estudiado y creo que jamás ha comprendido por completo la dialéctica).” (Lenin, 1961g, 789).⁴³

Al mismo tiempo, Lenin hacía una valoración crítica de Lev Kamenev y Gregor Zinoviev, entre otros dirigentes principales.

A la luz de la historia no resulta fácil entender que los dirigentes comunistas de entonces incumplieran la directiva de Lenin sobre la sustitución de Stalin, lo que, seguramente, hubiera dado otro curso a la historia.

En tal sentido, probablemente sea válido suponer que a la altura de mayo de 1924 el partido estaba demasiado conmocionado aún con la muerte de Lenin como para producir un cambio tan abrupto y por otro lado, es muy posible que primara la opinión de que era posible dar continuidad a la obra de la revolución con una dirección más unida, donde los hombres dejaran de lado su vanidad y defectos personales en aras de la causa del socialismo.

Sabemos que no ocurrió así y la división en la cúpula del partido se hizo definitiva.

III

La aplicación de la NEP permitió al país de los soviets recuperar hacia 1926 los niveles de actividad económica anteriores a la guerra. Sin embargo esa recuperación se produjo sin que ocurriera un cambio en la estructura económica del país que le permitiera emprender un verdadero proceso de desarrollo.

Por otro lado, se había creado una economía mixta con una agricultura abrumadoramente privada, un comercio privado y una pequeña industria también privatizada, que además de hacer más compleja la planificación, introducía un cambio en la composición de las clases sociales que amenazaba el proyecto socialista desde el punto de vista político.

⁴³ Este documento histórico sólo se leyó a los delegados del XIII Congreso del Partido Comunista en mayo de 1924 y no se dio a conocer públicamente hasta 1956.

Globalmente el sector privado generó el 54,1% de la renta nacional en 1925-26; su peso en la industria llegó al 89,7% en 1924 y se mantenía en el 77,7% dos años más tarde;⁴⁴ el comercio minorista privado llegó al 78% del total en 1922-23 y alcanzaba un 42,5% en 1926; así mismo, los campesinos privados cubrían el 98,3% de la superficie agrícola sembrada en 1927.⁴⁵

Por su parte la composición clasista de la sociedad rusa en 1926 era de un 61,1% de campesinos medios, 35,6% campesinos pobres y obreros y 3,3% kulaks o campesinos ricos (Colectivo de autores, 1977, 151 y 158)

No existían discrepancias en torno a que sería un proceso de industrialización lo que permitiría a la URSS remontar el subdesarrollo. Sin embargo, la escasa disponibilidad de capital para inversiones, había obligado a trabajar más en la restauración de las capacidades existentes que para impulsar la creación de nuevas industrias.⁴⁶

Lo que pasó a discutirse intensamente a partir de 1923-24 fue el modo de emprender el proceso de industrialización y esta discusión envolvía la determinación sobre las relaciones entre la industria y la agricultura, entre la ciudad y el campo y como aspecto central desde el punto de vista político, el carácter de las relaciones entre los obreros y los campesinos. Desde el punto de vista económico, las discrepancias abarcaban los niveles de inversión bruta a alcanzar y su impacto en el consumo, la distribución de las inversiones entre la industria ligera y pesada, así como la distribución de recursos entre la agricultura y la industria y entre los medios de producción y los bienes de consumo.⁴⁷

En esencia la situación que se enfrentaba entonces mostraba que la agricultura –donde primaba la pequeña propiedad campesina- se había recuperado más rápidamente que la industria,⁴⁸ pero no generaba un excedente significativo, por cuanto había crecido básicamente la producción para el consumo del campesino⁴⁹ lo que no permitía cubrir adecuadamente el incremento de la

⁴⁴ Se trataba esencialmente de la pequeña y mediana industria, ya que la gran industria era dominada por el Estado, pero en ese mismo sentido, tenía un peso importante en la producción de bienes de consumo.

⁴⁵ Los datos que se exponen corresponden a Nove (1973). No obstante, los mismos muestran variación según otros autores, aunque ilustran una tendencia similar. Ver Podkolzin (s/f), Zimbalist (1989) y Colectivo de autores (1979, 2, III).

⁴⁶ En 1924-25 las inversiones totalizaron 385 millones de rublos, de ellos se dedicaron al fondo de depreciación 277 millones, un 72%. Ver Nove (1973, 123).

⁴⁷ Ver Pollitt (2011).

⁴⁸ La producción agrícola en 1922 era ya el 75% de la de antes de la guerra, mientras que la industria solo alcanzaba el 26%. Ver Nove (1973, 97).

⁴⁹ Antes de la revolución los campesinos solo vendían el 14,1% de sus cosechas. Las ventas de cereales en los años 1926-28 fue como promedio el 21% de la producción total. “En 1925 los campesinos estaban comiendo mejor y vendiendo menos” (Nove, 1973, 116).

demanda de alimentos en las ciudades en la medida en que mejoraba su situación, ni generar los fondos de acumulación requeridos. Adicionalmente, el desarrollo de la producción campesina apuntaba al avance de las relaciones capitalistas de producción en el campo.

Por otro lado, el crecimiento del ingreso de los campesinos generaba una demanda de bienes de consumo, lo que presionaba sobre la producción de la industria ligera y las importaciones de bienes de consumo, pero no repercutía en la necesaria ampliación de la industria pesada que, además, requería un urgente desarrollo por razones de seguridad nacional para posibilitar la producción de armamentos.

Bajo estas complejas circunstancias se requería con urgencia encontrar una alternativa a la acumulación para el desarrollo de la industria pesada, donde la propiedad estatal era mayoritaria, al tiempo que se preservara la alianza obrero-campesina.⁵⁰

Se abriría entonces un importante debate sobre las diferentes opciones a tomar en cuenta en este sentido, el cual no estuvo separado de la lucha por el poder que se desencadena tras la muerte de Lenin.⁵¹

Una de las personalidades que se pronunció inicialmente a favor de una industrialización acelerada y en pro del empleo de la planificación fue Trotsky. No obstante, la expresión de sus opiniones se produjo a partir de 1923 en el contexto de su polémica con prácticamente el resto del buró político del partido en torno a la teoría de la revolución permanente⁵² –defendida por Trotsky– y la tesis del desarrollo del socialismo en un solo país apoyada básicamente por Bujarin y Stalin.

Con relación a la planificación, ya en 1921 Trotsky se había pronunciado por el fortalecimiento del GOSPLAN creado en ese mismo año. Al respecto el propio Lenin en uno de sus últimos apuntes preparados en diciembre de 1922 y refiriéndose a las propuestas a presentar en el XIII Congreso del Partido, señalaba: "...pienso proponer que el congreso otorgue un carácter legislativo en ciertas condiciones a las resoluciones de la Comisión Estatal de Planificación, coincidiendo en este punto con el camarada Trotsky, en cierta medida y en ciertas condiciones." Y más adelante señalaba "Esta idea fue sugerida hace mucho tiempo, parece, por el camarada Trotsky."⁵³ Yo me

⁵⁰ En ruso la palabra *smichka* sintetizaba esta relación.

⁵¹ Un resumen de estas discusiones al alcance del lector cubano puede verse en Díaz (2009), Erlich (1969), Vascós (2009), Figueroa (2009), Pollitt (2011) y Brus (1968, II). Lamentablemente en la literatura económica soviética hasta mediados de los años 80, este debate fue casi completamente ignorado o tergiversado. Ver un ejemplo de lo anterior en Rumiantsev (1980).

⁵² Ver de L. Trotsky su polémico ensayo de septiembre de 1924 "Lecciones de Octubre" en Trotsky, Bujarin, Zinoviev (1975) y Procacci (1975 y 1975a).

⁵³ En mayo de 1921 Trotsky le escribió a Lenin proponiéndole que se fortalecieran los poderes de dicha comisión con las que este último no estuvo de acuerdo en esos momentos. Posteriormente Trotsky retomaría el tema en la carta que envió al Comité Central en octubre 24 de 1923.

pronuncié contra ella porque encontraba que en ese caso se produciría una discordancia fundamental en el sistema de nuestras instituciones legislativas. Pero luego de un examen más atento encuentro que en esencia hay una idea sana, a saber: la Comisión Estatal de Planificación se mantiene un tanto apartada de nuestras instituciones legislativas, a pesar de que, como conjunto de personas versadas, de expertos, de representantes de la ciencia y de la técnica, en esencia posee los mayores datos para juzgar con acierto las cosas.” (Lenin, 1961g, 787 y 1961h, 792).

Igualmente en su trabajo “El nuevo curso” publicado a inicios de 1924, Trotsky expresó sus opiniones sobre la importancia de la planificación y su relación con el mercado. “No existe rama de la economía, grande o pequeña, ni empresa que pueda distribuir racionalmente sus recursos y fuerzas sin tener un plan para orientarse ante sí.” Y añadía “La economía campesina no está gobernada por un plan, está condicionada por el mercado, que se desarrolla espontáneamente. El Estado puede y debe actuar sobre él, impulsarlo para que avance, pero es absolutamente incapaz de encauzarlo por un simple plan. Muchos años aún se necesitarán antes de alcanzar ese punto (...) debemos tener una economía estatal planificada, aliándose más y más con el mercado campesino y, como resultado, adaptándose a este en el curso de su crecimiento. Aunque este mercado se desarrolla espontáneamente, esto no significa para nada que la industria estatal deba adaptarse a su espontaneidad. Por el contrario, nuestro éxito en la organización económica dependerá en buena medida del grado en que tengamos éxito, por medio de un conocimiento exacto de las condiciones del mercado y pronósticos económicos correctos, para armonizar la industria estatal con la agricultura de acuerdo a un plan definitivo.”(Trotsky, 1975, 117-119)⁵⁴

En 1925 Trotsky fue nombrado para servir en el Consejo Supremo de la Economía Nacional⁵⁵ y desde ese cargo comentó las cifras de control para la economía nacional 1925-26 en una serie de artículos publicados en Pravda durante 1926. Estos trabajos agrupados en un libro recibieron el título de “¿Hacia el capitalismo o el socialismo?”

En esta obra el autor realizó un análisis de la evolución de la URSS, insertándolo en el contexto de la economía mundial y en ella se encuentra esbozada nuevamente la compleja relación entre el desarrollo de la agricultura y la industria, en la que Trotsky nuevamente señala la preeminencia de la industria en este proceso, pero con una visión más flexible que la defendida por Preobrazensky en esos años.

Con posterioridad a la salida de Trotsky de la dirección soviética y ya en el exilio, este dirigente dedicó interesantes reflexiones a los temas económicos.

⁵⁴ Original en inglés. Traducción del autor.

⁵⁵ Este Consejo fue creado en 1917 como principal instrumento para centralizar y administrar la industria. Se convirtió posteriormente en el principal organismo de planificación industrial.

En su ensayo “La economía soviética en peligro” publicado en 1932 el autor sintetizaría su valoración sobre los elementos esenciales de la política económica a aplicar en esos años al señalar “Solo a través de la interacción de estos tres elementos, planificación estatal, el mercado y la democracia soviética, podrá lograrse la dirección correcta de la economía del periodo de transición.” (Trotsky, 1932, 13)⁵⁶

Una reflexión sintética sobre la evolución de la economía soviética hasta inicios de los años treinta sería incluida en su libro de 1937 “La revolución traicionada” en donde se incluye su valoración crítica sobre la colectivización forzosa y se reitera su punto de vista sobre la polémica en torno a la industrialización.

En general, aunque Trotsky solo participó en la polémica de los años 20 como parte de su enfrentamiento político en la máxima dirección del Estado soviético de entonces,⁵⁷ formuló interesantes consideraciones sobre la política económica en esos años, las cuales no deben ser ignoradas.

Al respecto se ha resumido “El programa que concibió Trotsky en su madurez representaba una síntesis depurada de los dos proyectos en debate. El creador del ejército rojo avaló primero la industrialización acelerada, cuestionando la transformación agraria paulatina (1925-28). Pero luego se opuso al desarrollo fabril desproporcionado basado en la colectivización forzosa (...) Trotsky proponía armonizar un salto en la “acumulación socialista” con medidas de transformación gradual en el campo y desarrollo mercantil en las ciudades.” (Katz, 2004, 140 y Trotsky, 1937).

En lo concerniente a las posiciones en debate entre Bujarin y Preobrazensky, se ha señalado que Trotsky “...se adhirió al gradualismo y era un reformista en cuanto a la política interna concernía; tal terrible pecado bujarinista como al apelación enriqueceos parece menos derechista comparado con lo que Trotsky tenía que decir en agosto de 1925 (...) Trotsky argumentaba que si los sectores clave en la industria, cooperativas y circulación están creciendo a un ritmo satisfactorio, no es un desastre si los sectores privados están creciendo también en alguna medida incluyendo, en la agricultura, a los fuertes granjeros capitalistas (...) En esencia, esto era exactamente lo que Bujarin pensaba, aunque él no solo no veía desastre alguno en algún crecimiento de los kulaks, sino que realmente pensaba que esto sería beneficioso.” (Lewin, 1991, 16-17).⁵⁸

⁵⁶ Original en inglés. Traducción del autor.

⁵⁷ Con relación a la poca importancia que Trotsky otorgó a estas polémicas, se ha señalado “Faltaba en suma a Trotsky la capacidad de percibir el carácter específico del momento político que cambiaba, la capacidad, que había sido peculiar del genio de Lenin, de combinar la paciencia con la audacia del revolucionario, las dotes del táctico y las del estratega.” (Procacci, 1975a, 14).

⁵⁸ Original en inglés. Traducción del autor.

Por otro lado, la posición de Preobrazensky difería de la de Trotsky en lo relativo a la teoría de la revolución permanente, ya que el primero consideraba posible el desarrollo del socialismo en un solo país.

IV

Los debates teóricos en torno a la política económica de la URSS sin dudas se centraron en dos políticos que además eran economistas profesionales: Nicolai Bujarin y Evgueni Preobrazensky.⁵⁹

Como ya se apuntó anteriormente, los debates giraron en torno a dos grandes temas intervinculados: la relación entre planificación y mercado y la política para industrializar el país. En el primer caso se debatía esencialmente el tratamiento que debía darse a las relaciones monetario-mercantiles, en tanto que en el segundo caso se trataba de una discusión en torno a la estrategia de desarrollo económico a aplicar en Rusia.

Una de las características de estas discusiones fue su notable apertura y la riqueza de las proposiciones, en torno a lo que muchos años después se integró en la teoría del desarrollo.⁶⁰

Con la introducción de la NEP en 1921, se abrió el debate sobre la vigencia de la ley del valor en la transición al socialismo, especialmente en lo referido a la relación entre planificación y mercado.

Originalmente las posiciones se inclinaron más a interpretar al mercado como un elemento contradictorio con una política económica socialista.⁶¹ Siguiendo la experiencia de la política del comunismo de guerra, se pronunciarían a favor de la medición de los fenómenos económicos en términos naturales especialistas como Lev Kritsman, Eugenio Varga y Gleb Krizanovsky.⁶²

⁵⁹ Para este punto –además de los trabajos fundamentales de Bujarin y Preobrazensky- el autor se apoyó en Brus (1969), Nove (1973), Lewin (1991), Cohen (1976), Deutscher (1968), Deutscher (2008), Erlich (1969), Katz (2004), Mandel (1969) y Rodríguez (2011).

⁶⁰ Según este criterio las tesis de G. A. Feldman en el artículo “Sobre la teoría de la tasa de crecimiento de la renta nacional” publicado en 1928, se anticipa en 27 años a la presentación del modelo de Evsei Domar en su obra “Ensayos en Teoría del Crecimiento Económico” de 1957. Otro ángulo del problema se planteó en el debate sobre crecimiento equilibrado o desequilibrado, que también sería retomado en la década de los años 50 como parte de la polémica sobre los modelos de desarrollo. Ver especialmente Nove (1973, 136-140) y también Lewin (1991) y Erlich (1969)

⁶¹ No obstante, economistas como Boris Brutzkus tenían ya en 1920 posiciones a favor de la economía de mercado y en contra de la planificación muy similares a Von Mises

⁶² Al respecto Brus señalaría como prejuicios de la época “...la opinión de que existía una contradicción entre socialismo y economía de mercado, y entre plan y cualquier forma de mercado. El pensamiento económico comunista, especialmente después de la revolución, estuvo dominado por el convencimiento de que el progreso en la construcción del socialismo estaba inseparablemente ligado al desarrollo de un sistema de gestión de la distribución “natural”, en el cual todos los elementos del proceso de reproducción fueron determinados hasta los mínimos detalles por el plan.” (Brus, 1969, 60).

Con posterioridad y en la misma medida que avanzó la implementación de la NEP, comenzó a interpretarse el mercado como un mecanismo particular del plan, tesis que fue defendida por economistas como V. A. Bazarov,⁶³ S. Strumilin, Vladimir Groman y Victor Novozhilov entre otros.

No obstante, entre los múltiples matices de las diferentes posiciones adoptadas, vale la pena destacar los criterios de Strumilin que negó la posibilidad de conciliación entre plan y mercado al expresar “Si aceptásemos al mercado como premisa indispensable de toda posible planificación, deberíamos pagar esta premisa a un precio demasiado elevado, al precio de la renuncia al socialismo como sistema económico, y esto es, a priori, inconciliable con la misma premisa.” (Brus, 1969, 65-66).⁶⁴

Sobre el papel del mercado en la política monetaria expresaron sus opiniones G. Sokolnikov, (Comisario para las Finanzas entre 1922 y 1926) y L. Shanin destacado economista que fue presidente del Banco del Estado. Ambos se asociaron al necesario equilibrio económico⁶⁵ a alcanzar y participaron en la reforma financiera de 1922-23 para lograr la estabilidad monetaria y frenar la inflación. Sus tesis sobre el papel del comercio exterior en la reproducción estuvieron más cerca de las posiciones de Bujarin en los debates sobre la industrialización.⁶⁶

Unido a la polémica sobre plan y mercado, en estos años se desarrolló un debate sobre el carácter de la planificación entre aquellos que defendían un enfoque genético de la misma, basándose en la proyección de las tendencias económicas presentes al elaborar el plan, y aquellos que planteaban la necesidad de establecer las transformaciones a alcanzar, dándole al plan un enfoque teleológico.⁶⁷ En este sentido, vale la pena apuntar la búsqueda de

⁶³ Bazarov consideraba el mercado como la premisa de la planificación y como el elemento fundamental para un control automático de la economía. Ver Brus (1969) y Erlich (1969)

⁶⁴ Brus interpreta esta aseveración de Strumilin como producto de las presiones contra el mercado existentes en la política económica soviética en 1930. Sin embargo, puede también interpretarse que en el pensamiento de Strumilin estaba presente la preocupación acerca de los efectos negativos que sobre la planificación y el socialismo ejerce la espontaneidad del mercado. Ver Brus (1969,

⁶⁵ Según Nove, “En sus medidas económicas el comisario, Sokólnikov, y el presidente del Banco del Estado, Shanin, podían identificarse con la extrema derecha por su exigencia de que todo proyecto industrial debía ser sano y rentable.” (Nove, 1973, 133).

⁶⁶ Según Erlich, tanto Sokólnikov como Shanin representaban “...el punto más extremo en la reconsideración de los fundamentos que la NEP había establecido en las filas comunistas. También reflejaban la clara comprensión de que había pasado el apogeo de la recuperación.” Y más adelante señalaba “Quizá podríamos definir la contribución de Shanin y Sokólnikov al debate, diciendo que ellos trataron de repetir, en un plano distinto, la actuación de Lenin en 1921.” (Erlich, 1969, 51-52 y 59). Original en inglés. Traducción de autor.

⁶⁷ Este debate alcanzó su mayor expresión al discutirse las bases para proyectar al primer plan quinquenal 1928-32.

nuevas técnicas que para proyectar los planes se elaboraron entonces por economistas como Vasily Leontiev, Nicolai Kondratiev y G. Feldman.⁶⁸

En lo que se refiere propiamente a la estrategia de industrialización, las posiciones mejor estructuradas y teóricamente más elaboradas fueron las asumidas por Evgueni Preobrazensky, expuestas en su libro de 1926 “La nueva economía”⁶⁹

Aunque ya en 1923 al encabezar la Plataforma de los 46, Preobrazensky se había pronunciado a favor de la necesidad de acelerar el proceso de industrialización, su tesis para modificar las proporciones de la acumulación que debían permitirle no se formularon hasta el año siguiente, provocando una enconada polémica con Nicolai Bujarin a partir de ese momento.

En esencia lo que pasaría a discutirse en lo adelante en términos de estrategia de desarrollo, serían las proporciones básicas del proceso de reproducción partiendo de un desarrollo equilibrado o desequilibrado en la economía rusa,⁷⁰ aunque –desde luego- las implicaciones sociales y políticas de una u otra decisión serían muy diferentes.

En esta diferencia resultaría determinante el factor tiempo, ya que la urgencia de la industrialización entre otras, por razones de seguridad nacional y la necesidad de rebasar la NEP en tanto que política que tendía a favorecer básicamente la economía privada incluyendo el sector agrícola, hacían indispensable la adopción de decisiones a corto plazo para asegurar el crecimiento estable a partir de un proyecto socialista.

Esto último no era un asunto de poca importancia. Si bien la NEP había propiciado que se alcanzara la reconstrucción de la economía soviética, también lo había hecho a costa de admitir un desarrollo capitalista que a mediano plazo podía incrementar los ritmos de crecimiento económico, pero al mismo tiempo dar al traste con los objetivos estratégicos de la revolución.⁷¹

⁶⁸ Muchos de estos economistas emigrarían a Occidente. En el caso de Leontiev, estos primeros esfuerzos desarrollados en la URSS lo llevaron en 1938 a proclamar la teoría del insumo-producto, de un amplio potencial de utilización en la planificación años después.

⁶⁹ En Cuba se publicó erróneamente con el título “La nueva económica”.

⁷⁰ Para autores como Lewin las diferentes posiciones y los argumentos en conflicto eran algunas veces menos agudas que lo que aparentaban ser. Ver Lewin (1991, capítulo 2). También Nove destacaba “Las líneas de la controversia no estaban ni mucho menos perfectamente delimitadas. Ha de hacerse notar también que los protagonistas compartían muchas hipótesis comunes”. (Nove, 1973, 133).

⁷¹ La valoración del Che sobre la NEP fue concluyente al apuntar “La decisión era sumamente difícil y, a juzgar por las dudas que se traducían en el espíritu de Lenin al fin de su vida, si este hubiera vivido unos años más hubiera corregido sus defectos más retrógrados. Sus continuadores no vieron el peligro y así quedó constituido el gran caballo de Troya del socialismo, el interés material directo como palanca económica.” (Guevara, 2006,112).

El razonamiento esencial de Preobrazensky partía de la defensa de las relaciones de producción socialistas. Para ello retomaba el análisis del carácter esencial de las relaciones monetario-mercantiles y de reconocer solo una vigencia parcial a la ley del valor en la transición al socialismo, tema que desarrolló en detalle en el capítulo III de su obra "La nueva economía".

Al respecto señalaba que en las condiciones de la economía soviética de mediados de los años veinte "...debemos observar inevitablemente una atrofia profunda de la acción de la ley del valor en el interior del sector de la economía estatal, junto a un importante desarrollo de la acción de esta ley más allá de los límites de la economía estatal y los ataques incesantes del elemento espontáneo del mercado contra toda la economía estatal en su conjunto." (Preobrazensky, 1968, 166).

Una significativa conclusión en este aspecto de las tesis de Preobrazensky radica en que brindó una respuesta a la existencia de las relaciones de mercado en el período de transición a partir de la presencia de diferentes formas de propiedad, aunque no llegó a explicar la presencia de las relaciones monetario mercantiles en el sector estatal al considerarlas solamente formales.⁷²

De tal modo, al referirse a si se mantenía el carácter mercantil en la industria del sector estatal expresó que sí "... en la medida en que tenemos el monopolio de la producción para el sector estatal mismo, conservando solamente la forma de las relaciones de mercado en el interior del sector estatal; en parte no, en la medida en que las tendencias del monopolismo socialista atentan contra la economía mercantil y conducen en muchos casos a la liquidación de la competencia y la transformación de la esencia misma del mercado de mercancías." (Preobrazensky, 1968, 192).⁷³

Según Brus, el razonamiento de Preobrazensky se presentaba en los siguientes términos "...el problema principal de la revolución socialista, especialmente en los países atrasados, está en la creación de las condiciones de un desarrollo económico basado en nuevas relaciones de producción, lo cual corresponde a la necesidad de transformar radicalmente las proporciones existentes entre las varias ramas de la industria (...) nos encontramos con la necesidad de acelerar el proceso y crear una acumulación superior a la normal, concentrada sucesivamente en sectores bien determinados." (Brus, 1969, 69).

⁷² Según Preobrazensky "Las relaciones de mercado en el campo de la propiedad estatal no se derivan de la ley inmanente del desarrollo y de la estructura de la economía estatal misma: tienen un carácter formal y han sido impuestas a la economía estatal desde el exterior." Citado por Brus (1969, 68).

⁷³ Sobre este asunto Brus apuntaría "La opinión de Preobrazenski de que las relaciones mercantiles en la esfera de la propiedad estatal tienen carácter formal, y que esta forma se derive de factores externos, es también interesante, teniendo en cuenta que fue enunciada un cuarto de siglo antes de la aparición del concepto, análogo en el fondo, de los Problemas económicos del socialismo en la URSS de Stalin. Por otra parte, no debemos excluir la posibilidad de que se trate de la propia fuente de la inspiración teórica de Stalin." (Brus, 1969, 68).

Tomando en cuenta la vigencia limitada de la ley del valor, el autor llegó a la conclusión de que era posible y necesario extraer el excedente económico al campesinado a partir de la no sujeción a la misma, sino mediante un intercambio no equivalente o desigual de su producción con las mercancías a vender por el Estado como única vía para asegurar los volúmenes de acumulación indispensables para el desarrollo de la industria pesada.⁷⁴ De este modo, formuló la ley de la acumulación socialista originaria,⁷⁵ la cual operaría en contraposición a la ley del valor.

En la formulación sintética de lo que Preobrazensky denominó la ley de la acumulación socialista originaria se expresó “Cuanto más atrasado económicamente, pequeñoburgués y agrícola es tal o cual país que pase a la organización socialista de producción, menor es la herencia que recibe en su fondo de acumulación socialista el proletariado del país considerado en el momento de la revolución social y más, relativamente, estará obligada la acumulación socialista a apoyarse en la enajenación de una parte del plusproducto de las formas presocialistas de economía, y menor será la parte específica de la acumulación sobre su propia base de producción, es decir, menos se alimentará del plusproducto de los trabajadores de la industria socialista. Al contrario, cuanto más desarrollada económica e industrialmente es tal o cual país en que la revolución social haya vencido, más importante es la herencia material que recibe de la burguesía el proletariado de ese país después de la nacionalización en forma de industria altamente desarrollada y agricultura organizada de manera capitalista, menor es la parte específica, en el país considerado, de las formas precapitalistas de producción, más necesario es para el proletariado del país en cuestión reducir la no equivalencia de los intercambios de sus productos con los de las antiguas colonias y más se desplazará el centro de gravedad de la acumulación socialista hacia la base de producción de las formas socialistas, es decir, se apoyará en el plusproducto de su propia industria y su propia agricultura.” (Preobrazensky, 1968, 126-27).⁷⁶

En síntesis, esta ley “Representaba toda la serie de artificios que de varios modos servían para un propósito: producir, dentro de los límites de lo que es económicamente posible y tecnológicamente factible, una desviación de los recursos productivos del sector privado al socializado, aparte de la participación que este pudiera obtener del funcionamiento de la ley del valor en un mercado competitivo.” (Erlich, 1969, 73).

⁷⁴ Esto no significa que Preobrazensky considerara que esta era la única fuente de acumulación, pero las demás resultaban insuficientes.

⁷⁵ Esta denominación el autor la introdujo como analogía de la ley general de la acumulación capitalista formulada por Marx. En su presentación realizó un detallado análisis de la misma para establecer sus diferencias. Ver Preobrazensky (1968, capítulo 2).

⁷⁶ Esta definición se centra en lo concerniente a la redistribución de los recursos materiales de la producción. Una formulación que tiene en cuenta la interacción con la ley del valor expresa que la ley de la acumulación socialista originaria “...también se opone a la ley del valor en todo el frente de lucha, lo mismo que se opone a la producción mercantil como regulador de un tipo de economía diferente, antagónica.” (Preobrazensky, 1968, 149).

De tal modo, para este economista soviético existían dos leyes que regulaban la economía soviética de entonces: la ley del valor, limitadamente y la ley de la acumulación socialista originaria como regulador fundamental.⁷⁷ Al subrayar este último aspecto Preobrazensky sintetizaría “La ley de la acumulación socialista originaria es la ley de la lucha por la existencia de la economía estatal.” (Preobrazensky, 1968, 268).

La posición de Preobrazensky sobre las fuentes de la acumulación para industrializar el país introdujo por primera vez en el debate económico soviético, el importante tema de las fuentes para la inversión en el sector industrial, pero al mismo tiempo desató una enorme polémica.

Por una parte, Lenin había expresado en su artículo “Más vale poco y bueno” escrito el 2 de marzo de 1923, pocos días antes de sufrir el ataque que lo privaría de toda actividad intelectual, su convicción de que el ahorro sería la base fundamental de la acumulación al exponer: “Si conservamos la dirección de la clase obrera sobre los campesinos, obtendremos la posibilidad, mediante un régimen de economías llevado al grado superlativo en nuestro Estado, de lograr que todo ahorro, por nimio que sea, se conserve para el desarrollo de nuestra gran industria mecanizada...” (Lenin, 1961i, 838).⁷⁸

Para Preobrazensky el ahorro forzoso de la clase que mayormente podía generarlo solo podía lograrse no únicamente a través de los impuestos, sino mediante una política que permitiera vender a altos precios los bienes de consumo (nacionales e importados)⁷⁹ y comprar a precios comparativamente más bajos, los productos agrícolas para consumirlos o exportarlos.

Sin embargo, “...Preobrazensky no defendía ni la aplicación de métodos de violencia contra los grandes productores no socialistas, ni el ascenso de un grupo de la sociedad (obreros industriales) al rango de nueva capa privilegiada, aunque nada menos que un opositor como Bujarin lo acusaba de esto.” (Erlich, 1969, 73).

La aplicación de esta política suponía un sinnúmero de problemas prácticos especialmente referidos al diferente efecto en el tiempo de la misma. En tal sentido fueron numerosas las discusiones referidas a las presiones inflacionarias que se generarían vinculadas a la demora en la maduración de las inversiones y sus consecuencias para todos los consumidores.

⁷⁷ “Surge la teoría de dos reguladores en conflicto: la ley de la acumulación primitiva socialista contra la ley del valor; no equivalencia contra equivalencia; este es el síntoma principal de la contradicción fundamental del período de transición: la contradicción entre socialismo y capitalismo.” (Brus, 1969, 71).

⁷⁸ “Lenin destaca dos medios fundamentales de acumulación para la gran industria: el comercio y la austeridad.” (Díaz, 1970, 47).

⁷⁹ Se incluían los bienes para el consumo personal y el consumo productivo.

Bujarin expuso sus objeciones a las tesis de Preobrazensky en numerosos artículos y discursos,⁸⁰ aunque se citan como los más representativos de sus opiniones los artículos “El auge económico y el problema del bloque obrero-campesino” publicado en la revista Bolchevik en 1924 y “Notas de un economista: Con motivo del nuevo año económico” publicado en Pravda en 1928.⁸¹

Este destacado bolchevique realmente había evolucionado de posiciones de ultraizquierda⁸² antes de la implantación de la NEP, al apoyo entusiasta de su aplicación, que lo llevarían en 1929 a ser acusado de impulsar lo que entonces se llamó la “desviación de derecha”, en contraposición a la Oposición de Izquierda encabezada por Trotsky y Preobrazensky con anterioridad.

Las objeciones de Bujarin a Preobrazensky podían clasificarse –según Cohen– en criterios económicos, políticos y morales.

No obstante, en toda su obra de estos años puso mucho énfasis en los aspectos morales que según su opinión eran infringidos por las tesis de Preobrazensky al propiciar un enfrentamiento entre los obreros y los campesinos que podía degenerar en una nueva guerra civil.⁸³

Para Bujarin la NEP había dejado de ser un retroceso táctico y en 1925 escribiría “Nosotros pensábamos que era posible destruir las relaciones de mercado de un golpe e inmediatamente: Resultó que debemos alcanzar el socialismo a través de relaciones de mercado, no por otro camino” (Lewin, 1991, 46)⁸⁴

En este punto vale la pena señalar que a pesar del peso que otorgaba Bujarin a los factores morales, nunca reparó en las consecuencias del desarrollo de un pensamiento basado en las relaciones de mercado sobre la consciencia los trabajadores.

A diferencia de Preobrazensky, Bujarin no consideraba que fuera posible violentar el intercambio de equivalentes que suponía la vigencia de la ley del valor en las relaciones entre el sector socialista y el campesinado y por lo tanto, impugnaba la existencia de la ley de la acumulación socialista originaria.

⁸⁰ “...sus ideas se ordenaban raras veces de una manera sistemática y desapasionada, estando repartidas entre docenas de discursos y artículos muy polémicos.” (Cohen, 1976, 230).

⁸¹ Lewin cita como importante el trabajo “El camino del socialismo y la alianza obrero-campesina”. Sobre este trabajo Cohen señala que siendo la exposición más completa de sus ideas, carecía de la profundidad teórica de sus obras principales. Ver Cohen (1976, 230).

⁸² Su libro de 1920 “La economía del período de transición” se consideraba el manifiesto teórico del comunismo de guerra.

⁸³ Ver Cohen (1976, 234).

⁸⁴ Citado por Lewin del artículo “El camino al socialismo y la alianza obrero campesina” publicado en 1925. Original en inglés. Traducción del autor.

En este sentido su argumentación se basaba en la necesidad de mantener un crecimiento económico equilibrado entre los distintos sectores de la economía, a lo que se añadía –con mucha fuerza- su argumento de que debía preservarse a toda costa la alianza entre obreros y campesinos.⁸⁵

Consecuentemente valoraba la política a aplicar para el desarrollo de la industria como una continuidad de la NEP, cuando expresaba lo siguiente “Al aprovechar la iniciativa económica de los campesinos, los pequeños productores, e incluso de los burgueses al tolerar ulteriormente la acumulación privada, estamos poniéndolos objetivamente al servicio de la industria estatal socialista y de la economía en general: en esto consiste el significado de la NEP.” (Erlich, 1969, 35)⁸⁶

Desde el punto de vista de la reproducción, Bujarin estimaba que solo a partir del incremento del plusproducto agrícola, al convertirse en demanda de consumo personal y productivo, se generaría el necesario estímulo para el incremento de la producción industrial socialista, comenzando por la industria ligera hasta llegar a la industria pesada.⁸⁷

Por otro lado, aunque este proceso tomara más tiempo para desarrollar esta última, Bujarin lo valoraba como indispensable para no romper el necesario equilibrio en la reproducción, al tiempo que al basar el intercambio entre la industria y la agricultura sobre la ley del valor, se mantendría la alianza entre obreros y campesinos.⁸⁸ Lo esencial de los reparos económicos de Bujarin a las propuestas de Preobrezensky, y la de su propio programa, era su creencia de que el crecimiento industrial dependía de la expansión del mercado consumidor.” (Cohen, 1976, 246).

De tal forma, para Bujarin las fuentes de la acumulación industrial debían buscarse en la creciente rentabilidad de la industria estatal; en los impuestos progresivos sobre la renta de los elementos capitalistas acomodados; y a partir de los ahorros voluntarios de la banca y las instituciones de crédito basados en los depósitos de los capitalistas y los campesinos.⁸⁹

⁸⁵ Muchos años más tarde y en contraposición a las ideas de Bujarin, el Che subrayaría “Las relaciones entre el pequeño campesino que “genera capitalismo a cada minuto” y la clase obrera son antagónicas; la clarividencia política y la fuerza del poder proletario puede atemperar estas y convertirlas en no antagónicas, pero eso es un trabajo político. Las relaciones económicas marcan el antagonismo.” (Guevara, 2006, 101).

⁸⁶ Citado por Erlich del artículo “Sobre la nueva economía política y nuestras tareas” publicado en la revista Bolchevik N° 1 de 1925. Original en inglés. Traducción del autor.

⁸⁷ Al respecto Bujarin subrayaría “...si existe un sistema tal de relaciones económicas en el que la industria ya ha trabajado para el mercado campesino (...) la coyuntura industrial, el ritmo de acumulación, etc., no pueden dejar de depender del auge de las fuerzas productivas de la agricultura.” (Bujarin, 1969, 13).

⁸⁸ En este punto señalaría “En el reverso de la violación de las correlaciones económicas necesarias aparece la violación del equilibrio político en el país.” (Bujarin, 1969a, 101).

⁸⁹ Ver Cohen (1976, 252-253).

Llama la atención también que Bujarin interpretara la acción de la ley del valor como expresión de la ley general de la distribución del trabajo en la sociedad, por lo que asignaba un papel central a la planificación y no al libre juego de las fuerzas del mercado. Sin embargo, el razonamiento de este autor llevaba a la conclusión –por absurdo que pueda parecer- de que solo a través del mercado se llegaría a la planificación.⁹⁰

A diferencia de este enfoque, Preobrazensky no proponía la renuncia a las formas monetario-mercantiles y su posición no resultaba visiblemente contradictoria con la planificación.

Las tesis de Bujarin en su polémica con Preobrazensky adolecieron de no pocos aspectos que debilitaban su argumentación a favor del socialismo.

Desde el punto de vista político sus posiciones lo llevaron a proclamar el apoyo abierto a los sectores potencialmente más antisocialistas del campesinado. En tal sentido su apelación llamando al enriquecimiento de los agricultores mostró la inmadurez con que abordó el debate en más de una ocasión.⁹¹

En síntesis, las concepciones de Preobrazensky se identificarían más con los problemas típicos de los procesos de desarrollo a enfrentar por los países subdesarrollados años después y situaron en primer plano los temas teóricos y prácticos del proceso de industrialización basado en los recursos del socialismo en un solo país caracterizado por la preeminencia del campesinado. Su identificación del excedente agrícola como la alternativa fundamental para acelerar la acumulación en la industria socialista demostró su base racional en el propio desarrollo industrial de la URSS, aunque los métodos y procedimientos empleados para ello no fueran en absoluto los propuestos por este autor.

Por su parte, las tesis de Bujarin llevaron a un primer plano la discusión sobre la necesidad de un desarrollo equilibrado, elaborándose a partir de la experiencia de la NEP lo que pudiera ser la base de lo que posteriormente sería el modelo de socialismo de mercado.

La riqueza del debate que se libró en la URSS durante estos años fue sin dudas extraordinaria. Muchos de los aspectos tocados por Bujarin y Preobrazensky así como por sus seguidores, mostrarían notables puntos de coincidencia, lo que hace muy difícil a veces identificar el fondo de la discusión

⁹⁰ Según Cohen, “El socialismo marxista preveía una economía planificada sin mercado, mas el programa de Bujarin pedía “un crecimiento económico sobre la base de las relaciones de mercado.” Según este autor Bujarin concluiría “Mediante la lucha en el mercado... mediante la competencia, las empresas cooperativas y el Estado desalojarán a su competidor, es decir, al capital privado. El final, el desarrollo de las relaciones de mercado se autodestruye... y antes o después se extinguirá el mismo mercado (...) Resulta que llegaremos al socialismo precisamente a través de las relaciones de mercado...” (Cohen, 1976, 282).

⁹¹ En 1925 Bujarin proclamaría “A todos los campesinos globalmente, a todas las capas de campesinos, debemos decirles: enriqueceos, acumulad, desarrollad vuestras haciendas” (Citado por Cohen, 1976, 249). Este planteamiento sería retirado rápidamente por Bujarin a partir del escándalo político que se desató en torno al mismo.

y mucho más difícil aún opinar quién tenía la razón y quién no en cada coyuntura histórica concreta.

Algunos participantes en los debates intentaron una síntesis, como el caso de Vladimir Bazarov, quien fuera un defensor de la economía planificada con notables puntos de coincidencia con Preobrezensky, al tiempo que se le podría situar junto a Bujarin en un lugar equidistante entre la planificación democrática y el socialismo de mercado.⁹²

Sin embargo, no es posible concluir este análisis sin dar una idea del marco de desarrollo económico y político en que el mismo se desarrolló.

V

Como se refirió anteriormente, los debates en torno a la estrategia y la política económica que se llevaron a cabo en la URSS hasta 1929, transcurrieron en medio de una convulsa situación política, particularmente a partir de la muerte de Lenin en enero de 1924.

La anticipación de Lenin contenida en la Carta al Congreso acerca del peligro de la escisión en el partido producto de las divergencias entre Trotsky y Stalin, se materializaron rápidamente después de su muerte.

Ya en octubre de 1923 a partir de la Plataforma de los 46 elaborada por los seguidores de Trotsky,⁹³ como miembros de la Oposición de Izquierda, que impugnaba la política económica oficial particularmente en relación con el manejo de la crisis de la tijera de precios en ese año, así como al calor de la publicación en 1924 de los ensayos de Trotsky “El nuevo curso” y “Lecciones de Octubre”, se hizo público y notorio en enfrentamiento del creador del Ejército Rojo con los miembros del buró político Kamenev, Zinoviev y Stalin, a lo que se sumaría posteriormente Bujarin.

Este enfrentamiento culminaría en 1925 con la sustitución de Trotsky al frente del Comisariado de Guerra, que marcaría el inicio de su declinación política definitiva hasta su expulsión de la URSS en 1929.

Una nueva realineación de fuerzas se produjo a partir del XIV Congreso del partido en 1925 cuando Zinoviev y Kamenev se identifican con las ideas de Trotsky y se enfrentan en el buró político con Stalin y Bujarin, hasta su derrota en 1927.

Finalmente, se produce el conflicto entre Bujarin y sus seguidores con Stalin y sus adeptos entre 1927 y 1929, que culmina con la derrota del primero y su declinación política definitiva.

⁹² Ver un análisis de las tesis de Bazarov en Erlich (1969, III).

⁹³ La elaboración de este documento –como ya se apuntó- contaba con el apoyo de E. Preobrazensky.

Los debates que se libraron entonces giraron en torno a problemas estratégicos fundamentales como la posibilidad de desarrollar el socialismo en un solo país frente a la tesis defendida por Trotsky de la revolución permanente, a lo que se añadirían los temas económicos en debate en torno a la industrialización en la URSS y el carácter de la NEP.

En estos debates la posición asumida por Stalin no se caracterizó por un aporte teórico propio, sino que más bien se inclinó por las tesis de Bujarin aunque sin abrazarlas totalmente,⁹⁴ hasta su enfrentamiento con posterioridad a 1927.

En realidad, no sería hasta 1952 en que Stalin publicaría bajo su firma el conocido ensayo “Los problemas económicos del socialismo en la URSS” en el que –paradójicamente- asumiría una interpretación sobre la existencia de las relaciones monetario-mercantiles en la URSS similar a la expuesta por Preobrazensky en 1926.

La caracterización de la personalidad del secretario general del partido en esos convulsos años no es tarea sencilla. No obstante, resulta oportuno anotar algunos elementos señalados por Procacci que parecen caracterizarlo con bastante justeza.

Al respecto este autor italiano expondría sobre Stalin “...su forma mentis no era la de un ecléctico, sino la de un empírico, y su regla de conducta la frialdad y no la emotividad. Sabía particularizar el sentido de la corriente, pero no se abandonaba a ella. La reserva y la prudencia caracterizaban su comportamiento (...) Stalin representaba a los ojos de muchos militantes, obreros de la promoción leninista la sublimación de su modo de ver las cosas, del buen sentido proletario, del código moral de los revolucionarios (...) Pero también estaba la otra cara de la cuestión. Breve era el paso del empirismo a una actitud que asociaba a un rígido dogmatismo en el plano de los principios, a una concepción talmundista del marxismo y del leninismo, una ausencia total de escrúpulos y un pragmatismo integrales en el plano de la acción concreta y cotidiana. El uno y el otro, dogmatismo y pragmatismo, concluían después en una negación de la necesidad de una dialéctica y de un debate, en el desprecio de las ideas y de su proceso de formación, en una concepción burocrática y administrativa de la vida interna del partido.” (Procacci, 1975a, 16-18)⁹⁵

Por otro lado, el delicado equilibrio en que se había logrado mantener la economía y la sociedad soviética alcanzó un punto de ruptura entre 1927 y 1929. Se produjo entonces lo que algunos autores califican como “el gran

⁹⁴ “Aunque en este período Stalin era aliado político de Bujarin, y estaba a favor de hacer a los campesinos más prósperos concesiones fiscales, llevadas a la práctica en 1925, nunca se comprometió tanto como Bujarin en cuanto a la lógica de su política campesina. Así, declaró ante la XIV Conferencia del Partido, celebrada en el mismo mes: “El slogan ¡Enriqueceos! No es nuestro slogan”. Bujarin fue forzado a retirar esas palabras ofensivas y a admitir que los kulaks eran un mal que había que restringir y perseguir.” (Nove, 1973, 128). Sobre las opiniones de Stalin durante los años 20 ver Erlich (1969, V).

⁹⁵ Para una caracterización de Stalin ver Deutscher (1968) y Castro (1992, 61-79).

viraje”, y se establecieron las nuevas líneas desarrollo para la agricultura y la industria que cambiarían el modelo económico soviético.

El compás de espera sobre la posibilidad de encontrar un camino viable para captar los recursos necesarios con vistas a la industrialización del país llegó a su fin en el invierno de 1927, cuando los productores agrícolas bloquearon los suministros de alimentos a las ciudades presionando para obtener precios de acopio más elevados.⁹⁶

En este punto es necesario recordar que la solución al problema del incremento en la producción de alimentos en un país en ruinas y con una base productiva de millones de pequeños agricultores, Lenin la diseñó mediante la estimulación mercantil a esos productores como componente básico de la NEP. Pero el avance posterior, una vez superado ese retroceso táctico, se concebía mediante métodos políticos que persuadieran gradualmente a los campesinos a asociarse voluntariamente, al tiempo que pudieran proveerse de la maquinaria agrícola y los insumos creados por la industria socialista para incrementar su productividad.

El paso a la cooperación en la agricultura soviética, que hasta 1927 se concebía como un proceso político a largo plazo, se resolvió por Stalin y su equipo de dirección a través de una decisión administrativa inmediata y urgente ante la coyuntura de crisis alimentaria que se presentaba, dando paso a lo que se conoce en la historia como el proceso de colectivización forzosa, el cual se inició en el otoño de 1929, luego de más de un año de agudas discusiones en la dirección del partido.¹⁹⁷

La posición de Stalin sobre el tema del excedente agrícola comercializable fue enfocada por él en un conocido discurso de 1928, donde se examinaban las razones para la reducción de ese excedente y las mismas parecían asociarse a la disminución de la producción agrícola mercantilizable a partir de la expansión del campesinado pequeño y medio.¹⁹⁸

Esta decisión encontraba eco favorable en un ambiente de hostilidad contra los especuladores y el mercado en general, que presionaban fuertemente sobre la población urbana.

De inmediato se estableció la requisa de los excedentes de cereales en manos de los campesinos, cuyo nivel de comercialización potencial se concentraba en sus capas medias y altas. Igualmente se estableció en 1929 el racionamiento

⁹⁶ Contradictoriamente los precios de acopio ese año se habían reducido por el Estado un 6% y los granos en particular un 20-25% (Nove, 1973, 146).

⁹⁷ Estos debates serían los últimos sobre la política económica en los años 20 y sólo a partir de 1958 es que volverían a discutirse ampliamente estos temas en la URSS nuevamente. En este sentido vale la pena apuntar que las discusiones llevadas a cabo bajo la dirección de Stalin entre 1951 y 1952 no abordaron los problemas prácticos que enfrentaba la economía entonces. Ver Nove (1973, 7).

⁹⁸ Ver un interesante análisis sobre este discurso en Pollitt (2011)

de alimentos, que después se extendió a otros bienes de consumo y se desató una política represiva contra los campesinos ricos (kulaks)¹⁹⁹ bajo la consigna de su eliminación como clase, lo que supuso su deportación a otras comarcas lejanas y la confiscación de sus bienes.

La creación de las cooperativas o koljoses siguió un ritmo irregular al inicio, especialmente ante el desorden entre las autoridades encargadas del proceso y la resistencia de la masa campesina a su aplicación.¹⁰⁰

Inicialmente el ritmo de colectivización concebía que se alcanzara en 1933 un 15% de integración en los koljoses, pero las directivas que sucesivamente fueron emitidas aceleraron este proceso más allá incluso de la capacidad organizativa requerida para ello.

De tal forma, el nivel de hogares campesinos colectivizados pasó de un 23,6% en 1930 al 64,4% en 1933 y al 89,6% en 1936, mientras que la superficie cultivada de los campesinos en las cooperativas saltó de un 33,6% en 1930 al 94,1% en 1935 (Nove, 1973, 7, 180).

La velocidad y el método coercitivo empleado para alcanzar esta enorme transformación llevó necesariamente a una crisis en la producción de alimentos que alcanzó su punto más elevado en 1932-33. El escenario en ese momento se caracterizaba como muy crítico: "Las cosechas eran malas. Los campesinos estaban desmoralizados. Las granjas colectivas eran ineficaces, los caballos habían sido sacrificados o morían de hambre, los tractores eran todavía muy escasos y deficientemente atendidos, los medios de transporte eran insuficientes, el sistema de comercio al por menor (sobre todo en las zonas rurales) estaba completamente desorganizado por la abolición, demasiado precipitada, del comercio privado." (Nove, 1973, 7, 184).

Los consumos se redujeron en una serie de renglones, especialmente en el campo, donde se enfrentó una situación de hambre en diversas regiones a la altura de 1933 que produjo según estimados, entre 3 y 4 millones de muertes (Danilov, 1990, 47).¹⁰¹

No obstante, un factor que amortiguó estos negativos efectos fue la autorización para que los campesinos sembraran hortalizas y criaran algunos animales en pequeñas parcelas privadas y aunque el comercio privado se

⁹⁹ En el otoño de 1929 cuando se inició la colectivización se calculaba que existían una 600 a 700 mil familias kulaks, que representaban no más del 3% de las haciendas campesinas. No obstante, la represión contra los kulaks se extendió a otras capas de campesinos, exacerbando los conflictos sociales y políticos.

¹⁰⁰ Se calcula que solamente entre enero y marzo de 1930 se produjeron más de dos mil alzamientos armados de los campesinos contra la política de la colectivización y se generalizó la matanza del ganado (Danilov e Ilin, 1990, 32).

¹⁰¹ Estas cifras, al igual que otras de esta época son estimadas, ya que no existieron en la URSS datos oficiales fidedignos sobre estos temas, por lo que deben ser tomadas con cautela. Ver Nove (1990,7) y Danilov e Ilin (1990, 47).

prohibió en 1932, ese mismo año se autorizó gradualmente la venta libre de algunos productos agropecuarios.

La evolución de la producción agropecuaria entre 1928 y 1933 no podía sino afectarse en medio de este complejo panorama. De tal modo, la cosecha de cereales en ese período se redujo un 6,7% (sólo recuperó el nivel de 1928 en 1935); las cabezas de ganado vacuno descendieron un 45,5%; los cerdos un 53,4% y las ovejas y cabras un 65,8% (Nove, 1973, 7, 194).

El otro importante elemento del gran viraje de la política económica a partir de 1928 fue el inicio de la industrialización de la URSS, para lo cual se aprobó el Primer Plan Quinquenal 1928-32.

Esta decisión estratégica se adoptó a partir de consideraciones económicas indiscutibles, pero también por razones de seguridad nacional, dada la imperiosa necesidad de que el país se preparara para la defensa, lo que también incidió en el criterio de dar el mayor peso a la industria pesada frente a la industria ligera restringiendo el consumo.

Realmente las decisiones por adoptar trascendían el terreno del desarrollo industrial y tenían que ver con el incremento de la tasa de inversión, la distribución de las inversiones entre la industria y la agricultura, además de la correlación entre industria ligera y pesada.

La definición de estas magnitudes incidía directamente en el nivel de vida del pueblo y por tanto, en el grado de estimulación a la producción, por lo que resultaba muy importante que la población asimilara de forma consciente las decisiones adoptadas participando en las mismas.

Esto no ocurrió y además fijó desde entonces la tendencia del modelo soviético a considerar el consumo como un resultante marginal después de que fueran cubiertas las necesidades de la reproducción material. El incumplimiento reiterado de las metas asociadas al consumo de la población a lo largo de la historia de la URSS brinda la evidencia necesaria para comprobar este aserto.

Este primer plan fue objeto de varias discusiones en cuanto a los ritmos posibles de crecimiento a alcanzar, lo que provocó una reformulación del mismo a la altura de 1929 y donde se puso de manifiesto opiniones que evidenciaban un análisis permeado de buenas intenciones, pero sin suficiente fundamentación, lo que provocó un importante nivel de derroche de recursos y especialmente de recursos humanos.¹⁰²

Lógicamente, la tasa de acumulación se incrementó, pasando entre 1928 y 1932 del 19,4% al 30,3%, elevándose por encima de los niveles previstos y presionando sobre la tasa de consumo, que se estima llegó a caer hasta el 66% (Nove, 1973, 8, 200 y Zimbalist, 1989, 135).

¹⁰² Las metas aprobadas en 1929 partían de supuestos optimistas: la no ocurrencia de graves dificultades en las cosechas; la expansión de las exportaciones y las importaciones y el incremento de la productividad del trabajo y los rendimientos agrícolas (Zimbalist, 1989, 135).

No obstante, los resultados obtenidos, en medio de la crisis capitalista de esos años, fueron extraordinarios. Así se previó un incremento de dos veces en la renta nacional; en la producción de medios de producción de 3,5 veces; un 245% en la producción industrial; un 104% en la producción de bienes de consumo y un 97% de la producción agrícola.

Los niveles efectivamente alcanzados en 1932 con relación a lo previsto fueron del 91,5% en la renta nacional; un 127,6% en los medios de producción; el 100,2% en la producción industrial; un 80,5% en los bienes de consumo y un 64,3% en la producción agrícola (Nove, 1973, 8, 200).

En términos globales, la renta nacional había crecido en el quinquenio un 86%, la producción industrial un 137% y la de medios de producción un 385% lo que aseguraba un importantísimo avance al país al crecer a un ritmo promedio anual de casi el 17% en cuatro años.¹⁰³

Sin embargo, estos resultados se obtuvieron con prácticamente el doble de la mano de obra empleada prevista, compuesta esencialmente por enormes masas de campesinos convertidos rápidamente en obreros, los que elevaron su calidad de vida producto de las relativamente mejores condiciones para vivir en las ciudades, al desaparecer el desempleo y aumentar los niveles educacionales. No obstante, producto de la inflación que acompañó las altas tasas de inversión aplicadas, se estima que se redujo el salario real un 11%¹⁰⁴ y creció el hacinamiento en las viviendas, cuyo plan de construcciones no alcanzó a cumplirse.¹⁰⁵

El modelo económico soviético implantado a partir de entonces se caracterizaría hasta finales de los años cincuenta por una alta centralización de la gestión; métodos democrático-administrativos de dirección; subjetivismo y voluntarismo en la dirección económica; la aplicación en época de paz de medidas extraordinarias propias de tiempo de guerra; el involucramiento del partido en la aplicación directa de los métodos administrativos de dirección y la ausencia total de democracia en la toma de decisiones, unido a métodos represivos en múltiples aspectos de la vida social.

¹⁰³ Los estimados del crecimiento promedio realmente alcanzado según diversas fuentes fluctúan entre el 19,2% y el 8,8%. Ver Zimbalist (1989, 141).

¹⁰⁴ El índice de precios al consumidor del comercio estatal y cooperativo fue 2,55 veces mayor con 1932 en relación a 1928, mientras que el salario medio aumentó en ese mismo período sólo 2,26 veces (Nove, 1973, 8, 215).

¹⁰⁵ Un elemento de mucha importancia en el análisis de la compleja dinámica social a partir de la colectivización forzosa y la industrialización para comprender el apoyo a la política de Stalin en esos años, es que estimuló la movilidad social de las capas menos favorecidas de los trabajadores agrícolas. "Los inmigrantes de las aldeas eran campesinos no habituados a la disciplina de la fábrica e incapaces de cubrir las capacidades necesarias (...). Pero se hizo un prodigioso esfuerzo, para apresurar el ritmo de entrenamiento y asegurar que los antiguos campesinos y sus hijos gozaran ampliamente del mismo y tuvieran las mismas oportunidades – cuando no mejores- que las demás clases, con excepción del proletariado industrial, de aprovecharlo." (Cole, 1963, 220).

En ese contexto, los debates en torno a la teoría económica cuya riqueza y profundidad habían caracterizado la década de los años 20, desapareció completamente y con ellos desaparecerían también sus principales exponentes injustamente reprimidos, pero su valor en la búsqueda de una alternativa de desarrollo no capitalista trasciende hasta hoy.

BIBLIOGRAFIA

- Bosch, Victoria (2011) "La polémica Bujarin, Trotsky y Preobrajensky" Marzo de 2011 en www.ips.org.ar
- Broué, Pierre (1971) "The History of the Bolchevik Party (CP) of the USSR" Chapters VII-XI en www.marxists.org
- Brus, Wlodzimierz (1969) "El funcionamiento de la economía socialista" Oikostau, Barcelona, 1969.
- Bujarin, Nicolai (1969) "El auge económico y el problema del bloque obrero-campesino" en Nicolai Bujarin, August Thalheimer, Evgueni Preobrajenski La polémica acerca de la industrialización en la URSS, Editorial de Ciencias Sociales, Instituto del Libro, La Habana, 1969 Tomo 2.
- Bujarin, Nicolai (1969a) "Notas de un economista: Con motivo del nuevo año económico" en Nicolai Bujarin, August Thalheimer, Evgueni Preobrajenski La polémica acerca de la industrialización en la URSS, Editorial de Ciencias Sociales, Instituto del Libro, La Habana, 1969 Tomo 2.
- Bujarin, Nicolai (1975) "Acerca de la teoría de la revolución permanente" en Leon Trotski Nicolai Bujarin Grigori Zinoviev El Gran Debate (1924-1926 I La Revolución Permanete Siglo XXI de España Editorial, Madrid, 1975.
- Bujarin, Nicolai (1979) "Teoría económica del período de transición" Cuadernos de Pasado y Presente 29, México 1979.
- Bujarin, Nicolai (1989) "Problemas teóricos y prácticos del socialismo" Editorial Politizdat, Moscú, 1989 (En ruso).
- Caballero, Manuel (1988) "Bujarin vuelve de la tumba" Nueva Sociedad N° 97, Septiembre-Octubre de 1988 en www.nuso.org
- Castro, Fidel (1992) "Un grano de maíz" Oficina de Publicaciones del Consejo de Estado, La Habana, 1992.
- Cohen, Stephen F. (1976) "Bujarin y la revolución bolchevique" Siglo Veintiuno de España Editores, Madrid, 1976.
- Colectivo de autores (1977) "Ensayos sobre historia de la teoría económica en la URSS" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1977.
- Colectivo de autores (1996) "El derrumbe del modelo Eurosoviético. Una visión desde Cuba." Editorial Félix Varela, La Habana, 1996.
- Danilov, V. y A. Ilin (1990) "Cómo se produjo la colectivización" en Tiempos Difíciles, Editorial de la Agencia de Prensa Novosti, Moscú, 1990.

- Deutscher, Isaac (1968) "Stalin. Biografía política" Editorial Polémica, Instituto del Libro, La Habana, 1968.
- Deutscher, Tamara (2008) "¿Bujarinismo contra trotskismo?" Fundación Andreu Nin en www.fundanin.org
- 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.
- Dobb, Maurice (2008) "The Development of Socialist Economic Thought" Laurence & Wishart, London, 2008.
- Engels, Federico (1963) "Anti Dühring" Editora Política, La Habana, 1963.
- Erllich, Alexander (1969) "La polémica acerca de la industrialización en la URSS 1924-1928" Editorial de Ciencias Sociales, Instituto del Libro, La Habana, 1969, Tomo 1.
- Figueroa, Víctor (2009) "Economía Política de la transición al socialismo. Experiencia cubana" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2009.
- Godio, Julio (2003) "Consideraciones sobre un punto de inflexión en la historia del socialismo: la cuestión de la NEP en Rusia (1921-1928)" Revista Herramienta N° 24 Octubre del 2003 en www.herramienta.com.ar
- Guevara, Ernesto (2006) "Apuntes críticos a la Economía Política" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2006.
- Katz, Claudio (2004) "El porvenir del socialismo" Imago-Mundi Herramienta, Buenos Aires, 2004.
- Kotz, David and F. Weir (2007) "Russia's Path from Gorbachev to Putin." Routledge, New York and London, 2007.
- Lenin, V.I. (1961) "Las tareas inmediatas del poder soviético" Obras Escogidas en Tres Tomos. Tomo 2 Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú 1961.
- Lenin, V.I. (1961a) "Sobre el impuesto en especie" Obras Escogidas en Tres Tomos, Tomo 3 Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú 1961.
- Lenin, V.I. (1961b) "X Congreso del PC (b) de Rusia" Obras Escogidas en Tres Tomos, Tomo 3 Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, 1961.
- Lenin, V.I. (1961c) "Las tareas del proletariado en la presente revolución" Obras Escogidas en Tres Tomos, Tomo 3 Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, 1961.
- Lenin, V.I. (1961d) "Con motivo del IV aniversario de la Revolución de Octubre" Obras Escogidas en Tres Tomos, Tomo 3 Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, 1961.
- Lenin, V.I. (1961e) "Acerca de la significación del oro ahora y después de la victoria completa del socialismo" Obras Escogidas en Tres Tomos, Tomo 3, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú 1961.
- Lenin, V.I. (1961f) "Sobre la cooperación" Obras Escogidas en Tres Tomos, Tomo 3, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú 1961.

- Lenin, V.I. (1961g) "Carta al Congreso" Obras Escogidas en Tres Tomos, Tomo 3, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, 1961.
- Lenin, V.I. (1961h) "Sobre la concesión de funciones legislativas al GOSPLAN" Obras Escogidas en Tres Tomos, Tomo 3, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, 1961.
- Lenin, V.I. (1961i) "Más vale poco y bueno" Obras Escogidas en Tres Tomos, Tomo 3, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, 1961.
- 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.
- Lenin, V.I. (2010) "Discurso en la Sesión Solemne del Pleno del Soviet de Diputados Obreros, Campesino y del Ejército rojo de Moscú, el Comité del PC (b) R de Moscú y el Consejo de Sindicatos de Moscú dedicada al tercer aniversario de la Revolución de Octubre" en www.leninist.biz
- Lenin, V.I. (2011) "La última lucha de Lenin. Discursos y escritos (1922-1923) Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2011.
- Lewin, Moshe (1991) "Stalinism and the Seeds of Soviet Reform. The Debates of the 1960s" Pluto Press, London and M.E. Sharp Inc, New York 1991.
- Mandel, Ernest (1969) "Tratado de Economía Marxista". Editorial Polémica, La Habana, 1969, tomo II.
- Mandel, Ernest (1990) "Trotsky's Economic Ideas and the Soviet Union Today" Rouge August 1990 en www.marxists.org
- Nove, Alec (1973) "Historia económica de la Unión Soviética." Alianza Editorial, Madrid, 1973.
- Pollitt, Brian (2008) (Editor) "The Development of Socialist Economic Thought. Selected essays by Maurice Dobb" Lawrence and Wishart, London, 2008.
- Pollitt, Brian (2011) "Algunas notas sobre el debate económico soviético en la década de 1920" Revista Temas de Economía Mundial N° 20, septiembre de 2011.
- Preobrajensky, Eugenio (1968) "La nueva económica" Editora Polémica, Instituto del Libro, La Habana, 1968.
- Preobrajenski, Evgueni (1969) "Notas económicas: Sobre la utilidad del estudio teórico de la economía soviética" en Nicolai Bujarin, August Thalheimer, Evgueni Preobrajenski La polémica acerca de la industrialización en la URSS Editorial de Ciencias Sociales, Instituto del Libro, La Habana, 1969 Tomo 2.
- Preobrajenski, Evgueni (1969a) "Notas económicas: Acerca del hambre de mercancías" en Nicolai Bujarin, August Thalheimer, Evgueni Preobrajenski La polémica acerca de la industrialización en la URSS, Editorial de Ciencias Sociales, Instituto del Libro, La Habana, 1969 Tomo 2.

- Preobrajenski, Evgueni (1969b) "Notas económicas" en Nicoali Bujarin, August Thalheimer, Evgueni Preobrajenski La polémica acerca de la industrialización en la URSS, Editorial de Ciencias Sociales, Instituto del Libro, La Habana, 1969 Tomo 2.
- Procacci, Giuliano (1975) "La discusión sobre la revolución permanente" en Leon Trotski, Nicolai Bujarin, Grigori Zinoviev El Gran Debate (1924-1926) I La Revolución Permanente Siglo XXI de España Editores, Madrid 1975.
- Procacci, Giuliano (1975a) "Las tesis de Trotski" en Leon Trotski, Nicolai Bujarin, Grigori Zinoviev El Gran Debate (1924-1926) Siglo XXI de España Editores, Madrid 1975.
- Rodríguez, José Luis (2011) "El derrumbe del socialismo en Europa: del socialismo real al capitalismo salvaje" (Libro en proceso de edición por Ruth Casa Editorial).
- Trotsky, Leon (1937) "La revolución traicionada" capítulo II en www.marxists.org
- Trotsky, Leon (1975) "The Challenge of the Left Opposition (1923-25)" Pathfinder Press, New York, 1975.
- Trotsky, Leon Nicolai Bujarin Grigori Zinoviev (1975) "El Gran Debate (1924-1926) I La Revolución Permanente" Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1975.
- Trotsky, Leon (1980) "The Challenge of the Left Opposition (1926-27)" Pathfinder Press, New York, 1980.
- Vascós, Fidel (2009) "Socialismo y Mercado" Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 2009.
- 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.
- Zinoviev. Grigori (1975) "El leninismo" en Leon Trotski Nicolai Bujarin Grigori Zinoviev El Gran Debate (1924-1926) I La Revolución Permanente Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1975.

2

El método histórico-estructural: ¿eje del pensamiento cepalino en su versión neoestructuralista?

Zoe Medina Valdés y Lázaro Díaz Fariñas
Dpto. Desarrollo Económico, Facultad de Economía,
Universidad de La Habana

A modo de introducción

Emprender una investigación de modo que permita reflexionar acerca de la naturaleza del conocimiento y de su propia intencionalidad científica, requiere colocar en primer lugar el análisis crítico del método¹⁰⁶ de investigación aplicado para cumplir los objetivos del conocimiento científico (Castaño, 2002, p. 19). Recordemos que la autenticidad científica de cualquier investigación está estrechamente relacionada con la adecuada selección del objeto de estudio y el método a aplicar (Rodríguez y Linares, SF, p.1).

En correspondencia con lo anterior, los estudios acerca del pensamiento económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en su variante neoestructuralista, deben tener como punto de partida el análisis del método de investigación aplicado por la institución en la contemporaneidad, así como determinar sus posibles variaciones o distanciamiento respecto a su método tradicional—el método histórico-estructural-. Y es ese precisamente, el objetivo del presente trabajo; en el cual se pretende dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Constituye el método histórico-estructural un eje del pensamiento cepalino en su versión neoestructuralista?

Ello, además de destacar su mérito inicial indiscutible como contraposición al método aplicado por la teoría neoclásica, permitiría encauzar el análisis hacia la determinación de la posición teórica actual de la CEPAL, aunque las conclusiones en ese sentido requieren, indiscutiblemente, de la consideración de otros aspectos teóricos que superan los marcos del presente trabajo.

¹⁰⁶ Método: “El conjunto de procedimientos, medios y vías de conocer los fenómenos de la realidad tal como es, de conocer la realidad en su desarrollo histórico, de determinar la esencia auténtica de lo conocido y utilizado en la práctica social, representa por su propia naturaleza el método científico de conocimiento.” (Rodríguez y Linares, inédito, p.15).

Fundamentos epistemológicos del estructuralismo latinoamericano.

El “estructuralismo” no tiene su origen en las ciencias económicas, sino en otras disciplinas de la ciencias sociales como la lingüística y la antropología, en las que “correspondió típicamente a un instrumental metodológico sincrónico o ahistórico...”, (Bielchowsky, 1998, p. 3).

La teoría estructuralista toma su significación del estudio de la estructura, haciendo una distinción especial de la forma, lo cual para el estructuralismo tiene un rico contenido. Inscrito dentro del holismo, reconoce que “... un todo no es la suma de sus partes sino una totalidad regida por relaciones internas que constituyen una estructura” (Lugo, 2003, p.1).

En correspondencia, “... estructura puede ser la disposición de un todo en partes y la solidaridad con que se condicionan; un orden de entidades: totalidad, transformación y autorregulación; un sistema en donde una modificación de un elemento implica la de los demás” (Lugo, 2003, p. 1).

Es importante destacar que “...la estructura no es observable jamás en forma directa e inmediata, aun si su estudio principia por la observación: está oculta, debe ser llevada a la luz, en cuanto a los tres caracteres señalados: transformaciones, totalidad, autorregulación. Esto basta para buscar las coordenadas de las estructuras económicas en la corriente de pensamiento estructuralista” (Perroux ,1978).

Los fundamentos epistemológicos del estructuralismo, como corriente de pensamiento económico, se remontan a finales de la década del treinta de la pasada centuria en Francia. Para abordarlos utilizaremos fundamentalmente las consideraciones de Jean Piaget, analizadas por François Perroux en su artículo “Estructuralismo, Modelos económicos, Estructuras Económicas” (Perroux, 1978).

El análisis parte de la limitación que ha tenido la morfología (examen y clasificación de las cosas) para avanzar con suficiencia en el análisis de los fenómenos económicos, manifestado esto en estudios superficiales de la apariencia, de la forma, sin adentrarse en las esencias, sino en un nuevo análisis más sustancial, comprendido por la estructura. Al igual que otros sistemas categoriales, el concepto de partida del pensamiento económico estructuralista utiliza términos de otras ciencias o ramas del saber¹⁰⁷; en este caso parte del concepto de estructura de las ciencias exactas y naturales. Para Piaget, comprende un conjunto de transformaciones que tiene leyes como sistema (por oposición a las propiedades de los elementos) y se conserva o enriquece por el juego de esas mismas transformaciones, que no se inician

¹⁰⁷ El término neoclásico, por ejemplo, es proveniente de las artes plásticas, como rescate de las tradiciones de la antigüedad clásica greco-latina; en analogía, los economistas lo utilizan para legitimar los postulados fundacionales del liberalismo económico.

fuera de sus fronteras, ni apelan a elementos exteriores; además, tiene tres aspectos (ya mencionados) que lo identifican: totalidad, transformaciones que operan según leyes de coherencia, y autorregulaciones (Perroux, 1978, p.186).

La introducción del concepto *estructura económica* aparece en Francia en 1937, como una necesidad de la teoría y del análisis. *Estructura económica*, se define como el conjunto de proporciones y relaciones que caracterizan un sistema económico concreto (situado en el tiempo y el espacio), se propone relativizar las proposiciones referentes a los fenómenos económicos: se revuelve contra las “leyes naturales” de la economía enunciadas con cierta facilidad. Por eso se ha enfocado el sistema económico (feudal, capitalista, etc.) o el tipo de organización económica (dirigida desde el centro, desde la periferia), de la estructura que es en un primer momento, un instrumento de observación y de estudio estadístico. Este principio, lejos de excluir el estudio de las causas y las secuencias (análisis histórico y econométrico) del conjunto considerado, le da rigor y precisión (Perroux, 1978, p.186). Un aspecto importante a destacar, es el hecho de que las estructuras sociales, a diferencia de las naturales, no son perceptibles; se necesita de un estudio, de escudriñarlas, sacarlas a la luz para poder hacer imágenes mentales, al decir de estos pensadores; nuestra acepción, sería realizar abstracciones científicas.

Del análisis estructuralista clásico se desprenden algunas consideraciones básicas para entender su influencia en el fenómeno latinoamericano. En la observación de la estructura y sus transformaciones se pueden analizar dos vertientes en cuanto a la movilidad: elementos cuyas variaciones son amplias y frecuentes, y otras que muestran una tendencia “más estática”. Un ejemplo de ello pudiera ser, en comparación, los frecuentes movimientos en el precio de un producto en bolsa, con respecto a relaciones menos movibles como las de propiedad.

El estructuralismo económico “...está compuesto de varias etapas de estructura; es “transformacional”, (en contra de la estática neoclásica de conjunto cerrado)¹⁰⁸... se utiliza para reducir la economía a un número mínimo de tipos o estructuras. Obedece así a una recomendación de la lógica moderna de las ciencias; pero no pretende reconstruir todas las economías a partir de un número determinado de tipos de estructura, admite que la realidad económica está en evolución y reconstrucción permanente (Perroux, 1978, p.189).

Una de las consideraciones más importantes que realiza Perroux sobre el método estructuralista, es la negación de posibilidad completa de autorregulación en los sistemas sociales, y por ende, los económicos. Si ésta es perceptible en conjuntos cerrados escapa de toda posibilidad en las estructuras sociales, las cuales por su complejidad y su naturaleza deben ser reguladas. Otro aspecto de no menor trascendencia para el pensamiento económico estructuralista fundacional francés, lo es sin dudas, la contemplación de la totalidad. Ella se enuncia en forma de ley, por ello “...la

¹⁰⁸ El paréntesis es nuestro.

totalidad debe definirse con precisión perfecta, no menos que la ley que la dota de coherencia” (Perroux, 1978, p.191).

Todo lo anterior incluye el estudio de las instituciones en sus disímiles interacciones económicas. Ello explica en gran medida, la heterogeneidad de los científicos sociales que se dedicaron al estudio de la economía latinoamericana, fundamentalmente dentro de la CEPAL, realizando análisis multidisciplinarios que fueron orgullo de las ciencias sociales en la región. *“En economía, el estructuralismo está principalmente asociado a la escuela de pensamiento originada en la CEPAL, y en particular con el trabajo de su primer director, Raúl Prebisch”* (Palma, 1993, p. 251).

El método histórico-estructural: ¿eje del pensamiento cepalino contemporáneo?

En la actualidad existe una vasta y variada bibliografía acerca de la teoría neoestructuralista. Es posible consultar la obra de autores que representan tal postura teórica y de otros que desde posiciones distantes al neoestructuralismo sistematizan sus principales postulados y expresan sus reflexiones críticas.

Sin embargo, se puede apreciar la insuficiencia de trabajos de carácter metodológico que centren su atención en el estudio del método de investigación que sustenta la teoría cepalina contemporánea. En ocasiones, los autores que lo intentan, apenas se limitan a presentar las características generales del método histórico estructural, típico de la etapa fundacional de la CEPAL, y asumen su total vigencia sin brindar argumentos consistentes acerca de ello.

Además, es de suponer que entre autores cepalinos, Bielchowsky (1998), por ejemplo, prevalezca este criterio. Desde su punto de vista, el enfoque histórico-estructuralista, basado en la idea de la relación centro-periferia constituye uno de los rasgos analíticos comunes a los cinco decenios de la CEPAL, “... el enfoque metodológico es el mismo independientemente del número de etapas en que pueda subdividirse. Lo que se va modificando es la historia real objeto del análisis, así como el contexto ideológico en que esta se genera, lo que obliga permanentemente a matizar los énfasis y a renovar las interpretaciones, a fin de adaptarse a los nuevos contextos históricos.” (Bielchowsky, 1998, p. 1).

Por otro lado, se puede apreciar que los resultados de una intensa búsqueda de criterios disímiles acerca del método neoestructuralista, no arroja resultados muy alentadores. De la bibliografía crítica consultada, apenas sobresalen unas escasas publicaciones.

El método histórico- estructural

Es conocido que en sus inicios, el pensamiento económico cepalino se destacó por la aplicación de un método de análisis histórico-estructural, cuyo énfasis se

hacia en los factores estructurales¹⁰⁹ que obstaculizaban el desarrollo. Mientras la teoría neoclásica enfatizaba en el individualismo económico, la CEPAL promovía esfuerzos integracionistas con vistas a debilitar los lazos de dependencia (comercial) con los países centrales. En palabras de Palma, “El estructuralismo es básicamente un método de investigación que desafía los supuestos del empirismo y del positivismo (...) La característica principal del estructuralismo es que toma como objeto de investigación un “sistema”, es decir, las relaciones recíprocas entre las partes de un todo, y no el estudio de las diferentes partes aisladamente. En un sentido más específico, este concepto es usado por aquellas teorías que sostienen que existe un conjunto de estructuras económicas y sociales que no son observables, pero que generan fenómenos económicos y sociales que sí lo son” (Palma, 1993, p. 250).

Un ejemplo muy ilustrativo acerca del método estructuralista, lo constituye la concepción Centro-Periferia. En ella se sostiene que la diferencia estructural entre las economías centrales y periféricas es la que está detrás de la disímil función de cada una en la división internacional del trabajo, lo cual a su vez refuerza la diferencia estructural entre ambas. De ese modo, la reciprocidad existente entre ambos polos condiciona la transformación en cada uno de ellos a la interacción entre ambos; constituyéndose en un único sistema, dinámico por naturaleza (Palma, 1993, p. 251).

Contrario al neopositivismo empirista, que exalta el instrumento técnico de modo que éste deja de ser auxiliar del conocimiento para convertirse en conocimiento en sí, el método cepalino tradicional, si bien fue incorporando un valioso instrumental matemático, y desarrollando todo un soporte estadístico para analizar la realidad latinoamericana, no se limitaba a una interpretación estática de las variables estudiadas. La CEPAL desarrolló una metodología fundamentalmente inductiva, “... donde el punto de partida es el intento de comprender la realidad actual como el resultado temporal de procesos dinámicos históricos de carácter dialéctico, tanto en el sentido diacrónico, a lo largo del tiempo, como en el sincrónico, en sus interacciones con el contexto internacional. Es lo que se ha dado en llamar el método histórico estructural” (Sunkel, 2000, p. 40).

Coincidimos con el autor cuando plantea que ello ha derivado en un enfoque multidisciplinario e interdisciplinario. Una revisión de las obras de la CEPAL a lo largo de su historia y, fundamentalmente, las que sustentan su enfoque denominado “Transformación Productiva con Equidad”¹¹⁰, muestran el carácter

¹⁰⁹ Se derivan del propio funcionamiento del sistema económico. Resulta ilustrativa la revisión de la obra inicial de la CEPAL, al referirse a la desigual difusión de progreso técnico, productividad, el tipo y grado de especialización del comercio exterior, cambio estructural, desempleo, desigualdad en la distribución del ingreso, entre otros. “Para el estructuralismo, estas características determinan el funcionamiento específico de los mecanismos causales y el éxito previsible de una estrategia de desarrollo” (Lustig, 2000, p. 82).

¹¹⁰ A partir de 1990, la CEPAL ha hecho énfasis en la necesidad de implementar en la región la estrategia de Transformación Productiva con Equidad. Tal propuesta está constituida por una serie de trabajos teóricos publicados en forma consecutiva, y representa el resultado

multidimensional de la concepción cepalina acerca del subdesarrollo latinoamericano, lográndose un enfoque integrado entre las dimensiones económica, social, ambiental y política.

En correspondencia con el intento de desarrollar un pensamiento económico regional con carácter autóctono, se puede apreciar que el método estructuralista deriva de la interconexión de un método esencialmente histórico e inductivo, con una referencia abstracto teórica propia; es decir, la teoría estructuralista del subdesarrollo periférico latinoamericano (Bielschowsky, 1998, p.1). He aquí lo valioso del método histórico-estructural de la CEPAL; sus ideas son “históricamente determinadas”—a diferencia del ahistoricismo neoclásico- y se pueden ordenar en torno a “ideas fuerza” o “mensajes”, tal como señalan los propios miembros de la institución (Bielschowsky, 1998, p. 2).

Aunque presentan visibles diferencias que parten desde sus diversos objetos de estudio, el método cepalino tradicional tiene puntos de contacto con el método del materialismo histórico¹¹¹, dado en primer lugar, por el carácter histórico de ambos. En ellos no se investiga detalladamente el proceso histórico, sino que hacen abstracción de sus zig-zags, virajes, causalidades. En este sentido, es de reconocer que no obstante su carácter burgués, el pensamiento económico de la CEPAL, supera el subjetivismo y el ahistoricismo típico de la Economía Política Burguesa.¹¹²

Su carácter clasista, identificado con las supuestas aspiraciones nacionalistas de un sector de la burguesía latinoamericana, muestra una diferencia importante con el pensamiento marxista. El análisis estructuralista no contempla la posibilidad de que el capitalismo se destruya a sí mismo, ni la necesidad o conveniencia de impulsar su destrucción (Lustig, 2000, pp.82-83). De ahí que se perciba en la obra cepalina un lenguaje conciliador multclasista con propuestas de políticas que preservan las estructuras de poder existente.

sistemático de los intentos de buscar una explicación y solución a los acuciantes problemas regionales manifiestos en América Latina, principalmente durante la bien llamada Década Perdida. Los primeros intentos se pueden ubicar en los años 1985 y 1987, con la celebración de un seminario organizado por Enrique Iglesias, Ex Secretario Ejecutivo, y una Conferencia Extraordinaria, respectivamente. Véase Medina (2009).

¹¹¹ Mientras que “...el objeto de estudio de la Economía Política Marxista es el sistema de las relaciones sociales de producción y las leyes que determinan su desarrollo en las diferentes etapas del progreso social, es decir, en los diferentes modos de producción...”, (Rodríguez y Linares, SF, p.1), el análisis de las Relaciones Sociales de Producción ha sido una de las limitaciones tradicionales del pensamiento económico cepalino, resultado de su carácter reformista burgués. Su objeto de reflexión era el modo como se daba la transición “hacia adentro” en los países latinoamericanos, transición que se suponía radicaba en la condición de que el proceso productivo se movía en el marco de una estructura económica e institucional subdesarrollada, heredada del período exportador” (Bielchowsky, 1998, p. 3).

¹¹² Celso Furtado, quien más hizo por darle a la teoría de la CEPAL una legitimación histórico-inductiva, consideraba que había que evitar caer en la *ilusión económica*, es decir, “...la reducción de la sociedad a un modelo y la traducción de un proceso histórico en términos de un elegante sistema de ecuaciones diferenciales...”, tomado de (H. Guillén, 2007, p. 296).

Entre los méritos atribuibles al método histórico estructural de la CEPAL, habría que destacar su originalidad al explicar, a partir del concepto centro-periferia – una visión latinoamericana-, la desigualdad de las relaciones económicas internacionales, así como la desigualdad de las estructuras productivas internas (Guillén, 2004). Éste contribuyó, además, a reafirmar la visión marxista del Desarrollo Económico y Político Desigual del Capitalismo, que con anterioridad fuera enunciada por V. I. Lenin.¹¹³ Por su parte, para Fernando Henrique Cardoso (1977) el mérito radica en reavivar el legado histórico recibido de modelos y concepciones teóricas anteriores y aplicarles flexibilidad para explicar las nuevas situaciones.

Sin negar el mérito indiscutible del método inicial aplicado por la CEPAL, y siendo consecuentes con la idea planteada a inicios de este trabajo, sería oportuno analizar si se mantiene la esencia del método estructuralista o si ha transitado hacia otras variantes representativas del pensamiento hegemónico contemporáneo.

El método en la variante neoestructuralista

El método aplicado por la CEPAL, en su variante neoestructuralista, se aproxima hacia posiciones propias de la teoría neoclásica, con marcada influencia neopositivista¹¹⁴.

Aunque el neoestructuralismo cepalino no hace uso extremo de una basta formulación matemática, y el uso de bases estadísticas no muestra una carencia interpretativa de los datos, en ocasiones resulta una interpretación muy sesgada de éstos, que lo conduce hacia limitaciones propias de la teoría convencional al estudiar las relaciones cuantitativas entre los fenómenos. A esta última se le ha señalado que “... el vínculo entre las categorías económicas se limita al plano de la apariencia sensible e inmediata o a la correlación lógico-formal, sin penetrar la unidad fundamental que vincula los fenómenos dentro de un proceso regido por leyes objetivas. Así, la influencia neopositivista se manifestó en el rechazo de la causalidad y de la explicación y de la defensa de la descripción” (Castaño, 2002, p. 148).

¹¹³ En el caso de Cuba, el método estructuralista tuvo una influencia positiva en las concepciones marxistas sobre el desarrollo, como se puede observar en el pensamiento económico de Carlos Rafael Rodríguez.

¹¹⁴ “Corriente idealista subjetiva de la filosofía burguesa del siglo XX; forma actual del positivismo. Según el neopositivismo, el conocimiento sobre la realidad se da tan sólo en el pensar cotidiano o concretamente científico, la filosofía es posible únicamente como análisis del lenguaje, en el que se expresan los resultados de dichos tipos de pensar. Desde el punto de vista neopositivista, el análisis filosófico no se hace extensivo a los objetos reales, ha de limitarse a lo “dado”, es decir, a la experiencia inmediata o lenguaje. Las formas extremas y consecuentes de la filosofía neopositivista (...) al limitar lo “dado” a las vivencias individuales, llegan directamente al solipsismo...” (Ludin y Rosental, 1973, p. 337-338).

Por su parte, en la nueva teoría cepalina se hace notable la insuficiencia de una propuesta de solución que contrarreste la esencia de las causas de los problemas del subdesarrollo regional. Ello la conduce, indiscutiblemente, a ofrecer un recetario formal carente de respuestas explicativas y alejadas de los contextos en que se desarrolla, aún cuando sus propuestas emanen de ejemplos históricos, (Osorio, p.146-147).

Y aquí subyace una limitación del pensamiento cepalino desde sus primeros años. Ante cualquier intento de analizar el proceso de desarrollo del modo de producción capitalista en América Latina, el carácter reformista y el sesgo clasista de su propuesta han limitado una percepción objetiva acerca de la realidad latinoamericana y su posible transformación. De ahí que cualquier intento de superar el subdesarrollo regional, pasa por una conciliación de intereses entre la élite de la burguesía latinoamericana y la burguesía transnacional.

En la actualidad es posible apreciar cierta convergencia entre las diferentes corrientes teóricas, que no excluye al pensamiento cepalino contemporáneo. En ocasiones, ello dificulta discernir si estamos en presencia de una propuesta neoestructuralista o neoliberal, manifiesta en una supuesta “humanización” de los últimos y en una actitud de compromiso por parte de los primeros. Los neoestructuralistas construyen su teoría “más sobre una crítica de las consecuencias sociales del ajuste que sobre una crítica radical de sus fundamentos teóricos esencialmente neoclásicos y neoliberales” (H. Guillén, 2007, p.312); critican el ritmo o la amplitud del ajuste, y denuncian sus consecuencias sociales negativas, pero no sus fundamentos ni las políticas de base. Se trata de una teoría que critica la forma pero no la esencia del neoliberalismo como pensamiento económico dominante.¹¹⁵

Los análisis neoestructuralistas incorporan los parámetros del individualismo metodológico¹¹⁶, trasfondo epistémico-metodológico de las teorías neoclásicas en el campo económico. Los neoclásicos realizan su análisis, a partir de la consideración de que los individuos son maximizadores de su utilidad y actúan racionalmente en un entorno de mercados competitivos. Este planteamiento neoclásico, según el cual el sujeto económico ha de ser capaz de realizar elecciones racionales con vistas a la maximización de un objetivo individual, como la utilidad o el beneficio, provoca el rechazo de toda conceptualización alrededor de sujetos colectivos como las clases sociales (Castaño, 2002, p. 185).

¹¹⁵ Al respecto, resulta significativo el hecho de que en febrero de 1999, la CEPAL recomendará la dolarización de las economías latinoamericanas, (H. Guillén, 2007, p. 313).

¹¹⁶ “... la proyección individualista metodológica conduce a la preocupación por el análisis microeconómico de la acción atomística en el mercado y la consiguiente producción de generalizaciones teóricas basadas en los microfenómenos de la economía.” (Castaño, 2002, p. 109).

Por otra parte, se puede percibir una pérdida o relegamiento de las nociones Centro-Periferia, características del enfoque inicial, con lo cual se expresa un abandono de la visión sistémica del mundo dando paso al énfasis en los asuntos referidos al “núcleo endógeno”, que sobre la base del progreso técnico desate y dinamice las potencialidades del desarrollo. El neoestructuralismo adopta un enfoque endogenista que lo lleva a pretender explicar las causas del subdesarrollo en los factores internos, (Osorio, SF, p. 142). Se pierde aquí la idea de totalidad propia del estructuralismo para caer en el atomismo característico de la teoría convencional.

A esto debemos añadir que desde 1983, la obra de Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina* (1983), constituye un antecedente del distanciamiento, si no abandono, de la terminología propia de la CEPAL en la contemporaneidad. En su conceptualización, el autor que luego fuera gestor del neoestructuralismo, utiliza los términos *países avanzados y atrasados* e incorpora de este modo el lenguaje neoclásico predominante, y anticipa además, el abandono de la visión sistémica cepalina de la economía mundial expresada en la relación centro-periferia, (Osorio, SF, p.142).

Por otro lado, existen criterios de autores no cepalinos, por ejemplo Cristóbal Kay, quien considera que en contraposición al proyecto neoliberal la propuesta más coherente ha sido la formulada por la CEPAL en la pasada década y le señalan aspectos muy positivos, no sólo desde el punto de vista estratégico, sino en el plano cognitivo y metodológico. Y expresa: “...Al centrarse en las estructuras e instituciones, en lugar de enfocar únicamente los precios, las perspectivas del neoestructuralismo y de la dependencia ofrecen una mejor orientación que el neoliberalismo para el estudio de los procesos contemporáneos del desarrollo”, (Kay, 1998, p.16).

No obstante, desde nuestro punto de vista, consideramos que el neoestructuralismo no constituye una alternativa al proyecto neoliberal, aunque es cualitativamente superior en algunos aspectos metodológicos. Acerca de esto último, se exponen a continuación algunos criterios, que resultan ilustrativos:

- ✓ La teoría convencional deriva su propuesta de un modelo teórico homogéneo que muestra una disociación entre las hipótesis básicas y la realidad histórica específica. El punto de partida de la teoría de la CEPAL radica en el contraste de la realidad latinoamericana y otras realidades,¹¹⁷ en lugar de la aplicación de modelos preconcebidos.

¹¹⁷ Sobre el punto de partida de la propuesta neoestructuralista expresaba Fajnzylber: “...La de la CEPAL se construye a partir de la realidad de los años ochenta, desde la realidad del contexto internacional, tomando en cuenta los casos que se discutieron y analizaron y el diálogo sostenido con los protagonistas del desarrollo en América Latina. Es desde esta realidad de contraste entre el desarrollo latinoamericano y el de otras latitudes -y no desde un modelo teórico- de donde surgen las indicaciones en cuanto a orientaciones necesarias y verosímiles para América Latina...”

La propuesta de Transformación Productiva con Equidad fue formulada por la CEPAL a partir de enfatizar en el método inductivo en su análisis sistemático de las causas del éxito de las economías del Asia Oriental y de los países industrializados; de esa manera no parte de paradigmas teóricos preconcebidos, sino de las lecciones extraídas (Lustig, 2000, p. 16).

- ✓ Para los neoliberales los principales problemas del desarrollo se deben a distorsiones inducidas por políticas económicas inadecuadas; los neoestructuralistas enfatizan en las causas históricas de naturaleza endógena y estructural, aunque hacen énfasis en las manifestaciones del subdesarrollo y no en sus verdaderas causas.
- ✓ La teoría convencional produce un instrumental mecanicista de tipo estático, parcial y a corto plazo. La teoría neoestructuralista incorpora el instrumental matemático no exento de interpretaciones teóricas, y hace énfasis en el mediano plazo—aunque no incorpora la totalidad del tiempo histórico en sus análisis.
- ✓ Ambas teorías abogan por una mayor inserción en el mercado internacional; los neoliberales lo hacen sobre la base de las ventajas comparativas y los neoestructuralistas se basan en la competitividad auténtica.
- ✓ A diferencia del enfoque neoliberal, una virtud de la propuesta neoestructuralista, “... es que no considera el desarrollo de los recursos humanos como una variable dependiente y subordinada a la reestructuración productiva, sino como un componente sustancial de la misma” (Suárez, 1994, p. 156).

Sin pasar por alto las mencionadas diferencias metodológicas, consideramos que existen marcadas similitudes que trascienden el plano de la apariencia para convertirse en esenciales.

Con anterioridad expresamos que la CEPAL, no está exenta de formalismos que la conducen, igual que a la teoría neoclásica, a proponer recetas universalizantes y homogenizantes para realidades diferentes y muy alejadas del contexto histórico, a pesar de que sus diagnósticos conserven cierto carácter histórico-estructural. Lo que antaño fuera una diferencia metodológica de la CEPAL respecto al pensamiento dominante, constituye hoy uno de sus puntos comunes, pese a introducir al respecto una nota aclaratoria en la mayoría de sus documentos publicados, que explicita acerca de necesidad de respetar la heterogeneidad de las economías de la región.

...La propuesta neoliberal, en cambio, se construye a partir de un modelo teórico que fundamenta las condiciones que se requieren para que una economía funcione bien, y se contrasta ese modelo con la realidad. Después se ve qué diferencias existen y luego se dice: "hay que modificar la realidad para hacer que se parezca más a las condiciones del modelo teórico" (1991, p.1).

En décadas anteriores y refiriéndose a la teoría neoclásica, Sunkel y Paz habían alertado: "...Lo grave consiste en pretender aplicar un cuerpo de teoría basado sobre determinadas hipótesis, a una realidad que no se ajusta a ella", (...) se puede caer en la posición metodológica ingenua que admite la posibilidad de inferir leyes económicas independientes de una realidad histórica concreta, mediante supuestos de comportamientos fijados a priori. En rigor, ese enfoque pretende negar su propia historicidad; es incapaz de entender que el supuesto de racionalidad no es sólo un requisito de elaboración teórica, sino que deriva de la observación del comportamiento real en una etapa histórica definida." (Sunkel y Paz, 1973, p.93).

Por otra parte, Bielschowsky destaca las "ideas fuerza" como aspecto valioso del método de CEPAL. Al respecto, habría que considerar la estrecha relación de éstas con el sujeto social de la transformación para el cual se diseña la propuesta cepalina. En sentido, es oportuno retomar las siguientes ideas de Valenzuela Feijoo: "... una idea fuerza" es una idea que opera como factor de transformación de lo real (...) va estrictamente ligada o unida a los agentes sociales transformadores de la realidad. Y éstos, como sabemos, están constituidos por las diversas clases o fracciones de clases que operan en un escenario histórico determinado.

"Por consiguiente, la "visión" que juega como pivote en el seno de un sistema teórico determinado, no es sino el reflejo de un proyecto histórico, social y político, "clasísticamente" determinado. Por lo mismo, tenemos que la relevancia (o irrelevancia) de un sistema teórico dado, dependerá de la relevancia histórica de la clase (o fracción de clase) que sea su portadora. Una clase o fracción de clase que llegue a jugar un rol histórico significativo –es decir, que juegue como agente transformador real – no se puede apoyar, en el plano ideológico, en simples falsedades. Ciertamente, puede operar con mitos. Pero si su espacio ideológico propio no contiene un núcleo de verdad significativo, no podrá operar como agente de transformación real. En tal caso, sería históricamente irrelevante.

"Por lo tanto, tenemos que las teorías salen o entran del escenario teórico en la medida que las clases (o fracciones de clases) a las cuales están ligadas, salen o entran del escenario histórico." (Valenzuela Feijoo, 1990, p.56-57).

Tal como apunta el propio autor, la corriente cepalina se fue deteriorando, y la base objetiva de ello radica en la curva sociopolítica que ha experimentado la clase social portadora de sus ideas. Ciertamente, la élite de la burguesía latinoamericana reafirmó en el contexto del Consenso de Washington, su vocación transnacional, contraria a los intereses nacionales.

Anotaciones finales

Tradicionalmente, la CEPAL se ha distinguido por representar los intereses regionales, y ha demostrado capacidad para adaptar sus concepciones en la medida en que se modifica el contexto en que su pensamiento tiene lugar. En la contemporaneidad, aunque se han conservado aspectos esenciales de la tradición estructuralista como el diálogo continuo con los gobiernos y el enfoque interdisciplinario, distinguimos ambigüedad en sus propuestas. Se nos presenta el discurso cada vez más permeado de ideas provenientes de una realidad ajena a la situación de subdesarrollo regional.

En nuestra opinión, el método histórico estructural no constituye en la actualidad uno de los ejes del pensamiento económico de la CEPAL en su versión neoestructuralista. Hay un distanciamiento respecto al método cepalino tradicional y una convergencia notable con el método de la teoría neoclásica; aunque desde nuestro punto de vista y como ya señalamos, con cierta superioridad respecto a éste último. Lo cual no significa que la teoría cepalina contemporánea constituya un enfoque alternativo al neoliberalismo. Coincidimos con Guillén al decir: "Un examen cuidadoso del neoestructuralismo muestra cómo en su afán de compromiso ha incorporado planteamientos esenciales del enfoque neoclásico e ignorado otros del estructuralismo clásico, lo que de alguna manera es otra forma de colonialismo mental" (H. Guillén, 2007, p.297).

La identificación de la CEPAL con la burguesía latinoamericana, y las transformaciones que esta clase ha sufrido históricamente, adoptando posiciones proimperialistas, entreguistas, en correspondencia con el cambio en el patrón de acumulación, han tenido una expresión en lo subjetivo. Lo cual se constata en el discurso comprometido de la CEPAL con la teoría económica convencional, y atenta profundamente contra el desarrollo de la región. Estamos en presencia de un discurso conciliador multclasista en busca de una gobernabilidad menos problemática y plegada a los intereses de la cúspide de la burguesía transnacional.

Bibliografía

BARÓ, S. (1977): "Economía política burguesa y crisis general del capitalismo (I)", en *Economía y Desarrollo*, No. 44, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.

BIELSCHOWSKY, R. (1998): "Evolución de las ideas de la CEPAL", en *Revista de la CEPAL*, Número Extraordinario, Naciones Unidas, Santiago de Chile. (On-line) [Http:// www.cepal.org](http://www.cepal.org)

CASTAÑO, H. (2002): *Entender la economía. Una perspectiva epistemológica y metodológica*. Editorial Félix Varela, La Habana.

----- (2004): "Ocho puntos críticos para una revalorización metodológica de la Economía Política", En Colectivo de Autores, *La Economía Política Marxista. Reflexiones para un debate*, Editorial Félix Varela, pp.15-54.

- CARDOSO, F. H. (1977): "La originalidad de la copia: la CEPAL y la idea de desarrollo", *Revista de la CEPAL*, Segundo semestre de 1977.
- DÍAZ, L. y Z. MEDINA (2006): "El estructuralismo latinoamericano. Influencia teórica en Cuba en el período pre-revolucionario". Ponencia publicada en el CD compilatorio del Evento por el 44 Aniversario de los Estudios de Economía, Facultad de Economía, Universidad de La Habana.
- FERNÁNDEZ, F. (1991): "La CEPAL y el neoliberalismo. Entrevista a Fernando Fajnzylber", *Industria y Desarrollo*, Bogotá, año 3, No. 10. (On-line): www.cepal.org/publicaciones/xml/1/19071/entrevistaff_com.htm
- GUILLÉN, A. (2004) "Revisitando la teoría del subdesarrollo bajo la globalización", *ECONOMIAUnam*, vol 1, núm. 001 <http://rad.unam.mx/ojs/index.php/ecu/article/view/2791>
- GUILLÉN, H. (2007): "De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina", *Comercio Exterior*, Vol. 57, Núm. 4, abril de 2007, pp. 295-313.
- KAY, C. (1998): "Estructuralismo y teoría de la dependencia en el período neoliberal. Una perspectiva latinoamericana", *Nueva Sociedad*, no. 158, nov-dic., pp.100-119. (On-line): <http://www.nuevasoc.org.ve/upload/articulos/27281.pdf>.
- MEDINA, Z. (2009) *La Estrategia Transformación Productiva con Equidad. Análisis crítico*. Tesis presentada en opción al grado de Doctor en Ciencias Económicas, Facultad de economía, Universidad de La Habana.
- LUGO, A. (2003): "El estructuralismo, el funcionalismo y su método", 17/01/2003. (On-line) <http://www.walfredolugo.net>
- LUSTIG, N. (2000) "La CEPAL y el pensamiento estructuralista", en CEPAL (2000) *La CEPAL en sus 50 años. Notas de un seminario conmemorativo*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, pp. 81-102.
- MOLINA, E. "El Pensamiento Económico Latinoamericano: Estructuralismo; Neoestructuralismo y Teoría de la Dependencia" (inédito).
- OSORIO, J. (SF) "El neoestructuralismo y el subdesarrollo. Una visión crítica". (On-line) http://www.nuso.org/upload/articulos/3104_1.pdf
- PALMA, J.G. (1993): "Estructuralismo", en John Eatwell, Murria Milgate y Peter Newman (comp.) *Desarrollo Económico*, Economía Crítica, Barcelona, ICARIA: FUHEM, D.L. 1993, pp.250-260.
- PERROUX, F. (1978): "Estructuralismo, modelos económicos, estructura económica", en Camilo Dagon *Metodología y crítica económica*, Fondo de Cultura Económica, México, pp.185-204.

- RODRÍGUEZ, S. y L. LINARES. *Fundamentos de la Economía Política (inédito)*.
- ROITMAN, B. (SF) "Notas sobre el pensamiento económico latinoamericano reciente", *ECONOMIAunam*, Vol.4. Núm. 11, (On-line) <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2338340>
- ROSENTAL, M. y P. IUDIN (1973): *Diccionario Filosófico*, Editora Política, La Habana.
- RODRÍGUEZ, O. (2001). "Fundamentos del estructuralismo latinoamericano", *Revista Comercio Exterior de México*, Vol. 51, No. 2, Febrero.
- SUÁREZ, L. (1994): "Pobreza en América Latina: Nota para un enfoque estructural", en *Cuadernos de Nuestra América*, Vol., XI, No. 22, julio-diciembre, Centro de Estudios de América (CEA).
- SUNKEL, O. (2000): "La labor de la CEPAL en sus primeros dos decenios", en CEPAL (2000) *La CEPAL en sus 50 años. Notas de un seminario conmemorativo*. Santiago de Chile.
- SUNKEL, O. y P. PAZ (1973): *El Subdesarrollo Latinoamericano*, Cuarta Edición, Siglo XXI Editores, S.A., ILPES.
- VALENZUELA FEIJOO, J. C. (1990): *¿Qué es un patrón de acumulación?*, UNAM, México.

3

Evolución más reciente del comercio mundial

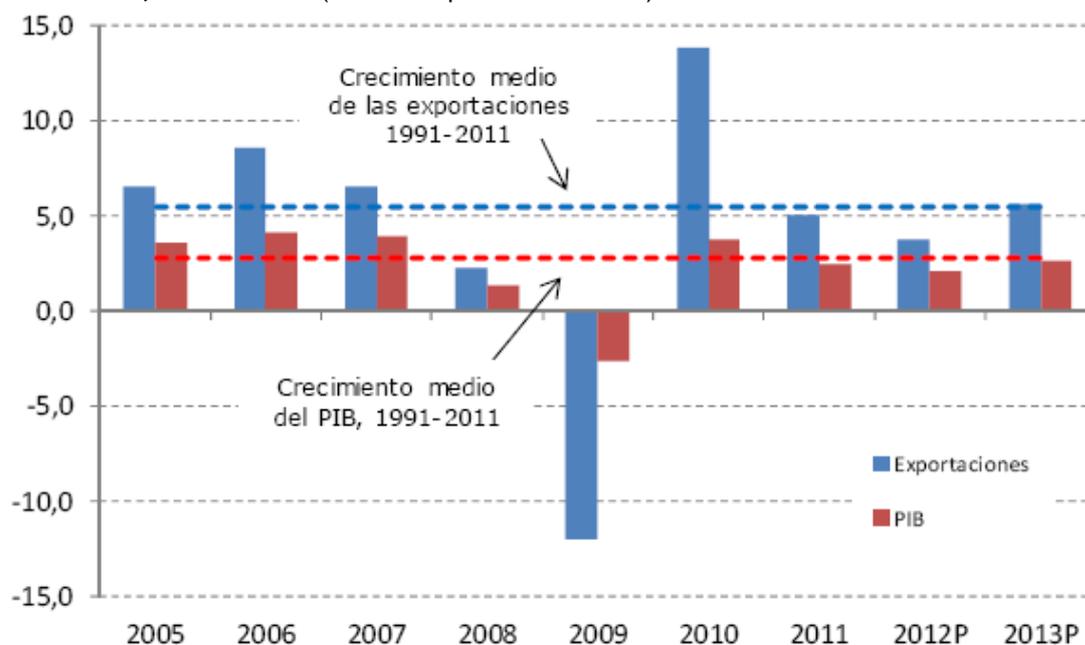
Jonathán Quirós Santos
Investigador del CIEM

La tasa de crecimiento del comercio mundial en 2011 fue de 5%, lo que significó una gran desaceleración comparado con la de 2010, que había sido de 13,8% (luego de la disminución de -12% en 2009, la mayor caída del comercio en los últimos cinco decenios) (OMC, 2012).

Los economistas de la OMC habían previsto una reducción del comercio, pero adujeron que los acontecimientos económicos del año pasado, sobre todo a partir del debilitamiento del crecimiento económico en el cuarto trimestre, implicaron una reducción del crecimiento del producto interno bruto (PIB) y del comercio mundial mayores.

El PIB mundial creció sólo a 2,4% en 2011 (había sido de 3,8% en 2010) en lo que influyó la fragilidad de la economía, el impacto de la crisis de la deuda soberana en Europa, el tsunami que provocó el accidente nuclear en Fukushima y sus consecuencias en la producción y la generación eléctrica, las inundaciones en Tailandia y las tensiones geopolíticas y conflictos armados en el Medio Oriente y el norte de África.

Gráfico 1. Crecimiento del volumen del comercio de mercancías y PIB mundiales, 2005-2013^a (Variación porcentual anual)



^a Las cifras correspondientes a 2012 y 2013 son proyecciones

Fuente: OMC (2012)

A tono con la tendencia de mayor crecimiento de las variaciones anuales del comercio de mercancías que las del PIB mundial, en 2011 el crecimiento del PIB en los países desarrollados fue de solo 1,5%, en tanto que sus exportaciones de bienes crecieron en 4,7%.

En Estados Unidos el crecimiento del PIB fue de 1,7%, mientras sus exportaciones de mercancías crecieron ese año 7,2%. El crecimiento de la Unión Europea, de 1,7%, implicó un aumento de sus exportaciones de bienes de 5,2%, mientras que la contracción económica japonesa (-0,5%) tuvo su correlato en una disminución similar (-0,5%) de sus exportaciones de bienes (OMC, 2012).

En conjunto, los países subdesarrollados y los de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) tuvieron un crecimiento del PIB de 5,7%, por encima de la media mundial, y sus exportaciones de mercancías crecieron 5,4%. Sobresalió nuevamente China, cuyo crecimiento fue de 9,2%, con un incremento de 9,3%, de sus exportaciones aunque el mayor crecimiento de las exportaciones en 2012 correspondió a la India (16,1%) (OMC, 2012).

Por regiones geográficas, Asia tuvo la primacía en el crecimiento de las exportaciones mundiales, con 6,6%, no obstante el mal desempeño japonés y la disminución de -14,3% de las exportaciones filipinas, y de -8,5% de Tailandia en el cuarto trimestre, pues debido a las inundaciones que azotaron al país, se afectaron grandemente las exportaciones de bienes intermedios y las redes mundiales de producción (OMC, 2012).

El volumen de las exportaciones africanas se contrajo en -8,3%, en lo que influyó el conflicto bélico en Libia, que provocó una disminución en 75% de los cargamentos de petróleo. Por su parte, las exportaciones de Centro y Sudamérica crecieron 5,3% (OMC, 2012).

En 2011, como en el año anterior, se mantuvieron como principales exportadores mundiales de mercancías China, Estados Unidos y Alemania, esta vez con una participación de 10,4%; 8,1% y 8,1%, respectivamente. Los diez mayores exportadores mundiales de bienes tuvieron una participación conjunta de 49,8% del total exportado. La Federación Rusa pasó en 2011 a ocupar el noveno lugar (2,9%), luego de ser el décimo en 2010.

Los principales importadores mundiales de mercancías fueron en 2011 Estados Unidos (12,3%); China (9,5%) y Alemania (6,8%), el mismo orden que tuvieron en 2010. La decena de países mayores importadores mundiales de mercancías tuvieron una participación conjunta de 51,5%

Es de destacar que en 2011 se alcanzó la mayor participación de los países subdesarrollados en las exportaciones mundiales de mercancías (42,9%), desde que el antiguo Acuerdo General de Aduaneros y Comercio (GATT) de 1948 recopila las estadísticas del comercio mundial.

Las exportaciones mundiales de mercancías en 2011 aumentaron en 19%, y su valor fue de 18,2 billones de dólares, lo que se debió, en gran medida al aumento de los precios de los productos primarios (OMC, 2012).

Incremento de los precios de los productos básicos

Como se verifica en el Cuadro 1, el precio de todas las categorías de productos básicos aumentó respecto al año anterior (26%), y duplicó el promedio alcanzado en el período 2000-2011, y ampliamente el correspondiente al lapso 2005-2011.

En igual sentido, la energía sobresalió entre todas las categorías, pues sus precios fueron 32% mayores en 2011 que en 2010 un poco más del doble del promedio de los períodos 2000-2011 y 2005-2011. Lógicamente, fue determinante en este resultado el alto precio del petróleo, puesto que el promedio del barril en 2011 superó los 100 dólares.

Tabla 1: Precios mundiales de productos primarios seleccionados, 2000-2011 (Variación porcentual anual y dólares por barril)

	2009	2010	2011	2000-11	2005-11
Todos los productos	-30	26	26	12	14
Metales	-19	48	14	15	18
Bebidas ^a	-15	11	20	8	11
Alimentos	2	14	17	10	13
Materias primas agropecuarias	-17	33	23	5	9
Energía	-37	26	32	15	15
Pro memoria: Precio del petróleo crudo en dólares por barril ^b	62	79	104	56	76

^a Abarca el café, el cacao en grano y el té

^b Promedio de los precios de las variedades de crudo Brent, Dubai y West Texas Intermediate

Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales

El comportamiento de los precios de los productos básicos en 2011 no difiere en lo fundamental del de los últimos años. Entre los factores que provocan el alza de sus precios están el incremento de los precios del petróleo, que impulsa los precios del transporte y de los insumos agropecuarios, y que, por otra parte, incentiva el uso de agrocombustibles, lo que hace competir el uso de alimentos para consumo humano y animal con el de generación de energía.

Además, la demanda creciente de alimentos, materias primas agrícolas, metales y energía de los países emergentes, especialmente los asiáticos, encabezados por India y China, presiona al alza los precios de estos, lo que se suma a la demanda tradicional de estos productos por parte de los países desarrollados.

Del lado de la oferta, se hacen cada vez más frecuentes fenómenos climáticos extremos (sequías e inundaciones), que provocan pérdidas o reducciones de las cosechas, que repercuten también en el incremento de precios de estos productos.

Factores financieros como el movimiento de los tipos de cambio y las tasas de interés, sobre todo a partir de la crisis que estalló en 2008, son también influyentes en los altos precios de los productos básicos. La depreciación del dólar, unida a la aceleración de la inflación en los Estados Unidos, llevó a una desvalorización de los activos valuados en dicha moneda y estimuló la recomposición de carteras hacia activos derivados de productos básicos, los cuáles pasaron a desempeñar un papel de reserva de valor, alimentando las subidas de precios motivadas por otras causas.

De igual manera, la reducción de las tasas de interés en Estados Unidos y en otros países desarrollados incentiva los flujos de capital hacia países emergentes, donde estos pueden terminar expandiendo la actividad, y por tanto, la demanda de productos básicos (CEPAL, 2011).

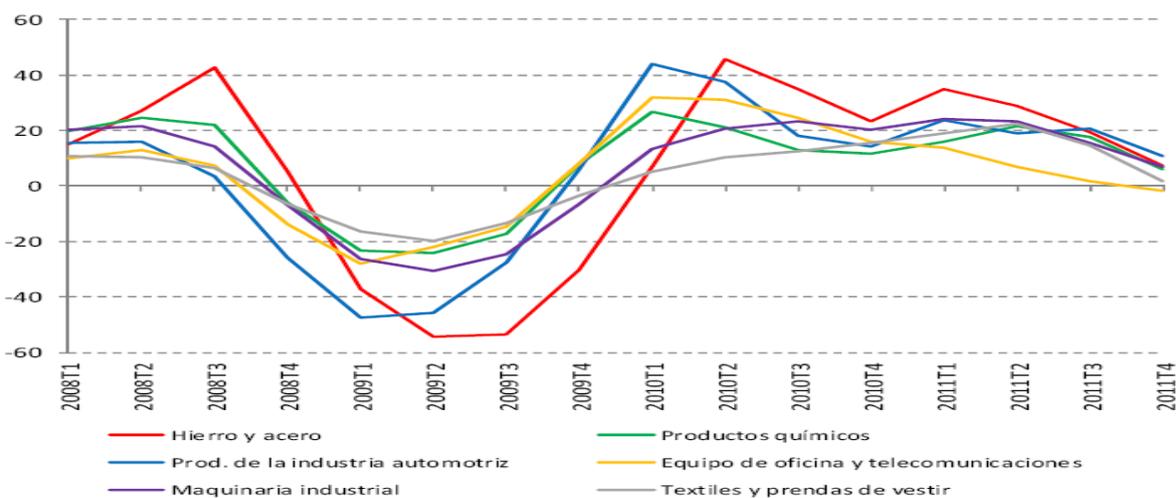
Muy recientemente, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), publicó un informe (*Price Formation in Financialized Commodity Markets: The Role of Information*), donde se argumenta otro factor de creciente importancia: la financierización de los mercados de productos básicos.

La principal conclusión del estudio radica en que la financierización, que se manifiesta en el aumento de los volúmenes de inversiones financieras en los mercados de títulos derivados sobre productos básicos, ha fomentado un comportamiento gregario, por el que la determinación de los precios en los mercados de productos básicos se rige cada vez más por la lógica de la inversión financiera, y menos por los factores fundamentales del mercado (UNCTAD, 2011).

El propio estudio ejemplifica, entre otros, con el caso del petróleo. Desde 2009 se ha observado una estrecha correlación entre las variaciones de los precios y los cambios de las posiciones de los gestores de carteras, que en el caso del mercado del petróleo ha llegado a ser de 0,80 (se estimó que aún antes de que se produjera la reciente corrección de precios, el 20% del precio del petróleo crudo se debía a la especulación excesiva).

El sector manufacturero y los servicios

Los precios de los productos manufacturados objeto de comercio han tendido, como norma, a ser más estables, que los de los productos básicos. El Gráfico 2 muestra el crecimiento interanual del valor trimestral del comercio mundial de algunos tipos de productos manufacturados.

Gráfico 2: Exportaciones trimestrales mundiales de manufacturas, por productos, 2008T1-2011T4

Fuente: OMC (2012)

Como se observa, a lo largo de todo el año 2011 las tasas de crecimiento interanual de todos los tipos de productos manufacturados decrecieron notablemente. La tasa de crecimiento del comercio mundial de productos de la industria automotriz disminuyó de 44% en el primer trimestre de 2010 a 10% en el cuarto trimestre del 2011, mientras que el equipo de oficina y telecomunicaciones pasó de crecimientos a decrecimientos: las tasas de crecimiento interanual disminuyeron de 14% en el primer trimestre a -2% en el cuarto trimestre (OMC, 2012).

En 2011 la variación porcentual anual de las exportaciones de servicios fue de 11%, nuevamente por debajo de la de bienes. El valor total de las exportaciones mundiales de servicios ascendió a 4,1 billones de dólares. La tasa de crecimiento de los servicios de transporte (8%) fue la más baja de entre todas las categorías, mientras que otros servicios comerciales crecieron 11% y viajes creció 12%. Como es habitual, continuó el predominio de otros servicios comerciales, con 53,6% del total de todos los servicios transados internacionalmente (OMC, 2012).

Haciendo gala de su poder y tradición, Estados Unidos continuó siendo el principal exportador de servicios (13,9%), seguido por el Reino Unido (6,6%) y por Alemania (6,1%). China ocupó la cuarta posición, con 4,4%. Los diez mayores exportadores mundiales de servicios concentraron 51,4% del total.

Entre los mayores importadores mundiales de servicios, la ubicación de los tres primeros coincidió con la de 2010: Estados Unidos (10,1%); Alemania (7,3%) y China (6,1%). Los diez principales importadores mundiales de servicios concentraron 47,7% del total.

¿Alarma proteccionista?

Tal como en otros años, tanto la OMC como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), así como otras instituciones económicas, monitorean desde el inicio de la crisis global en 2008 las políticas comerciales y la reacción proteccionista ante esta.

Luego de varios informes anteriores de la OMC destinados a este fin, en los que en uno se calificaba el aumento del proteccionismo de las principales economías (y a nivel mundial) como “moderado”, y en otro de “baja intensidad”, muy recientemente, se ha considerado al último análisis como “alarmante”, puesto que entre mediados de octubre de 2011 y mediados de mayo de 2012 no ha dejado de aumentar el número de nuevas medidas que restringen o pueden restringir el comercio, lo que se considera más grave aún si se toma en cuenta la relativa lentitud con que se retiran las medidas existentes. “La acumulación de estas restricciones al comercio se ha convertido en motivo de gran preocupación” (Lamy, 2012).

Esta institución estimó que las medidas restrictivas al comercio aplicadas desde octubre de 2008 hasta mediados de mayo de 2012 (excluidas las que ya se han suprimido), abarcan 2,9% del comercio mundial y 3,8% del comercio del Grupo de los 20 (G-20 financiero) (OMC, 2012a).

Entre las medidas restrictivas al comercio impuestas con mayor frecuencia en el período enunciado están las medidas comerciales correctivas, especialmente el inicio de las investigaciones antidumping, seguidas de los aumentos de los aranceles a la importación (algunas de ellas con carácter temporal), así como medidas no arancelarias al estilo de prescripciones de licencias de importación no automáticas y otras formas de control en frontera. Se han iniciado en el período de referencia menos nuevas restricciones a las importaciones. .

De acuerdo con la Secretaría de la OMC, las nuevas medidas restrictivas de las importaciones introducidas en el período octubre de 2011-mayo de 2012, y el inicio de nuevas investigaciones previas a la imposición de medidas comerciales correctivas, afectaron en torno a 0,9% del comercio mundial de mercancías, a diferencia del 0,87% registrado durante todo el período anterior de un año (OMC, 2012a).

La proporción mayoritaria de las medidas restrictivas del comercio notificadas en los siete meses comprendidos entre octubre de 2011 y mayo de 2012 ha sido a los productos industriales (90,8% del total). Los sectores afectados con más frecuencia fueron el hierro y el acero, los aparatos y el material eléctrico, los vehículos y los productos químicos. Además de estos artículos, a otros como las bebidas y líquidos alcohólicos. Fuera del ámbito industrial, sobresalieron las hortalizas.

Los sectores mayormente afectados por el alcance comercial de las medidas restrictivas fueron los instrumentos de óptica y otros aparatos de precisión (pantallas de LCD); los automóviles; las maquinarias y aparatos; la maquinaria eléctrica, el hierro, el acero y la carne (OMC, 2012a).

Como se muestra en el siguiente cuadro, en los meses comprendidos entre mediados de octubre de 2011 y mediados de mayo de 2012 se registraron 182 medidas que restringen o pueden restringir o distorsionar el comercio, superiores a las 155 registradas entre mayo de 2011 a mediados de octubre de 2011.

Tabla 2. Medidas restrictivas al comercio de mediados de octubre 2010 a mediados de mayo 2012

Tipo de restricciones	De mediados de octubre de 2010 a mediados de octubre de 2011	De mediados de octubre de 2010 a abril de 2011	De mayo de 2011 a mediados de octubre de 2011	De mediados de octubre 2011 a mediados de mayo de 2012
Medida comercial restrictiva	129	66	63	78
Medida en la frontera	126	78	48	72
Medida de exportación	64	30	34	19
Otras medidas	20	10	10	13
Total	339	184	155	182

Fuente: OMC (2012a)

Con relación al informe precedente de vigilancia (octubre de 2011), en la actualidad se sostiene que no ha cambiado sustancialmente la utilización de medidas comerciales correctivas (antidumping, derechos compensatorios y medidas de salvaguardia)

El número de investigaciones antidumping iniciadas continuó disminuyendo, pues entre octubre de 2011 y mayo de 2012 se iniciaron 79 nuevas investigaciones, en comparación con las 96 iniciadas entre octubre de 2010 y abril de 2011, lo que significó una reducción de 18% (OMC, 2012a).

Esta evolución se debe a una reducción de la actividad por parte de Argentina, Brasil India, Ucrania y Pakistán, aunque usuarios tradicionales de las investigaciones antidumping como Australia, Canadá, la Unión Europea y Estados Unidos iniciaron más investigaciones en el último período (pero muy por debajo de los máximos alcanzados por esos países en períodos previos).

La proporción de los productos a que se refieren las investigaciones antidumping ha variado en el último período, dado que entre octubre de 2011 y abril de 2012 se ha incrementado la participación de los metales, a los que correspondió 47% de todas las investigaciones antidumping iniciadas, por solo 15% en el lapso de octubre de 2010 a abril de 2011.

La proporción de los productos químicos, que fue de 31% entre octubre de 2010 y abril de 2011 pasó a 14% entre octubre de 2011 y abril de 2012; mientras que en esos mismos períodos de referencia la de los plásticos pasó de 14% a 10%; la del papel de 16% a 7%, en tanto que la maquinaria se mantuvo casi al mismo nivel, a diferencia de los vehículos y las manufacturas de madera, que adquirieron más importancia, pues alcanzaron 8% y 5%, respectivamente de todas las investigaciones iniciadas entre octubre de 2011 y abril de 2012 (OMC, 2012a).

El número de investigaciones iniciadas en materia de derechos compensatorios ha continuado aumentando. Si entre octubre de 2010 y abril de 2011 se iniciaron 7 investigaciones, entre octubre de 2011 y abril de 2012 las investigaciones iniciadas fueron 17, lo que significó un incremento de 143% (aunque la OMC considera esta cifra baja en comparación con niveles alcanzados en el pasado).

Según el informe mencionado, el aumento de las investigaciones sobre derechos compensatorios se debe a una “mayor actividad de los usuarios tradicionales de ese instrumento comercial” (Estados Unidos, Canadá y en menor medida, la Unión Europea), así como el inicio de Pakistán, por primera vez en su historia, de dos investigaciones sobre derechos compensatorios (OMC, 2012a).

Es de notar que se está produciendo un incremento del número de investigaciones simultáneas en materia de derechos compensatorios y medidas antidumping respecto del mismo producto originario del mismo país exportador, pues de las 17 investigaciones iniciadas entre octubre de 2011 y abril de 2012 en materia de derechos compensatorios, 15 fueron acompañadas de investigaciones antidumping.

Por su parte, el número de investigaciones sobre medidas de salvaguardia se mantuvo estable: siete entre octubre de 2011 y abril de 2012, por ocho iniciadas entre octubre de 2010 y abril de 2011.

En última instancia, las medidas que restringen o pueden restringir el comercio aplicadas en los últimos siete meses transcurridos hasta mayo de 2012, se suman a las de períodos anteriores, incluyendo las que protegen al comercio agrícola. Es previsible que la complicación de la situación económica mundial en lo que resta de año genere mayor proteccionismo.

Aunque en los últimos años los altos precios de los productos básicos (incluyendo a los alimentos y materias primas agropecuarias) han hecho posible la reducción de los niveles de ayuda en relación con los ingresos agrícolas totales, el proteccionismo del sector, sobre todo el de los países de la

OCDE, no ha variado su esencia ni su peso en esas economías, y es uno de los nudos gordianos que explica el estancamiento de la Ronda de Doha.

Sería ingenuo considerar que las reformas que se están realizando en la Política Agraria Común de la Unión Europea o en el proyecto de ley agrícola de los Estados Unidos, a aprobarse este año, cambien el *status quo* proteccionista del sector.

Por otra parte, la incertidumbre del entorno económico mundial potencia en muchos países el estímulo a la recuperación mediante planes industriales, lo que significa una opción de largo alcance, más que medidas puntuales de combate a los efectos de la crisis.

Esos planes otorgan concesiones fiscales y utilizan subvenciones públicas, así como preferencias nacionales en la contratación pública y prescripciones en materia de contenido nacional. En algunos países incluyen planes de financiación de las exportaciones.

La Ronda de Doha: más de lo mismo

Entre los días 15 y 17 de diciembre de 2011 se celebró en la sede ginebrina de la Organización la VIII Conferencia Ministerial de la OMC. Los resultados efectivos –y de mayor impacto mediático- de la reunión fueron la adhesión de Rusia (además de Samoa y Montenegro), el reconocimiento de algunas necesidades de los países menos adelantados (PMA) y la “ampliación” del Acuerdo sobre Contratación Pública.

En última instancia, lo verdaderamente relevante de la VIII Ministerial fue que no se pudo lograr tampoco esta vez reducir las diferencias de posiciones para concluir las negociaciones de la Ronda de Doha.

Siguen siendo los temas de acceso a mercados para productos agrícolas; ayuda interna a la agricultura y acceso a mercados para productos no agrícolas los que deciden el presente y el futuro de las negociaciones multilaterales; y los países desarrollados, encabezados por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, enfrentados a los subdesarrollados, visiblemente a los del G-20 (comercial), los principales contendientes.

En la reciente cita de Ginebra, en la Declaración final del Presidente, se ratificó lo obvio. “Los Ministros lamentan profundamente que, a pesar de la plena participación y los intensos esfuerzos desplegados desde la última Conferencia Ministerial para concluir el todo único del Programa de Doha para el Desarrollo, las negociaciones estén estancadas”. Se concluyó, en adición, que “En este contexto, es poco probable que todos los elementos de la Ronda del Desarrollo de Doha concluyan simultáneamente en el futuro cercano” (OMC, 2011).

La Conferencia estuvo organizada en una sesión plenaria y tres jornadas de trabajo bajo los lemas “Importancia del sistema multilateral de comercio y de la OMC”, “Comercio y desarrollo” y “Programa de Doha para el Desarrollo”,

respectivamente, y como en otras ocasiones, se hizo notar la falta de transparencia y los intentos de imponer posiciones por parte de los países desarrollados.

Entre los acuerdos adoptados, que benefician a los PMA, estuvo una moratoria que permite a los Miembros que lo deseen conceder un mayor acceso a sus mercados de servicios a estos países, aún apartándose del principio de nación más favorecida. La excepción también permite otorgar preferencias en materia de acceso a mercados, aunque los beneficios deban ser aprobados previamente por el Consejo del Comercio de Servicios.

Según David Primack, Director Ejecutivo de International Lawyers and Economists Against Poverty (ILEAP), esto sería un mecanismo con poco valor sustantivo, y que su relevancia dependerá de que también puedan los PMA acceder a un trato preferencial y si ello les puede conferir una suficiente ventaja comercial a los proveedores de servicios a fin de que logren expandirse a nuevos mercados; además, todo esto dependerá de la voluntad política de los países que otorgan las preferencias, pero sobre todo de la oferta de concesiones en áreas de interés para los destinatarios (Puentes, 2011).

Además, a los PMA se les benefició con decisiones que buscan simplificar sus condiciones de adhesión a la OMC (recomendaciones para potenciar la asistencia técnica y la creación de capacidad para ayudar a estos países a ingresar a la OMC y en la integración al sistema multilateral del comercio, a más tardar en julio de 2012); así como se solicitó al Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC, por sus siglas en inglés) que considere prorrogar el período de adaptación al Acuerdo para los PMA, cuyo plazo vence en julio de 2013.

En cuanto a la Contratación Pública, que es un Acuerdo Plurilateral, del cual solo forman parte 42 Miembros (de los 153 que formaban parte de la OMC hasta esa VIII Ministerial), se cerraron negociaciones acordando la ampliación del alcance del acuerdo hacia otras entidades públicas, bienes y servicios adicionales y nuevas disposiciones sobre transparencia (además de que ya el Acuerdo abarcaba previamente la adquisición de bienes, servicios e infraestructura de capital por los poderes públicos). China, que había aceptado unirse al Acuerdo tras su adhesión a la OMC en 2001, continúa solicitando condiciones especiales para ingresar definitivamente.

La Declaración final del Presidente de la VIII Ministerial, Olusegun Olutoyin Aganga, Ministro nigeriano de Comercio e Inversión, intentó aprobarse de forma poco transparente y antidemocrática como Declaración Ministerial, pero este hecho fue abortado por la oposición de Bolivia, Cuba, Ecuador, Nicaragua y Venezuela, como miembros de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA)¹¹⁸.

¹¹⁸ “Se constata que cada vez se emplean métodos más sofisticados para impedir la participación de todos los Miembros y generar la apariencia de un proceso inclusivo y consensuado. Apenas, un día antes de la reunión formal del Consejo General del 30 de noviembre de 2011, se han presentado los resultados intocables de un proceso de consultas efectuado en grupos reducidos; intocables en tanto que según sus responsables reflejaban

En la mencionada Declaración, presentada finalmente a título exclusivo del Presidente de la Ministerial, se manifiestan las diferentes y encontradas posiciones de los Miembros.

Si bien se coincide en resistir el proteccionismo en el marco de la actual crisis, ante la propuesta de algunos países de incluir en las deliberaciones el cambio climático, la energía, la seguridad alimentaria, el comercio y los tipos de cambio y competencia e inversión, en los órganos ordinarios de la OMC, con el fin de mantener la credibilidad y la pertinencia del organismo, se incluyó también la posición de otros, que expresaron reservas a estos, por temor a la postergación de temas básicos de la agenda, aún no resueltos.

Otro de los temas de desacuerdo plasmados en el documento fueron las propuestas para llegar a acuerdos provisionales o definitivos de corto plazo, y las reiteradas tensiones entre la “cosecha temprana” o el todo único propio de la OMC.

“En cuanto a los trabajos futuros, varios Ministros han puesto de relieve que están abiertos a diferentes enfoques de negociación, pero algunos han expresado importantes reservas acerca de los enfoques plurilaterales” (OMC, 2011).

Como siempre, ante el mantenido estancamiento, la Secretaría de la OMC esboza una lectura positiva. Según Pascal Lamy, el Director General, tenemos que andar con pasos pequeños, y se han puesto los cimientos para propiciar un diálogo mejor.

Bibliografía

CEPAL (2011). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011. La región en la década de las economías emergentes, ISBN: 978-92-1-121799-5, LC/G.2502-P, Santiago de Chile, septiembre

Lamy, Pascal (2012). Discurso a los Jefes de las Delegaciones ante la OMC en una reunión informal el 7 de junio de 2012, WTO Noticias, http://www.wto.org/spanish/news_s/spp1_s/spp1234_s.htm

OMC (2011). Declaración final del Presidente. Conferencia Ministerial, octavo período de sesiones, Ginebra, 15-17 de diciembre de 2011, WT/MIN(11)/11, 17 de diciembre de 2011 (11-6661)

OMC (2012). El comercio mundial en 2011 y perspectivas para 2012. El crecimiento del comercio será más lento en 2012 tras la fuerte

"equilibrios delicadamente alcanzados" y por lo mismo solo susceptibles de ser puestos en conocimiento de los demás Miembros." *"Comunicación de el Estado Plurinacional de Bolivia, la República de Cuba, la República de Ecuador, la República de Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela."*

desaceleración de 2011. Comunicado de prensa, PRESS/658/Rev.1, 10 de mayo (12-2463)

OMC (2012a). Informe del Director General al Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre los hechos ocurridos recientemente en relación con el comercio (de mediados de octubre de 2011 a mediados de mayo de 2012), WT/TPR/OV/W/6

28 de junio de 2012, (12-3431)

Puentes (2011). Diario de Ginebra. Concluye Conferencia Ministerial con ciertas decisiones relevantes, incluidos los países menos adelantados, OMC Ministerial, Número 3, Ginebra 2011, 19 de diciembre

UNCTAD (2011). Price Formation in Financialized Commodity Markets: The Role of Information, Study prepared by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development and Arbeiterkammer Wien, New York-Geneva, june

4

Turismo y economía mundial. Repercusiones de la crisis económica.

Guillermo L. Andrés Alpízar
Investigador del CIEM

Surgimiento y desarrollo de la industria.

Cuentan los historiadores que en la antigua Roma se empleaba un singular instrumento de tortura denominado “tripalium” y que de ese vocablo – considerando lo incómodo molesto y difícil que durante mucho tiempo resultó viajar- proviene la palabra turismo (Quintana et al, 2004).

A pesar de tan recóndito origen de la denominación y que los seres humanos siempre se han trasladado de un lugar a otro para satisfacer múltiples necesidades, es solo a partir de la segunda mitad del siglo XX que el turismo comienza a desarrollarse como un fenómeno de masas. La Organización Mundial del Turismo (OMT) calcula que en 1950, en todo el mundo se produjeron 25,3 millones de viajeros, los cuales estuvieron mayormente concentrados en Europa y las Américas. Ese año, los ingresos turísticos mundiales ascendieron a 2,1 mil millones de dólares (Véase la Tabla 1) (OMT, 2006).

Tabla 1. Arribos de turistas internacionales e ingresos generados por el sector 1950-2011. En millones y miles de millones de dólares estadounidenses, respectivamente.

Año	Arribos de turistas	Ingresos
1950	25,3	2,1
1960	69,3	6,9
1970	165,8	17,9
1980	278,1	104,4
1990	439,5	270,2
2000	687	481,6
2010	939	926
2011	982	1030

Fuente: Elaboración del autor con datos de la OMT (2006, 2012b y 2012c).

Entre 1950 y 1960 el promedio de crecimiento del turismo fue del 10,6%, la tasa más alta para una década que se encuentre en los registros de la OMT (OMT, 2006).

A partir de ese momento, comienza una cierta tendencia decreciente en los promedios de crecimiento del turismo –influenciada por diversos factores, entre ellos el significativo efecto estadístico provocado por la ampliación en la base de cálculo-, aunque entre 1960 y 1970 se logró un espectacular crecimiento del 9,1%. En este último año, se registraron a nivel global 165,8 millones de turistas y el sector generó ingresos por 17,9 miles de millones de dólares (OMT, 2006).

Los años 70 y 80, fueron testigos de una desaceleración en la evolución de la economía mundial –se recordarán los efectos de la crisis petrolera y los efectos del alto endeudamiento en el Tercer Mundo-, experimentando un descenso en la tasa de crecimiento en los arribos, cercana a la mitad, aunque esta continuó siendo elevada. Entre 1970-1980 y 1980-1990 el incremento registrado fue de 5,3% y 4,7%, respectivamente (OMT, 2006).

Con la expansión económica que experimentó el PIB global en los años siguientes, esa disminución en la dinámica de los arribos se hace apenas perceptible y en 1994 se supera por primera vez la barrera de los 500 millones de visitantes (519,8) los cuales aseguraron ingresos por 362,1 mil millones de dólares (OMT, 2006).

La llegada del nuevo siglo se mostró menos favorable para el crecimiento del sector, aunque este continuó su expansión. Sucesos como la explosión de la burbuja financiera en el sector de la informática, los atentados terroristas del 9 de septiembre de 2001 o las posteriores cruzadas bélicas de Estados Unidos – entre otros factores que atentaron contra la seguridad, la salud y la estabilidad mundial-, contribuyeron a que en el primer quinquenio el promedio de crecimiento fuese solo del 3,3%, incluyendo leves contracciones de los flujos turísticos en los primeros años (OMT, 2006).

Sin embargo, la incertidumbre reinante fue disipada por una reanimación de la industria que se expresó en la elevación vigorosa de los arribos e ingresos. Los resultados obtenidos indicaban que se recuperaría la tendencia al crecimiento sostenido del turismo. Sin embargo, el estallido de la crisis económica global provocó durante 2009 la más profunda contracción experimentada en muchos años, aunque esta sería superada luego, tal y como se explicará más adelante.

En tal sentido las proyecciones para 2012 son alentadoras. Tras registrar 982 millones de turistas internacionales en 2011, y con ingresos superiores al billón de dólares¹¹⁹ se espera que se alcance por primera vez la mítica cifra de mil millones de viajeros, equivalente a 1 de cada 7 habitantes del planeta, lo que en medio de las adversas condiciones en las que se desenvuelve la economía mundial, lo reafirma como uno de los sectores de mayor importancia, no solo en términos absolutos, sino entre los que mejor ha soportado los embates de la crisis (OMT, 2012a y 2012c).

Por las características de este trabajo y la amplitud del tema, resultaría imposible evaluar de forma minuciosa la participación de la industria en la

¹¹⁹ Un billón es equivalente a un millón de millones.

economía mundial y los efectos que ha tenido la debacle económica en el negocio turístico. Por ello las valoraciones ofrecidas tratan de concentrarse en las más relevantes características y tendencias de la industria, así como los principales efectos que la crisis ha tenido sobre el sector, sin pretender agotar todas las interrelaciones entre ambos.

El turismo en la economía mundial.

Las diferentes estimaciones que realizan los expertos sobre la participación del turismo en la economía mundial, aunque pueden diferir en sus cifras, todas coinciden en señalar la importancia que tiene, y su tendencia creciente de cara al futuro.

Esta industria se ha convertido en uno de los pilares del progreso económico para múltiples economías. La OMT calcula que a nivel global el turismo contribuye con el 5% del PIB mundial, mientras considera que en este sector se encuentra laborando aproximadamente entre el 6% y el 7% de la fuerza de trabajo (OMT, 2012b).

El Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC, por sus siglas en inglés), al realizar un análisis más detallado de ambos indicadores, identifica por separado la contribución directa, indirecta e inducida, tanto en el aporte a la economía como en el aporte al empleo. Sobre esta base, el WTTC calculó que en 2011 el sector turístico aportaba directamente el 2,8% del PIB mundial y representaba el 3,3% del empleo, mientras que el total de su participación alcanzaba el 9,1% y el 8,7% respectivamente (WTTC, 2011).

Adicionalmente, la OIT ha llamado la atención sobre su potencial efecto multiplicador, al indicar que un empleo en el turismo crea aproximadamente 1,5 puestos de trabajo en otros sectores de la economía vinculados a sus cadenas de suministro. Ello ocurre, pues en la llamada “industria sin humo” la utilización de la fuerza de trabajo resulta muy intensiva, creando oportunidades para personas con diferentes niveles de habilidades y especialización (OIT, 2010).

Este organismo especializado, estimó que en el sector trabajaban 235 millones de personas, cifra equivalente a 1 de cada 12,3 empleos a nivel mundial (OIT, 2010).

Para los países subdesarrollados, el turismo se ha convertido en una fuente creciente de ingresos, y su relevancia –de la cual no se excluyen los efectos tanto positivos como negativos que genera en el ámbito social, económico, ambiental, cultural, etc.-, se valida en la medida en que las economías del Sur resultan en muchos casos dependientes de las divisas que proporciona¹²⁰. Según la UNCTAD (2010) “esta industria es la principal fuente de divisas para la tercera parte de los países en desarrollo y para la mitad de los Países Menos Avanzados, donde contabiliza por encima del 40% del PIB”.

¹²⁰ Se estima que los países subdesarrollados y economías emergentes en 2015 superarán por primera vez a los más desarrollados en la recepción de turistas internacionales (OMT, 2011b).

Ello no significa que los beneficios generados por el turismo se conviertan en patrimonio exclusivo de las economías receptoras, pues la industria turística mundial muestra un elevado nivel de transnacionalización, lo que implica una elevada subordinación y presencia del capital proveniente de los países más desarrollados. El predominio de estos últimos se pone de relieve, por ejemplo, en el sector hotelero. Una muestra con los diez principales consorcios hoteleros del mundo (Véase Tabla 2) por la cantidad de habitaciones, revela que de ellos ocho son norteamericanos, y dos europeos¹²¹ (MKG, 2011).

Tabla 2. Principales consorcios hoteleros por cantidad de habitaciones (2011).

Lugar	Grupos	C. Matriz	Hoteles	Habitaciones
1	IHG	R. Unido	4 437	647 161
2	Hilton Worldwide	EE. UU.	3 689	605 938
3	Wyndham Worldwide	EE. UU.	7 152	605 713
4	Marriott International	EE. UU.	3 446	602 056
5	Accor	Francia	4 229	507 306
6	Choice Hotels	EE. UU.	6 142	495 145
7	Starwood Hotels and Resorts	EE. UU.	1 041	308 700
8	Best Western	EE. UU.	4 015	307 155
9	Carlson Hospitality	EE. UU.	1 078	165 061
10	Hyatt Hotel Corporation	EE. UU.	423	120 806

Fuente: Elaboración del autor con datos de MKG, 2011

Sin embargo, la presencia de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados, se ve matizada en ocasiones por la mediación de franquicias y contratos de gestión, a través de los cuales estas se vinculan con el capital nacional (UNCTAD, 2010).

La UNCTAD también precisa que entre 2002 y 2005 los países “en desarrollo” fueron el destino del 21% de las fusiones y adquisiciones relacionadas con el turismo y recibieron el 70% de las inversiones totalmente nuevas, aunque estos flujos solo contabilizaron el 10% de la inversión extranjera directa mundial (UNCTAD, 2010).

En materia de intercambios globales, en el año 2010 el turismo representó el 5% del comercio mundial, lo que de hecho, lo sitúa como el cuarto mayor generador de ganancias por exportaciones, solo superado por los combustibles, los productos químicos y los alimentos (ONU, 2011).

Como actividad, aunque el turismo internacional se incluye dentro del comercio de servicios, el cómputo de las exportaciones de viajes incluye el conjunto de bienes y servicios que adquiere el viajero una vez que se encuentra en la

¹²¹ Se trata de los consorcios IHG, del Reino Unido y Accor, de Francia (MKG, 2011).

economía receptora¹²² (OMC, 2011). En este ámbito, las más recientes estimaciones revelan que en 2011 representó cerca de la cuarta parte del total de las exportaciones de servicios, posición en la que se ha mantenido en los últimos años, a pesar de que ha ido cediendo espacios frente a los denominados “otros servicios comerciales”¹²³. Sin embargo, si se consideran por separado las diferentes actividades comprendidas dentro de estos “otros servicios comerciales”, el turismo continúa ostentando la supremacía como sector individual (OMC 2012).

Aunque la industria sin humo se ha desarrollado en muchos países, los flujos turísticos y los ingresos se distribuyen de forma muy desigual. En 2011, Europa recibió a más de la mitad de los turistas del mundo (51,3%), mientras que a Asia y Pacífico le correspondió el 22,1%¹²⁴. En las Américas con el 15,9%, el mercado norteamericano acaparó casi la mitad, un 6,3%. Por otro lado, África recibió el 5,1% de los visitantes y Oriente Medio el 5,6% restante (OMT, 2012d).

Siguiendo esa tendencia, los principales países de destino (Véase la Tabla 2) se encuentran encabezados por Francia, que en 2011 fue visitada por 79,5 millones de turistas. En segundo lugar se encuentra Estados Unidos con 62,3 millones, luego China, con 57,6 millones y España con 56,7 millones. Sobre estos dos últimos, sería oportuno recordar que 11 años antes el país ibérico recibía 15,2 millones de turistas más que China, aunque en la actualidad este lo supere en casi un millón de visitantes (OMT, 2012b y 2012d).

¹²² La OMC (2011) también puntualiza que dentro del conjunto heterogéneo de bienes y servicios consumidos por los viajeros, los más comunes resultan el alojamiento, los alimentos y las bebidas, el esparcimiento y el transporte (dentro de la economía visitada), los regalos y los recuerdos.

¹²³ Bajo la denominación de “otros servicios comerciales” se incluye una variada muestra de servicios, entre los que se encuentran los servicios de comunicaciones, los servicios de construcción, los servicios de seguros, los servicios financieros, los servicios de informática y de información, las regalías y los derechos de licencia, otros servicios prestados a las empresas y los servicios personales, culturales y de esparcimiento. (OMC, 2011). Sobre este tema véase de Andrés (2011) Evolución reciente del comercio de servicios. Desafíos para el Sur, publicado en la revista Temas de Economía Mundial No. 21.

¹²⁴ El comportamiento histórico mostrado por los flujos turísticos apuntan hacia una mayor participación de los países asiáticos –y del Pacífico, aunque en menor medida- en la recepción de turistas internacionales. Según la OMT, en 1980 la región Asia-Pacífico recibió el 8% de los viajeros, mientras que Europa, como principal receptora le correspondió el 63%. Treinta años más tarde, en 2010, Asia-Pacífico ya asumía el 22% de los turistas mientras que Europa había rebajado su participación al 51%. En ese lapso de tiempo las Américas pasaron del 23% al 16% mientras que África y Oriente Medio con un 3% cada una pasaron al 5% y 6% respectivamente. Las proyecciones indican que en 2030 los países asiáticos y del Pacífico representarán el 30%, Europa el 41%, las Américas el 14%, África el 7% y Oriente Medio el 8% (OMT, 2011b).

Tabla 3. Principales países de destino. Arribos de turistas internacionales durante 2011, en millones, y variación en %.

No.	País	Cantidad	Variación 2011/2010
1	Francia	79,5	3,0
2	Estados Unidos	62,3	4,2
3	China	57,6	3,4
4	España	56,7	7,6
5	Italia	46,1	5,7
6	Turquía	29,3	8,7
7	Reino Unido	29,2	3,2
8	Alemania	28,4	5,5
9	Malasia	24,7	0,6
10	México	23,4	0,5
	Total 10 primeros	437,2	-

Fuente: Elaboración del autor con datos de OMT (2012d)

De una forma similar, los ingresos generados por las exportaciones de viajes también están muy concentrados¹²⁵. En esta lista (Véase la Tabla 3) aparece Estados Unidos como el principal exportador de servicios turísticos, obteniendo en 2011 beneficios por 116,3 mil millones de dólares. Ese país aún sin ser el principal receptor de turistas, casi duplica a su más cercano competidor, España, cuyas exportaciones fueron valoradas en 59,9 mil millones. A estos dos países les siguen Francia, China e Italia con 48,5; 43,0 y 38,8 mil millones de dólares en ingresos, respectivamente (OMT, 2012e).

Tabla 4. Principales exportadores de servicios turísticos. Ingresos por turismo internacional 2011 y variación interanual, en miles de millones de dólares y %, respectivamente.

No.	País	Monto	Variación 2011/2010
1	Estados Unidos	116,3	12,3
2	España	59,9	8,6
3	Francia	53,8	10,1
4	China	48,5	5,8
5	Italia	43,0	5,5
6	Alemania	38,8	6,7
7	Reino Unido	35,9	6,9
8	Australia	31,4	-6,2
9	Macao (China)
10	Hong Kong (China)	25,2	22,7
	Total 10 primeros	452,8	-

Nota: ... Datos no disponibles

Fuente: Elaboración del autor con datos de OMT (2012d).

¹²⁵ En 2010 los 10 primeros países realizaban el 46,9% del total de las exportaciones de servicios turísticos, mientras que los 10 principales importadores el 46,5% (OMT, 2012c)

En el caso de las importaciones, aunque la concentración es similar, la diferencia entre los principales consumidores no resulta tan evidente como en las exportaciones (Véase la Tabla 4). Durante 2011 el consumo alemán de servicios turísticos en el extranjero ascendió a 84,3 mil millones de dólares, y fue seguido por Estados Unidos con 79,1 mil millones y China con 72,6 mil millones. Entre los primeros lugares se incluían además el Reino Unido con 50,6 mil millones y Francia con 41,7 mil millones de dólares (OMT, 2012e).

Tabla 5. Principales importadores de servicios turísticos. Gastos por turismo internacional y variación interanual, en miles de millones de dólares y %, respectivamente.

No.	País	Monto	Variación 2011/2010
1	Alemania	84,3	2,8
2	Estados Unidos	79,1	4,8
3	China	72,6	32,2
4	Reino Unido	50,6	-2,4
5	Francia	41,7	3,0
6	Canadá	33,0	7,2
7	Rusia	32,5	22,1
8	Italia	28,8	1,4
9	Japón	27,2	-11,2
10	Australia	26,9	8,0
	Total 10 primeros	476,7	-

Fuente: Elaboración del autor con datos de OMT (2012d).

Una aproximación a los resultados de la balanza turística, una vez calculada la diferencia entre exportaciones e importaciones, muestra como hasta en los países de mayor relevancia este sector ejerce una marcada influencia en los resultados de sus transacciones comerciales. Por ejemplo, la economía norteamericana durante 2011 experimentó un déficit en el comercio de bienes de 784 mil millones de dólares, que fue de cierta forma compensado por el superávit de servicios ascendente a 187 mil millones de dólares. De dicho superávit, casi el 20% correspondió a los resultados favorables alcanzados en su balanza turística (OMC, 2012 y OMT 2012d).

Por esta razón, un importante desafío que enfrentan los países subdesarrollados se encuentra en la evolución de sus cuentas turísticas. En cualquier caso, una creciente demanda de estos servicios en el extranjero puede contribuir a que las prácticas del turismo, lejos de arrojar beneficios netos conlleven a resultados negativos. Esta es la situación que enfrentan, por mencionar a tres de los principales países importadores, Alemania, Canadá y China. Para el año 2011, sus resultados muestran déficits turísticos de 45,5; 24,1 y 16,1 miles de millones de dólares respectivamente (OMT 2012d).

Al respecto Vellas (2011) considera que dentro de los miembros del G-20¹²⁶ el turismo juega un importante papel compensador de los desequilibrios económicos, e insiste en que “los déficits en el turismo a cargo de los países con un importante superávit en el comercio de bienes ayudan a restablecer el equilibrio en relación con su muy favorable balanza comercial”. Ese autor, además, destaca la capacidad de la industria para jugar un rol anti cíclico en momentos de crisis económica ya que ha demostrado su capacidad para recuperarse más rápidamente, fomentando así el retorno al crecimiento económico (Vellas, 2011).

Todas las razones anteriormente expuestas contribuyen a una explicación del por qué resulta significativa la evolución del turismo internacional en tiempos de crisis global, aunque de antemano ha de señalarse que sus impactos no solo se observan en las frías estadísticas del comercio, sino que afectan la vida de millones de personas que se vinculan directa o indirectamente de la actividad económica organizada en torno a esta industria.

El turismo internacional en tiempos de crisis

La evolución del turismo internacional en los últimos años, no ha estado ajena al escenario de crisis imperante en la economía mundial. Comprender la dinámica que ha seguido el sector, implica por lo tanto, un acercamiento a la debacle del sistema capitalista en cuyo marco se desenvuelve.

Los primeros síntomas de la crisis datan de 2007, aunque no fue hasta el año siguiente que esta comenzó a reflejarse en la economía real. Luego del descenso significativo de la economía mundial entre 2008 y una buena parte de 2009, -en este último se produjo una contracción del Producto Bruto Mundial (PBM) del 2,4%-, se inicia una etapa de reactivación en el crecimiento, principalmente impulsado por los “planes de rescate” y otras medidas de estímulo económico, que conllevó a un aumento del en el PIB global del 4% durante 2010, aunque ha persistido una evolución desigual entre los países desarrollados y subdesarrollados, contraponiéndose el estancamiento entre los primeros con el relativo dinamismo alcanzado por los segundos (ONU, 2012).

Sin embargo, a partir de mediados de 2011, dado el agotamiento en los márgenes para el rescate y el avance de políticas procíclicas –entre ellas el recorte de gastos gubernamentales en busca del equilibrio fiscal-, se hizo palpable un deterioro en la evolución del PBM, que ese año concluyó con un incremento medio del 2,8% (ONU, 2012).

Como parte de esta dinámica, el comercio internacional –cuya variación como tendencia excede el comportamiento del PIB- también resultó afectado. En términos de volumen, en 2009 se produce la significativa caída del 12%¹²⁷,

¹²⁶ Este grupo se encuentra integrado por: Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, México, Reino Unido, República de Corea, Rusia, Sudáfrica, Turquía y la Unión Europea (G-20, 2011).

¹²⁷ Como se indica en el siguiente párrafo, en términos de valor el comercio de bienes se contrajo un 22% en 2009, para luego incrementarse durante los años 2010 y 2011 un 22% y 19% respectivamente (OMC, 2012).

aunque posteriormente, bajo los influjos del crecimiento de 2010, logra recuperarse, incrementándose en términos reales un 13,8%. En 2011, según cálculos preliminares de la OMC, este aumento se vio moderado y alcanzó un 5% (OMC, 2012).

En el caso del comercio de servicios, los primeros impactos de la crisis provocaron una disminución del 11% en 2009, y fueron relativamente menores que los experimentados por el comercio de bienes, aunque también fue inferior el crecimiento alcanzado durante 2010 y 2011¹²⁸ con relación a este. (OMC, 2012).

Al interior del comercio de intangibles, los efectos de la crisis no han sido homogéneos. En 2009, la contracción resultó más pronunciada en la categoría de transportes (-23%), mientras que el turismo internacional y los “otros servicios comerciales” con descensos del 9% y el 7% respectivamente, resistieron mejor los embates de la contracción de la economía global. A partir de ese momento, en 2010, se produjo una significativa recuperación del transporte cuyo aumento se cifró en el 15%, mientras que los otros servicios comerciales lo hicieron en un 8% y los viajes un 9% (OMC, 2012).

Los resultados alcanzados durante 2011, conllevaron a que la posición de la categoría viajes fuese modificada y esta vez, con un 12% lideró el crecimiento, frente al incremento de los servicios de transporte y los otros servicios comerciales, calculados por la OMC en un 8% y del 11% respectivamente (OMC, 2012). Esta evolución de los ingresos por viajes, en comparación con otros sectores del comercio internacional, en la práctica han convertido al turismo en uno de los pilares de “resistencia” en medio de la actual crisis económica.

A nivel regional los impactos en las exportaciones de viajes también fueron diferenciados. En 2009, la caída fue liderada por la Comunidad de Estados Independientes (CEI), donde descendieron un 22%, aunque la contracción en Europa del 13% marcó la tendencia principal. En América del Norte donde la disminución fue del 11%, se destaca la caída del 10% en el principal exportador mundial de servicios turísticos, Estados Unidos. Un mejor desempeño fue alcanzado por los países subdesarrollados. América Latina y el Caribe mostró una disminución del 6% y en África fue del 5%. Asia y el Pacífico, en una mejor situación vio caer sus exportaciones en apenas el 3%, mientras que Oriente Medio, única región en mostrar indicadores favorables, experimentó un crecimiento del 4% (OMC, 2011).

Sin embargo, el año 2010 llegó para transformar el panorama. En esta ocasión, Asia lideró el crecimiento de las exportaciones, con una elevación del 25%, siguiéndole Oriente Medio con el 18% y América del Norte con el 10%. América Latina y África crecieron un 9%, mientras que la CEI quedó rezagada registrando un incremento de apenas el 2%. Europa, sumida en sus múltiples problemas económicos, continuó decreciendo por segundo año consecutivo y experimentó un descenso del 2% (OMC, 2011).

¹²⁸ Los servicios mostraron un crecimiento del 10% en 2010 y del 11% en 2011 (OMC, 2012).

Como condicionante de estos resultados comerciales, se encuentran los flujos de turistas internacionales. Durante 2009 en las regiones de América y Europa fue donde más se contrajeron los arribos, al disminuir en ambas un 4,9%. Oriente Medio les siguió, con -4,6%, mientras que Asia-Pacífico resistió relativamente mejor, al experimentar una disminución solo del 1,6%. Ese año, África, la única región donde se produjo una expansión en la recepción de turistas, elevó sus visitas un 3,2% (OMT, 2012c).

Las mejorías en cuanto a la recepción de visitantes experimentada en 2010 y 2011 también fueron desiguales. En el primero de estos, se destaca el incremento de Oriente Medio y Asia-Pacífico, con un aumento del 15,1% y del 12,9% respectivamente. Resultados más modestos, aunque igualmente favorables, fueron alcanzados por América (6,5%) -en particular Estados Unidos vio elevar sus arribos un 8,8%-, África (6,7%) y Europa (2,9%) (OMT, 2012c).

Desde el punto de vista de la demanda, en 2009 las principales contracciones de las importaciones llegaron desde África, con una caída del 21%, aunque nuevamente Europa, -en especial la Unión Europea con -13%- fue la región que más influyó en el descenso turístico general, con una disminución del 14%. En los resultados de América del Norte, resultó decisiva la contracción del 7% experimentada por los Estados Unidos. En este contexto, Oriente Medio, al igual que en el caso de las exportaciones, reportó un crecimiento del 5%, mientras que América Latina y Asia-Pacífico mantuvieron relativamente estables sus importaciones, las cuales experimentaron caídas del 1% y el 2%, respectivamente (OMC, 2011).

Al siguiente año, llama la atención el papel jugado por América Latina y el Caribe, que experimentó un incremento del 26% en sus importaciones, seguida por la CEI, con un 24% y Asia-Pacífico un 19%. África y Medio Oriente mantuvieron crecimientos del 11% y 10% respectivamente. En el caso europeo, en una proporción similar al descenso de exportador, las importaciones se contrajeron el 2% (OMC, 2011).

Como se pudo constatar, fue a partir de 2010 que comenzó con más fuerza la recuperación del turismo mundial, lo cual puede ser imputado a diversos factores. Entre estos puede contarse la previa contracción de la actividad, que ofrece una base de cálculo más baja y por lo tanto mayores posibilidades de crecimiento; la recuperación efímera -y dispar- de algunos indicadores macroeconómicos en los países desarrollados, a la cual pudo asociarse cierta euforia promovida por los medios de información y algunos organismos internacionales que vaticinaron el fin de la crisis; el crecimiento sostenido de las economías emergentes; y las demandas desatadas de los potenciales viajeros que en cierto momento vieron frustradas sus vacaciones (Andrés, 2012).

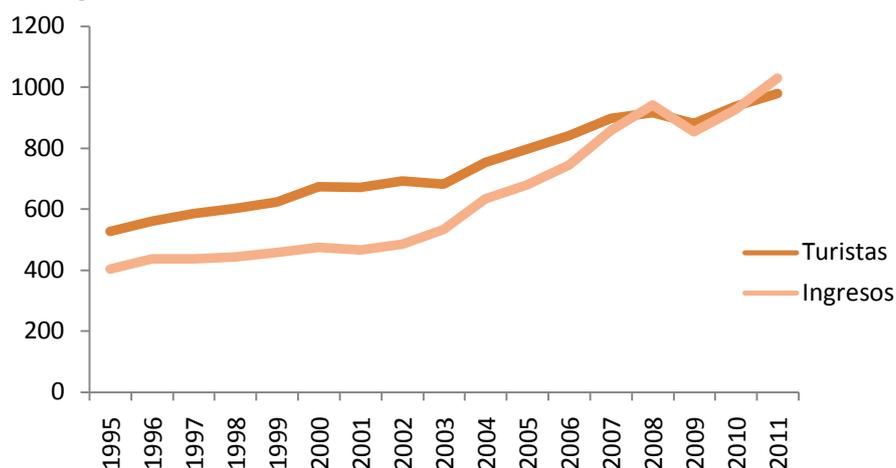
En 2011, los ingresos por turismo internacional superaron por primera vez el billón de dólares, superando los 928 mil millones alcanzados previamente. En términos reales, los ingresos aumentaron un 3,8%, frente al incremento del 4,6% en las llegadas de turistas internacionales. Otros 196 mil millones de dólares en ingresos derivados del transporte internacional de pasajeros elevaron las ganancias totales generadas por el negocio turístico a 1,2 billones

de dólares. Sobre estos resultados Taleb Rifai, Secretario General de la OMT, consideró que “son alentadores, especialmente al llegar en un momento en el que necesitamos urgentemente actividades que estimulen el crecimiento y la creación de empleo” (OMT, 2012a y 2012c).

Ese año, a pesar de que los arribos alcanzaron los 980 millones de turistas, estos se vieron afectados por la desaceleración de la economía mundial, y las repercusiones políticas de la crisis económica. Oriente Medio, inmerso en la convulsión de la denominada “Primavera árabe” experimentó una brusca caída en la recepción de visitantes, cercana al 8%, mientras que África mantuvo en cero su crecimiento. En contraste con esa situación, Europa, que se había mantenido rezagada el año anterior, supera por primera vez la cantidad de 500 millones de visitantes, y simultáneamente ostenta mejores resultados que América y la región de Asia-Pacífico, cuyo crecimiento se circunscribe a 4,2% y 5,6% respectivamente (OMT, 2012c).

Del análisis derivado de la comparación entre el gasto de los turistas internacionales y los arribos de visitantes se deriva una característica que ha marcado el desarrollo de la crisis, y que ha sido el desfase entre ambos indicadores (Véase gráfico 1). Ello se debió a la tendencia a continuar viajando aunque se reducen los gastos del turista en la economía receptora. En tal sentido, frente a la caída del 9% experimentada en las exportaciones de viajes –a la cual se hacía referencia anteriormente- las llegadas de turistas solo experimentaron una contracción del 3,8%, para luego mantener su tendencia ascendente, registrando crecimientos del 6,5% en 2010 y del 4,4% en 2011. Los ingresos por su parte mostraron en términos nominales¹²⁹ un crecimiento superior en estos dos últimos años, aunque en términos reales su desempeño fue inferior (OMC, 2011 y OMT, 2012e).

Gráfico 1. Arribos de turistas internacionales e ingresos (nominales) por exportaciones de viajes 1995-2011. En Millones y miles de millones de dólares, respectivamente.



¹²⁹ Al respecto de los ingresos turísticos ha de notarse la diferencia entre su evolución nominal y real, pues factores como las tasas de cambio y la evolución de los índices de precios (inflación) pueden influir significativamente en la interpretación de ese indicador.

Fuente: Elaboración del autor con datos de OMT (2012c y 2012d).

A pesar de que en los meses transcurridos del año 2012 ha continuado el agravamiento paulatino de las condiciones de la economía global, se espera que los arribos de turistas internacionales crezcan entre un 3% y un 4%, y por primera vez el mundo supere la cifra de mil millones de turistas internacionales, como se había indicado con anterioridad. En sus evaluaciones, la OMT prevé un significativo crecimiento para Asia y África, valorado entre el 4% y el 6%, mientras que las Américas y Europa deberán crecer menos vigorosamente, entre un 2% y un 4%. Para Oriente Medio, donde se pronostica una mayor incertidumbre, las expectativas rondan entre el 0 y el 5% (OMT, 2012 a y 2012c).

Las favorables perspectivas, junto a la relativa resistencia del turismo a los efectos de la crisis en comparación con otros sectores, han vuelto a poner de relieve las potencialidades de la industria, y dentro de ella al papel que juegan las economías emergentes, en contraste con los llamados “mercados tradicionales”.

Estos mercados, concentrados fundamentalmente en los países desarrollados, han sido los más afectados por la crisis, y de ello se deriva el pronunciado descenso de sus importaciones de servicios turísticos. En 2009, Estados Unidos vio descender los gastos de sus turistas en el extranjero un 7,9%, mientras que el Reino Unido lo hizo un 13,6% y Japón un 18,4%. Alemania, Canadá e Italia, aunque en menor medida también mostraron números rojos en sus importaciones de viajes (OMT, 2012e).

En contraposición, las economías emergentes han contribuido a sostener la industria a nivel global. Tal como reconoce la OMT, muchos mercados emisores generaron una fuerte demanda en 2011, aunque Brasil, Rusia, India y China se siguieron destacando¹³⁰. En total, el aumento registrado en estos cuatro países representa 32 mil millones de dólares adicionales, una cifra que equivale a la del octavo mercado emisor por gasto (OMT, 2012e).

Como un caso excepcional puede mencionarse a China, la cual mantuvo entre 2009 y 2010 tasas de crecimiento en sus importaciones de servicios turísticos por encima del 20%¹³¹ y en 2011 esta ascendió al 32,2%. Adicionalmente se debe resaltar que el turismo chino apenas comienza a desarrollarse, y aunque lo hace con fuerza, en muchas ocasiones se concentra en los destinos más próximos a ese país, lo cual contribuye a explicar el mayor protagonismo de Asia en la recepción de turistas internacionales (OMT, 2012e).

¹³⁰ Los países incluidos dentro del grupo BRICS, han mostrado su capacidad para resistir los embates de la crisis y expandir sus gastos turísticos. Brasil, tras una leve contracción del 0,6% en 2009, durante 2010 experimentó una elevación del 50,7%, mientras que este último año, las importaciones de Rusia se expandieron un 26,8%, las de Sudáfrica un 18,1% y las de India un 7,8%. En 2011 este crecimiento se aceleró en el caso de Rusia con un incremento del 22,1% e India del 32,9% (OMT, 2012c).

¹³¹ En 2009 fue del 20,9%, mientras que al siguiente año fue del 25,6% (OMT, 2012c).

En estos mercados emergentes¹³² –como generalmente sucede-, existe una correlación entre la evolución favorable de la renta personal y la elevación en el consumo de los servicios turísticos. Por ello no es de extrañar que países como Corea del Sur, Turquía, Filipinas, Rusia, India, Argentina y Brasil, estén incrementando fuertemente sus importaciones en este sector, aunque en la mayoría de los casos su consolidación como mercados emisores estará fuertemente vinculada a la capacidad para sostener y ampliar la demanda a más largo plazo.

Las empresas y la OMT

Una breve mirada al impacto de la crisis al mundo empresarial, sobre el cual sería necesario profundizar aún más, muestra que la actual coyuntura ha significado todo un desafío, pues no solo abarca los tradicionales elementos económicos de la debacle capitalista –ya de por sí considerables- sino también otros componentes de la crisis sistémica, como los derivados de sus dimensiones alimentaria y energética.

En sentido general, la crisis económica se ha traducido en significativas pérdidas para muchas empresas del sector, lo cual ha conllevado en algunas ocasiones a la quiebra, pero también ha acelerado un proceso de fusiones y adquisiciones, que acentúa la concentración del capital en la industria, y un aumento en la competencia por controlar los mercados, ya de por sí con un fuerte sesgo oligopólico.

Bajo los efectos de la crisis económica no quedó segmento del negocio que no fuese afectado: cayeron las reservas hoteleras, los rendimientos de las líneas aéreas, la adquisición de paquetes turísticos en las agencias de viajes, los gastos por concepto de alimentación y suvenires, etc. Toda la industria fue conmocionada.

El transporte aéreo, responsable del movimiento del 51% de los turistas a nivel mundial¹³³, resultó de los más conmocionados. En ese caso, las empresas resentidas con anterioridad por los precios elevados de los combustibles, se vieron afectadas por el descenso en los niveles de actividad, provocando la consiguiente caída en los beneficios. Las repercusiones fueron tan dramáticas que Giovanni Bisignani, Director General de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA)¹³⁴ en el encuentro anual de 2009, realizado en Kuala Lumpur, afirmó: “no hay antecedente moderno de un derrumbe económico como el presente. Asistimos a un cataclismo. Nuestra industria tiembla” (Wharton School, 2009).

¹³² Se considera en este grupo no solo a los BRICS sino otros países que han experimentado ritmos importantes de crecimiento en los últimos años.

¹³³ La OMT calcula que el 51% de los turistas se trasladan por vía aérea, mientras que el 41% lo hace por carretera, el 6% por vía navegable y el 2% lo hace por ferrocarril (OMT, 2011).

¹³⁴ Se hace referencia a la International Air Transport Association.

Grandes aerolíneas como British Airways llegaron a referirse a una “lucha por la supervivencia”, mientras otras como Japan Airlines, debieron recurrir a ayudas gubernamentales (WTMR 2009¹³⁵ citado en CIDTUR, 2010).

Los momentos difíciles obligaron a buscar opciones y, como ocurre frecuentemente, los trabajadores resultaron afectados. La baja rentabilidad – adicionalmente comprometida por los recortes en el precio del pasaje y la feroz competencia impuesta por las aerolíneas de bajo costo o “low cost”- impuso el recorte en los gastos, cuya expresión en su ámbito laboral se tradujo en programas de despidos masivos. Entre los casos que pudieran citarse están los de American Airlines, Air France o la mencionada Japan Airlines.

La primera de estas compañías, se encuentra en condiciones de quiebra y ha anunciado el despido de al menos a 15 mil trabajadores, entre los que se encuentran pilotos, asistentes de vuelo, trabajadores en tierra, de gestión y mecánicos (PL, 2012). Por otro lado, Air France prevé la cancelación de más de 5 mil empleos en los próximos dos años y Japan Airlines lo hará con 13 mil en un plazo extendido hasta el 2015 (PL, 2012 y Japan Times, 2009).

Simultáneamente, en las empresas de transporte aéreo ha continuado la búsqueda para encontrar nuevas fuentes de ingreso. Una de las opciones ha sido el cobro a los viajeros de los llamados “servicios suplementarios”¹³⁶, los cuales se estima que les proporcionaron en 2011 un total de 32,5 mil millones de dólares (CIDTUR, 2012).

El sector hotelero también vio disminuir los dividendos, y el constante descenso de la ocupación obligó a apostar por los descuentos. Los datos de ingreso por habitación disponible entre enero y agosto de 2009 ilustran la situación: la caída de fue del 19% en las Américas, del 16% en África y Medio Oriente y del 28,5% en Europa, donde algunas ciudades como Madrid experimentaron una contracción del 40% (WTMR 2009 citado en CIDTUR, 2010).

Estas afectaciones a la industria del hospedaje se vieron expresadas en todas sus categorías. Por ejemplo, en el segmento de viajes de negocios, un estudio de Louvre Hotels asegura que en los arribos de visitantes durante los últimos años se ha incrementado de forma notable la afluencia a hoteles de tres estrellas para celebrar sus reuniones de empresa, en detrimento de los establecimientos hoteleros con una categoría superior. La cadena hotelera explicó que la recesión ha conseguido que se reduzcan los viajes de empresa, que estos se desarrollen en un menor número de días, que siempre se busque el mejor precio, o que simplemente se sustituyan por mensajes de correo electrónico, videoconferencias u otras soluciones tecnológicas (Europa Press, 2012 citado en CIDTUR, 2012).

¹³⁵ Se hace referencia al World Travel Market Trends Report 2009.

¹³⁶ Conocidos también en la industria como “ancillary services”, los productos o servicios complementarios se refieren a aquellos que derivan en ingresos adicionales para las aerolíneas, diferentes a los procedentes del billete aéreo, tales como el cobro por equipaje adicional, la elección de asiento, etc (CIDTUR, 2012).

Todavía durante 2011, aunque los precios de los hoteles aumentaron un 4%, se mantuvieron más bajos que los niveles alcanzados durante 2005¹³⁷ (Hotels.com, 2012 citado en Hosteltur.com, 2012b).

Es en este contexto, que el empresariado trató de aprovechar las oportunidades del crecimiento económico, demostrando que existen opciones de maniobra para potenciar la oferta turística. Para ellos ha resultado importante enfocarse en nuevos grupos de clientes, sus expectativas cambiantes y los conceptos novedosos que aportan nueva vida a viejos formatos del negocio (WTMR, 2009 citado en CIDTUR, 2010).

Una de las estrategias adoptadas, ha sido la incorporación acelerada de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs) en el sector.

En España un reciente informe de la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones reveló que las agencias de viaje y el transporte aéreo acapararon en 2011 el 26,5% de la facturación total del comercio electrónico, ocupando el primer y segundo puesto por segmentos de esta actividad (Hosteltur.com, 2012a).

Los hoteles no se quedan atrás. Al respecto se han incentivado, en medio de un gran debate al respecto, las contradicciones entre estos, los turoperadores y agencias de viajes, ante las posibilidades que brinda la gestión de ventas directamente a través de internet.

Tampoco se han perdido de vista las tecnologías más amigables con el medio ambiente, y actualmente se impulsa la iniciativa del “turismo verde” en el marco global que apunta hacia el “enverdecimiento” de la economía¹³⁸. En opinión de la OMT “La importancia del sector y su contribución relativamente baja de emisiones de CO₂ (5% del total), demuestran que está bien posicionado para reducir progresivamente sus emisiones de carbono y su compromiso para alcanzar la neutralidad en carbono para el año 2050” (OMT, 2009).

No por gusto, la llamada “Hoja de Ruta para la Recuperación”, promovida por este organismo, incluye toda una dimensión dedicada a la economía verde. El documento, además, se asienta sobre otros dos pilares: la capacidad de recuperación del turismo y el estímulo a la economía¹³⁹.

Esta Hoja de Ruta, en síntesis, pretende combinar los elementos de la capacidad anticíclica del turismo con medidas que buscan la sostenibilidad del sector a largo plazo, y ha de comprenderse en el marco de las acciones que realiza la OMT para impulsar el turismo en medio de las difíciles condiciones en

¹³⁷ Por regiones, los precios cayeron un 2% en Asia, pero subieron en otras áreas: en el Pacífico, 8%; Norteamérica, 5%; América Latina, 4%, en el Caribe, 3%; y en Europa 2% al igual que en Oriente Medio (Hosteltur.com, 2012 con datos de Hotels.com)

¹³⁸ Véase Towards a Green Economy. Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication (2011). Disponible en: www.unep.org/greeneconomy

¹³⁹ Véase Hoja de Ruta para la Recuperación (OMT, 2009).

las que se desenvuelve la economía mundial, entre las que pudieran citarse la creación del Comité de Reactivación del Turismo, la campaña conjunta con el WTTC “Líderes mundiales por el turismo” y la conformación del llamado T-20¹⁴⁰.

Sin embargo, estas respuestas no pueden pasar por alto el papel de la crisis dentro del ciclo capitalista y que la dinámica seguida por esta, puede ser influida desde la industria turística, pero no determinada por las acciones que desde este sector se realicen.

Consideraciones finales

En resumen, el desarrollo vertiginoso del turismo internacional a partir de los años 50 del siglo XX, lo ha llevado a convertirse en uno de los sectores más importantes, estables y dinámicos de la economía mundial contemporánea. Tras el arribo de la crisis económica global, esta afirmación ha adquirido nuevos matices y dimensiones, pues aunque la industria resultó impactada, también ha mostrado su capacidad para sostener los niveles de actividad y continuar expandiéndolos.

Sin embargo, tampoco pueden pasarse por alto las posibles implicaciones a más largo plazo en la compleja interrelación entre ajustes sistémicos y evolución del negocio turístico. Es en este contexto que los análisis sobre el futuro del sector han de tomar en consideración no solo su comportamiento histórico, sino también la evolución de diversos factores que en muchos casos escapan a la modelación matemática del problema.

En sus proyecciones para 2030 la OMT considera que en ese año se llegará a los 1800 millones de turistas internacionales, lo que en la práctica significa que todos los días 5 millones de personas saldrán de sus países para realizar turismo en sus múltiples acepciones. Estas previsiones, han de ser que ser interpretadas con cautela, considerando algunas transformaciones estructurales que se están produciendo en los principales mercados emisores, vinculadas esencialmente al contexto económico de crisis global (OMT, 2011b).

Aunque un reciente informe refleja que “hasta ahora la OMT ha mantenido sus previsiones a largo plazo. Se considera que las tendencias estructurales subyacentes de los pronósticos no han cambiado sustancialmente” (OMT, 2012), los programas de recortes fiscales implementados en muchos países desarrollados, -entre los que se incluyen los acuerdos europeos que programan una austeridad a largo plazo- tienen la capacidad de influir sobre la demanda turística y las perspectivas de su crecimiento. Queda entonces por definir si lo harán o hasta que punto lo harán. También persiste la incógnita del papel que pueden jugar los países asiáticos y las economías emergentes. En todo caso

¹⁴⁰ El T-20 se encuentra conformado por los Ministros y altas autoridades del turismo de los países miembros del G-20. Sus publicitadas reuniones evalúan de forma sistemática el desarrollo de las acciones para enfrentar la crisis y promover las exportaciones de viajes, aunque en la práctica, más allá de algunas excepciones, estas no han trascendido los magros resultados del G-20 original.

su creciente participación avizora importantes transformaciones en la oferta turística.

Una segunda lectura a realizar sobre estas proyecciones de la OMT radica en el impacto ambiental que conllevarán los masivos movimientos turísticos. En ese sentido, sobre la mesa está la propuesta de “enverdecer” a la industria incorporándola al conjunto de transformaciones que se proponen para alcanzar hacia 2050 una “economía verde”. En este caso resulta imprescindible no solo la apuesta mitigadora de emisiones o la solución tecnologista que busca la reducción de los impactos sobre el medio, sino la necesidad de combinar en los diferentes actores de la industria, -en especial en los consumidores finales o clientes- una conciencia de protección a la naturaleza y un cambio en los patrones de consumo, viabilizadas ambas a través de una gestión más responsable y eficiente de los recursos turísticos nacionales por parte de los países receptores.

Ha de esperarse que nunca sea necesario –aunque quizás si aconsejable- aplicar la sugerente propuesta que reproduce Santiago Alba Rico, en su libro *Capitalismo y nihilismo. Dialéctica del hambre y la mirada*, donde refiere: “El amargo ingenio de un amigo proponía que la comunidad internacional firmase un –así llamado- Protocolo de Quieto, en virtud del cual se concedería a todos los hombres por igual un cupo de movilidad con un máximo de kilómetros a recorrer en el curso de una vida. Los viajes turísticos descontarían el doble de kilómetros mientras que no se registrarían las visitas a amigos, los desplazamientos solidarios, las estancias de trabajo o las becas de estudios, según el principio general de que solo debería salir de su país el que tuviese algo que enseñar o algo que aprender (...). En otro mundo posible quizás se percibiría la necesidad y sensatez de esta propuesta” (Alba, 2011).

Bibliografía

- Alba, Santiago (2011). *Capitalismo y nihilismo. Dialéctica del hambre y la mirada*. Ruth Casa Editorial y Editorial de Ciencias Sociales. La Habana.
- Andrés, Guillermo (2011). Evolución reciente del comercio de servicios. Desafíos para el Sur. Revista Temas de Economía Mundial No. 21, Febrero 2011. ISSN 1997-4183. Disponible en: www.ciem.cu (Consulta: 4 de junio de 2012).
- Andrés, Guillermo (2012). El turismo internacional bajo los efectos de la crisis económica. Repercusiones para Cuba. Ponencia presentada en el VI Evento Científico Juvenil del Instituto Nacional de Investigaciones Económicas.
- CIDTUR (2010). Evolución y tendencias de la industria turística. No. 1, Marzo de 2010. RNPS 0494, ISSN 1727-1495. Disponible en: <http://cidtur.eaht.tur.cu/> (Consulta: 10 de Abril de 2012).
- CIDTUR (2012). Evolución y tendencias de la industria turística. No. 1, enero de 2012. RNPS 0494, ISSN 1727-1495. Disponible en: <http://cidtur.eaht.tur.cu/> (Consulta: 10 de Abril de 2012).
- G-20 (2011). Membresía. Disponible en: <http://www.g20.org/es/g20/miembros> (Consulta: 9 de Abril de 2012).

- Hosteltur.com (2012a). Las agencias de viajes y aerolíneas acaparan el 26,5% de la facturación del comercio electrónico. 6 de julio de 2012. Disponible en: http://www.hosteltur.com/195250_agencias-viajes-aerolineas-acaparan-265-facturacion-comercio-electronico.html. (Consulta: 7 de julio de 2012)
- Hosteltur.com (2012b). Los precios de los hoteles mundiales subieron un 4% en 2011. Publicado el 14 de marzo de 2012. Disponible en: http://www.hosteltur.com/171800_precios-hoteles-mundiales-subieron-4-2011.html (Consulta: 4 de julio de 2012).
- IATA (2011). Report Vision 2050. Singapore, 12 February 2011. Disponible en: www.iata.org (Consulta: 24 de marzo de 2012).
- Japan Times (2012). Japan Airlines amplía su plan de despidos a 13.000 empleados. Disponible en: <http://www.pasajesyvuelos.com/noticias/display.php?ID=5523> (Consulta: 10 de Abril de 2012).
- MKG Hospitality (2011). International hotels supply evolution. Press Release. Disponible en: <http://www.mkg-hospitality.com/> (Consulta: 4 de junio de 2012).
- OIT (2010). Decent work through sustainable tourism. Policy Paper. T.20, Korea 2010. Disponible en: <http://t20.unwto.org/sites/all/files/docpdf/ilot20policypaperkorea.pdf> (Consulta: 4 de julio de 2012).
- OMC (2011). Estadísticas del comercio internacional. Disponible en: <http://www.wto.org> (Consulta: 18 de junio de 2012).
- OMC (2012). El crecimiento del comercio será más lento en 2012 tras la fuerte desaceleración de 2011. Comunicado de prensa 658. Publicado el 12 de abril de 2012. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/news_s/pres12_s/pr658_s.htm (Consulta: 4 de junio de 2012).
- OMT (2006). Tourism Market Trends, 2006 Edition – Annex. Disponible en: www2.unwto.org/es (Consulta: 4 de junio de 2012).
- OMT (2009). Hoja de Ruta para la Recuperación. Revista de la Organización Mundial del Turismo. Año XXIII, número 3/2009. Disponible en www2.unwto.org/es (Consulta: 4 de abril de 2010).
- OMT (2011a). Las Naciones Unidas se agrupan para promover el turismo para el desarrollo. Comunicado de Prensa, 6 de Abril. Disponible en: http://www.unwto.org/media/news/sp/press_det.php?id=7691
- OMT (2011b). Tourism towards 2030. Global overview. Disponible en: www2.unwto.org/es (Consulta: 4 de junio de 2012).
- OMT (2012a). El turismo internacional alcanzará la cifra de los mil millones en 2012. Publicado el 16 de enero de 2012. Disponible en: <http://media.unwto.org/es/press-release/2012-01-16/el-turismo-internacional-alcanzara-la-cifra-de-los-mil-millones-en-2012> (Consulta: 4 de julio de 2012).
- OMT (2012b). Panorama OMT del Turismo Internacional. Edición 2011. Disponible en: www2.unwto.org/es (Consulta: 4 de junio de 2012).
- OMT (2012c). Barómetro OMT del Turismo Mundial. Volumen 10, Enero 2012. Disponible en: www2.unwto.org/es (Consulta: 5 de junio de 2012).
- OMT (2012e). UNWTO Tourism Highlights 2012 Edition. Disponible en: www2.unwto.org/es (Consulta: 5 de junio de 2012).

- OMT (2012d). UNWTO World Tourism Barometer. Volume 10, May 2012. (Consulta: 5 de junio de 2012).
- ONU (2011). World Economic Situation and Prospects 2012. . Disponible en: <http://www.un.org/en/development/desa/policy/index.shtml> (Consulta: 4 de junio de 2012).
- PL (2012). IATA pronostica fuertes pérdidas para las aerolíneas europeas y africanas. Disponible en: <http://www.bolpress.com/art.php?Cod=2012032005> (Consulta: 4 de junio de 2012).
- PL (2012). Línea aérea francesa confirma miles de despidos. Publicado el 21 de julio de 2012. Disponible en: <http://www.cubasi.cu/> (Consulta: 4 de junio de 2012).
- PNUD (2009). Las Naciones Unidas se agrupan para promover el turismo para el desarrollo. Disponible en: <http://www.undp.org.mx/spip.php?article1795> (Consulta: 4 de junio de 2012).
- Quintana, Rogelio; Figuerola, Manuel; Chirivella, Mariano; et al (2004). Efectos y futuro del turismo en la economía cubana. Instituto Nacional de Investigaciones Económicas. La Habana.
- UNCTAD (2010). The contribution of tourism to trade and development. TD/B/C.I/8. Disponible en: <http://t20.unwto.org/> (Consulta: 4 de julio de 2012).
- Vellas, François (2011). The indirect impact of tourism: An economic analysis. Third Meeting of T20 Tourism Ministers. Paris, France, 25 October 2011. Disponible en: <http://t20.unwto.org/>. (Consulta: 5 de julio de 2012).
- WTTC (2011). Travel and Tourism 2011. Disponible en: www.wttc.org/ (Consulta: 4 de julio de 2012).

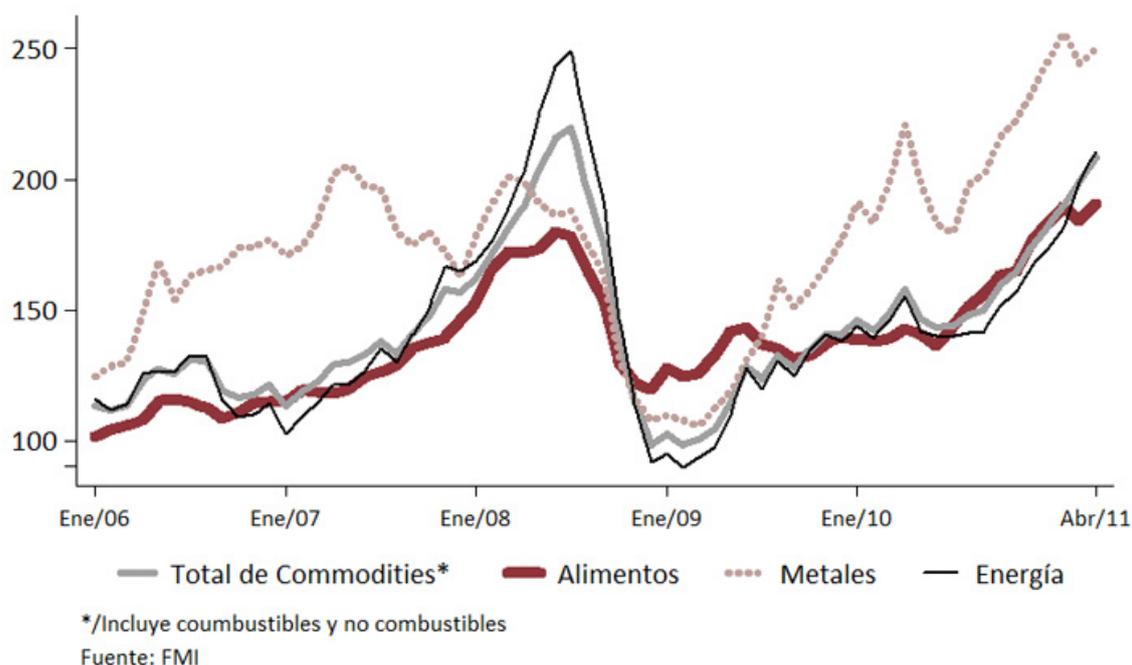
5

Situación actual del mercado mundial del níquel Gueibys Kindelán Velasco Investigadora del CIEM

I. Contexto general del mercado internacional de los metales y minerales

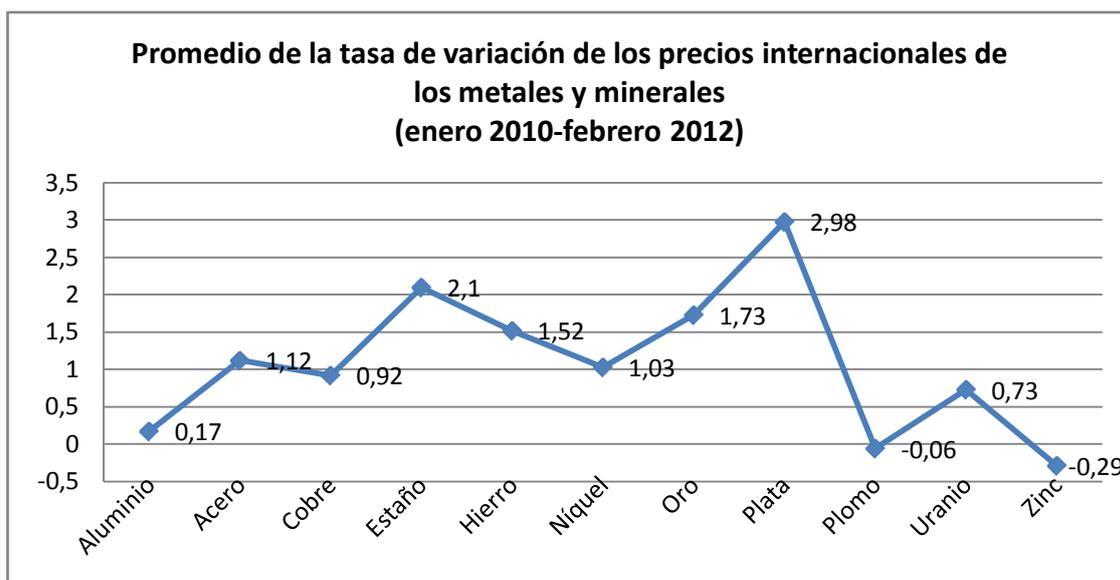
Durante los años 2010 y 2011, en medio de la crisis económica global actual, los metales y minerales fueron los productos básicos que mayor variación de precios internacionales tuvieron. Al respecto véase el siguiente gráfico:

Gráfico 1: Evolución mensual de los precios de los productos básicos, 2006-2011



Fuente: FAO. (2011).

Destacándose el oro, la plata y el estaño, como se puede observar a continuación:

Gráfico 2:

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de www.indexmundi.com. (2012).

Es normal que los metales preciosos (oro y plata) aumenten su valor porque en épocas de crisis son utilizados como refugio contra la inflación y otras fluctuaciones financieras, lo que incrementa su demanda y su precio. Además, existen factores coyunturales actuales que presionan al alza, tales como, la incertidumbre política de Oriente Medio, los acontecimientos en Japón y la debilidad del dólar frente al yuan y al euro. Además, China, a pesar de ser uno de los principales productores mundiales de estos insumos, ha aumentado las importaciones de ellos debido a su rápida dinámica de desarrollo industrial. Por ejemplo, según el Consejo Mundial del Oro (WGC, por sus siglas en inglés) China e India conjuntamente captan el 51% de la demanda mundial de oro y tiene una tendencia de llegar a un techo en el corto plazo del 58% (ACERINOX, 2012).

La plata se benefició además, por la alta demanda física de los inversores indios debido a la celebración del Festival de las Luces.

En el caso del estaño, metal usado en la electricidad y la construcción, se le suma que Indonesia, mayor productor mundial de este metal, presenta limitados suministros.

Sin embargo, el níquel, metal de gran importancia, tuvo un comportamiento irregular. Pero del 2010 al 2011 fue el que más disminuyó su precio.

II. Breve caracterización del níquel

El níquel es un metal descubierto hace aproximadamente 250 años. Es el quinto elemento más abundante en la tierra, después del hierro, el oxígeno, el silicio y el magnesio. Aunque la mayor parte del níquel está en el núcleo terrestre, es también común en la corteza. El níquel es extraído de los depósitos de minerales que llevan níquel en la corteza de la Tierra, que, durante el tiempo geológico, lo han concentrado en áreas relativamente

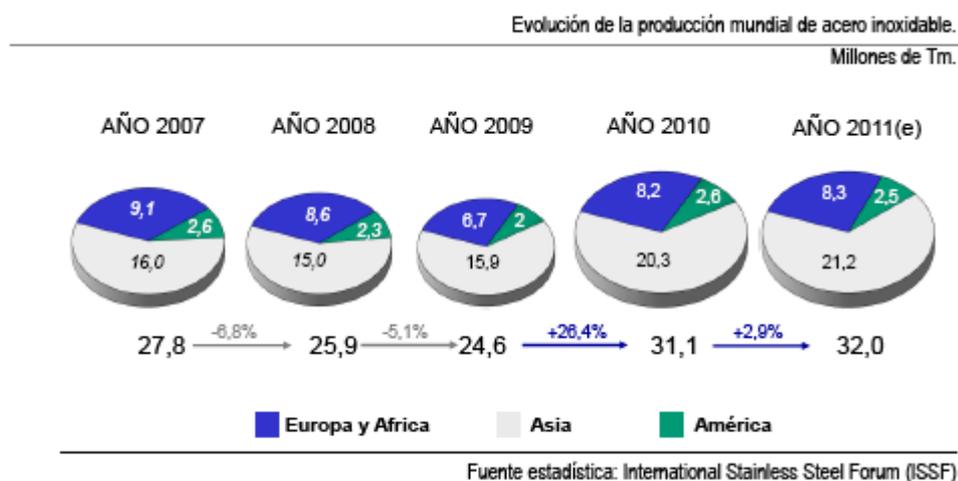
pequeñas del planeta. Algunos depósitos son profundos subterráneos (como en Canadá). Otros se ubican cerca de la superficie (Nueva Caledonia).

Es plateado blanco, maleable, dúctil y un conductor por excelencia de calor y electricidad. Pertenece al grupo de los metales, junto con el cobalto y el hierro y es principalmente valioso para las aleaciones. Se encuentra como componente en la mayor parte de meteoritos y a menudo se emplea como uno de los criterios a la hora de distinguir un meteorito de otros minerales.

Su importancia viene dada por su utilidad. Sólo una pequeña cantidad de níquel se utiliza puro, el más empleado, es el que se combina con otros materiales para producir el acero inoxidable y otras aleaciones con características de funcionamiento distintas.

Sin embargo, en los últimos años, se ha empleado un sustituto del níquel para fabricar acero inoxidable, níquel de hierro fundido (NPI; en inglés, Nickel Pig Iron)¹⁴¹. Esto es lo que explica por qué siguió aumentando la producción de esta aleación a pesar de haber disminuido la del níquel del 2007 al 2010.

Gráfico 3:



Fuente: ACERINOX. (2012).

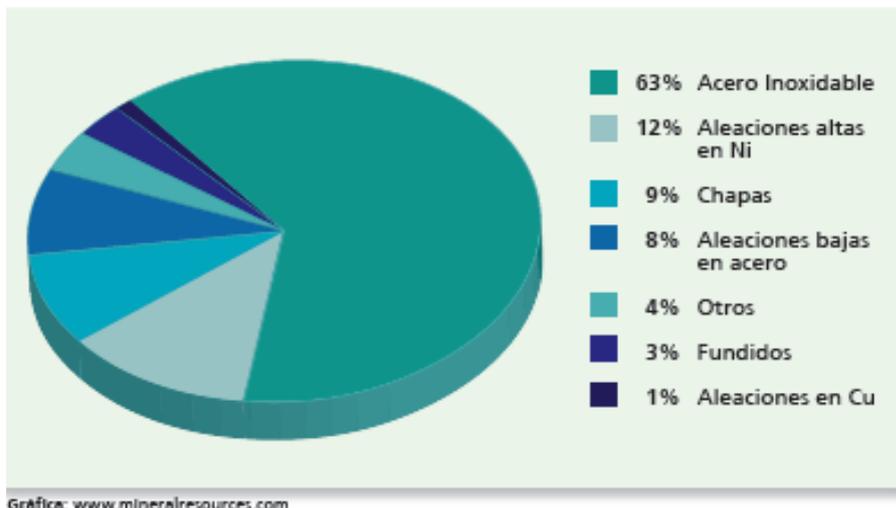
Como se pudo observar, hay un liderazgo sostenido de las producciones mundiales de este metal en Asia, seguido por Europa, África y América Latina y el Caribe respectivamente.

Se plantea que el acero inoxidable es el único material entre metales y aleaciones industriales que registra una tasa de crecimiento anual cercana al 6% en los últimos 62 años (ACERINOX, 2012).

¹⁴¹ Un sustituto del níquel refinado extraído y concentrado en Cuba así como en Canadá, Rusia y Australia.

El níquel también es usado como un material de revestimiento, y para producir productos químicos especiales para baterías y catalizadores, etcétera. Al respecto véase el siguiente gráfico:

Gráfico 4: Principales usos del níquel

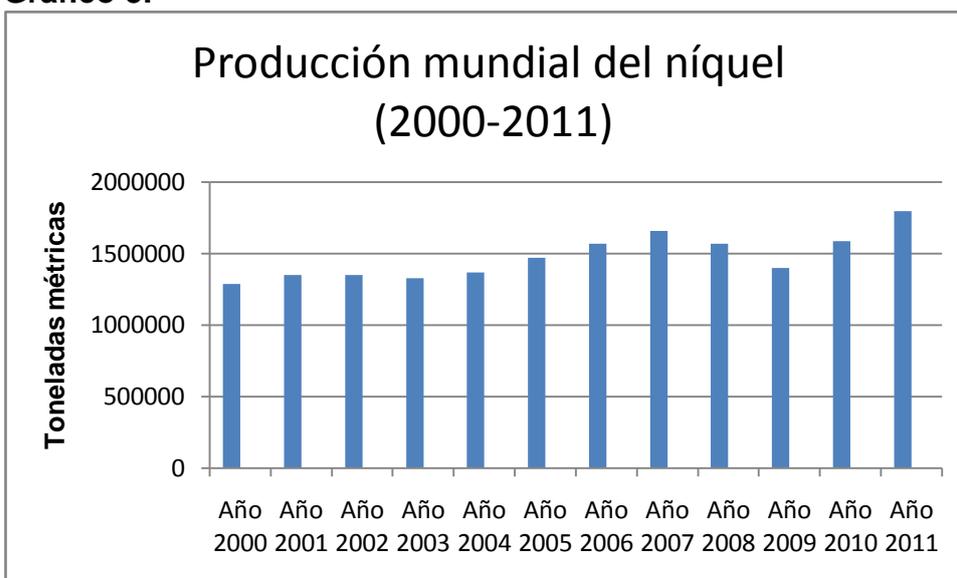


Fuente: Osorio, L. (2009).

II.1 Producción

La producción de este metal tuvo un comportamiento ascendente del 2000-2007, pero luego, debido a la crisis económica mundial, entre otras causas, disminuyó hasta que desde el 2010 comenzó a recuperarse.

Gráfico 5:

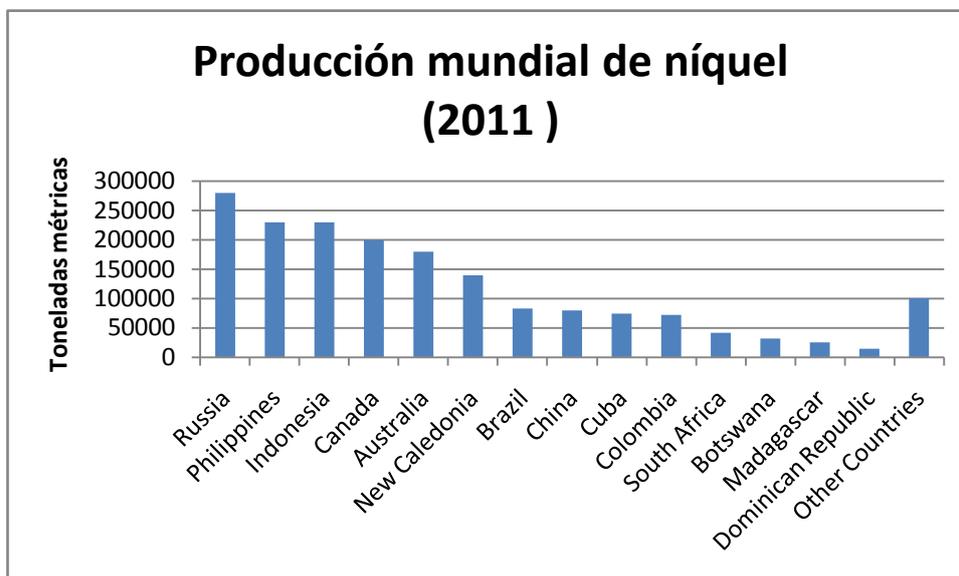


Fuente: Elaboración propia con datos de Matos, G. (2012).

Rusia continuó siendo el mayor productor mundial, seguido de Canadá, hasta que en el 2011, Filipinas lo desplazó del segundo lugar, pasando en ese año al

cuarto, detrás de Indonesia, según se puede apreciar a continuación, en el gráfico 6.

Gráfico 6:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Geological Survey, U.S. 2012.

En el 2011, los mayores productores de níquel aumentaron su producción en menas existentes y algunos abrieron nuevas plantas de níquel por todo el mundo, lo cual provocó un exceso de oferta en ese año, ya que los consumidores chinos, uno de los principales a nivel mundial, se trasladaron hacia el sustituto del níquel debido a sus mejores precios de mercado.

En sentido general, la producción mundial de níquel aumentó en 2011 a 1800 000 toneladas, 210 000 toneladas más que en el 2010. Según datos del Estudio de Geología de los EE.UU, el país que más aumentó su producción del 2010 al 2011 fue Filipinas, en 57 000 toneladas, mientras que Indonesia fue el único país de los principales productores que disminuyó su producción en ese año, siendo 2 000 toneladas menor (U.S. Geological Survey, 2012).

II.2 Consumo

En sentido general, la variación porcentual del consumo mundial del níquel ha ido en aumento desde 1995 hasta la actualidad, con una gran relevancia de China, como puede apreciarse en la Tabla 1.

Aunque es válido aclarar que del 2003 al 2007 fue el metal que menos demanda tuvo, lo cual se explica, entre otras cosas, por el aumento de sus precios internacionales. Mientras que del 2008 al 2010 fue, junto con el estaño, el metal que más se consumió a nivel mundial. Es decir, la crisis no afectó su consumo mundial.

Tabla 1:

Cuadro 1.3. Consumo de metales básicos

(Variación porcentual anual, salvo indicación en contrario)

	Crecimiento del consumo de:						PIB mundial	Producción industrial de China
	Aluminio	Cobre	Estaño	Níquel	Plomo	Zinc		
Mundo, 1995–2002	3,2	3,4	3,1	2,2	1,5	3,7	3,4	10,9
Del cual:								
China (porcentaje)	46,1	57,5	54,5	29,4	14,9	39,6	6,8	...
Otros mercados emergentes ¹ (porcentaje)	13,5	19,3	29,2	-8,9	14,5	11,2
Mundo, 2003–07	8,0	3,8	4,7	3,0	6,0	3,8	4,7	16,6
Del cual:								
China (porcentaje)	67,6	67,4	94,2	130,3	95,7	99,3	9,4	...
Otros mercados emergentes ¹ (porcentaje)	7,7	19,7	-0,7	-5,6	0,6	11,2
Mundo, 2008–10	1,9	2,1	3,6	3,6	1,7	2,9	2,4	13,1
Del cual:								
China (porcentaje)	159,5	226,3	175,5	153,0	104,3	166,7	12,3	...
Otros mercados emergentes ¹ (porcentaje)	5,2	-12,8	-9,3	-7,7	41,0	-0,3

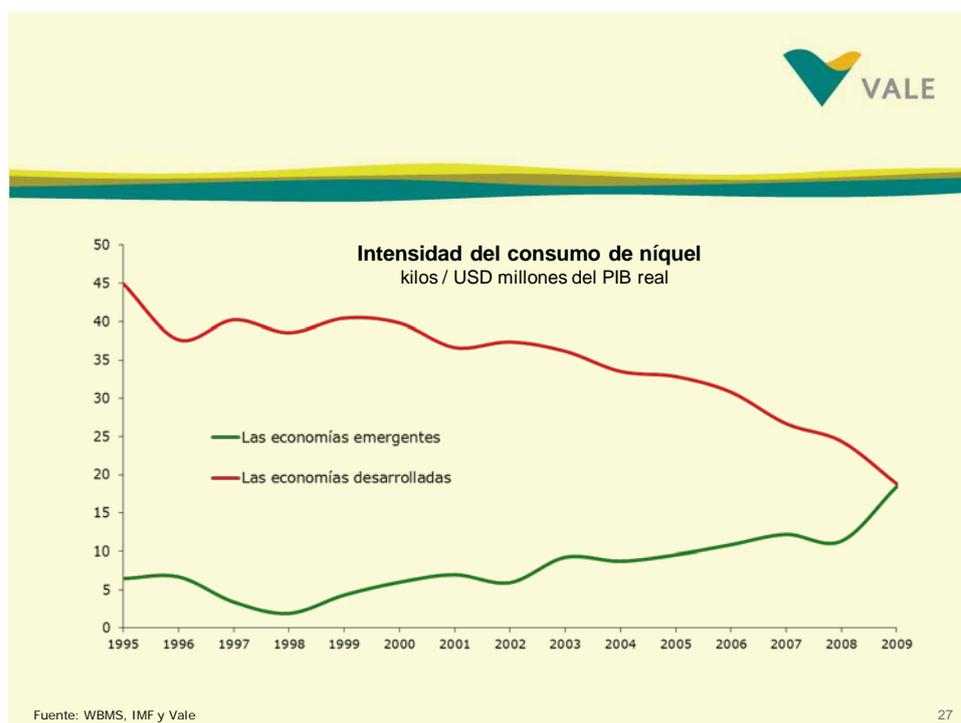
Fuente: Oficina Mundial de Estadísticas del Metal, *World Metal Statistics Yearbook* (distintas ediciones).¹Brasil, India, México y Rusia.**Fuente:** FMI. (2011).

China e India siguieron urbanizándose aunque a paso lento. Esta urbanización, a finales del 2011, aumentó la demanda automotriz, sector de gran consumo de acero inoxidable, la cual consumió el exceso de oferta del níquel puro y refinado debido a que NPI estaba encareciéndose en el mercado internacional, lo cual provocó un aumento de los precios a principios del 2012.

Los principales consumidores son China, con la quinta parte de la producción mundial, seguida por Japón, la Unión Europea, Canadá, Estados Unidos, Alemania y República de Corea.

Otro aspecto a destacar es que la intensidad del consumo del níquel en los países emergentes está convergiendo con el nivel característico de las economías avanzadas, indicando un elevado potencial de crecimiento.

Gráfico 7:



Fuente: VALE. Resultados 2010. (2011).

II.3 Reservas

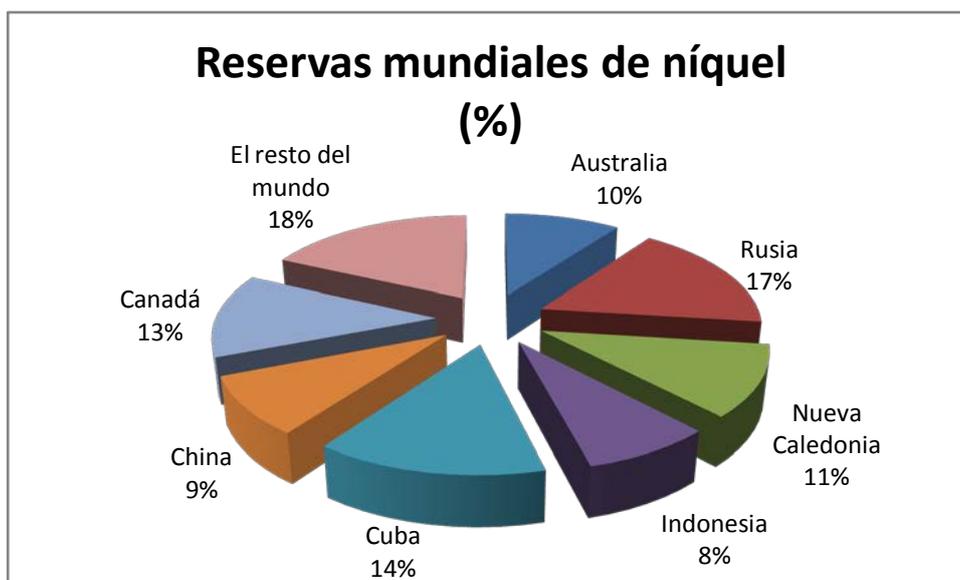
Siguiendo un sentido lógico, las reservas mundiales disminuyeron en el 2011, luego de haberse incrementado un poco en el período anterior (2008-2009) producto de la disminución de la producción, entre otras causas.

Se estima que existen 140 millones de toneladas de níquel disponibles en depósitos identificados (www.metal.com.ru, 2012).

A pesar de estos niveles de reservas, no se estima para este año que disminuyan mucho, ya que se cree que aumentarán los precios internacionales en el mercado de este metal.

Las mayores reservas del metal se encuentran en Rusia, Cuba, Canadá, Nueva Caledonia, Australia e Indonesia.

Gráfico 8:



Fuente: Elaboración propia con datos de Trade system. (2012).

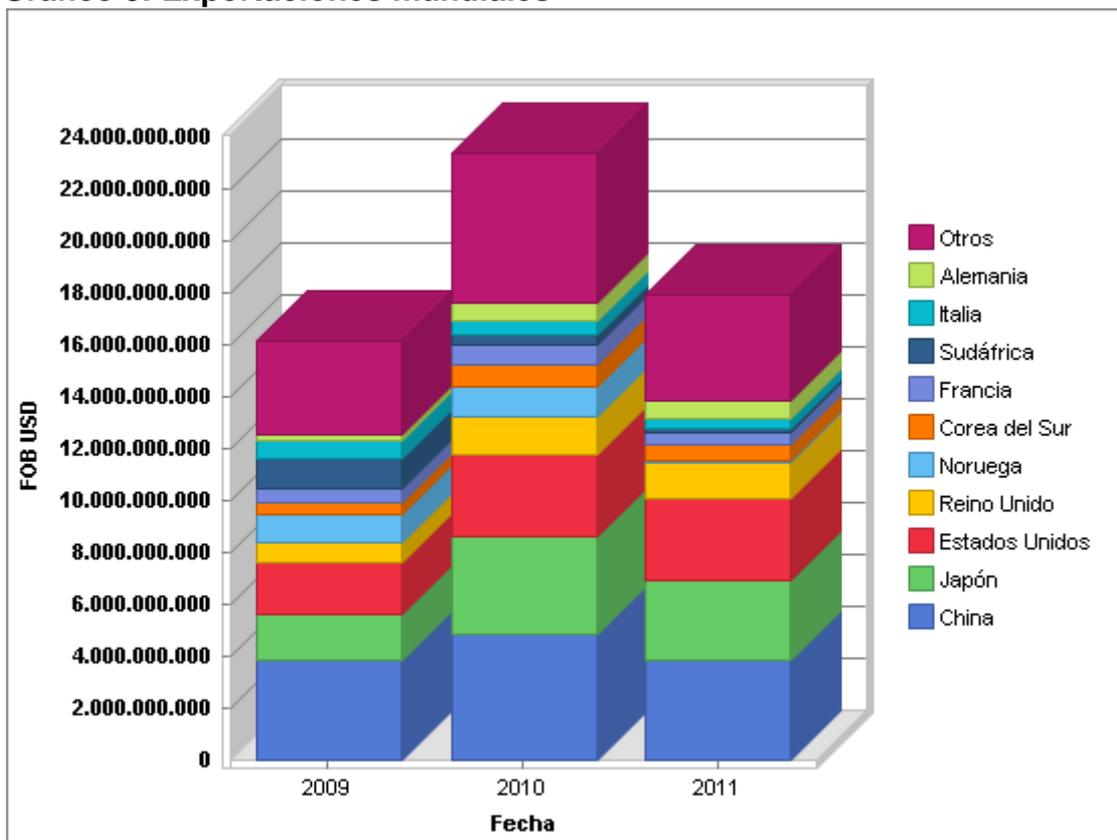
III. Evolución más reciente del mercado internacional del níquel

III.1 Exportaciones e importaciones

Los principales exportadores son Rusia, Canadá, Noruega, Países Bajos, Finlandia, Reino Unido, Cuba y China.

Las exportaciones mundiales de níquel y sus derivados antes del 2008 ascendieron constantemente, pero a partir de ese momento hasta la actualidad fueron irregulares. Aumentaron en el transcurso del primer año, y luego disminuyeron durante el 2011, aunque fueron superiores a las del 2009.

Gráfico 9: Exportaciones mundiales

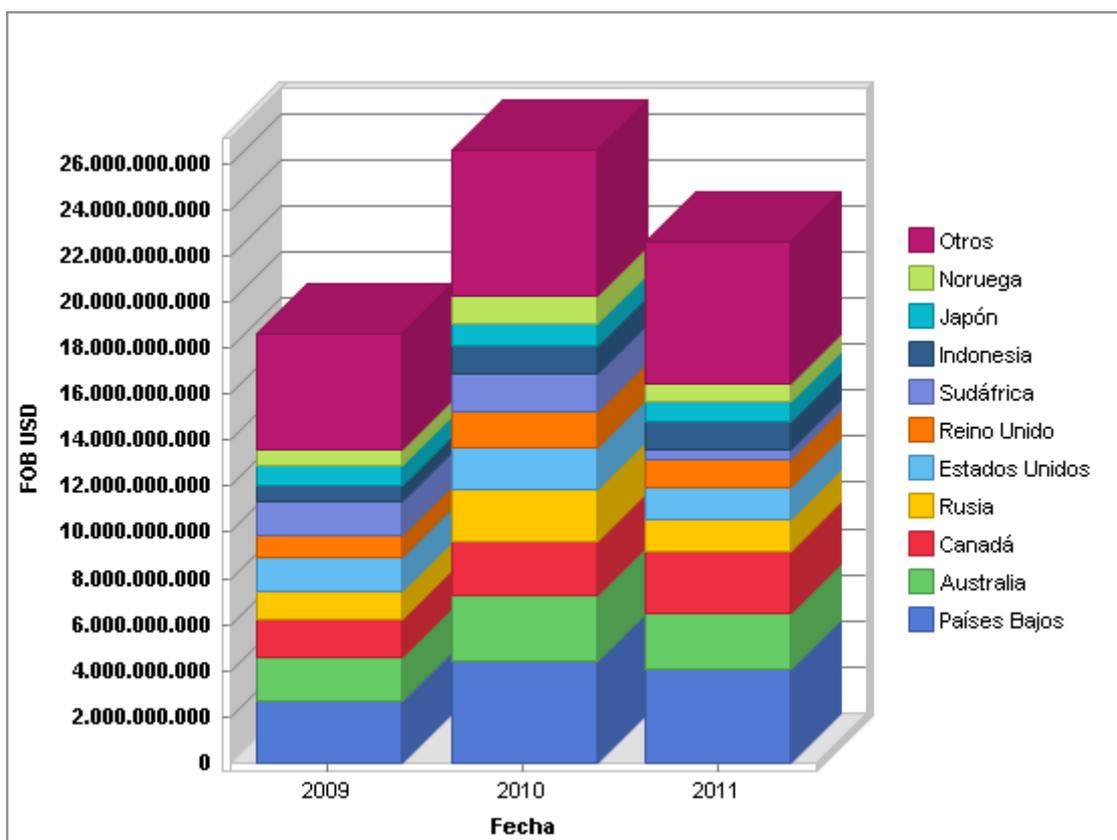


Fuente: Sitio web www.trade.nosis.com. (2012).

Este comportamiento después de la crisis se puede explicar por la presencia de diferentes políticas comerciales impuestas por algunos de los principales países exportadores. A saber, en diciembre del 2010, Rusia aumentó los aranceles de exportación del níquel sin alear del 5 al 10% (PE, 2011).

En el 2011, China fue el líder a nivel mundial, seguida por Japón y EE.UU. respectivamente. El mercado chino se dirigió más hacia Sudáfrica y Australia, el japonés hacia Indonesia, y el estadounidense hacia Rusia.

Del 2002 hasta la actualidad, las importaciones de níquel y sus derivados tuvieron un comportamiento irregular, aumentando moderadamente del 2006 al 2010 para luego descender en el 2011.

Gráfico 10: Importaciones mundiales

Fuente: Sitio web www.trade.nosis.com. (2012).

En el mes de mayo del 2011 fue donde más se incrementaron las importaciones debido entre otros sucesos, a las labores de reconstrucción realizadas en Japón para resarcir los daños ocasionados por el terremoto ocurrido allí en marzo del 2011.

Holanda fue el país que más importó en el 2011, seguido por Australia y Canadá respectivamente.

El primer y el tercer país tuvieron como principal mercado a China, mientras que en Canadá prevalecieron las importaciones de Reino Unido.

III.2 Precios

En la investigación ya realizada en el 2008¹⁴², se planteaba que: “En el corto y mediano plazo los precios del níquel iban a continuar aumentando debido a la creciente producción de acero inoxidable y que en el largo plazo no se podía asegurar ya que ellos pretendían utilizar productos sustitutos”. Tal tesis se ha corroborado con el tiempo.

¹⁴² Kindelán, G. (2008). Una aproximación al mercado internacional del níquel. Revista Temas de Economía Mundial No. 14. CIEM. La Habana, 2008.

Gráfico 11: Evolución del precio internacional del níquel (2007-2011)



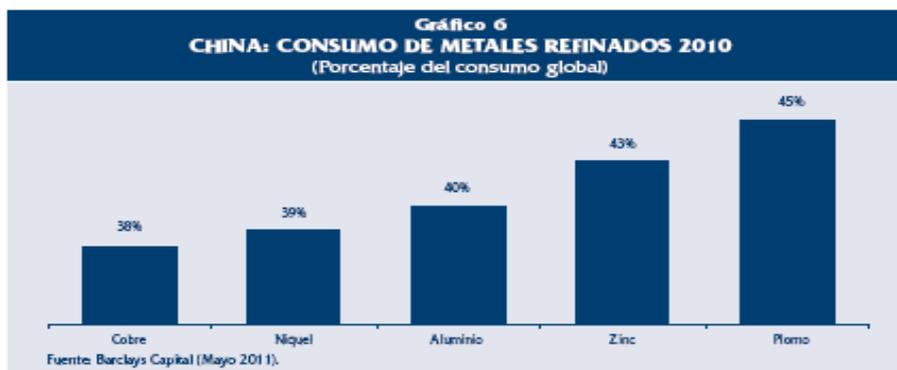
Fuente: Elaboración propia con datos del sitio web www.indexmundi.com. (2012).

Desde comienzos de la crisis económica mundial hasta el 2009, los precios internacionales del níquel se dispararon, lo que constituyó un reflejo del incremento en la producción de acero inoxidable, los grandes recortes en la producción de níquel tras el inicio de la crisis financiera, la disponibilidad relativamente restringida del mineral y huelgas en las operaciones canadienses de Vale Mástarde en ese año.

Luego, del 2009 al 2010 se deterioraron a medida que la producción de acero inoxidable superó la demanda, y las existencias de níquel en London Metal Exchange (LME) alcanzaron niveles máximos en 15 años.

En el 2010 sólo subieron moderadamente ya que hubo una sustancial capacidad ociosa y nuevas ofertas adicionales para satisfacer cómodamente la demanda. Además, las importaciones de China, principal consumidor de este metal, sólo fueron de 39%, lo cual refleja la poca demanda que hubo en ese año (Banco Central de Reserva del Perú, 2011), como se puede observar en el siguiente gráfico.

Gráfico 12:



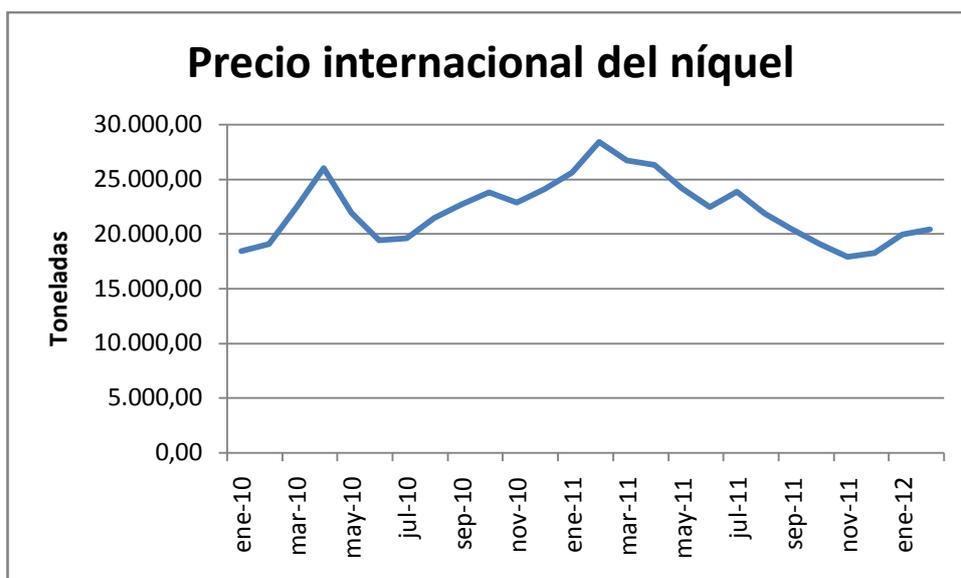
Fuente: Banco Central de Reserva del Perú. (2011).

En febrero de 2011, el precio del níquel puro alcanzó su punto máximo después de una recuperación de ocho meses. A partir de ese momento comenzó a deteriorarse, a pesar de haber ocurrido una reducción de los inventarios, debido al empeoramiento de la situación europea por las deudas, al efecto económico adverso del terremoto de marzo en Japón, al exceso de oferta debido a la existencia de 12 000 toneladas más gracias a la puesta en marcha de nuevas operaciones de extracción acordadas en años anteriores en Nueva Caledonia, Australia, Brasil e Indonesia, a la producción de NPI y al fortalecimiento del dólar estadounidense.

De todos los metales cotizados en la bolsa de metales de Londres (LME), el níquel es el que más ha descendido en su cotización en el 2011, terminando el año con un descenso del 27,4% anual (www.indexmundi.com, 2012).

Pero ha comenzado positivamente en el 2012, aumentando un 9,11% desde diciembre del 2011 a enero del 2012 (www.indexmundi.com, 2012), aunque a fines del segundo trimestre volvieron a desplomarse los precios llegando hasta los 15. 000 dólares estadounidenses la tonelada.

Gráfico 13:



Fuente: Elaboración propia con datos del sitio web www.indexmundi.com. (2012).

III.3 Transnacionalización del mercado

La producción mundial de níquel está, principalmente, en manos de cinco compañías: Norilsk Níquel de Rusia, Xstrata de Suiza, Jinchuan de China, BHP Billiton de Australia y Vale Do Rico Doce de Brasil.

Pero, en el actual entorno económico inestable, se prevén varias fusiones y adquisiciones por parte de las empresas transnacionales (ETN), por ejemplo: Norilsk Nickel pretende unirse con la BHP Billiton para producir níquel en Australia. Esta última es un socio fuerte, que conoce del mercado local y que puede proporcionar asistencia técnica a nuevos proyectos de Norilsk en Australia.

La empresa rusa Solway Investment Group Limited Inc concretó en octubre del 2011 la compra del proyecto de ferroníquel FeNix que opera la Compañía Guatemalteca de Níquel (CGN), en El Estor, Izabal, que es propiedad de la firma canadiense HudBay Minerals Inc.

La fusión entre las empresas suizas Glencore y Xstrata es la mayor hasta febrero del 2012 en la industria. Las dos compañías suizas crearon un grupo que probablemente sacudirá la industria minera y estaría valorado en aproximadamente 90.000 millones de dólares.

La gigante de la minería se llamará Glencore Xstrata International PLC y contará con operaciones alrededor del mundo, que incluyen a algunas compañías claves de níquel en Canadá, donde Xstrata es dueña de la antigua empresa Falconbridge.

Además, la compañía Anglo American que se encuentra en Brasil, anunció recientemente el inicio de producción de níquel en su proyecto Barro Alto,

donde invirtieron 1.900 millones de dólares. El nuevo centro productivo forma parte de cuatro proyectos principales por los que esperan crecer 50% en los próximos cuatro años. Walter Di Simoni, presidente ejecutivo de la compañía, anunció que Barro Alto alcanzará la producción plena en la segunda mitad de 2012, totalizando 41.000 toneladas de níquel anual durante los primeros cinco años. La compañía considera que Barro Alto tiene potencial para aumentar la producción anual hasta 66.000 toneladas (www.iberorusa.com, 2011).

También surgen nuevos proyectos de extracción por ETN, amenazando la seguridad alimentaria, los derechos humanos y el medioambiente de los pueblos. Un ejemplo reciente es la empresa minera noruega Intex Resources que quiere llevar a cabo su proyecto de extracción de níquel en Mindoro, Filipinas e imponer este proyecto a gran escala en el territorio ancestral del pueblo Mangyan en contra de su voluntad, a pesar de su larga historia de oposición contra el mismo. El proyecto está localizado en una cuenca que abastece de agua 40,000 hectáreas de tierras fértiles en donde se cultiva el arroz, principal fuente alimenticia de la zona. Asimismo, esta área es también una de las pocas regiones forestales que queda en Mindoro, una isla que, debido a su falta de bosques y a los cambios climáticos, sufre de inundaciones importantes.

Además, hay tensiones entre la población de Palawan, Filipinas, debido a que este lugar es un punto clave para la extracción del níquel y además, está muy cerca de China. La mina se encuentra en el territorio ancestral indígena y biodiverso y es probable que se avecine una tragedia. A pesar de las reiteradas denuncias de organizaciones de derechos humanos y ambientales, las fuentes de sustento de la población y los bosques tropicales únicos se ven gravemente amenazados.

IV Situación del níquel en Cuba.

Con unas 1.500 millones de toneladas, válidas para 50 años de explotación, Cuba es uno de los países con mayores reservas de níquel a nivel mundial (AFP, 2011).

La producción de níquel en Cuba se concentra en la planta “Pedro Soto Alba” que es una sociedad mixta entre Cuba y la firma canadiense Sherrit International y dos unidades pertenecientes a la empresa estatal Cubaníquel: la “René Ramos Latour”, en Mayarí, y la “Ernesto Che Guevara”, en Moa.

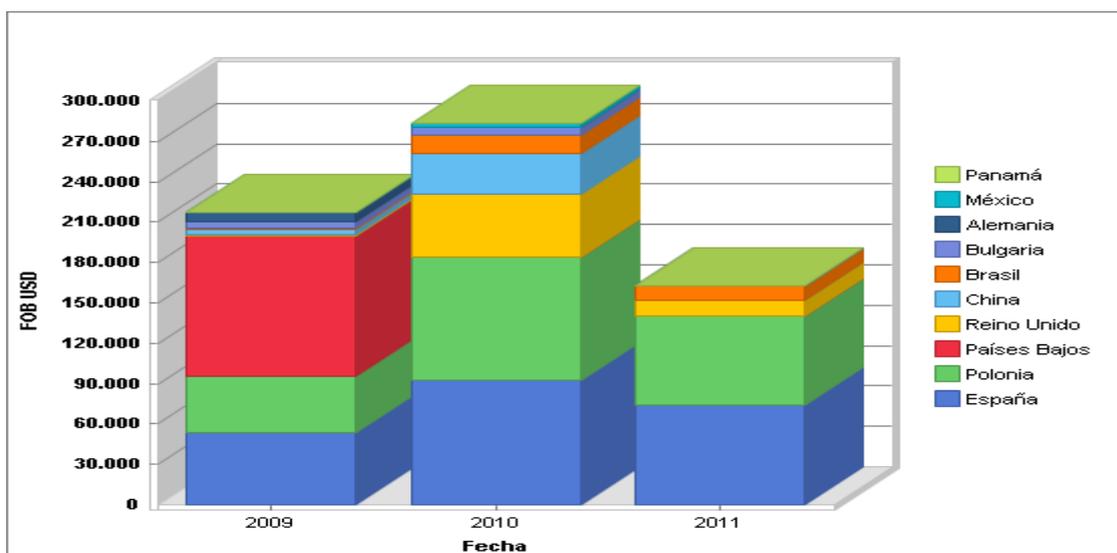
En la actualidad se construye una nueva planta por parte de Ferro Níquel Minera S.A, empresa mixta con Venezuela, con capacidad de 22.500 toneladas anuales, lo cual reafirmará para el 2014 a Cuba como uno de los principales productores de níquel a nivel global. Además, se están haciendo estudios para poner en práctica nuevos proyectos con Venezuela y Rusia.

Desde comienzos de la actual crisis global, la producción de níquel cubano ha disminuido.

En 2009 se produjeron 70.100 toneladas, mientras en el 2008 la cifra había sido ligeramente superior, alcanzando las 70.400 toneladas, después de un promedio de entre 74.000 y 75.000 toneladas durante gran parte de la última década. A pesar del favorable comportamiento de los precios en el mercado internacional, en el 2010 no se cumplió el plan de producción de níquel y hubo un deterioro en los ingresos del Estado valorado en unos 120 millones de dólares (ICEX, 2010).

Por otra parte, en el período analizado, las importaciones de las manufacturas de níquel en Cuba evidenciaron un comportamiento inestable.

Gráfico 14: Importaciones de manufacturas de níquel en Cuba

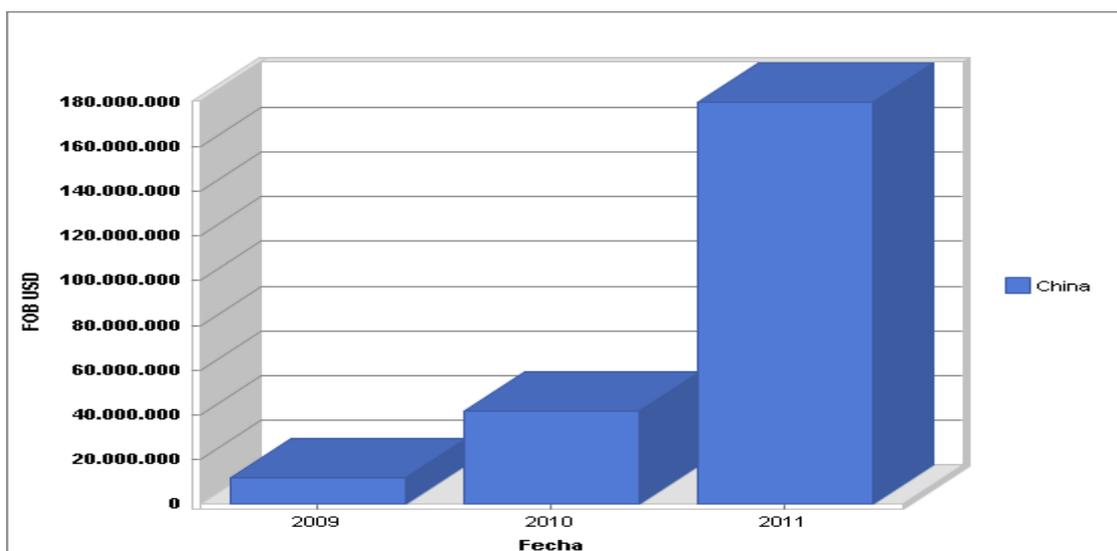


Fuente: Sitio web www.trade.nosis.com. (2012).

Por lo general, las importaciones provienen sobre todo desde Europa y el Sureste Asiático, más concretamente de España, Polonia y Países Bajos, aunque en el último caso no fueron significativas en el año 2010 ni tampoco en el 2011. En el 2011, Cuba no tuvo importaciones de esos bienes desde China, Bulgaria ni Alemania, pero sí contó con la nueva presencia de Panamá (ver gráfico 14).

Por el lado de las exportaciones, destaca China como destino exclusivo y en ascenso desde el 2009 (ver gráfico 15).

Gráfico 15: Exportaciones de níquel y sus manufacturas de Cuba



Fuente: Sitio web www.trade.nosis.com. (2012).

Conclusiones

- Después de más de tres años de crisis, no se observa una recuperación sostenible en el mercado del níquel porque los principales exportadores e importadores han estado impactados por la crisis económica global.
- No es previsible una reanimación apreciable del mercado en el corto plazo.
- La crisis ha conducido a un proceso de concentración del mercado internacional del níquel.
- La aparición de un nuevo sustituto del níquel, níquel de hierro fundido, ha contribuido a mantener la tendencia decreciente de los precios internacionales del níquel. Pero ya hay varias interrogantes sobre hasta qué punto se va a mantener el atractivo del NPI en el largo plazo, ya que hay varias interrogantes sobre este. Por ejemplo: ¿Produce un acero inoxidable de alta gradación y de consistente calidad? ¿Hasta qué punto está subsidiada la electricidad utilizada en su proceso de fundición? ¿Hasta qué punto su costo relativo de competitividad depende de la obvia y sumamente subvalorada tasa de intercambio de China? ¿Se incrementarán los costos y reducirá la competitividad de la producción de NPI de China por las preocupaciones medioambientales y la potencial contaminación al disminuir los costos de extracción del carbón para el coque?
- La crisis ha dado lugar a la reestructuración del mercado internacional del níquel. China pasó a ser en el 2011 el primer exportador mundial de níquel y sus manufacturas, desplazando al líder tradicional: Rusia.
- El sector níquelífero cubano ha sentido el impacto de las tendencias adversas del mercado internacional del níquel, lo cual se ha reflejado en la disminución de sus exportaciones e importaciones.
- La crisis del níquel es una coyuntura que se superará a medida que se reactive la economía mundial.
- Pese a la volatilidad en los precios, y a los cambios bruscos en el mercado mundial de los metales, el níquel no pasará tan pronto a la historia. Por sus

bondades, sus excelentes propiedades y alto nivel de su uso en las aleaciones con otros metales, el níquel es y seguirá siendo uno de los metales más apetecidos por la industria debido a sus múltiples usos; y no se descarta que siga siendo uno de los elementos esenciales en las 'superaleaciones' y el más efectivo contra la corrosión como hasta ahora lo ha sido.

Bibliografía

- ACERINOX. (2012). Informe resumen de resultados 2011.
- AFP. (2011). Cuba celebra recuperación de precios y producción del níquel.
- Anglo American prevé que proyecto Barro Alto produzca 41.000 toneladas de níquel en 2013 (2011). Consultado en febrero del 2012, página web de Ibero-Rusa: <http://iberorusa.com/es/blog/2011/11/26/anglo-american-preve-que-proyecto-barro-alto-produzca-41000-toneladas-de-niquel-en-2013/>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2011). Reporte de inflación: panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2011-2013.
- Beltrán, H. (2008). Expertos: industria de acero inoxidable reduce uso de níquel. Business News Americans.
- BM. (2009). Grupo de análisis de perspectivas para el desarrollo.
- Boletín empresa y derechos humanos. No. 40. (2011). Consultado en febrero del 2012, página web de Innovación social: www.innovacionsocial.esade.edu/bedh/.
- Bustelo, P. (2011). ¿El banquero del mundo? Sobre el peso financiero internacional de China. Revista ARI No. 92.
- CANACERO. (2012). Acero en cifras. Año 1, Número 1.
- CEPAL. (2006). Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en América Latina y el Caribe.
- Cubaníquel. (2011). Boletín de precios.
- Exportaciones colombianas. (2012). Informe del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de la República de Colombia.
- FAO. (2011). Informe Mensual No. 4 de la Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe.
- FMI. (2011). Perspectivas de la economía mundial. Las tensiones de una recuperación a dos velocidades: desempleo, materias primas y flujos de capital.
- Gurlit, W. (2007). Creando una nueva agenda para América Latina. The McKinsey Quarterly. Edición especial.
- ICEX. (2010). Seminario opciones. La economía cubana en el 2011.
- Inversiones en metales se vuelven más estables por crisis del euro y el dólar. (2011). Consultado en febrero del 2012, página web del Buró de análisis informativo: <http://www.burodeanalisis.com/2011/08/18/inversiones-en-metales-se-vuelven-mas-estables-por-crisis-del-euro-y-el-dolar/>

- Kindelán, G. (2008). Una aproximación al mercado internacional del níquel. Revista No. 14 Temas de Economía Mundial.
- Knowledge for a brighter future. (2012). Consultado en febrero del 2012, página web de Nickel Institute: <http://www.google.com.cu/#sclient=psy-ab&hl=es-419&q=Knowledge+for+a+brighter+future>.
- Matos, G. (2012). Historical statistics for mineral and material commodities in the United States.
- Montgomery, M. (2011). Nickel Market to Improve in 2012. Nickel Investing News.
- Nickel oversupply or will suppress stainless steel prices. (2012). Consultado en febrero del 2012, página web de Stainless Steel: www.stainlesssteelpipes.es/News/29.htm.
- Níquel y zeolitas cubanas en la mirada de Geociencias 2011. (2011). Consultado en febrero del 2012, página web de Radio Angulo: <http://www.radioangulo.cu/noticias/cuba/14323-niquel-y-zeolitas-cubanas-en-la-mirada-de-geociencias-2011.html>
- Norilsk Nickel dedicará 35.000 millones a desarrollo de negocio hasta 2025. (2012). Consultado en febrero del 2012, página web de NICKEL INVESTING NEWS: www.nickelinvestingnews.com.
- Norilsk Nickel gastará 1.300 millones de dólares en modernizar la planta de Nadezhda. (2012). Consultado en febrero del 2012, página web de NICKEL INVESTING NEWS: www.nickelinvestingnews.com.
- Norilsk Nickel invertirá 3.000 millones de dólares para desarrollar su producción en 2012. (2012). Consultado en febrero del 2012, página web de NICKEL INVESTING NEWS: www.nickelinvestingnews.com.
- Norilsk Nickel planea una joint venture con BHP en Australia. (2012). Consultado en febrero del 2012, página web de NICKEL INVESTING NEWS: www.nickelinvestingnews.com.
- Osorio, L. (2009). El níquel, más allá de los límites de la naturaleza.
- PE. (2011). Resolución del Parlamento Europeo, de 13 de diciembre de 2011, sobre las barreras al comercio y a la inversión (2011/2115(INI)).
- Perfil de mercado: níquel. Edición No.4. (2011). Consultado en febrero del 2012, página web del Instituto Boliviano de Comercio Exterior: www.ibce.org.bo/ibcemail/1081/perfil_mercado_niquel.htm
- PL. (2012). Producción mundial de níquel estará por encima de la demanda.
- Precios internacionales del níquel (2012). Consultado en marzo del 2012, página web de Commodity online: <http://www.commodityonline.com/news/copper-aluminium-nickel-to-rise-in-second-half-of-2012-commerzbank-49264-3-49265.html>.
- Precio internacional del níquel. (2012). Consultado en marzo del 2012, página web de Index Mundi: <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=nickel>
- Sitio web www.trade.nosis.com. (2012).

Trade system. (2012). www.metal.com.ru.

U.S. Geological Survey. (2011). 2009 Minerals Yearbook.

U.S. Geological Survey. (2012). Mineral Commodity Summaries: Nickel.
www.evek.es/news.html

VALE: Resultados 2010. (2011). Consultado en febrero del 2012, página web
200.225.83.183/_audiovideo/valeweb4t10%20esp.ppt.

Xstrata y Glencore negocian una fusión de más de 60.000 millones. (2012).
Consultado en marzo del 2012, página web de Reuters:
<http://es.reuters.com/article/businessNews/idESMAE81109L20120202>.

6

La CELAC y su impacto potencial en el proceso de integración latinoamericana.

Mariano Bullón Méndez
Investigador CIEM

Introducción.

La creación de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) a fines del pasado año (Caracas, 2 y 3 de diciembre de 2011) pudiera constituirse en el evento histórico más significativo de los últimos 200 años en el devenir del continente, siempre que logre ser algo distinto y superior cualitativamente con relación a los esquemas y foros existentes hasta ahora, dotarse de institucionalidad y funcionalidad, y desplace de manera natural a la desgastada OEA.

Concebida como un foro de concertación política conducente a la cooperación, unidad e integración para el desarrollo de la región latinoamericana y caribeña, la CELAC adolece de un grupo de insuficiencias que pueden convertirse en obstáculos para su desempeño a mediano y largo plazo. La toma de acuerdos por consenso¹⁴³ en un espacio político, ideológico, económico y culturalmente tan diverso, unido a la falta casi total de institucionalidad, hacen que la CELAC esté sujeta a las desavenencias y choques de intereses entre los actores, además de no disponer de sede permanente, ni tampoco de una entidad supranacional ni de un presupuesto que provea de los recursos necesarios para el efectivo accionar. Estas insuficiencias dotan al foro, momentáneamente, de una naturaleza coyuntural de no largo plazo en su accionar efectivo para la solución de problemas pasados y presentes de la región.

Aún así y en las condiciones actuales, la CELAC constituye una novedad histórica de potencialidades aún desconocidas, que puede llevar a la región toda a una posición nunca lograda en el concierto de naciones y en el sistema de relaciones internacionales: ahí yace su verdadera misión histórica, al margen de sus debilidades intrínsecas y de cualquier amenaza que se cierna sobre ella.

¹⁴³ Hay quienes prefieren el consenso, siempre pensando en la posibilidad, puede que remota, de una derechización masiva de los gobiernos, que estarían en condiciones, de no adoptarse por consenso las decisiones, de imponer al resto sus condicionantes. Sin embargo, la adopción de acuerdos por mayoría siempre permitiría lograr lo que el balance de fuerzas refleje, cuya mayor probabilidad parece ser no precisamente la derechización como tendencia predominante.

De modo, que el propósito de este trabajo es hacer un análisis de coyuntura sobre la situación inicial de la CELAC, sus primeros seis meses de vida y las potencialidades que encierra el esquema desde el punto de vista de su impacto en el proceso de integración en la región, a partir de las fortalezas y debilidades del foro de reciente creación.

Antecedentes del proceso de integración en la región.

Independientemente de los diversos pactos y acuerdos firmados, la región de América Latina y el Caribe no ha avanzado lo suficiente en materia de integración para el desarrollo. Si nos remontamos a los tiempos fundacionales, uno de los primeros intentos de integración en la región latinoamericana, lo constituyó el Tratado de Chaguaramas, que dio lugar al Pacto Andino (1969), devenido luego en Comunidad Andina de Naciones (1986), integrado actualmente, luego del desprendimiento de Venezuela en 2006, por 4 países: Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú. Se encuentra actualmente estancado como esquema y en proceso de desintegración en virtud de nuevos acuerdos sub-regionales o extra-regionales firmados y otros en negociación por sus países miembros.

Cuatro años más tarde, se funda en la sub-región caribeña, la CARICOM (1973), que ha evolucionado hasta estar integrado actualmente por 15 países insulares. Se trata de un conjunto de economías pequeñas, que carecen de buena conectividad en materia de transporte, con alta dependencia del turismo y exportaciones de productos básicos, en algunos casos del petróleo como Trinidad y Tobago, con una vinculación relativamente grande con los mercados de Europa.

Ya más recientemente, a inicios de la década de los 90s. del pasado siglo, se crea el MERCOSUR (1991), por medio del Tratado de Asunción (Paraguay), integrado en sus orígenes por 4 países (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), a los cuáles se suman posteriormente otros en calidad de observadores, además de Venezuela que aspira a miembro pleno, que estaba pendiente sólo de aprobación *sine die* por el parlamento de Paraguay¹⁴⁴. Es un esquema de corte neoliberal, que promueve la integración básicamente comercial y en infraestructura, que adolece de grandes asimetrías entre las economías de sus países miembros y se caracteriza por un conjunto de conflictos internos fronterizos y comerciales, no solucionados aún.

En la subregión del istmo americano, por su parte, se crea el Sistema de Integración Centroamericano o SICA (1991), compuesto por 6 países inicialmente, para luego ampliarse a 7, con la inclusión de Panamá posteriormente (2011). Se trata de un esquema bastante avanzado en el

¹⁴⁴ Después del reciente golpe de Estado parlamentario en ese país (22 de junio de 2012), resultaba poco probable la aprobación del ingreso de Venezuela como miembro pleno, dado el predominio de la derecha como orientación política, la que se refuerza con el actual gobierno de facto. La única solución posible era precisamente la aplicada: suspensión de Paraguay y aprobación de Venezuela como miembro pleno.

sentido que han obtenido resultados en materia de integración en infraestructura, energía, procesos migratorios, entre otros campos.

Con otro tipo de objetivo de más largo alcance, no sólo de integración económico – comercial como los anteriores esquemas, sino también social, financiero, político y energético, se crea la ALBA (2004), integrada originalmente por Cuba y Venezuela, economía que lidera el proyecto, a la que luego se han ido incorporando otros 6 países pertenecientes a Sur América (Bolivia y Ecuador), Centro América (Nicaragua y Honduras, esta última suspendida en 2009 a raíz del golpe militar que depuso del cargo al presidente constitucional Manuel Zelaya) y del Caribe (Dominica, San Vicente y Granadinas y Antigua y Barbuda), hasta totalizar 9.

Cuatro años más tarde, ya en vísperas de la crisis, se funda la UNASUR (2008), integrada por 12 países del cono Sur latinoamericano, constituyendo el antecedente más cercano en el tiempo como intento de avanzar en el proceso de integración para el desarrollo, pero adolece de no incluir las economías de Centro América ni las del Caribe insular. Este esquema es liderado por Brasil.

Todos estos esquemas, obedeciendo al momento histórico de su creación y respondiendo a las políticas adoptadas y aplicadas en cada uno de los períodos, ya bien sean de corte Industrialización por Sustitución de Importaciones (conocida por sus siglas de ISI), desarrollista, de regionalismo abierto o neoliberal, no han proporcionado los avances necesarios en materia de integración en la región, si nos abstraemos de algunos progresos en el campo económico y comercial.

Recientemente, la realización de la I Cumbre de América Latina y el Caribe de integración y desarrollo (I CALC) + Grupo de Río, realizada en Costa de Sauipe, Salvador de Bahía, Brasil, convocada por el entonces presidente de ese país Luiz Inacio Lula da Silva, en Diciembre de 2008, sirvió como antecedente casi inmediato a la creación del foro. Se trata de un intento diferente, de naturaleza regional y no sub-regional como los anteriores y con las miras puestas en el desarrollo multidimensional y multilateral como una condición necesaria para avanzar como región en el contexto internacional, tener voz propia y mayor capacidad de interlocución con otras regiones del mundo, propósito que resulta en cierta forma novedoso con relación a los anteriores intentos.

Seguidamente, dos años después, la realización de la II CALC + Grupo de Río, con idéntico propósito, convocada por el presidente de México, Felipe Calderón Hinojosa, y efectuada en Playa del Carmen, Riviera Maya, Cancún, México, el 23 de Febrero 2010, sirvió en este caso de germen inmediato a la fundación de la CELAC en diciembre del año 2011 en Caracas, Venezuela¹⁴⁵.

¹⁴⁵ Muchos periodistas, politólogos y académicos dan por fundada la CELAC en Cancún, México febrero de 2010, donde se emitió una extensa declaración (Declaración de Cancún. Riviera Maya, México, 23 de febrero de 2010. Disponible en: <http://www.cubaminrex.cu/Actualidad/2010/Febrero/declaracion%20cancun.html>) que sirvió lógicamente como antecedente, a su vez, a los documentos fundacionales (reconocidos como

Análisis preliminar de los Documentos fundacionales.

Los documentos fundacionales de la CELAC, aprobados todos en la I Cumbre de la CELAC, en Caracas, Venezuela el 2 y 3 de diciembre de 2011, son los siguientes: a) La Declaración de Caracas, con 40 puntos, contentiva de las premisas, los principios, objetivos y propósitos detallados de la Comunidad; b) Procedimientos para el funcionamiento orgánico de la CELAC, documento conocido como Estatuto de Procedimiento, que contempla la estructura y modo de funcionamiento del foro, y c) 18 declaraciones especiales sobre diversas temáticas, que sientan la posición de la región ante temas diversos de interés de carácter internacional y sobre algunos asuntos concretos por resolver concernientes al área geográfica.

a) Declaración de Caracas¹⁴⁶ (40 puntos): premisas, principios, objetivos y propósitos de la CELAC.

Uno de los motivos fundamentales de la creación de la CELAC, lo constituye la necesidad de la unidad e integración, en momentos en que la crisis sistémica mundial se profundiza y extiende, impactando las economías, mientras la derecha se crece y amplía su accionar en varias latitudes, incluyendo la regional. A tono con la tradición de unidad propia del grupo de Río desde su creación en 1986 y de las dos relativamente recientes cumbres anteriores de América Latina y el Caribe sobre unidad e integración para el desarrollo y tomando en consideración el contexto actual favorable en la región, la CELAC se pronuncia por la realización de acciones prácticas encaminadas al logro de la integración no sólo económica y comercial, sino en otras dimensiones como son la cultural, la energética, la financiera, la medioambiental, en materia de infraestructura, entre otras. Y eso, a pesar de clasificar como un foro de concertación política y no como un esquema tradicional de integración, lo cual le da más relevancia al intento.

Es por esta razón que debe tomarse en cuenta, a los efectos del proceso de integración regional, que al margen de los postulados teóricos existentes sobre la misma y las clasificaciones sobre su naturaleza, si el objetivo final del foro es la integración para el desarrollo y no otro, la concertación política, la cooperación que promueve y la unidad que proclama, pueden y deben conducir a la verdadera integración de la región en mejores condiciones y con resultados más tangibles, que lo que han logrado esquemas anteriores de integración.

tales mayoritariamente) aprobados en Caracas 2011, donde queda constituida definitivamente la Comunidad.

¹⁴⁶ Declaración de Caracas. Disponible en:

http://www.quehacer.com.uy/index.php?option=com_content&view=article&id=586:celac-declaracion-de-caracas&catid=131:celac&Itemid=78

Otro aspecto fundamental recogido en la Declaración, lo constituye la importancia y necesidad de lograr una voz concertada en los grandes temas y el posicionamiento internacional de la región. La coordinación y consenso en importantes temas de política regional e internacional, como la lucha contra el tráfico de personas, el terrorismo, el rechazo a las acciones no constitucionales, al bloqueo contra Cuba, además de la intromisión imperial en el caso de las Malvinas, entre otros temas, hacen que la región se posicione en el concierto de naciones desde otra perspectiva de más peso en el sistema de relaciones internacionales, lo que le otorga más posibilidades de negociación multilateral y amplía su voz en los organismos internacionales.

Primordial es el otro asunto recogido en la Declaración, concerniente al apego irrestricto a los propósitos y principios de la Carta ONU y al Derecho Internacional. La observancia de los valores y principios comunes: el respeto al Derecho Internacional, la solución pacífica de controversias, la prohibición del uso y de la amenaza del uso de la fuerza, el respeto a la autodeterminación, el respeto a la soberanía entre los Estados, el respeto a la integridad territorial, la no injerencia en los asuntos internos de cada país, entre otros, son congruentes con lo pactado en San Francisco en 1945, postulados recogidos en la Carta de la ONU, documento fundacional y en peligro de reconfiguración por presión de los poderes imperiales en la actualidad, a través de los intentos de revisión y de inclusión de “nuevos” principios del Derecho Internacional incongruentes con los verdaderos derechos de los Estados y los pueblos, como son los de intervención humanitaria, guerra preventiva, restauración de la democracia, entre otros, que pretenden amparar legalmente el intervencionismo de los poderosos y certificar el militarismo de las relaciones internacionales, como vía expedita para el control de los recursos naturales de las naciones.

El principio de la unidad en la diversidad está también recogido en la Declaración. La diversidad que caracteriza la región en cuanto a las líneas y tendencias políticas de los partidos y movimientos sociales, de los disímiles gobiernos constitucionales en el poder y la disparidad en los verdaderos intereses de los diferentes actores nacionales, que pueden impulsar en una u otra dirección el proceso, la diversidad cultural e ideológica, además de las llamadas asimetrías económicas y de geografía, hacen crucial la lucha por el predominio de la unidad basada en lo común, salvando estas antiguas y presentes diferencias que no han hecho más que desunir y debilitar a la región en los cinco siglos de conquista y coloniaje y, luego, de neocolonialismo más reciente.

El tema del llamado Documento de Procedimiento está también recogido en la Declaración de Caracas. Este importante documento perfila lo que sería la estructura y funcionamiento del Órgano, su sistema de votación, sus funciones y proyecciones futuras.

La Declaración también enuncia las ideas principales del Plan de Acción de Caracas 2012, aprobado también en la Cumbre: este Plan, analizado más abajo, contiene las acciones concretas a realizar en un futuro inmediato, organizadas en cinco grupos de trabajo, que van mucho más allá de las

dimensiones económica y comercial ya tradicionales, abarcando primero los aspectos políticos y sociales, de medioambiente y culturales, para también incluir lo económico, comercial y financiero.

El documento señala también la importancia de lograr el desarrollo independiente y sostenido a través de un proceso de cooperación e integración, reconociendo estos procesos no como fin, sino como medios para avanzar en un camino de desarrollo independiente de las antiguas metrópolis y de las potencias hegemónicas regionales y extra-regionales, lo cual le otorga un carácter novedoso.

La necesidad de la adopción e implementación de políticas sociales contra las asimetrías y desequilibrios entorpecedores del desarrollo es un asunto relevante recogido en la Declaración. Las debilidades conocidas que se basan en la disparidades de las economías en sus tamaños y niveles de desarrollo, estructura productiva y exportadora, desigualdades económicas y sociales entre los países que conforman la región y al interior de ellos, hacen válidas las políticas sociales como única solución encaminada a mitigar estas diferencias, en aras de la unidad y desarrollo de la región con un mayor grado de uniformidad, más equidad y justicia social, lo que coadyuvaría a enfrentar la crisis mundial.

Finalmente, la Declaración plantea la necesidad de trabajar en diferentes aspectos sociales, políticos, energéticos, económicos y culturales, que aportan una naturaleza multidimensional y no sólo económico – comercial al proceso de integración regional, valorizándolo e incrementando potencialmente su efectividad. Es fundamental trascender lo económico y comercial en el camino hacia el desarrollo de la región, de lo contrario la CELAC no se distinguirá de ninguno de los intentos integracionistas que le antecedieron y que todavía existen y funcionan en la región y correrá el riesgo de no sobrevivir en el largo plazo. Ello obliga a trabajar en los aspectos antes señalados, lo cual enrumbaría a los países por un camino más seguro y factible hacia el necesario desarrollo sostenible.

Recientemente, y a escasos seis meses y medio de celebrada la Cumbre de Caracas en diciembre de 2011, acaba de clausurarse la Cumbre Río + 20, que tenía el propósito de valorar lo ocurrido en materia de medioambiente y desarrollo, sobre la base del análisis de los avances en veinte años desde la llamada Cumbre de la Tierra para el desarrollo sostenible, realizada en junio de 1992, hasta hoy.

En aquella Cumbre, el Comandante en Jefe, Fidel Castro Ruz había advertido claramente y con fundamentos convincentes de los peligros que se cernían sobre la humanidad, por la continua y progresiva destrucción de las condiciones de vida sobre la tierra y los peligros que para una especie biológica, el hombre, esta situación entrañaba. Si embargo y lamentablemente, 20 años después, la situación lejos de mejorar, ha empeorado y lo acordado ahora en Río + 20 sólo complace a las transnacionales y a algunos gobiernos, que no han concientizado todavía los peligros o que los han menospreciado en

aras de la obtención inmediata de mayores ganancias. Se trata del conocido y viejo proverbio: pan para hoy y hambre para mañana.

La nueva estrategia o proposición del capitalismo ahora se llama “economía verde”, que es una propuesta de retorno al neoliberalismo ya fallido (Osvaldo Martínez, Mesa Redonda Internacional, 22 de junio de 2012). Esta idea parte del argumento de que para que los recursos naturales sean cuidados hay que darle valor, esto permitiría que se pudieran comprar y vender, a la vez que tuvieran sus dueños (claramente particulares en su mayoría) y sólo así se podrían cuidar.

Esta propuesta que va montada sobre las bases de la megaminería, el extractivismo y la transnacionalización absoluta del control sobre los recursos naturales, incluyendo el agua, la biodiversidad, el aire y no solamente los tradicionales de la madre tierra, va totalmente en contra de los intereses de los pueblos y naciones y llevará, de aplicarse como se pretende, al continuo deterioro de las condiciones de vida sobre la Tierra.

Todo esto obstaculizaría, de materializarse, el proceso de integración para el desarrollo en la región, que necesita del control de los recursos naturales por los gobiernos y no por las transnacionales y de su utilización para lograr el desarrollo sostenible o, mejor aún, lo que comienza a dibujarse en algunos lugares de la región como el Buen Vivir / Vivir Bien de los pueblos ancestrales.

Lo que plantea Río + 20 es diametralmente contrario a lo que se propone la CELAC en materia de integración para el desarrollo, recogido en los documentos fundacionales.

b) Estatuto de procedimiento¹⁴⁷.

En el documento se especifican los Órganos que integran la CELAC, que se enumeran a continuación:

- ✓ Cumbre de Jefas y Jefes de Estado y de Gobierno. Esta constituye la instancia suprema del foro, que se reunirá ordinariamente en el país que ostente la Presidencia Pro Tempore y en forma extraordinaria cuando esta en consulta con los Estados Miembros lo determine, para la discusión de diferentes temas de interés bilateral y multilateral y la toma de las principales decisiones.
- ✓ Reunión de Ministras y Ministros de Relaciones Exteriores, que se reunirán dos veces al año para discutir temáticas de interés y repasar lo acordado en las Cumbres anteriores, a la vez que se prepara la próxima cumbre y se coordinan las posiciones comunes en foros multilaterales, espacios políticos y de negociación internacionales para impulsar la agenda latinoamericana y caribeña.

¹⁴⁷ Procedimientos para el funcionamiento orgánico de la CELAC. Ver: Documentos aprobados por la CELAC. Diciembre 4 de 2011. Disponible en: <http://laradiodelsur.com/?p=61191>

- ✓ Presidencia Pro Tempore, que la ocupará el país donde se realizará la próxima Cumbre y se encargará, entre otros asuntos, de preparar la próxima reunión. Es el órgano de apoyo institucional, técnico y administrativo de la CELAC. Instrumenta las decisiones de las Cumbres y de las Reuniones de Ministros de Relaciones Exteriores, coordina actividades permanentes y reuniones de la CELAC, prepara documentos de trabajo, prepara la memoria anual y los informes respectivos, entre otras funciones.
- ✓ Reunión de Coordinadores Nacionales, que se efectuarán de manera ordinaria dos veces al año, antes de cada Reunión de Ministros y Ministras de Relaciones Exteriores y de forma extraordinaria cuando así se requiera. Elabora proyectos de declaraciones, decisiones, resoluciones y normativas; coordina las iniciativas de la CELAC con otros procesos de integración regional y sub-regional vigentes, con la finalidad de promover la complementariedad de esfuerzos; estructura, coordina y da seguimiento a los respectivos Grupos de Trabajo, entre otras atribuciones.
- ✓ Reuniones especializadas, que atenderán áreas de interés y otras priorizadas para la promoción de la unidad, la integración y la cooperación regionales; serán convocadas por la presidencia Pro Tempore de acuerdo a lo establecido en el Programa de Trabajo Bienal de la CELAC. En caso necesario estas reuniones podrán estar precedidas por reuniones técnicas preparatorias, y
- ✓ La Troika, integrada por el Estado que ostenta la Presidencia Pro Tempore, por el que le precedió en esa responsabilidad y por el que lo sucederá como Presidencia Pro Tempore.

Aquí termina la “escasa” institucionalidad de la CELAC. Sin embargo, existen otras propuestas emanadas de las Reuniones Ministeriales de las áreas social, ambiental, energética y financiera efectuadas anteriormente, que podrían convertirse en instancias de la CELAC. Venezuela, por ejemplo, presentó las siguientes propuestas: Creación de un Consejo de Desarrollo Social de América Latina y el Caribe; Constitución de un Fondo Social; Creación de un Banco de Reservas Alimentarias; Creación de una Instancia de Autoridades de Energía; Creación de un Fondo de Compensación Regional; Mecanismos para incentivar el intercambio con base en los principios de Complementariedad, Solidaridad y Cooperación.¹⁴⁸

En cuanto a la toma de decisiones, éstas se adoptarán por consenso, hasta tanto no se discuta y acuerde la toma de las mismas por mayoría simple o cualificada, lo cual estará en discusión en el primer año de la CELAC. Todas tienen el carácter de acuerdos políticos y constituyen mandatos.

El foro también dispone de un Mecanismo de Consulta Urgente. Con el propósito de emitir rápida y oportunamente pronunciamientos de la CELAC ante hechos imprevistos que ameriten atención urgente, la presidencia Pro Tempore o cualquier Estado Miembro mediante la misma, podrá proponer un

¹⁴⁸ Ver: Carmen Victoria Montes. El discurso de unidad en la integración latinoamericana y caribeña. Retos y Perspectivas para la CELAC. Barómetro Internacional. Disponible en: <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=148817>

proyecto de declaración o comunicado, que será circulado a los miembros de la Troika por la Presidencia pro Tempore. Con la opinión favorable de la Troika el comunicado o declaración será consultado y consensuado con todos los Estados miembros, por medio de los Coordinadores Nacionales, con un plazo mínimo de doce horas para las consultas entre la Presidencia Pro Tempore y la Troika y el mismo para las consultas con los Estados miembros.

En cuanto a los Idiomas oficiales, estos son el español, el francés, el holandés, el inglés y el portugués, que se corresponden con los idiomas de las antiguas metrópolis, lo cual previene contra la hegemonía y predominio de alguno de ellos y que constituiría un elemento de desunión.

La CELAC incorpora al crearse todo el patrimonio histórico del Grupo de Río y las dos CALC que le precedieron, de modo que hereda toda la historia de larga data correspondiente al Grupo de Río, con sus 18 conferencias, acuerdos y resoluciones, desde el relativamente lejano año de 1986 y los no tan distantes ni definitivamente solucionados conflictos de Centroamérica, sumado a las dos Cumbres de América Latina y el Caribe de unidad e integración para el desarrollo, recientemente celebradas, una en Brasil y la otra en México, con todos sus consensos y disensos.

Con la adopción del presente Estatuto de Procedimientos queda concluido el proceso de constitución de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), según plantea el propio documento¹⁴⁹.

c) Plan de Acción de Caracas¹⁵⁰.

El tema inicial recogido en el Plan de Acción de Caracas (PAC) corresponde a la Crisis Financiera Internacional y la imperiosa necesidad de una Nueva Arquitectura Financiera Internacional, pero también regional, que logre solventar o, al menos, mitigar la hasta ahora insalvable crisis que impacta a todas las economías y regiones.

Otra idea esencial recogida en el PAC, consiste en la importancia de la complementariedad y la cooperación entre los Mecanismos Regionales y Subregionales de Integración ya existentes, en los diferentes espacios, tanto en el económico-comercial y productivo, como en el social, cultural y en materia de energía, lo cual coadyuvaría a avanzar en el camino de la integración regional.

En materia de infraestructura, el PAC se pronuncia por la integración física del transporte, las telecomunicaciones y por la integración fronteriza en la región, aspectos en los cuales se ha avanzado algo, sobre todo a escala sub-regional, en particular en América Central y en el Cono Sur, pero que sin embargo resulta todavía un tema crucial para el Caribe insular.

¹⁴⁹ Ídem.

¹⁵⁰ Plan de Acción de Caracas. Ver: Documentos aprobados por la CELAC. Diciembre 4 de 2011. Disponible en: <http://laradiodelsur.com/?p=61191>

Un tema muy destacado, que se recoge en el PAC es el que concierne al desarrollo social y la erradicación del hambre y la pobreza, contenido de la promoción de acciones en el campo del medioambiente, la asistencia humanitaria, la protección al migrante, pero que también abarca los temas de la cultura, la información y la comunicación.

El Plan incluye instruir a la Presidencia Pro Témpore, con el apoyo de la Troika adelantar e impulsar las acciones necesarias para el logro de los mandatos y decisiones aprobadas en el propio PAC y elaborar un Programa de Trabajo para su debida implementación en 2012, siempre tomando en cuenta las agendas y competencias de los organismos de integración existentes en la región.

d) Principales temáticas de otros documentos aprobados (total 18).

El primero de los documentos, que destaca por su importancia capital, es la Declaración sobre la Democracia y orden constitucional. Se trata de un documento que se pronuncia en contra de toda violación del orden establecido democráticamente, de la constitucionalidad de los gobiernos elegidos y contra los golpes de estado en la región¹⁵¹.

Además, destacan los Comunicados especiales que totalizan diecisiete (17), y tratan sobre: la Solidaridad con Haití; el reconocimiento de la Coca como patrimonio de Bolivia y Perú; la inclusión social; la designación de 2013 como Año internacional de la Quinoa; la lucha Contra todo tipo de Drogas; un pronunciamiento Contra el Bloqueo a Cuba; el tema de la emergencia Centroamericana; los Derechos de los Migrantes; El Paraguay país sin litoral marítimo; la seguridad alimentaria y nutricional; el XX Aniversario de la Agencia Brasileño – Argentina de Contabilidad y Control de Materiales Nucleares (ABAAC, por sus siglas en inglés); la estrategia de seguridad Centroamericana; Contra todo tipo de Terrorismo; el desarrollo sostenible de los países del CARICOM; por la eliminación total de las armas nucleares; contra la especulación financiera y la volatilidad de los precios de los alimentos, y sobre el derecho soberano de Argentina sobre las Islas Malvinas. Cada uno de estos documentos ameritaría un análisis aparte, que por razones obvias de espacio no se incluye en este artículo.

Fortalezas y oportunidades de la CELAC.

Quizás la principal fortaleza del foro consista en que abarca todas las subregiones (Cono sur, Zona andina, Centroamérica y Caribe, cada una con su respectivo esquema de integración). La CELAC es el único esquema que engloba a toda la extensa y diversa región latinoamericana y caribeña, lo cual

¹⁵¹ Es interesante observar que hasta el día de hoy 29 de junio, el encargado de convocar y promover un pronunciamiento al respecto del Golpe de Estado parlamentario al Presidente Fernando Lugo, en Paraguay y que corresponde al Presidente pro Témpore de la CELAC, en este caso a Chile, no haya hecho ningún intento público por dejar clarificada la posición de la Comunidad.

lo singulariza como más abarcador, a pesar de las disparidades que existen entre los miembros por su diversidad económica, política, social, cultural e incluso idiomática, ya señalada.

También abarca a todas las tendencias políticas, desde la derecha, hasta la izquierda, pasando por los centros. Este elemento, que bien pudiera convertirse en un obstáculo para la integración, debidamente tratado en los marcos de la diplomacia y la política hemisférica, de modo que se detecten y prioricen los puntos de contacto y, sobre todo, los intereses comunes reales de los diferentes actores, pudiera convertirse en una de las principales fortalezas del esquema de concertación y constituirse en un elemento aglutinador de la diversidad en la unidad, que consolidaría el foro y le daría más vitalidad y perspectivas en el empeño de la integración para el desarrollo, a la vez que más visibilidad en el concierto de naciones, sobre todo en esta época de crisis, multilateralismo y multipolaridad, que se caracteriza por la aparición de nuevos bloques multi-regionales y la consolidación de los regionales ya existentes.

Otra de las fortalezas radica en que se trata de una zona muy grande, poblacional, geográfica y económicamente vista: en ella viven alrededor de 590 millones de habitantes, consta en su geografía de 20,5 millones de Km², factura un PIB de alrededor de 6,4 billones (millones de millones) de dólares en su totalidad y promedia 8 300 dólares de ingreso per cápita, si bien no simétricamente repartido entre los países miembros, que difieren grandemente en este indicador. Por lo tanto conforma un bloque inmenso que, en comparación con otros ya existentes y los de nueva creación, lo sitúa en una posición privilegiada por su magnitud intrínseca que hay que saber aprovechar en todas sus potencialidades.

La abundante existencia de recursos naturales, incluyendo los energéticos, diferentes tipos de minerales, las áreas boscosas y maderables, la acumulación de cuantiosos y valiosos recursos hídricos, la biodiversidad que atesora la región, entre otros y también la acumulación de determinado capital humano, hacen a la región muy atractiva para las inversiones, a la vez que la dotan de un grupo importante de elementos que pueden contribuir a la integración para el desarrollo, siempre que se utilicen en interés nacional y regional y no a favor de las transnacionales protagonistas del capitalismo verde que se pretende imponer, con su nueva variable de "capital natural".

Una oportunidad nada despreciable consiste en el dinamismo de las economías asiáticas, unido al interés inversionista de las economías de Europa y Asia en la región, a pesar y tal vez por la propia crisis en curso.

Finalmente, la existencia de una coyuntura actual favorable para la integración regional, tanto al interior de la región como en el contexto internacional, constituye otra de las fortalezas, nada despreciable en este caso: la tendencia al regionalismo y a la formación de grandes bloques, las crisis no superadas o reincidentes en otras latitudes, la experiencia acumulada en otros empeños anteriores en este campo de la integración, hacen que la región se proyecte con un enfoque endógeno, pero mirando también atenta y activamente a Asia, región muy dinámica en la actualidad, en condiciones que, sustentadas por los

aspectos antes señalados, permitirían avanzar en la alternativa única para mitigar la crisis y moverse en la dirección al desarrollo sustentable: la integración.

Debilidades de la CELAC.

En primer lugar, la no existencia de un tratado vinculante, hace que la CELAC quede solamente a nivel declarativo (Declaración de Caracas), lo cual la sitúa como un foro constituido sin decisiones tomadas con carácter de obligatoriedad en el cumplimiento por sus miembros, quedando éstas a nivel solamente recomendativo.

En segundo lugar, la diversidad y, a veces, confrontación de los verdaderos intereses de los diferentes actores (empresas, estados, sociedad civil, pueblos) y la multiplicidad de esquemas de integración existentes en la región, que se solapan convirtiendo a la misma en la así llamada “fuente de espaguetis” y que también se contradicen entre sí en lo pactado y adolecen de sincronía en ocasiones en los tiempos históricos para su ejecución.

En un tercer lugar, las apetencias renovadas y en expansión de Estados Unidos, que lejos de abandonar la idea ya casi desvanecida y refutada por la realidad histórica de “América Latina como traspatio” o, hablando en términos de materia doctrinaria en el campo de la política exterior, la idea central de la Doctrina Monroe, que reza como “América para los americanos”, se concentra todavía en incrementar continuamente las bases militares¹⁵², acelerar la penetración económica vía inversiones extranjeras directas o no, pujando por el control de los valiosos y agotables recursos naturales disponibles en el área y continúa con las tradicionales políticas de sojuzgamiento de los pueblos y sus intereses.

Una cuarta debilidad consiste, en la gran multiplicidad de acuerdos bilaterales y multilaterales ya firmados o en negociación con Estados Unidos y con otras potencias extra-regionales, estén o no en vigor aún, que dividen y atomizan las fuerzas que pudieran concentrarse en empeños integracionistas endógenos, y que llevan a centrar las acciones en lo comercial y en el campo de las inversiones extranjeras directas, mientras se descuidan aspectos del trabajo de cooperación e integración productiva y en infraestructura entre las economías, en beneficio de las naciones y los pueblos de la región. Esto ocurre, sin desestimar algunas ventajas comerciales o en materia de inversión que suelen proporcionar, en ocasiones estos tratados.

En quinto lugar, y no menos importante por su peso, se sitúan las pugnas no resueltas en materia de liderazgo regional y sub-regional entre algunos estadistas y entre las principales transnacionales en la región, que debilitan los esfuerzos en pro de la integración multilateral y el desarrollo sostenible y frenan las acciones de avance hacia el progreso de las naciones y los pueblos.

¹⁵² Este constituye, sin dudas, uno de los tantos problemas a resolver por la CELAC: el tema de las bases militares estadounidenses enclavadas en algunos países de la región.

Finalmente, y a consecuencia de la situación de crisis que viven las economías en Europa y Estados Unidos y la cierta dinámica de crecimiento existente en la zona asiática fundamentalmente, se produce una tendencia creciente hacia la reprimarización de las economías, por el incremento de la demanda exportadora de commodities, especialmente con destino a Asia, lo que de mantenerse constituiría un retroceso visible en materia de integración para el desarrollo, al frenar la expansión de los sectores secundario y terciario en las economías. Se asiste a un proceso de desindustrialización en la región que no apunta al progreso y desarrollo de los países y pueblos, basado en el desarrollo exportador del sector primario y bajo el lema de la inserción, reinserción o conexión con el mercado mundial.

Impacto potencial de la creación de la CELAC en la integración latinoamericana y caribeña.

Se considera el impacto, haciendo énfasis en lo potencial debido a la reciente creación del foro y lo desconocido con exactitud de sus destinos futuros. A solo seis meses de creada, la CELAC muestra pocos y discretos resultados medibles, que sólo permiten hacer el análisis en estos términos.

A propósito, sería interesante señalar el hecho de que las noticias sobre la CELAC se producen con profusión en el período comprendido entre diciembre de 2011 (primeros momentos preparatorios de la Cumbre, durante e inmediatamente después de la fundación) y hasta mediados de enero de 2012 (Reunión en Chile preparatoria del Programa de Acciones 2012 y de cambio de la cumbre de fines 2012 a enero de 2013 en Santiago de Chile). Luego hay un silencio significativo, que puede indicar la no existencia de avances, hasta mediados de marzo, cuando se producen algunas noticias. Otro apagón informativo abarca desde fines de marzo hasta inicios de mayo, para luego abundar información sobre la Comunidad sólo a partir del golpe en Paraguay, o sea en la última decena del mes junio.

En cuanto a los impactos, en primer lugar, se amplía el espectro del proceso integracionista, porque la CELAC abarca todas las subregiones que integran el continente americano, incluyendo la parte insular, si exceptuamos los dos países avanzados ubicados en América del Norte: Estados Unidos y Canadá. Desde el punto de vista de su alcance geográfico, la CELAC es el único esquema o foro de concertación para la integración y el desarrollo que logra agrupar por primera vez a todos los países del área, lo cual constituye un logro sin antecedentes en más de 200 años de historia común de los pueblos.

En segundo término, la CELAC logra conformar un gran bloque regional comparable con otros ya existentes, lo cual pone a la región en mejores condiciones de competir en el contexto de las relaciones internacionales.

En tercer lugar, la CELAC dispone y engloba en su entorno grandes reservas en diferentes recursos que son vitales: agua, combustibles fósiles, biodiversidad, metales y zonas boscosas, entre otros recursos, que han ido pasando gradualmente al control de algunos de los gobiernos, dando la posibilidad potencial de satisfacer la deuda social con los pueblos y lograr una

distribución más equitativa de los recursos, cerrando brechas en materia de desigualdades de ingresos y sociales, lo cual ya se está haciendo a escala local y sub-regional en algunos casos.

En particular, América Latina y el Caribe dispone como región del 48% de la producción de soya, un 23% de la de leche, un 31% de la carne, el 47% de la producción de cobre mundial, el 31% de las reservas de biocombustibles y un 13% de las de petróleo, tiene un tercio de las reservas de agua del mundo y su superficie abarca un tercio también de la superficie terrestre, que combinados en su totalidad proporcionan la posibilidad potencial de ser utilizados en común interés de la región en aras del desarrollo sostenible (Meynet, 2012).

En cuarto lugar, y muy discutible, la región está demostrando discretamente la posibilidad real de unir o compartir tendencias políticas diversas y divergentes, lo cual constituye un elemento novedoso, dada la historia de disputas y desencuentros propios de la región y que todavía hoy no terminan su existencia. El propio hecho que se observa en la secuencia de las cumbres programadas - Venezuela, Chile, Cuba, Costa Rica -, permite conjeturar la intención de balancear pendularmente entre izquierda y derecha las responsabilidades de las cumbres anuales, lo cual pudiera estar dibujando una tendencia nunca vista en organismos de integración regionales o sub-regionales en el área.

Finalmente, es evidente que lo económico está incluyendo no sólo lo comercial, sino también lo monetario-financiero, lo infraestructural y añadiendo la dimensión medioambiental. De modo que se trata de una visión mucho más amplia que las anteriores, no economicista, de los procesos de integración para el desarrollo se supone que sostenible, que sitúa a la región en mejor posición en el concierto de naciones a la hora de intercambiar y negociar sobre cualquier asunto de interés.

Perspectivas de evolución de la CELAC.

Las perspectivas de evolución de la CELAC, a corto y mediano plazo, dependerán de:

- La velocidad con que se resuelvan o no los dos problemas institucionales clave: sistema de votación y organigrama o institucionalidad de la CELAC. Este año de 2012 debería ser un año crucial en el ajuste del mecanismo de votación, que admita la posibilidad de pasar en la toma de decisiones del consenso a la mayoría (bien sea esta simple, absoluta o cualificada), a la vez que se logre un acuerdo con relación a la creación de una secretaría, la conformación de una sede, la aprobación de un presupuesto y otros asuntos concernientes a la institucionalidad de la CELAC, todo lo cual coadyuvaría a su buen despegue como foro no solo de concertación política, sino también económica y en el sentido del avance en otras dimensiones necesarias, con vistas a la integración para el desarrollo en la región. Hasta el momento no se notan avances tangibles en este campo.

- El logro de resultados concretos y medibles, y la dinámica con que se muevan los cinco grandes bloques de trabajo ya constituidos y se materialicen las decisiones adoptadas y las acciones acordadas. Ha pasado ya el primer semestre del año y la dinámica de movimiento de los grupos de trabajo no arroja resultados suficientes por lo escasamente acordado. Tal vez haya que esperar, al igual que en el punto anterior, hasta Chile 2013.
- Los logros del trabajo conjunto de la troika políticamente “mixta” y el despliegue y aprovechamiento de las posibilidades reales de trabajar intensamente en función de lo acordado. En este campo, si bien existe y se mantiene la unidad de lo diverso en cuanto a los países que integran la misma (Venezuela, Chile y Cuba), no se aprecian muchas acciones para avanzar en lo pactado. Más aún, no hay evidencias concretas suficientes de la existencia de un Programa de Acción para 2012 con medidas realizables ni mucho menos medibles concretamente, sobre la base del Plan de Acciones de Caracas que lo instruía a la Presidencia Pro Tempore (Chile) y a la propia Troika.
- Los avances en la preparación organizacional y documental de la venidera II Cumbre de la CELAC en Chile (enero de 2013). Tampoco parece que se haya avanzado mucho en este campo. No se conoce, hasta ahora, de ningún documento elaborado y en circulación entre los países miembro. Se presta más atención por algunos países a la Reunión del G-20 en Los Cabos, a la venidera Cumbre CELAC – UE en Chile en enero de 2013 y a la firma de la Alianza del Pacífico por Chile, México, Perú y Colombia, lo cual obstaculiza la dinámica de desarrollo de la CELAC.
- Otro punto de interés, es el concerniente a la manera y celeridad con que se puedan mitigar o resolver las contradicciones existentes en materia de liderazgo regional y subregional, así como entre las principales transnacionales, y se resuelvan o no, parcial o totalmente, los conflictos históricos o recientes existentes entre algunos de los países miembro. En cuanto a los liderazgos, hay cierto aflojamiento de las tensiones entre Brasil, México y Venezuela, que son esencialmente y en ese orden las tres primeras economías de la región latinoamericana y caribeña. Aunque está latente el conflicto entre México y Argentina y Argentina y Brasil con relación al ACE-55, todavía por solucionar en materia de libre comercio y proteccionismo.

No hay que olvidar que México está en elecciones, que se celebran el primero de julio, y Venezuela también lo estará para el siete de octubre venidero, resultado de las cuáles puede verse alterada de cierta manera la geografía política de la región.

En materia de conflictos no resueltos, todavía no hay claridad sobre la solicitud a Chile de la salida al mar por parte de Bolivia y tampoco está resuelto el caso de la descolonización de Puerto Rico (aunque no es materia explícita de la CELAC). No hay mención de rechazo a las bases militares en Colombia y en otros países del área. Tampoco, aunque con enmarque extra-regional, se ve clara la cuestión de la reclamación de Argentina sobre la soberanía de las Malvinas, que sin embargo es objeto de una de las declaraciones especiales de

la Cumbre. De modo que estos temas, junto con otros, se convierten en asignaturas pendientes para la evolución de la CELAC.

Como conclusión, se confirma la importancia de que la CELAC no dependa de la situación y políticas del presidente o país de turno en la presidencia del foro, sino de su debida institucionalidad y que solucione los viejos y nuevos problemas regionales.

En este contexto, los principales retos de la CELAC estarán centrados en:

1. Consolidarse y desarrollarse como órgano de concertación, cooperación, unidad e integración para el desarrollo: para ello necesitaría dotarse de una más amplia institucionalidad y disponer de un mecanismo ágil y más democrático para la toma de decisiones, que no es el establecido hasta ahora y que opera por consenso.
2. Imponerse por su amplitud geográfica o subsumir a los demás órganos y esquemas sub-regionales de integración. Aquí sucede que, lejos de reducirse, desaparecer o subsumirse unos a otros, los esquemas siguen proliferando, incluso le ha surgido un fuerte y peligroso competidor a la CELAC: se trata de la Alianza del Pacífico¹⁵³. Los cuatro países de la región enclavados en el arco pacífico que participan de la Alianza recién constituida en abril de 2012 (Chile, México, Perú y Colombia), tienen 200 millones de habitantes, facturan el 34% del PIB regional, realizan el 50% del comercio de América Latina y Caribe, siendo este mayor que el de los miembros del MERCOSUR tomados en su conjunto¹⁵⁴, situación esta que pudiera debilitar el trabajo cooperado de la recién constituida Comunidad, en dependencia de a cual de las dos alianzas se le preste atención preferencial y diferenciada.
3. Institucionalizarse. La CELAC debe basar su fortaleza y durabilidad de mediano y largo plazo en una institucionalidad debidamente constituida y sólida, dotada de recursos financieros y de capacidad de maniobra, independiente de las tendencias políticas y del accionar de los estadistas. Tampoco el mundo empresarial debe conducir el proceso ni dominar en la Comunidad, porque en ese caso no prevalecerían los intereses de las naciones y pueblos, sino el de los negocios.
4. Obtener resultados concretos y tangibles en cada uno de los diferentes campos de trabajo. Hasta ahora, a fines del primer semestre de 2012, los resultados no

¹⁵³ No confundir con la Alianza Transpacífico o Trans-Pacific Partnership (TPP, por sus siglas en inglés). Integrada hasta ahora por 9 países: Estados Unidos, Malasia, Australia, Vietnam, Singapur, Brunei, Nueva Zelanda, Chile y Perú. En este momento México y Japón negocian su incorporación, lo que complejizaría la situación del proceso integracionista en la región. Ver: Entraría México al Acuerdo Transpacífico antes de fin de sexenio: SE. 2012-05-18. Información disponible en: http://www.cronica.com.mx/nota.php?id_nota=662119

¹⁵⁴ Ver: Sostendrán "cumbre virtual" presidentes de Alianza del Pacífico. Notimex. 04/03/2012, disponible en: <http://www.provincia.com.mx/2012/03/sostendran-cumbre-virtual-presidentes-de-alianza-del-pacifico/>

son tangibles: todo o casi todo está en fase de gestación y las esperanzas, cuando existen, parecen estar cifradas en la próxima cumbre en Chile o más adelante en la que se efectúe en Cuba en ese mismo año o el venidero 2014. Pero no puede pensarse que los resultados van a obedecer exclusiva y obligatoriamente al movimiento “pendular” de izquierda – derecha – izquierda (equivalente, en este caso a Venezuela – Chile – Cuba – Costa Rica, respectivamente). Y si así fuera y vistos los pocos avances hasta ahora a partir de su fundación en Caracas en diciembre de 2011, podrían pensarse hipotéticamente dos cosas: debido a las condiciones existentes, hay que esperar a que avance más en “segunda vuelta” cuando vuelva a entrar en fase de izquierda o, en el peor de los casos, la tendencia es a avanzar más desde la derecha (en el supuesto de que se adopten y materialicen decisiones trascendentales en Chile 2013).

5. Superar el síndrome o dilema de la OEA. Hace un tiempo que ya se habla de la posibilidad de reemplazo de la OEA por la CELAC, aunque podemos preguntarnos si no sería prematura ahora una sustitución de esta naturaleza. Habida cuenta de que la OEA lleva casi 65 años de fundada y tiene toda una institucionalidad montada en el llamado sistema interamericano y que la CELAC es de reciente aparición y ni siquiera tiene viso firme de institucionalidad hasta la fecha, parecería algo peregrino pensar que pudiera sustituirla en el corto plazo, aunque fuera totalmente conveniente hoy y justo, históricamente visto el asunto. Más bien sería razonable pensar que con el paso del tiempo y en la medida de que el nuevo “sistema” en gestación logre desplazar (que no es lo mismo que sustituir) gradualmente al viejo y desprestigiado ministerio de colonias (pero en funcionamiento formal todavía, aunque ineficaz según los intereses de las naciones y los pueblos de la región), entonces sí se podría decir verdaderamente que la región ha entrado en una nueva época.

Bibliografía:

AFP (2011). Todos los antecedentes. 30 noviembre 2011 (AFP). Disponible en: <http://www.noticias24.com/internacionales/noticia/13492/%C2%BFsabe-que-es-la-celac-conozca-sobre-este-esfuerzo-diplomatico-sin-ee-uu/>

Ameliach N., José M. (2012). El camino franco y definitivo a la libertad. 05/03/12. Disponible en: <http://www.aporrea.org/internacionales/a139655.html>

América Latina, Caribe. Declaración de Quito. Reunión de Ministros De Medio Ambiente de CELAC (2012). 2012-02-06. Disponible en: <http://alainet.org/active/52568>

Borón, Atilio A. (2011). CELAC: Dos proyectos en pugna. 28 de Diciembre de 2011. Cubadebate.

Brito, Luis. Radiografía de la CELAC. (2012). Disponible en: <http://lavozhispanact.com/columnistas/jorge-limeres-gregory/5629-celac-y-america>

- Bustos, Ernesto. (2012). CELAC privilegia la integración social por encima del capital. 4 de marzo de 2012. Disponible en: <http://cubaynamas.blogspot.com/2012/03/quien-esta-detras-de-yoani-sanchez.html> (García, 7889)
- Calcagno, Eric y Alfredo E. Calcagno. Visión política de la integración latinoamericana (2011). Diciembre 7 de 2011. Disponible en: <http://www.elperiodicoaustral.com/index.php/opinion/15808-vision-politica-de-la-integracion-latinoamericana>
- CELAC: Declaración de Caracas (2011). 28 de Diciembre de 2011. Disponible en: http://www.quehacer.com.uy/index.php?option=com_content&view=article&id=586:celac-declaracion-de-caracas&catid=131:celac&Itemid=78
- Chile, Cuba y Venezuela trabajarán juntos en Celac "a pesar de diferencias". (2012) Disponible en: <http://www.elnuevoherald.com/2012/01/09/1098678/chile-cuba-y-venezuela-trabajaran.html>
- Chomsky, Noam (2012).: La CELAC desplazará a la OEA por obstinación de Washington. 5/21/12. Disponible en: <http://www.contrainjerencia.com/?p=45227>
- Declaración de Cancún (2010). Riviera Maya, México, 23 de febrero de 2010. Disponible en: <http://www.cubaminrex.cu/Actualidad/2010/Febrero/declaracion%20cancun.html>
- Del Pozo, Miguel Ángel (2011). CELAC: consecuencia histórica frente a la Doctrina Monroe. 12/12/11. Disponible en: delpozo14@gmail.com
- Documentos aprobados por la CELAC (2011). Diciembre 4 de 2011. Disponible en: <http://laradiodelsur.com/?p=61191>
- Domínguez, Ricardo (2012).: CELAC complementa, no sustituye a la OEA. Disponible en: <http://www.youtube.com/watch?v=Xwdp0plj6wE>
- Dossier CELAC (2012). El Economista de Cuba EDICION ONLINE. Disponible en: <http://www.eleconomista.cubaweb.cu/celac/proyectos-en-pugna.html>
- DPA (2011). Latinoamérica crea CELAC, un foro regional sin EEUU y Canadá. DPA| Caracas. 02/12/2011. Disponible en: <http://www.elmundo.es/america/2011/12/01/noticias/1322757173.html>
- EFE (2012). La Cepal ve en la Celac "la gran alternativa" de integración regional. 6 febrero de 2012 (EFE). Disponible en: http://www.google.com/hostednews/epa/article/ALeqM5h_WXT1uuDM6l3StW8KJrewNS2JGQ?docId=1710830
- El proceso de creación de la CELAC (2012). Disponible en: <http://www.sela.org/view/index.asp?ms=258&pageMs=97495>
- Gómez, Alejandro (2012). Embajador cubano en Brasil destaca importancia de la Celac. Disponible en: http://www.prensa-latina.cu/index.php?option=com_content&task=view&id=466678&Itemid=1
- Green, Rosario (2011). La Celac: ¿una OEA sin el Norte? El Universal. 30 de diciembre de 2011. Disponible en: <http://rotativo.com.mx/reginacantu/la-celac-una-oea-sin-el-norte/79826/html/>

- Meynet, Emilio (2012). "CELAC. Refundar Latinoamérica", disponible en: <http://alainet.org/active/51463>).
- Notimex (2011). CELAC lleva a mayor integración en AL . Notimex. 05 de diciembre de 2011. Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2011/12/05/la-cepal-respaldara-a-nuevo-organismo>
- Núñez, Néstor (2012). Acuerdan Programa CELAC 2012. 19 de Enero de 2012. Disponible en: http://www.guerrillero.cu/index.php?option=com_content&view=article&id=10286:celac-hacer-y-persistir&catid=37:opinion&Itemid=57
- Paredes, Enrique (2011). Con el CELAC Ganó el Socialismo del Siglo XXI. 06/12/11. Presidente Fundación Socialismo Siglo XXI. Disponible en: Elzamorano2005@gmail.com
- Pierrat, Alfredo G. (2012). CELAC: Latinoamérica para los latinoamericanos. Disponible en: http://www.prensa-latina.cu/index.php?option=com_content&task=view&id=457141&Itemid=1
- PL (2012). Destacan a Celac como integración más allá de lo comercial. 16 de marzo de 2012 (PL). Disponible en: http://www.prensa-latina.cu/index.php?option=com_content&task=view&id=488404&Itemid=1
- Proyecto de Comunicado Especial sobre Compromiso para la Inclusión Social en la CELAC (2011). Disponible en: [http://www.telesurtv.net/secciones/pdf/7.COMUNICADO ESPECIAL SOBRE COMPROMISO PARA LA INCLUSION SOCIAL EN LA CELAC.pdf](http://www.telesurtv.net/secciones/pdf/7.COMUNICADO_ESPECIAL SOBRE COMPROMISO PARA LA INCLUSION SOCIAL EN LA CELAC.pdf)
- Proyecto de Comunicado Especial sobre Las Islas Malvinas (2011). Disponible en: <http://www.cubadebate.cu/wp-content/uploads/2011/12/malvinas.pdf>
- Ramírez, Socorro (2011). Otra mirada a la Celac. 09 de Diciembre del 2011. Disponible en: <http://www.eltiempo.com/opinion/columnistas/socorroramrez/otra-mirada-a-la-celac-10908110-4>
- Rojas, Diana (2011). La CELAC, un paso decisivo hacia la integración latinoamericana. Disponible en: <http://www.almanar.com.lb/spanish/adetails.php?eid=12639&frid=29&seccatid=55&cid=29&fromval=1>
- Secretaría de Economía (2012). Entraría México al Acuerdo Transpacífico antes de fin de sexenio: SE. 2012-05-18. Información disponible en: http://www.cronica.com.mx/nota.php?id_notas=662119
- Troika CELAC definió 5 áreas de trabajo para 2012 (2012). 10/01/2012. Disponible en: <http://www.youtube.com/watch?v=6hwSLUpYwFo>
- Vargas Velásquez, Alejo (2012). Alianza del Pacífico y Asia. 2012-06-08. Disponible en: <http://alainet.org/active/55508>

Vasco, Miguel A. (2012). Creación de la Celac. Disponible en:
[http://www.elcomercio.com/miguel a- vasco/Creacion
Celac_0_604739711.html](http://www.elcomercio.com/miguel-a-vasco/Creacion-Celac_0_604739711.html)

7

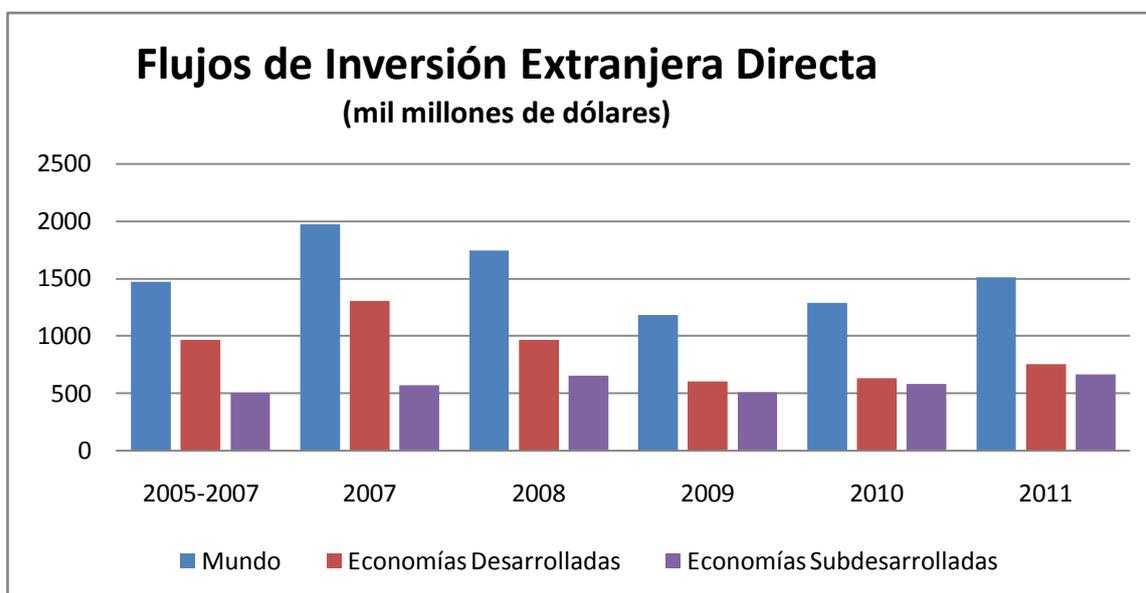
Situación actual de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe

Jennie Salas Alfonso
Investigadora del CIEM

La Inversión Extranjera Directa (IED) con la llegada de la crisis global en el año 2007, se vió severamente afectada. No fue hasta dos años después en 2010 y, con mayor fuerza, en 2011 cuando la recuperación se mostró más evidente, aunque tal crecimiento no ha sido homogéneo en la mayoría de las regiones,. Fundamentalmente, América Latina y el Caribe goza cifras realmente significativas que le han permitido ganar un mayor peso en la participación mundial de los flujos de IED.

En 2011, los flujos mundiales de IED crecieron hasta los 1,51 billones de dólares tras los 1,29 billones de dólares del anterior año. No obstante, a pesar de esta recuperación, la IED global aún está lejos de su máximo histórico (22,9% menor) de 1,96 billones de dólares, alcanzado en 2007 (UNCTAD, 2012).

Gráfico 1: Flujos de Inversión Extranjera Directa, 2005 – 2011, miles de millones de dólares.



Fuente: CEPAL, 2012

A nivel internacional se señalan como determinantes del incremento de los flujos mundiales de IED en el año 2011 el aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Este incremento se mostró fundamentalmente en los países desarrollados, donde se produjeron reestructuraciones

corporativas orientadas a la racionalización de operaciones y la reducción de costos debido a la crisis económica y la inestabilidad financiera. Por el contrario, los países subdesarrollados y en especial en América Latina y el Caribe lo que más se mostró fue el incremento de las inversiones en nuevas plantas (UNCTAD, 2012a).

La reinversión de utilidades por parte de las filiales de empresas transnacionales fue otro factor que contribuyó en la expansión de los flujos de IED manifestándose principalmente en países desarrollados.

Las economías desarrolladas y subdesarrolladas como se puede apreciar en el gráfico 1 mostraron una tendencia similar a la de los flujos globales de IED. Sin embargo, un elemento que salta a la vista es el gran retroceso de la participación de las economías avanzadas en los flujos globales de IED durante la última década. En el año 2000 los países desarrollados recibían el 81% de los flujos globales, mientras que en 2007 la proporción se había reducido hasta el 66%, ya en el año 2011 este porcentaje fue de 49,9% (CEPAL, 2012).

En este último año, las entradas de IED en las economías desarrolladas aumentaron un 20,8% respecto al año anterior, pasando de 618 mil millones de dólares a 747 mil millones de dólares. Este incremento es un 42% inferior a las cifras logradas por este grupo de países en el año 2007 en que alcanzó los 1,3 billones de dólares (véase cuadro 1).

Dentro de este grupo de países, Estados Unidos continua siendo el país que mayor atractivo presenta para los inversionistas extranjeros provenientes fundamentalmente de otros países desarrollados como Reino Unido, Japón, Países Bajos, Alemania, Canadá y Suiza. Este último año recibió alrededor de 226 mil millones de dólares cifra mayor en un 14,6% que el anterior año. Entre los sectores que más recibieron IED se destacan las manufacturas, servicios financieros, comercio minorista y la producción de productos químicos (UNCTAD, 2012).

Para los países de la Unión Europea se mostró una gran recuperación del 32% respecto al 2010, con 420,4 mil millones de dólares. Sin embargo, aún la cifra alcanzada es inferior en un 51% a lo que registró la región en el año 2007. Entre los principales países receptores se encuentran a Inglaterra, Irlanda, Bélgica, Francia, Italia y Alemania. Por otra parte, en los países donde más crecimiento hubo fue en Austria, Italia, Portugal. En esta área el caso crítico lo presentó Grecia debido a los graves problemas económicos y de deuda soberana que sostiene (UNCTAD, 2012).

Japón mostró entradas negativas de -1,7 mil millones de dólares. Si bien se puede decir que una práctica histórica para los japoneses fue poner trabas a la IED, en la actualidad se adiciona la incertidumbre que rodea desde varios años el desempeño de la economía de este país. Aún así, se mantienen como principales inversionistas Estados Unidos, Países Bajos, Francia, Singapur y Alemania en sectores como electricidad, comercio, producción de productos químicos y farmacéuticos y la metalúrgica (UNCTAD, 2012).

Por su parte, las entradas netas de IED hacia las economías subdesarrolladas aumentaron en 2011 un 10,9%, pasando de 616 mil millones de dólares de dólares a 684 mil millones de dólares. Con esta nueva cifra superan los niveles que tenían antes de la crisis. Dentro de este grupo, en América Latina y el Caribe fue donde más se incrementaron con un alza del 35%, seguido de Europa Sudoriental y los países de la antigua Unión Soviética, donde crecieron un 30,6%, y de la región de Asia y el Pacífico, que registró un 11% de incremento. Por otro lado, disminuyeron los ingresos en África y los países del Oriente Medio (véase cuadro 1),

Tabla 1: Corrientes de Inversión Extranjera Directa por grupo de países, en miles de millones de dólares.

	<i>CORRIENTES DE INVERSIÓN</i>				
	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
<i>Mundo</i>	<i>1971</i>	<i>1744</i>	<i>1185</i>	<i>1290</i>	<i>1509</i>
<i>Economías Desarrolladas</i>	<i>1307</i>	<i>965</i>	<i>603</i>	<i>636</i>	<i>753</i>
<i>Europa Sudoriental y CEI</i>	<i>91</i>	<i>121</i>	<i>72</i>	<i>70</i>	<i>92</i>
<i>Economías Subdesarrolladas</i>	<i>573</i>	<i>658</i>	<i>511</i>	<i>584</i>	<i>664</i>
<i>América Latina y el Caribe</i>	<i>117</i>	<i>137</i>	<i>82</i>	<i>121</i>	<i>153</i>
<i>Centros Financieros del Caribe</i>	<i>53</i>	<i>70</i>	<i>59</i>	<i>40</i>	<i>63</i>
<i>África</i>	<i>63</i>	<i>73</i>	<i>60</i>	<i>55</i>	<i>54</i>
<i>Oriente Medio</i>	<i>78</i>	<i>92</i>	<i>66</i>	<i>58</i>	<i>50</i>
<i>Asia Pacífico</i>	<i>262</i>	<i>286</i>	<i>243</i>	<i>310</i>	<i>343</i>

Fuente: CEPAL, 2012

La recuperación de los flujos de IED no ha llegado con la misma rapidez a todas las subregiones. En los países desarrollados, América Latina y el Caribe y Asia fue a partir de 2010, mientras que en los Centros financieros del Caribe, Europa Sudoriental y la CEI en 2011. Sin embargo, aún, existen regiones como en África y Oriente Medio que no han dejado de disminuir.

Los países subdesarrollados han ido ganando paulatinamente un gran espacio en la participación mundial de los flujos de IED. Y ello no quiere decir que el monto total de IED haya disminuido en los países desarrollados sino que la IED ha aumentado también en los países subdesarrollados y es por ello que en el caso de estas últimas han ganado en participación pasando desde un 29% en 2007 hasta el 44% en 2011. Al interior de estas subregiones, en 2011 Asia y Oceanía responde al 22,7%, América Latina y el Caribe al 10,2% (excluyendo los centros financieros del Caribe: Antillas Neerlandesas, Bermudas, e Islas Caimán a quienes les corresponde el 4,2%), Europa Sudoriental y la CEI 6,1%, África 3,6% y Oriente Medio 3,3% (CEPAL, 2012).

Las entradas de IED en África no han dejado de disminuir desde el año 2008 donde alcanzaron su mayor nivel 73 mil millones de dólares. En 2011 aunque la caída fue más lenta que en años anteriores, la región solamente recibió un monto de 42 mil millones de dólares. En el continente africano el sector de mayor atracción lo constituye el sector primario, en especial el sector del petróleo (UNCTAD, 2012).

La recuperación de los flujos en Sudáfrica (un 269%), mayor receptor del continente, no compensó la caída significativa de los flujos de IED hacia el norte de África en Egipto, Libia y Túnez. África Central y Oriental experimentaron una reducción en los flujos de entrada de inversión. Mientras que en África occidental y meridional se advirtió una leve recuperación.

Referente a la IED intra-regional en África se puede expresar que aunque está aumentando significativamente todavía es baja. Sudáfrica en este sentido ha desempeñado un papel fundamental ya que es el principal país inversor dentro del continente.

Es probable que se sostengan las corrientes de IED en 2012 debido a la permanente búsqueda de recursos naturales, en particular por parte de las empresas transnacionales (ETN) de Asia dirigidas a África Subsahariana, sin embargo, la incertidumbre política en el África Septentrional posiblemente haga que sea otro año difícil para todo el continente.

En 2011, las afluencias de IED en Europa Sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes (CEI) tras dos años de contracción experimentaron una fuerte recuperación del 31% en las entradas al alcanzar 92 mil millones de dólares. Aún así, se encuentra por debajo del valor alcanzado en 2007 un 24% (UNCTAD, 2012).

Este crecimiento se debió principalmente a una serie de grandes acuerdos transfronterizos en la Federación de Rusia dirigidos al sector de la energía. Los inversionistas fueron motivados también por el continuo crecimiento de los mercados de consumo locales.

La CEI continúa siendo la subregión más atractiva para las inversiones foráneas llegando a recepcionar más del 93% del total recibido por los países subdesarrollados de Europa. Es importante destacar que la IED en esta subregión fue dirigida a unos pocos países. Dentro de ellos la Federación de Rusia quién recibió alrededor del 60% del total, Kazajastán, Ucrania y Turkmenistán. Solamente en estos cuatro países se concentró el 87,1% de dichos flujos (UNCTAD, 2012).

Resulta importante destacar que las inversiones en Rusia estuvieron dirigidas además hacia los servicios de finanzas y aseguradoras, industria manufacturera, comercio y mantenimiento de vehículos, sector minero y sector inmobiliario. Provinieron fundamentalmente de Chipre (conocido como paraíso fiscal donde es muy probable que las inversiones sean de los propios rusos u otros países), Países Bajos, Alemania y Luxemburgo.

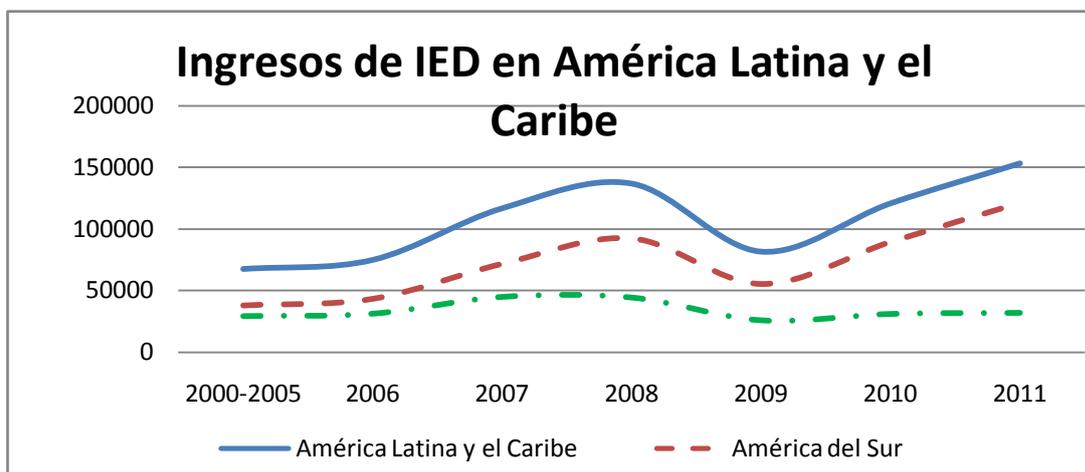
En la región de Asia y Oceanía las entradas de IED continuaron recuperándose al llegar a la cifra de 423,1 mil millones de dólares durante 2011. La mayor parte de este total fue dirigido a Asia ya que en Oceanía son muy pequeños y constituyen sólo el 0.5% del total de la región. La entrada de mayores flujos de IED estuvo propiciada por el crecimiento económico mostrado por algunas economías de la región así como por el fuerte desarrollo industrial (UNCTAD, 2012).

El peso de las inversiones de China en el exterior y al interior del país es decisivo en el comportamiento de las inversiones en la región. Solamente este país absorbe alrededor del 30% de todas las inversiones que se reciben en Asia y Oceanía mientras que es responsable del 27% de las realizadas (CEPAL, 2012).

Con relación a los flujos de entrada es necesario destacar que proceden en su mayoría de Hong Kong, Japón, Estados Unidos, Taiwán y República de Corea y se insertan en sectores como el inmobiliario, Servicios empresariales y de vivienda, comercio minorista y mayorista, entre otros.

En la región latinoamericana también disminuyeron los flujos de IED como consecuencia de la crisis. Sin embargo, solamente se registró una fuerte caída en 2009 del 40%. Ya en 2011, los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe mantuvieron la tendencia creciente del año anterior 2010, llegando a los 153,4 mil millones de dólares, es decir, un 31% más que en 2010 y un 12% por encima del máximo histórico de 2008 (ver gráfico 2).

Gráfico 2: Flujos de ingreso de IED en América Latina y el Caribe, 2000 – 2011, en millones de dólares.



Fuente: CEPAL, 2012

El comportamiento en las subregiones no ha sido muy similar. Tras 2009 las entradas de IED en América del Sur continuaron incrementándose y alcanzaron un crecimiento de un 35%. Mientras que Centroamérica y el Caribe el crecimiento fue muy pequeño de sólo 2,8% en el último año (CEPAL, 2012).

Otro elemento que podríamos señalar es el referido a la brecha entre las IED recibida por ambos grupos. En el período de 2000 – 2005 América del Sur recibía 8,5 mil millones más que América Central y el Caribe mientras que en la actualidad esta diferencia ha crecido hasta 89,1 mil millones de dólares, habiéndose multiplicado en más de 10 veces (ver gráfico 2).

Considerando a la región de manera general se reafirma nuevamente como los principales países receptores de IED Brasil (43%), México (12,6%), Chile (11,2%), Colombia (8,6%), Perú (4,9%), Argentina (4,7%), Venezuela (3,4%), Panamá (1,82%), Uruguay (1,95%) y República Dominicana (1,55%). Solamente en estos 10 países se concentra alrededor del 94,3% del total (CEPAL, 2012).

La bibliografía revisada señala distintos factores que propiciaron el incremento de las entradas de IED en la región en este último año y que se han mantenido estables durante este período. Entre ellos se señala un contexto internacional en que se ha recuperado un cierto nivel de confianza por parte de los principales inversores internacionales que se habían mantenido alerta en los años de crisis.

Otros de los factores señalados se refieren al buen desempeño de las economías de la región alcanzando tasas de crecimiento por encima incluso de países desarrollados. También, el alto nivel de precios internacionales de productos primarios impulsados fundamentalmente por la sostenida demanda de China y otras economías emergentes en expansión. Se han incrementado las inversiones en extracción de hidrocarburos, minerales y otros recursos naturales. Por último se señala el impulso de procesos de reestructuración empresarial, traslado de actividades hacia otros países y una mayor terciarización de actividades manufactureras y servicios empresariales a distancia.

De manera general se han mantenido a lo largo de los años los inversores en América Latina y el Caribe. De 2000 a 2010, la Unión Europea figura como el primero con más del 40% del total, seguido por Estados Unidos 28,2%, los propios países de América Latina y el Caribe 8,5% y Asia y Oceanía con el 6,2%. Resulta importante señalar que países como México, Costa Rica, Colombia y República Dominicana reciben más del 40% de las inversiones de Estados Unidos mientras que Argentina, Brasil, Chile y México de la Unión Europea (CEPAL, 2012).

Otro elemento importante a destacar es que de manera general las inversiones a la región se dirigen en un 53% hacia los servicios (telecomunicaciones, banca, comercio minorista entre otros), 35% al sector primario (búsqueda y extracción de recursos naturales debido al incremento del nivel de los precios internacionales de los minerales y el petróleo). Las manufacturas, por su parte, reciben el 12% debido a la búsqueda incesante de mercados regionales y de manufacturas aprovechando las oportunidades de crecimiento económico y de una posible clase media con mayor poder adquisitivo (CEPAL, 2012).

América del Sur en este último año alcanzó su máximo histórico hasta los 121,3 mil millones de dólares, siendo el crecimiento de un 35%. Todos los países de la subregión excepto Paraguay crecieron (CEPAL, 2012).

El gran incremento de las inversiones no solamente en América del Sur sino en toda Latinoamérica se debió fundamentalmente al incremento de Brasil que por sí solo representa el 43% del PIB de la región y de los flujos de IED. Los principales inversores en el país son las empresas transnacionales europeas (64,4% del total recibido) particularmente las procedentes de los Países Bajos, España y Francia, Japón (13,6%), Estados Unidos y el Canadá (10,4%), mientras que las empresas translatinas contribuyeron con un 5,1% (CEPAL, 2012).

A nivel sectorial, la industria manufacturera se consolida como la principal receptora de IED en Brasil, al concentrar el 46% de las inversiones. Destacó especialmente la metalúrgica, seguida de las industrias de alimentos y bebidas. Las corrientes de IED destinadas al sector de servicios alcanzaron el 44% del total y estuvieron dirigidas fundamentalmente a la búsqueda del acceso al creciente mercado interno y las telecomunicaciones. El sector primario por su parte, registró un descenso en relación con años anteriores con un 9% (CEPAL, 2012).

El segundo mayor receptor es Chile donde las corrientes de IED se incrementaron en 2011 en un 15% hasta los 17,2 mil millones de dólares. El sector primario (minería del cobre fundamentalmente) obtuvo el 61% del total, el sector de servicios un 33% (servicios financieros y la electricidad). La industria manufacturera obtuvo solamente el 5% de la IED (CEPAL, 2012).

Colombia igualmente vio aumentar sus entradas de IED un 92%, al arribar a los 13,2 mil millones de dólares. La mayoría de las inversiones se dirigieron al sector de recursos naturales. Si bien la industria minera recibió menos inversiones que el año anterior 2010, alcanzando un 20% del total, las entradas en el sector petrolero se incrementaron hasta alcanzar un 40% del total (CEPAL, 2012).

La subregión centroamericana alcanzó su máximo histórico en la recepción de IED, un 36% más que en 2010 hasta los 8,2 mil millones de dólares. El crecimiento se mostró en casi todos los países. Sin embargo, en México primer mayor receptor de la subregión y segundo de América Latina y el Caribe las entradas decrecieron en un 3% en 2011 y respecto a 2007 se encuentran un 37% por debajo (CEPAL, 2012).

Entre los principales inversionistas en México figuran Estados Unidos, España, Países Bajos, Suiza y Canadá. De manera sectorial las inversiones se dirigen en primer lugar hacia los servicios (52%), manufacturas (44%) y recursos naturales 4% (CEPAL, 2012).

En Panamá, segundo mayor receptor, las entradas se incrementaron en un 19% respecto a 2010 hasta los 2,7 mil millones de dólares. La construcción sigue siendo una de las actividades más atractivas para los inversionistas

extranjeros (canal de Panamá, metro de la capital que atrae inversiones de proveedoras) mientras que en el sector de las manufacturas destacó la adquisición de Café Durán y la compra de Intercoastal Marine por Consalfa ambas colombianas que refuerzan la presencia en Panamá de este país (CEPAL, 2012).

A Costa Rica llegaron inversiones por un monto de 2,1 mil millones de dólares, un 44% más que en 2010. El 27% correspondió a inversiones de empresas instaladas en zonas francas. Las mayores entradas se concentraron en los servicios (telecomunicaciones y seguros) (CEPAL, 2012).

En el Caribe las inversiones alcanzaron su máximo nivel en el año 2008 con 10 mil millones de dólares y a partir de este año no han dejado de caer para situarse en 2011 en solamente 4,4 mil millones de dólares un 56% menos. De manera general las inversiones que llegan están dirigidas fundamentalmente al sector turístico y financiero que han sido de los más afectados con la crisis global (CEPAL, 2012).

Se destaca la República Dominicana que absorbió el 53% de las inversiones recibidas en el Caribe y además creció en un 25% hasta los 2,3 mil millones de dólares. El sector minero fue el más favorecido con el 40% del total. Los mayores inversionistas aquí fueron Estados Unidos, Panamá y España (CEPAL, 2012).

Un elemento importante a destacar es la calidad que han tenido los proyectos de inversión que han arribado a la región que a diferencia de otras en este sentido no ha sido tan favorecida. Los proyectos asociados a I + D se dirigen fundamentalmente hacia Asia y Oceanía con 43,5% del total, seguido por países de la Unión Europea 21,9%, América del Norte 18,8%, Oriente Medio 5,6% (CEPAL, 2012).

En el caso de América Latina y el Caribe si bien representa un pequeño porcentaje del total mundial resulta importante destacar que con relación al anterior año mejoró al pasar de 3% al 6,6%. Sin embargo, de este porcentaje el 5% se dirigen fundamentalmente a Brasil, Panamá mientras que Uruguay y México reciben sólo el 0,3% (CEPAL, 2012).

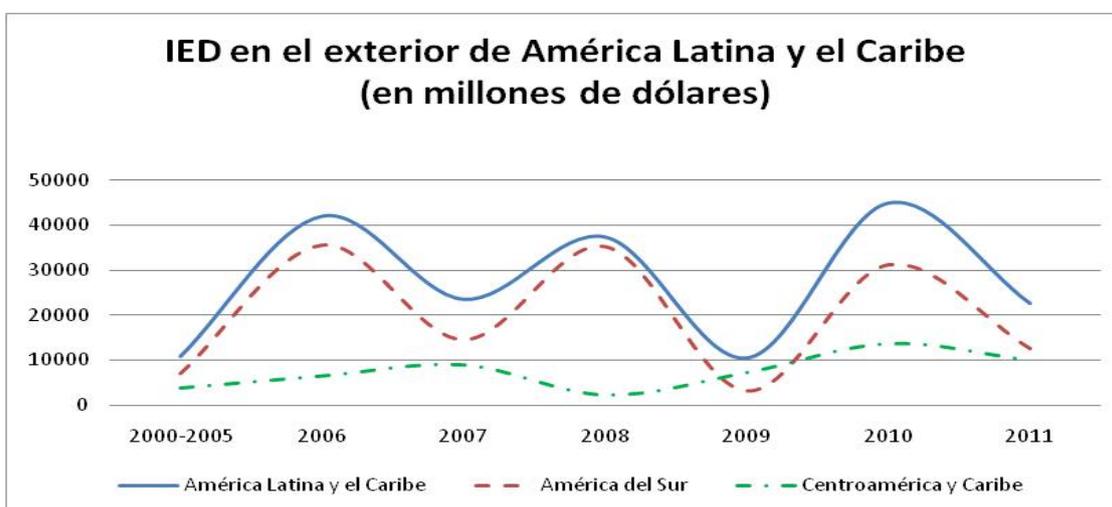
De manera general, más de la mitad de los proyectos que se reciben presentan baja y media calidad, con 18% y 43% respectivamente. Estos proyectos se asocian a las industrias de metales, refinerías de petróleo, alimentos, textiles, papel y celulosa. Si comparamos con lo que sucede en otras regiones subdesarrolladas asiáticas, específicamente en China, nos percatamos de un gran contraste debido a que los proyectos en sectores de contenido tecnológico alto y medio-alto representan más del 80% (CEPAL, 2012).

En Latinoamérica el 36% de los proyectos tienen una calidad media – alta donde se pueden encontrar inversiones en la industria química, automotriz, de maquinarias y equipos. Solamente el 3% de los proyectos tienen alta calidad y se observaron en el sector farmacéutico, de maquinaria de oficina e

instrumentos médicos. Ante esta situación los distintos gobiernos de la región deberían buscar proyectos que energicen la entrada de mayor tecnología que fue uno de los grandes beneficios que prometía la IED así como potenciar proyectos asociados a I + D.

Otro elemento significativo es el análisis de las inversiones que realiza la región en el exterior con las denominadas empresas translatinas. De manera general se puede observar que dichos flujos no han mantenido una tendencia estable en los últimos años. En 2011 los flujos de inversión extranjera hacia el exterior se situaron en 22,6 mil millones de dólares lo cual representó una caída de un 50% respecto a 2010 (ver gráfico 3).

Gráfico 3: Inversión Extranjera Directa en el exterior de América Latina y el Caribe, 2000 – 2011, en millones de dólares.



Fuente: CEPAL, 2012

Brasil es el país más determinante para explicar la tendencia de la inversión en el exterior desde la región. Durante 2011 registró un saldo negativo de 9,2 mil millones de dólares. Este cambio de tendencia se debe a que los préstamos a empresas filiales registraron cifras negativas debidas en parte a un alza del 39% en los préstamos otorgados por las filiales en el extranjero a las casas matrices localizadas en el propio Brasil (CEPAL, 2012).

Además de los préstamos, se produjeron dos grandes adquisiciones transfronterizas de empresas brasileñas cuyo objetivo principal no fue la expansión del negocio en otros países, sino obtener el control de los activos que empresas extranjeras tenían en Brasil en el sector de la energía eólica y las telecomunicaciones.

Chile volvió a ser el país de la región que más inversión directa realizó en el exterior, alcanzando los 11,8 mil millones de dólares. Las principales empresas translatinas chilenas se orientaron principalmente a los sectores del comercio al por menor, productos forestales y transporte. Sus filiales siguieron muy

concentradas geográficamente en Argentina, Brasil, Colombia y Perú (CEPAL, 2012).

En tanto, en México que desde el año 2000 mostraba una tendencia al alza se redujeron sus inversiones directas en el exterior, casi un 30% menos que el anterior año al llegar a 9,6 mil millones de dólares solamente. Al igual que ofrecen las fuentes oficiales pese a no existir datos oficiales sobre los países o sectores de destino de estas inversiones, las adquisiciones y nuevas inversiones anunciadas sugieren que las empresas mexicanas han continuado con su estrategia de expansión hacia Estados Unidos y otros países de la región (CEPAL, 2012).

Entre los sectores a los que va dirigida se destacan algunas grandes adquisiciones en la industria de servicios (financieros, telecomunicaciones y energía) y en el sector primario (petróleo y gas).

Con relación a las perspectivas futuras para la IED a nivel internacional, en el nuevo informe de la UNCTAD sobre la inversión en el mundo titulado *Hacia una Nueva Generación de Políticas de Inversión* se sostiene que un repunte de la incertidumbre económica y la posibilidad de que los grandes mercados emergentes crezcan a menor ritmo, están debilitando la IED en 2012.

Sin embargo, las proyecciones a medio plazo de la UNCTAD, continúan indicando un aumento de los flujos de IED a un ritmo moderado pero regular, hasta alcanzar 1,8 billones de dólares en 2013 y 1,9 billones en 2014, si no se produce ninguna conmoción macroeconómica de aquí a entonces.

Para la región latinoamericana hemos encontrado varios factores que sin lugar a dudas influirán en el desempeño de estos flujos financieros en el corto y mediano plazo. Primeramente respecto a la inversión europea (recordemos que representa el 40%) se contrastan dos situaciones. Primeramente, la crisis europea plantea nuevas oportunidades para las empresas transnacionales donde los mercados latinoamericanos ofrecen una gran oportunidad de posicionamiento. Además la crisis ha obligado a muchas empresas a relocalizar actividades en lugares de menor costo.

Por otra parte, desde mediados del pasado año se observó más incertidumbre en los mercados financieros, asociada al incremento del riesgo soberano de algunos países europeos entre otros factores. Es muy probable si esta situación se agudiza y prolonga que las inversiones disminuyan. De hecho, según dio a conocer la CEPAL es de esperar que la incertidumbre de la segunda mitad de 2011 afecte las operaciones que finalicen en 2012.

De igual forma América Latina y el Caribe posee una especie de encantamiento por ser rica en recursos naturales para los inversionistas (35% de las inversiones van hacia el sector primario). En la actualidad dado los altos precios del mercado existe una lucha por el posicionamiento de los mismos. Ante esta situación la región podría verse muy beneficiada.

Se debe tener en cuenta además el papel que están desempeñando China y otros países asiáticos en la demanda de productos primarios impulsado fundamentalmente por sus crecientes producciones industriales. Recientemente autoridades chinas dieron a conocer que el crecimiento económico de China registró en el segundo trimestre de 2012 su tasa más baja en tres años ante el debilitamiento de las exportaciones y del gasto del consumidor. A pesar de que las autoridades del país están tomando medidas para revertir esta situación, es muy probable que de persistir incida en la demanda mundial de productos primarios llevando a relajar los precios internacionales y finalmente las inversiones en ellos. Esta pudiera ser otra posible vía a través de la cual las inversiones latinoamericanas se pudieran ver afectadas.

Si bien se muestra para el futuro un camino incierto debido a todas estas particularidades, organismos como el FMI apuestan por un crecimiento de las inversiones en la región. Sin embargo, la UNCTAD en su informe concluyó que si bien América Latina y el Caribe sigue siendo una región muy atractiva por sus recursos naturales y sus altos índices de crecimiento a pesar de la negativa situación internacional, es precisamente este contexto mundial el que puede frenar eventuales IED para esta región.

Bibliografía:

- CEPAL.2011. La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2010. <http://www.eclac.org>
- _____.2012. La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2011. <http://www.eclac.org>
- UNCTAD.2011. World Investment Report, 2011:” Non-Equity Modes of International Production and Development”. <http://www.unctad.org>
- _____.2011. Informe sobre las Inversiones en el Mundo. Panorama General: ”Formas no Accionariales de Producción Internacional y Desarrollo” <http://www.unctad.org>
- _____.2012. Informe sobre las Inversiones en el Mundo. “Hacia una Nueva Generación de Políticas de Inversión”, julio 2012. <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Overview-en.pdf>
- _____.2012 a. Global Investment Monitor No.8. Global flows of foreign direct investment estimated to have exceeded pre-crisis levels in 2011, despite the turmoil in the global economy. Enero 2012 <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=6226&lang=1>

Otros sitios:

http://news.xinhuanet.com/english/china/2012-07/13/c_131713073.htm

8

Migraciones y remesas. El caso de América Latina y el Caribe

Blanca Munster Infante
Investigadora del CIEM

En la actualidad se multiplican los estudios e investigaciones que desde diferentes perspectivas abordan los vínculos entre los procesos de migración las remesas y el desarrollo. En este sentido, organismos internacionales como el Banco Mundial dedica importantes recursos para registrar el comportamiento de los montos de las remesas hacia los países en desarrollo e implementan diferentes programas para la canalización de estos recursos en la economía.

A pesar de que la comprensión de la relación migración-remesas-desarrollo adolece de importantes referencias analíticas y teóricas, es posible identificar un paradigma dominante en este nexo, enfatizado desde diversos organismos internacionales, gobiernos de países de origen y destino, y agencias de cooperación. Este paradigma, que ha sido calificado como el discurso de "remesas para el desarrollo", encuentra en el Banco Mundial y especialmente en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) -en lo que al ámbito latinoamericano se refiere- a sus principales promotores.

Si bien desde el punto de vista económico se centra la atención en los montos de las remesas y sus impactos en la economías emisoras de migrantes, no podemos perder de vista el hecho que las remesas representan el resultado económico más tangible de un fenómeno mucho más amplio y complejo como es el proceso migratorio.

Las migraciones son hechos sociales complejos que no pueden comprenderse completamente sino aceptando la naturaleza social contradictoria de los migrantes, como los sujetos sociales que están detrás del envío de las remesas. En este proceso entran en juego un conjunto de variables (macro, meso y micro) relacionadas tanto con el país de origen como de destino de la migración.

En este artículo se tratará, en primer lugar, el comportamiento más reciente de las remesas en América Latina y el Caribe y en un segundo momento se analizarán los supuestos del Banco Mundial y del BID sobre los mecanismos que ponen en marcha el círculo virtuoso migración-remesas-desarrollo. Este análisis nos permitirá visibilizar las principales carencias analíticas de este enfoque y sus consecuencias para las políticas de los países en desarrollo.

1. Comportamiento más reciente de las remesas en el mundo

En la actualidad, más de 215 millones de personas viven fuera de sus países de nacimiento y más de 700 millones migran dentro de sus propios países. Según estudios del Banco Mundial, el principal país de destino de migrantes es Estados Unidos; a continuación figuran Rusia, Alemania, Arabia Saudita y Canadá.

Esta propia fuente refiere que los países de inmigración más destacados, en relación con su población, son Qatar (87%), Mónaco (72%), Emiratos Árabes Unidos (70%), Kuwait (69%), y Andorra (64%). Se considera al corredor México–Estados Unidos como el de mayor migración del mundo seguidos por los corredores Rusia–Ucrania, Ucrania–Rusia, y Bangladesh–India (Banco Mundial 2012).

El Banco Mundial reconoce que en la actualidad las remesas desempeñan un papel clave en las corrientes financieras hacia los países en desarrollo, especialmente en momentos que como resultado de la crisis económica se afectan otros flujos financieros internacionales.

Los estimados más recientes del Banco Mundial refieren que a partir de 2010, las remesas se recuperaron hasta alcanzar 325.000 millones de dólares, el nivel alcanzado en 2008, después de haber bajado a 307.000 millones de dólares en 2009 como resultado de la crisis económica mundial. Se proyecta que los flujos subirán a 346.000 millones de dólares en 2011 y a 374.000 millones de dólares para 2012 (Ver tabla 2).

Recuadro 1: Remesas y países en desarrollo

Las remesas que los inmigrantes enviaron a sus hogares representaron el 2% del producto interno bruto (PIB) de todos los países en desarrollo en 2008, pero el 6% del PIB de los países de ingreso bajo en particular. En varias naciones pequeñas de ingreso bajo, las remesas exceden un quinto del PIB y constituyen la mayor fuente de divisas extranjeras (Banco Mundial, 2012).

Las remesas enviadas al país de origen por las corrientes migratorias a los países en desarrollo representan tres veces el volumen de la asistencia para el desarrollo oficial y una ayuda para los pobres. (Banco Mundial, 2012).

Aunque las evidencias empíricas son débiles, diversos estudios del Banco Mundial resaltan el papel de las remesas en la reducción del nivel y la gravedad de la pobreza. Para los expertos del Banco existe una relación de causalidad entre el monto de las remesas, que conducen a una acumulación mayor de capital humano, mayores gastos en salud y educación y al acceso a la información y a la tecnología de la información y las comunicaciones, más participación en empresas privadas, menos trabajo infantil y ayudan a los grupos familiares a estar mejor preparados para los desastres naturales.

Asimismo, la visión del Banco Mundial resalta el papel de las diásporas como importante fuente para el comercio, el capital, la tecnología y el conocimiento para los países de origen. Sus ahorros y patrimonio pueden maximizarse para proyectos de desarrollo por medio de los bonos de la diáspora y por los bonos respaldados por remesas.

Tabla 1-Costos de las transferencias de remesas a nivel mundial

Los Corredores Más Baratos (US\$)	Costo promedio
Singapur-Bangladesh	4,4
Emiratos Árabes Unidos Pakistán	5,15
Emiratos Árabes Unidos Filipinas	5,99
Singapur-Filipinas	6,33
Reino Unido -Pakistán	6,4
Los Corredores Más Caros (US\$)	Costo Promedio
Tanzania Rwanda	49,19
Tanzania-Uganda	49,19
Tanzania –Kenia	47,2
Sudáfrica Zambia	44,66
Sudáfrica Mozambique	36,11

Fuente: Banco Mundial 2012

Tabla 2: Perspectivas de los flujos de remesas hacia países en desarrollo, 2011-12

	2007	2008	2009	2010e	2011p	2012p
Miles de millones de dólares						
Países en desarrollo	278	325	307	325	346	374
Asia oriental y el Pacífico	71	85	86	91	98	106
Europa y Asia central	39	46	35	37	39	43
América Latina y el Caribe	63	65	57	58	62	69
Oriente Medio y Norte de África	32	36	34	35	37	40
Asia meridional	54	72	75	83	87	92
África al sur del Sahara	19	21	21	21	22	24
Países de ingreso bajo	17	22	22	24	26	29

Países de ingreso mediano	262	303	285	301	319	345
Todo el mundo	385	443	416	440	464	499
Tasa de crecimiento (%)						
Países en desarrollo	22,8%	16,7%	-5,5%	6,0%	6,2%	8,1%
Asia oriental y el Pacífico	23,7%	20,2%	0,3%	6,4%	7,2%	8,5%
Europa y Asia central	38,5%	16,5%	-22,7%	3,7%	6,5%	10,4%
América Latina y el Caribe	6,9%	2,2%	-12,0%	2,0%	7,6%	10,0%
Oriente Medio y Norte de África	21,5%	11,8%	-6,3%	5,3%	4,5%	6,7%
Asia meridional	27,1%	32,5%	4,5%	10,3%	5,1%	6,3%
África al sur del Sahara	46,7%	14,9%	-3,7%	4,4%	4,5%	6,7%
Países de ingreso bajo	27,6%	32,5%	2,4%	8,2%	8,7%	9,0%
Países de ingreso mediano	22,5%	15,7%	-6,0%	5,8%	6,0%	8,0%
Todo el mundo	21,1%	15,1%	-6,1%	5,8%	5,4%	7,5%

e= estimaciones; p=pronósticos

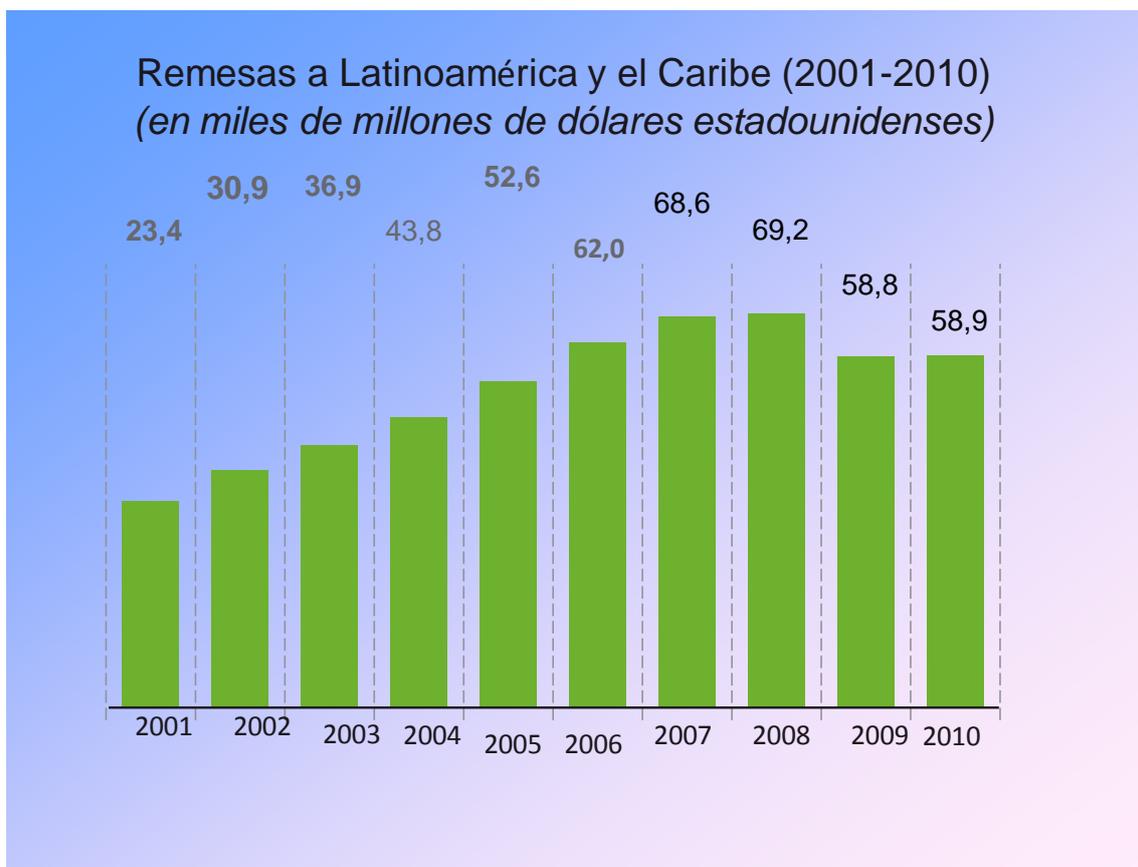
Fuente : Banco Mundial 2012

2. Comportamiento más reciente de las remesas en América Latina y el Caribe

Si revisamos el comportamiento más reciente de las remesas hacia la región encontramos que en el período comprendido entre 2002 -2008, los flujos de remesas enviados a la región crecieron a tasas del 17% en promedio anual.

Sin embargo, a partir del 2006, el crecimiento de las mismas comenzó a desacelerarse. El mayor impacto sobre el monto de las remesas se hizo sentir a lo largo de ese año y se acentuó durante 2009, cuando las remesas cayeron a una tasa anual del -15%.(ver gráfico 1)

Gráfico 1: Remesas a Latinoamérica y el Caribe (2001-2010)



Fuente: BID 2011

Solo aparecieron las primeras señales de un proceso de estabilización durante los últimos meses del 2009 y los primeros del 2010, donde se observan tasas de caída menores a las que prevalecieron durante los meses anteriores. A partir de 2010 comienza la tendencia ascendente de las remesas en la región. En el primer trimestre del 2010, comparadas con el mismo período del año anterior, las remesas cayeron a una tasa del -7,2%, menor a la observada durante el trimestre anterior, donde la caída anual había sido de -17%(BID,2011).

Siendo Estados Unidos un importante país receptor de migración para la región, es significativo el hecho de que como resultado de la crisis económica los migrantes en Estados Unidos tuvieron que reducir el número de veces en el año que enviaron remesas a sus países de origen, pasando de una media de 15,3 envíos anuales durante 2008, a sólo 12 durante 2009(BID,2011)

En 2009 la cantidad promedio de dinero que los migrantes enviaron con cada remesa disminuyó en un promedio de entre 8% y 9%. Los datos disponibles para 2010 muestran que la frecuencia de envíos fue similar a la del año anterior, manteniéndose en alrededor de 12 envíos por año. En 2010, el valor promedio de cada transacción disminuyó ligeramente entre el -0,6% y -0,1%, dependiendo de la sub-región, aunque aumentó durante la segunda mitad del

año, recobrando su valor con respecto al registrado durante el año anterior (BID, 2011).

En el caso de México, las fluctuaciones en el volumen de remesas recibidas continuaron mostrando un vínculo estrecho con la situación económica en Estados Unidos, país de donde proviene casi la totalidad de estas transferencias. Se produjo un fuerte descenso en 2009 (de -16%) en el ingreso de México por remesas, afectadas por la crisis que atravesó Estados Unidos. Estos flujos iniciaron su recuperación en 2010 a medida que se estabilizaba la economía de este país, alcanzando un leve crecimiento del 0,12% en el año 2010(BID, 2011).

Mientras que en el caso de Centroamérica, la recuperación fue más rápida, mostrando un crecimiento de 3,1% con respecto a 2009. Este crecimiento se debe en gran medida a las remesas provenientes de otros países latinoamericanos que ayudaron a aminorar los efectos de la crisis y permitieron una mayor recuperación de los flujos que se recibieron en esta parte de la región durante 2010 (BID, 2011).

En la región andina, así como en toda Sudamérica, las remesas cayeron a tasas del -4,1% y -5,3% respectivamente, debido sobre todo a que una proporción importante de las remesas provienen de España y Japón, países cuyas economías no han mostrado signos claros de recuperación(BID, 2011).

Por su parte, el Caribe mostró un incremento más significativo que el experimentado en la región de América Latina, con una tasa de crecimiento de 8,3%. Este incremento se puede atribuir en gran parte a los aumentos en el volumen de remesas recibidas por Haití y Jamaica. En el caso de Jamaica el incremento de estos flujos podría estar relacionado con la mayor facilidad de los migrantes de este país de reintegrarse, después de la crisis, en la fuerza laboral de sectores que generan mayores ingresos en países con los que comparten el idioma: Estados Unidos, Reino Unido y Canadá (BID, 2011).

Sobre el comportamiento de los principales mercados laborales para los migrantes latinoamericanos y caribeños se observó que los datos del mercado laboral en Estados Unidos, país de origen de la mayor parte de las remesas hacia la región, ilustra la realidad económica a la que se enfrenta el migrante latinoamericano. A diferencia del 2009 que fue un año de mucha turbulencia y en el que el empleo de los migrantes latinoamericanos sufrió caídas del -3,7% en promedio mensual.

Durante 2010 la tasa de empleo en Estados Unidos para los migrantes latinoamericanos mostró un crecimiento del 1,7%, más notorio entre los trabajadores hombres (2,0%) que entre las trabajadoras mujeres (1,2%). Sin embargo, esta tasa de crecimiento resultó aun insuficiente para compensar los empleos perdidos durante 2009.

Por otra parte, la remuneración media de los inmigrantes empleados en Estados Unidos sufrió una reducción a lo largo de 2010. Durante el 2009, aquellos migrantes que no perdieron sus empleos mostraron un ingreso

semanal promedio que no parecía haber variado significativamente con relación al del año anterior.

Sin embargo, para el 2010, si bien se observó un proceso de estabilización y ligero crecimiento del empleo, el salario semanal promedio que recibieron los trabajadores migrantes registró una caída del -1%, lo cual impactó negativamente el ingreso disponible de los migrantes y por lo tanto, el envío de remesas se vio también afectado.

Comparado con 2009, el número de migrantes que encontraron empleos en Estados Unidos fue mayor en el 2010, pero esos empleos les generaron menos ingresos. Según estudio del BID, el balance entre las dos fuerzas opuestas que afectaron las remesas, el crecimiento del empleo y la disminución del salario que perciben los migrantes en Estados Unidos, ambas parecen compensarse entre sí, ya que el volumen de remesas enviadas mostró una tasa de crecimiento ligeramente positiva (ver tabla 2)

Tabla 3: Estados Unidos: Masa salarial de los trabajadores asalariados migrantes (2007- 2010).

Estados Unidos: Masa salarial de los trabajadores asalariados migrantes (2007-2010) valor y tasa de crecimiento						
Masa salarial/año	Total	Hombres	Mujeres	Variación porcentual/total	Hombres	Mujeres
2007	738 279	481 771	256 508			
2008	762 121	491 232	270 888	3.2	2.0	5.6
2009	723 049	456 068	266 981	-5.1	-7.2	-1,4
2010	735 244	461 913	273 431	1.7	1.3	2.4

24/11/11

Fuente: BID 2012

En otras regiones como España, datos del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), refieren que en el país se encuentran más de 600.000 migrantes latino americanos y del Caribe viviendo y trabajando como asalariados, de los cuales el 88% provienen de la zona sudamericana, con una participación mayoritaria del 77% de migrantes provenientes de la zona andina (BID, 2011).

Del total de migrantes latinoamericanos y del Caribe asalariados en España durante el 2010, el 26% provienen de Ecuador, el 17% de Colombia, el 13% de Bolivia y 11% de Perú, porcentajes de participación similares a los observados

en años anteriores. En el 2010 el número de hondureños y nicaragüenses mostró un crecimiento de 35% con relación al año anterior, representando en la actualidad el 2,4% de la población total de migrantes en este país (BID, 2011). De acuerdo a datos del BID, el mercado laboral español en términos de género se comporta de la siguiente forma:

- Un 44% de hombres, cuyo ámbito laboral está mayormente vinculado a la construcción, y un 56% de mujeres, que suelen trabajar en otros servicios, especialmente en el cuidado de salud y en la atención de servicios relacionados al turismo y hotelería.
- Las mujeres migrantes empleadas en estos sectores en España enfrentan una menor competencia en el mercado laboral en comparación con los hombres empleados en el sector de construcción que deben competir por sus empleos con migrantes de otras regiones.
- En lo que respecta a los hombres migrantes, la caída del empleo del sector de construcción en diciembre del 2010 alcanzó un -15%, mientras que otros sectores de servicios mostraron niveles de empleo similares a los del 2009 con una tasa de crecimiento del 0,1%.
- República Dominicana, Guyana, Haití, Honduras, Nicaragua y Paraguay. Cada uno de estos países depende considerablemente de sus emigrantes, puesto que 60 % de la población tiene un familiar en el extranjero y casi la mitad de estos hogares recibe remesas. El flujo agregado de estas transferencias suma un mínimo de 15 % del PIB.

Los datos provenientes del FOMIN y del BID, refieren que la tendencia a la recuperación de las remesas iniciada a partir de 2010 se mantuvo en 2011. Los emigrados de América Latina y el Caribe enviaron unos 61.000 millones de dólares a sus países de origen el año pasado, 6 % más que los 57.600 millones de dólares remitidos en el 2010. En el 2011, casi todos los países de esta región recibieron un mayor volumen de remesas medidas en dólares que el año previo (ver gráfico 2).

La mayoría del dinero provino de tradicionales destinos de migrantes latinoamericanos y caribeños como Estados Unidos y España. En Estados Unidos, fuente emisora de casi tres cuartas partes de las remesas recibidas en esta región, los trabajadores extranjeros hallaron mejores niveles de empleo y remuneración durante el 2011. Como consecuencia, realizaron más transferencias por mayores montos.

Sin embargo, uno de cada diez hogares tiene acceso a cuentas de ahorro u otros servicios financieros básicos. La mayoría de las personas que reciben remesas no forma parte de sistemas financieros formales, aunque normalmente cobran sus transferencias en bancos.

Se estima que tan sólo en el último trimestre de 2011 los emigrados de esos seis países centroamericanos y de la República Dominicana gastaron más de 200 millones para cubrir los costos de envíos de remesas a sus familiares desde Estados Unidos. Los emigrados centroamericanos y de la República

Dominicana pagaron en promedio cerca de 12 dólares por cada 200 dólares enviados (FOMIN.2012).

Las perspectivas inciertas en Europa resultaron en una reducción en las remesas a América Latina desde ese continente durante el último trimestre del 2011. En España la población de migrantes se redujo en casi 2 % por la partida de trabajadores extranjeros, en particular obreros de la construcción.

Las fluctuaciones cambiarias y la inflación también afectaron el valor del dinero enviado por los emigrados. El año pasado México recibió unos 22.700 millones de dólares que ajustados por inflación y tipo de cambio valieron 17,5 % más en moneda local. A diferencia, las remesas a Brasil, expresadas en reales, valieron 15%menos.

Gráfico 2. Monto de remesas hacia América Latina 2011



MONTO TOTAL DE REMESAS RECIBIDOS EN 2011
Por país en millones de US\$

Fuente: FOMIN 2012

En la región gran parte del debate en torno a los nexos migración-remesas-desarrollo continúa anclado mayoritariamente en una visión positiva sobre las potencialidades de las migraciones y el uso de las remesas en el desarrollo de las economías subdesarrolladas. Si tomamos por ejemplo, la subregión del Caribe que presenta una tasa de migración neta de -3 por mil promedio anual para el periodo 2005-2010, una de las más altas del mundo y con una presencia importante de mujeres, llama la atención el discurso presente por algunos gobiernos que consideran en primer lugar la migración como una

manera de disminuir la presión que ellos perciben sobre sus mercados de trabajo.

Algunos gobiernos han desarrollado estrategias para encontrar ofertas de empleo en el exterior, ayudando a disminuir la presión que ellos perciben sobre sus mercados de trabajo. Así, los gobiernos de Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas han apoyado programas con el gobierno británico, para enrolar a sus hombres jóvenes en las fuerzas armadas. Existen además acuerdos para la provisión de trabajadores agrícolas temporales, entre Jamaica y Santa Lucía con Canadá y los Estados Unidos. El sector turístico de Jamaica ha jugado un papel un importante rol para facilitar la emigración temporal, como también el Ministerio de Educación ha desarrollado programas de formación de trabajadores hoteleros para los mercados de trabajo internacionales (ECLAC, 2006).

Algunos países han desarrollado programas de incentivos específicos para estimular el retorno de nacionales calificados, como también entregar oportunidades para el retorno e inserción de los emigrantes en edad de retiro. Esto incluye excepciones tributarias y oportunidades de inversión para atraer inversión extranjera, tanto de emigrantes retirados o inversionistas de la región, y/o a través de la inversión privada extranjera directa. (ECLAC, 2006).

Recuadro 2: Iniciativas para enfrentar la fuga de cerebros

Diversos programas han sido establecidos en Jamaica, Barbados Belice, Granada y Saint Kitts y Nevis (ECLAC, 2006; Thomas-Hope, 2005), en el entendido de que esto implica recursos humanos y económicos valiosos para el desarrollo nacional. Incluso, Jamaica ha establecido un programa de migración de retorno en conjunto con la OIM, que busca hacer coincidir las calificaciones disponibles en la diáspora, con las ofertas de empleo locales (ECLAC, 2006).

Asimismo iniciativas para enfrentar la fuga de cerebros formar profesionales para la exportación Los debates en torno a la migración de profesores(as) y enfermeras han llevado a proponer iniciativas para enfrentar la situación mediante la capacitación de un número que podría suplir las necesidades locales y externas.

Por ejemplo, el Informe de Desarrollo Humano de Jamaica 2005, elaborado por el PNUD y el Planning Institute, recomienda explícitamente que el país debiera diseñar un plan para formar trabajadores en profesiones específicas, para la exportación (PIOJ/ UNDP, 2005). Según Thomas-Hope (2005) esto implica una serie de cuestionamientos, referidos a la forma en que esto puede ponerse en práctica, en particular quienes serán entrenados para migrar y quienes no.

Incluso se sostiene que algunos países, particularmente los que tienen alto desempleo, propician la emigración de su fuerza laboral excedente con el objetivo de beneficiarse de las remesas, que en muchos casos entregan los recursos para las familias en situación de pobreza (ECLAC, 2006). El propio Secretario General del CARICOM ha señalado que las remesas desempeñan un papel central en el mejoramiento de la calidad de vida en los países receptores, estimando que un 40% de los hogares rurales reciben un apoyo significativo, como también los hogares de ingresos medios y bajos.

3. Sobre el paradigma de remesas para el desarrollo

El eje fundamental en torno al cual se articula este paradigma es la comprensión de las remesas monetarias constituyen la herramienta fundamental de los migrantes para incidir en el desarrollo. Si bien se considera que el incremento de los recursos financieros vía remesas tiene un impacto positivo a nivel macroeconómico, es a nivel local donde las intervenciones tienen un mayor impacto.

A nivel local es donde de manera directa los hogares reciben los impactos positivos, ya que las remesas recibidas abren para las familias receptoras una serie de oportunidades para las personas que envían y reciben remesas y, más aún, para el conjunto de la comunidad, permitiéndoles iniciar diferentes actividades de emprendimientos (negocios, microempresas, etc.). Las personas en el exterior se convierten en migrantes emprendedores y sus familias en los sujetos protagonistas del proceso de desarrollo local posibilitado por los flujos de remesas.

El supuesto implícito de esta visión es la consideración de las remesas en términos de capital. Sin embargo, no se puede perder de vista que las remesas entran a la economía nacional por la vía del consumo y no por la corriente de inversión productiva. Entra al mercado por la demanda y no por la oferta. Quiere esto decir que van a consumir la oferta mercantil de bienes y servicios que esté posesionada en el mercado y los mercados nacionales están dominados por la oferta extranjera.

Asimismo, el destino de las remesas es contribuir a la sobrevivencia de los familiares que, de una u otra manera mantienen un vínculo afectivo moral con los emigrados, que se sienten responsabilizados con el sostenimiento de sus familias o con resarcir la preparación que recibieron para poder emigrar y competir en el mercado laboral del país al que emigró.

Como cualquier patrón de consumo de sobrevivencia, los gastos asociados a ellos tienen un carácter básicamente primario pero no van dirigidos a lograr una vía de auto sustentación, a través de inversión. Esto se ha visto corroborado por los estudios de casos en varios países. Es decir, las remesas no constituyen fondos de inversión que permitan incrementar los niveles de acumulación nacional.

Otro elemento ha tener en cuenta para el análisis de las remesas como fuente de inversión y que por lo tanto estimule el mercado interno desde la esfera

productiva, es la predecibilidad necesaria de los flujos financieros de inversión. Actualmente su flujo es demasiado impredecible, como para ser utilizado en proyectos nacionales de desarrollo. Dependen de muchos factores tales como de la estabilidad del mercado laboral de los países receptores de emigrados, sus niveles de gastos y hábitos de consumo, las tasas inflacionarias en los países emisores.

4. Limitaciones del enfoque “remesas para el desarrollo”

Cabe decir que el paradigma "remesas para el desarrollo" se caracteriza por tener carácter profundamente mercantilista en un triple sentido. En primer lugar, porque sitúa el potencial para el desarrollo promovido por la migración en las manos del migrante emprendedor que actúa en un escenario de economía de mercado capitalista. En segundo lugar, porque enfatiza los mecanismos de mercado y subvalora al papel de las instituciones públicas. Y, en tercer lugar, porque es plenamente consistente con las políticas neoliberales, entre ellas, las políticas de liberalización financiera características del actual período globalizador.

La comprensión del vínculo migración-remesas-desarrollo, parte de un concepto de desarrollo muy reduccionista y limitado al “crecimiento del mercado“. El problema es que la única forma de proporcionar y acceder a recursos que se tiene en cuenta cuando se evalúan los impactos de la migración es el acceso individual a los bienes y servicios que ofrece el mercado.

Al establecer el mercado como la única forma de organizar la economía y se desestima o infravalora el papel potencial que otras formas más sociales e institucionales podrían jugar en crear sinergias positivas entre migración y desarrollo.

Esto, a su vez, puede derivar en una tercera consecuencia, a saber, facilitar el proceso de privatización de la protección social y de otros derechos sociales. De hecho, en la actualidad las remesas funcionan, como un sustituto de los sistemas de protección social, todo lo cual puede empeorar por la promoción de servicios financieros ligados a las remesas como sistemas y seguros de protección privados (de vida, salud, retiro).

El problema fundamental del discurso global sobre migración y desarrollo es que pierde la capacidad para entender las interrelaciones entre los procesos globales, nacionales y locales, y las políticas de gobiernos e instituciones financieras internacionales no toman en cuenta las necesidades de desarrollo – más que de crecimiento económico – de los países.

La región latinoamericana y caribeña enfrenta en la actualidad los desafíos de enfrentar la inestabilidad de flujos de remesas en el corto plazo, con los efectos que la emigración de su población puede tener en el largo plazo, en particular, sus recursos humanos calificados.

Las evidencias empíricas acumuladas muestran los límites de un paradigma que al tomar como sujeto protagonista a un sujeto descontextualizado se vuelve incapaz de dar cuenta tanto del comportamiento de los sujetos reales, como de las consecuencias de sus acciones. Estos déficits de comprensión sólo pueden derivar en políticas ineficaces o políticas que generen efectos no deseados desde una perspectiva centrada en el desarrollo humano.

Es por ello necesario continuar avanzando en la construcción de un modelo analítico que nos permita comprender mejor la naturaleza de los nexos entre los patrones migratorios actuales en modelos de desarrollos alternativos al del capitalismo transnacionalizado.

Referencias bibliográficas

Banco Mundial (2011): Datos sobre Migración y remesas 2011. Washington D.C.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID) 2011: Remesas a América Latina y el Caribe durante 2010. Estabilización después de la crisis. Washington D.C.

CEPAL (2011): Migración internacional en América Latina y el Caribe: Nuevas tendencias, nuevos enfoques. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Santiago de Chile, 2011

ECLAC (2006), Migration in the Caribbean – What do we know? An overview of data, policies and programmes at the international and regional levels to address critical issues. Documento presentado al Expert Group Meeting on International Migration and Development in Latin America and the Caribbean. Population Division, Department of Economic and Social Affairs, United Nations.

Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) (2012): Las Remesas a América Latina y el Caribe durante 2011. Recuperando el crecimiento. Washington D.C.

PIOJ/UNDP (2005), The Jamaica Human Development Report. Summary. Global

Challenges a World of Opportunities. Planning Institute of Jamaica (PIOJ) / United

Nations Development Programme (UNDP). October, 2005.

Thomas-Hope, Elizabeth (2005), Current trends and issues in Caribbean Migration. Documento presentado a la Caribbean Group Expert Meeting on Migration, Human Rights and Development in the Caribbean. Port of Spain, Trinidad and Tobago. 14-15 September, 2005.

— (2001), Tendencias y patrones de migración internacional en los países del

Caribe. Notas de Población Año XXIV N°73. Santiago Chile (pág. 101- 128).

9

Aproximación al sector manufacturero de Estados Unidos

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

El poderío industrial estadounidense constituyó la plataforma de su hegemonía desde finales del siglo XIX hasta 1970. La ola de innovaciones técnicas que moldearon su sistema industrial le aseguró el predominio en el mercado mundial y en los conflictos armados del siglo XX. Durante décadas la supremacía industrial de Estados Unidos pareció incuestionable.

Aunque su participación en la economía ha disminuido, en la actualidad el sector manufacturero resulta de gran importancia estratégica para las perspectivas de Estados Unidos y es clave para la competitividad internacional del país (Malhotra, 2012). Con el 21% de la producción manufacturera global, Estados Unidos se mantiene como el país líder; pero amenazado por China (15%) y Japón (12%) (NAM, 2012)¹⁵⁵.

En un sentido muy estricto la manufactura permite aumentar la productividad, la formación de grupos empresariales y la capacidad de desarrollo en el tiempo. Estas capacidades son clave para generar nuevas industrias. La industria manufacturera también fomenta la demanda en otros sectores de la economía y suele exigir el cambio de la capacitación y formación de la población activa. Las manufacturas son importantes, en su aspecto más básico, porque llevan asociadas la productividad y la aglutinación.

El sector manufacturero norteamericano comprende 290,000 establecimientos con ventas anuales combinadas del orden de los 5 billones de dólares. Entre las principales compañías se incluyen Boeing, Caterpillar, DuPont, Ford, General Electric (GE), General Motors (GM), Hewlett-Packard, IBM, Procter & Gamble, Pfizer, y Tyson Foods; las primeras 50 de ellas absorben casi la mitad de las ventas totales en Estados Unidos (Research y Markets, 2012).

Alrededor de 18 millones de empleos en la economía estadounidense dependen del sector manufacturero –casi uno de cada seis en el sector privado–, de ellos 12 millones (9% de la fuerza laboral) son empleos directos (NAM, 2012). En la manufactura norteamericana se concentra el 90% de las patentes, el 70% de los gastos en investigación y desarrollo (I+D) del sector privado y el 60% de las exportaciones –incluyendo el récord de 1,3 billones de

¹⁵⁵ La industria manufacturera global genera más de 10 billones de ingresos anuales. Los países líderes son por orden de importancia: Estados Unidos, China, Japón, Alemania, Italia, y Reino Unido. Los principales exportadores son: China, Estados Unidos, Alemania, Japón, y Francia. Las principales compañías son: Toyota Motor (Japón), GE (Estados Unidos), Siemens (Alemania), Nestlé (Suiza), y Sanofi (Francia) (Research y Markets, 2012).

dólares en exportaciones de bienes del pasado año (Blank, 2012). En suma, la producción manufacturera estadounidense "...es crucial para la economía, la seguridad nacional, y el bienestar de los ciudadanos" (NAM, 2012a).

Después de varias décadas de "desindustrialización" y pérdida de empleos provocado, entre otras cosas, por el desplazamiento de las capacidades industriales de Estados Unidos hacia el exterior¹⁵⁶; a juzgar por las cifras oficiales, en años recientes y a pesar de la crisis económica iniciada en 2008, el sector manufacturero norteamericano ha experimentado una evolución relativamente favorable. El pequeño boom de la demanda para automóviles, camiones, entre otros productos de la industria automovilística, ha generando una ola de esperanza, mezclada con un patriotismo nostálgico, en torno a la idea de que la producción manufacturera estadounidense pudiera estar de regreso a casa. Grosso modo, se ha establecido un debate entre los que están a favor o en contra del resurgimiento del sector manufacturero estadounidense.

Los optimistas sugieren que el sector manufacturero de Estados Unidos está en una etapa de "resurgimiento y expansión", en la medida en que su dinámica ha superado con creces la del PIB del país (Malhotra, 2012). Incluso para este año, esperan un retorno a un crecimiento anual del PIB superior al 3% (por encima de la línea de tendencia) gracias a una combinación de abaratamiento del petróleo, incremento de las ventas de automóviles, revalorización de las propiedades y resurgimiento de la industria fabril (Roubini, 2012).

Más aún, consideran que existe un proceso de mejoramiento de los costos laborales a favor de Estados Unidos. En un artículo publicado recientemente en *Top Foreign Stocks* se sugiere que la elevación de los costos laborales en la India y otros países coloca un freno al traslado hacia el exterior de las capacidades industriales al tiempo que estimula el resurgimiento del sector manufacturero estadounidense, en virtud de que los costos laborales norteamericanos resultan más competitivos comparado con los trabajadores foráneos. Por consiguiente, muchas compañías están actualmente construyendo empresas en los Estados Unidos, incluso algunas de ellas están trasladando sus empresas en el extranjero hacia Estados Unidos en una nueva tendencia bautizada en inglés con el término 're-shoring' (Lynch, 2012 y Admin, 2012).

Por ejemplo, se plantea que en el primer trimestre del 2012, Caterpillar Inc. cerró su planta Electro-Motive Diesel en Londres, Ontario y trasladó esos empleos a Muncie, Ind., donde los trabajadores están dispuestos a aceptar menores salarios (Malhotra, 2012).

¹⁵⁶ En el 2009, el empleo en los vehículos automotores y partes manufactureras había caído a solo un 52% del nivel que tenía en 1990, en tanto que el empleo en productos aeroespaciales y partes cayó en un 46% desde entonces. El empleo en la producción de máquinas herramientas, una métrica crucial de una economía sana, en el 2009 apenas llegaba a 45% del nivel que tenía en 1990 (Bonetti, 2010).

En el informe del 2012 de la Cámara de Comercio de Estados Unidos se señala que...“En años recientes, el incremento de la competitividad del sector industrial ha traído de regreso la producción y el empleo manufacturero a Estados Unidos... y se espera que esta relocalización de la producción global continúe en el futuro... pudiendo generar 3 o 4 millones de nuevos empleos manufactureros en Estados Unidos durante la próxima década” (Malhotra, 2012 y Cámara de Comercio, 2012)¹⁵⁷.

Desde la perspectiva de los defensores del “resurgimiento”, el apoyo del gobierno al sector manufacturero es crucial para el crecimiento económico de la nación en el largo plazo, para lograr altos niveles de vida, y para los propósitos de la seguridad nacional.

Por el contrario, los analistas alejados de la tesis del resurgimiento alegan que el gobierno norteamericano no ha facilitado la base factual necesaria y, por lo tanto, mantiene a la población en total oscuridad sobre la ausencia de crecimiento del sector manufacturero.

Al cuestionar las estadísticas del U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), la Fundación para las Tecnologías de la Información y la Innovación (ITIF, por sus siglas en inglés), sugiere en su informe más reciente que existen serios problemas en torno a cómo el gobierno estadounidense mide la producción manufacturera, lo cual implicó una significativa sobreestimación de la productividad durante el 2000-2010. Para el ITIF, los cálculos del BEA resultan 55% más elevados, lo cual distorsiona la realidad (ITIF, 2012).

En contra de los analistas que enfatizan en los descubrimientos e innovaciones tecnológicas como elemento causal del mayor rendimiento del sector manufacturero, el ITIF sugiere que el objetivo de la productividad carece de sentido a la luz desplazamiento del empleo manufacturero, y deja pendiente el desafío de la resurrección de la manufactura.

Según la ITIF, las políticas y regulaciones estadounidenses, y no solo los costos laborales, han resultado desfavorables para sostener la manufactura en Estados Unidos. El deterioro de ella no obedece a un inexorable cambio hacia una economía postindustrial; sino que se debe al fracaso de las políticas gubernamentales aplicadas en el sector (por ejemplo, desinversión en las políticas de apoyo tecnológico y una tasa de impuesto corporativa que es crecientemente no competitiva) y la expansión de las políticas mercantilistas de otras naciones (ITIF, 2012).

En el presente artículo se argumenta la tesis de que el reciente aumento de la producción manufacturera estadounidense es frágil y oculta problemas de larga duración. El verdadero “resurgimiento” del sector requiere de la realización de

¹⁵⁷ De acuerdo al informe del 2012 de la Cámara de Comercio de Estados Unidos, muchas compañías como Wood working Co., NCR Corp. (National Cash Register), Wham-O Inc., Otis Elevator Co, entre otras, han trasladado sus empleos manufactureros de regreso a Estados Unidos (Malhotra, 2012).

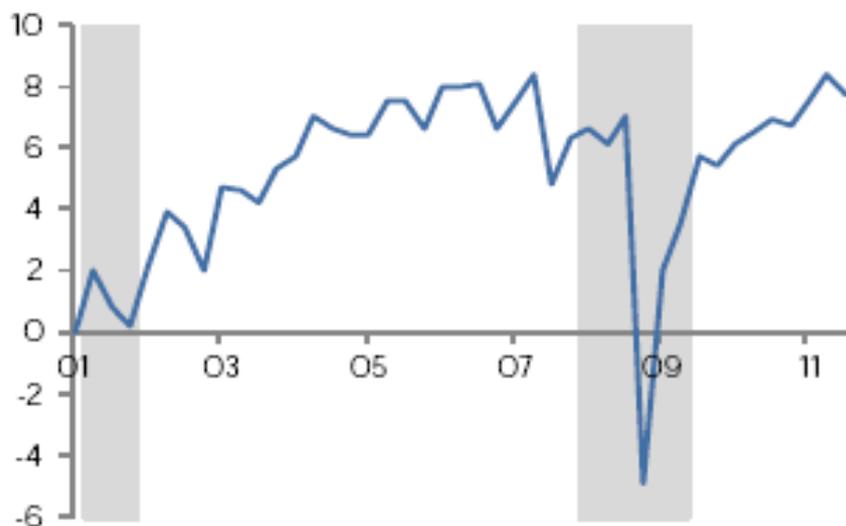
profundas reformas estructurales y pasa por devolver a la esfera real de la economía la preeminencia perdida sobre el capital financiero.

Evolución más reciente de la producción manufacturera estadounidense

Como se apuntó previamente, en contra de la percepción común de la existencia y profundización de un proceso de “desindustrialización”, la producción manufacturera ha crecido en los tres últimos años y ha devenido uno de los pilares de la supuesta recuperación económica de Estados Unidos. En el 2008 los bienes manufactureros se valoraron en 1.64 billones de dólares (11,5% del PIB), un incremento de 22% con relación a 10 años antes. Y, en el 2011, el sector creció 4,7% y superó en más de 2,5 veces la dinámica de la economía (1,7%). En mayo del 2012, el sector manufacturero de Estados Unidos había encadenado 34 meses consecutivos de expansión, según el índice que elabora el Instituto de Gestión de Suministros (ISM, por sus siglas en inglés), lo que significa que durante más de dos años ese indicador se ha colocado por encima de los 50 puntos, la barrera que separa el crecimiento de la contracción en el sector (Efe, 2012). Las predicciones para el 2012 indican que el sector manufacturero estadounidense podría aumentar 4,6% comparado con el 3% de crecimiento del PIB (IndustryWeek.com, 2011).

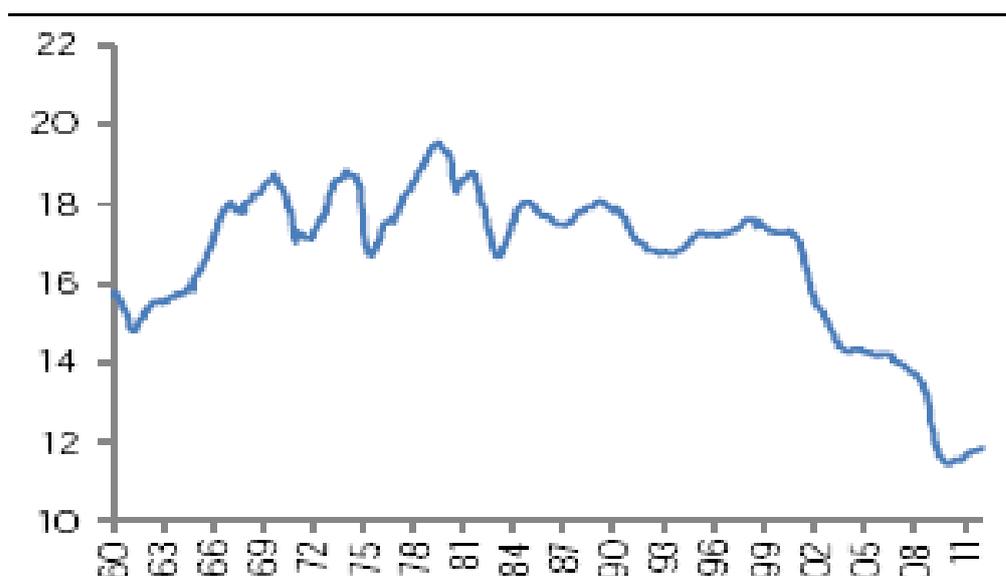
En efecto, los pedidos de bienes duraderos, las encuestas sobre el crecimiento de la producción manufacturera y los índices de gerentes de compras sugieren un impulso positivo durante los últimos meses para la producción manufacturera en EEUU. Muchas de las iniciativas del gobierno para reactivar la economía parecen rendir frutos: las tasas de interés excepcionalmente bajas están mejorando los balances de los fabricantes, y la amortización acelerada – considerando el fuerte incremento de los gastos de amortización– está aumentando la rentabilidad (ver gráfico 1). Según el Informe financiero sobre la producción manufacturera del tercer trimestre del 2011, las ventas e ingresos netos así como los beneficios evidenciaron una fuerte recuperación.

Gráfico 1. Rentabilidad sobre activos después de impuestos de los fabricantes



Fuente: Owen y Fraser, 2012.

Desde la perspectiva del mercado laboral, el sector de la manufactura de bienes duraderos ha aportado al empleo total 418 mil puestos de trabajo desde enero de 2010 (por el contrario, el sector de la manufactura de bienes no duraderos observa una cifra neta negativa durante el mismo periodo de tiempo) (Owen y Fraser, 2012). En general, la recuperación de la demanda de los mercados emergentes desde la crisis, incentivos fiscales especiales y unas tasas de interés muy bajas han impulsado el empleo en la producción de bienes duraderos durante los últimos dos años. A esto se suma la mayor inversión de las empresas nacionales en equipos y software. Esto incluso podría mejorar si el Congreso aprueba la repatriación libre de impuestos de los beneficios generados en el extranjero por las grandes compañías.

Gráfico 2. Empleo en la producción manufacturera, en millones

Fuente: Owen y Fraser, 2012.

En el centro del aparente despertar del sector manufacturero estadounidense se encuentran industrias como la química, la alimentaria, la electrónica, las telecomunicaciones, y la metalúrgica, las cuales por lo general poseen un alto componente tecnológico (Dingli, 2012).

Un factor nada despreciable en el diseño de la tendencia descrita con anterioridad ha sido el crecimiento de las exportaciones; desde el primer trimestre de 2009, cuando la economía estadounidense pareció tocar fondo después de su peor recesión de posguerra, las ventas externas de Estados Unidos han llegado a representar 41% de la recuperación posterior. En momentos en que el consumidor estadounidense se encontraba virtualmente paralizado tras la borrachera de consumo más grande de la historia, Estados Unidos apostó a una recuperación impulsada por las exportaciones y la economía pasó a depender de manera desproporcionada de los mercados extranjeros¹⁵⁸. En la actualidad, las exportaciones de Estados Unidos representan 14% del PIB frente a solo 10,5% en 1998 (Roach, 2012).

No es de extrañar, que Asia haya estado a la cabeza, representando el 33% del aumento total de las exportaciones de EE.UU. durante los últimos tres años. La mayor fuente de ese incremento se debe a los 15 puntos porcentuales de la Gran China (República Popular, Taiwán y Hong Kong). Huelga decir que la desaceleración en curso de China -incluso en el escenario de aterrizaje suave considerado el más factible- está afectando de modo importante a las

¹⁵⁸ En los últimos tres años, tres regiones representaron en su conjunto el 83% del crecimiento de Estados Unidos impulsado por las exportaciones: Asia, América Latina y Europa. Dado que las estadísticas de comercio regionales y nacionales reunidas por el Departamento de Comercio de EE.UU. no se ajustan estacionalmente, las comparaciones siguientes se presentan sobre la base de una comparación similar desde el primer trimestre de 2009 al primer trimestre de 2012 (Roach, 2012).

exportaciones de Estados Unidos. El resto del impulso de las exportaciones a Asia está más repartido, y lo encabezan Corea del Sur, Japón y Taiwán, todas economías exportadoras en sí mismas y que dependen fuertemente de una China cuya economía pierde impulso.

América Latina fue la segunda mayor fuente, representando un 28% de las ganancias totales de las ventas exteriores de Estados Unidos en los últimos tres años. Brasil y México representaron en conjunto 19 puntos porcentuales de esa cifra. El crecimiento en ambas economías se está desacelerando de manera significativa, especialmente en Brasil. Y, dados los estrechos vínculos existentes entre la producción mexicana y el consumo de EE.UU., lo más probable es que cualquier recuperación de la economía mexicana sea efímera.

Finalmente, Europa ha representado el 21% del crecimiento acumulado de las exportaciones estadounidenses en los últimos tres años¹⁵⁹. En su conjunto, Reino Unido, Alemania y Francia –las llamadas economías principales– representaron apenas el 3,5% de dicho aumento desde principios de 2009, lo cual sugiere que las compras europeas se concentraron en las llamadas economías periféricas de la región. Y claramente ese es un problema serio.

Por otra parte, si bien en los últimos trimestres ha existido un repunte del consumo privado interno; ello no es reflejo del aumento de los salarios reales (que en realidad, permanecen muy bajos) sino que obedece a reducciones impositivas y prórrogas de programas de transferencias que combinados han sumado 1,4 billones de dólares a la renta disponible (y por consiguiente, al consumo de los estadounidenses), lo que implica otros 1,4 billones de dólares de deuda pública. A diferencia de la eurozona y del Reino Unido, que ya se encaminan a una recaída en la recesión (por las medidas de austeridad fiscal aplicadas), en Estados Unidos se ha evitado en parte la bancarrota de los hogares trasladando el problema al sector público (es decir, hipotecando el crecimiento económico futuro del país) (Roubini, 2012).

A medida que en 2013 los programas de transferencias lleguen a su término (sin importar cuán gradualmente ocurra) y no se prorroguen algunas exenciones impositivas, el crecimiento de la renta disponible y del consumo se reducirá. Entonces el sector manufacturero de Estados Unidos enfrentará no solamente los efectos directos del freno fiscal sino también sus efectos indirectos sobre el gasto privado.

No es fácil hacer predicciones, pero algunos escenarios hipotéticos arrojan luz sobre lo que todo eso significa para la mayor economía del mundo, y en particular para su sector manufacturero¹⁶⁰.

¹⁵⁹ En este caso, las estadísticas del Departamento de Comercio de Estados Unidos no son tan útiles para la localización de la fuente del impulso, ya que se publica solo una lista parcial de países.

¹⁶⁰ En un escenario en que las exportaciones siguen como hoy, sin ningún aumento, y si todos los demás factores se mantienen iguales (lo que es siempre un supuesto heroico), el crecimiento general del PIB real convergería en ese 1,4%. Se trata de un ritmo de crecimiento débil desde cualquier punto de vista y que probablemente acabe por expresarse en un

De hecho, en el mes de junio del 2012 la actividad del sector manufacturero se contrajo 3,8 puntos porcentuales –el índice que elabora el ISM se situó en 49,7 puntos comparado con 54,5 en mayo–, lo cual supone la primera contracción del sector desde julio de 2009, cuando el índice quedó en 49,2 puntos. Entre las causas se mencionan la debilidad de la demanda debido a las incertidumbres sobre la economía en Europa y China (El Mostrador Mercados y Agencias, 2012).

Varios analistas han señalado que el bajo índice de junio aumenta las probabilidades de que la Reserva Federal implemente una tercera ronda de compra de bonos del Tesoro –el conocido programa de flexibilización cuantitativa– para vigorizar la economía que parece estar perdiendo ímpetu en medio de las preocupaciones que provoca la crisis de deuda en la zona euro y la incertidumbre sobre la política fiscal norteamericana.

Otro índice del ISM, que analiza la evolución de los nuevos pedidos, retrocedió en junio hasta 47,8 puntos, 12,3 puntos por debajo del registro de mayo y la primera contracción que experimenta desde abril de 2009. Es, además, la mayor caída desde octubre de 2001, un mes después de los atentados terroristas del 11-S, cuando los pedidos experimentaron un retroceso de 12,4 puntos (El Mostrador Mercados y Agencias, 2012).

El proceso de reestructuración de la industria automotriz

La industria automotriz tiene gran importancia para Estados Unidos, no solamente porque articula a su alrededor varios sectores de la manufactura como las industrias del acero, aluminio, vidrio, plástico, caucho, componentes electrónicos, textiles, entre otros. Es también clave para el empleo, ya que todo indica que es el segundo empleador más grande entre toda la industria manufacturera de los Estados Unidos¹⁶¹.

aumento del desempleo y un mayor deterioro en la confianza de los consumidores (Roach, 2012).

Por otra parte, en un escenario de moderada desaceleración en que las exportaciones reales caen en un 5% a lo largo de un período de cuatro trimestres, el crecimiento real del PIB podría quedar por debajo del 1%, que es el umbral de "velocidad de pérdida", dejando a la economía estadounidense en una situación vulnerable a recaer en recesión. A modo de referencia, la hipótesis de una desaceleración de las exportaciones del 5% palidece en comparación con la abrupta caída del 13,6% ocurrida en el período 2008-2009. Como tal, esta "hipótesis" es una evaluación cautamente optimista de los riesgos a la baja derivados de la débil demanda externa (Roach, 2012).

¹⁶¹ Existen 4,5 millones de empleos relacionados con la industria automovilística en Estados Unidos, y el colapso de una o más de las "Tres Grandes" tendría un gran impacto en el desempleo, la pérdida de salarios y beneficios de salud, las pensiones e impuestos. El sindicato *United Auto Workers* calcula que el hundimiento de sólo uno de los tres fabricantes puede poner en peligro más de 2,5 millones de empleos. "El coste social de la liquidación es enorme" (Reich, 2008).

"Lo que es bueno para el país, es bueno para General Motors y viceversa", dijo Charlie Wilson, presidente de General Motors (GM) en 1955. Ahora los analistas compiten por dar una versión acorde con los tiempos: "lo que es malo para GM es malo para los EE.UU.", "lo que es cierto para GM es cierto para EE.UU." (Reuters, 2009). La castración de GM (y por extensión del sector automovilístico) es la imagen en espejo del deterioro del sector industrial norteamericano. El sector automovilístico ha sido todo un ícono de los Estados Unidos, de su poderío industrial y social. Un símbolo del American way of life.

No es secreto que la emblemática y centenaria industria automotriz estadounidense está en la bancarrota, y más aún ahora, en un contexto de crisis económica mundial, que se sigue agudizando. En el 2008 las insignias norteamericanas como son la General Motors (GM) y Chrysler tuvieron que ser "rescatadas" a causa de su inminente quiebra. Dichas corporaciones, verdaderos monumentos a la ineficiencia, pasaron a manos del gobierno y fueron reestructuradas con su ayuda; por otro lado la Ford, para seguir subsistiendo, tuvo que endeudarse de tal modo que los bancos pasaron a ser los dueños de facto de dicha corporación.

El proceso de globalización ha alterado algunos patrones de la industria, está en marcha un proceso de deslocalización de la producción desde las economías industrializadas hacia las economías denominadas emergentes, sobre todo las de los países llamados BRIC.

A nivel mundial el sector automotriz ha atravesado por importantes cambios en los últimos años, tanto a nivel de países productores como de empresas ensambladoras. Países como China, India y Brasil se han consolidado como importantes productores, en detrimento de las posiciones que ocupan países como Estados Unidos, Alemania y Japón que por muchos años se caracterizaron por ser los principales productores a nivel mundial.

El caso más trascendente es el de China, país que en 2010 se colocó en la primera posición como productor de vehículos a nivel mundial, con la manufactura del 23.5% de los 77,857,705 vehículos fabricados en el mundo, entre los que se contabilizan 13,897,083, automóviles y 4,367,584 vehículos de transporte público que la ubican en el primero y segundo lugar a nivel mundial respectivamente (ver tabla 1).

Tabla 1. Principales países productores de vehículos, 2010 (porcentaje)

Lugar	País	Automóviles	Vehículos de trans. público	Producción total
	Total	100.0	100.0	100.0
1	China	23.8	22.5	23.5
2	Japón	14.2	6.8	12.4
3	USA	4.7	26.0	10.0
4	Alemania	9.5	1.8	7.6
5	Korea del Sur	6.6	2.1	5.5
6	Brasil	4.8	4.2	4.7
7	India	4.8	3.7	4.5
8	España	3.3	2.4	3.1
9	México	2.4	4.9	3.0
10	Francia	3.3	1.6	2.9
11	Canadá	1.7	5.7	2.7
12	Tailandia	0.9	5.6	2.1
13	Irán	2.3	1.2	2.1
14	Rusia	2.1	1.0	1.8
15	Reino Unido	2.2	0.6	1.8
16	Turquía	1.0	2.5	1.4
17	Rep. Checa	1.8	0.0	1.4
18	Polonia	1.3	0.4	1.1
19	Italia	1.0	1.4	1.1
20	Argentina	0.9	1.1	0.9
21	Otros	7.9	4.6	6.6

Fuente: Carbajal y Leobardo, 2011.

En términos de empresas ensambladoras, Toyota continúa ocupando la primera posición con una producción total de 8,557,351 vehículos producidos en 2010, que representa 11% de la producción mundial, superando a General Motors que se ubicó en el segundo lugar con 8,476,192 vehículos, que equivale al 10.9% (OICA, 2011).

Es de notar el gran número de ensambladoras chinas que han surgido en los últimos años, cerca de veinte empresas con capital chino y produciendo en ese país (véase tabla 2); es decir, el crecimiento del sector automotriz chino no sólo se ha dado por la instalación de plantas de las grandes transnacionales como Toyota, General Motors y Ford, entre otras, sino también por la conformación de empresas con capital chino que se están posicionando en el mercado interno de ese país, y algunas ya están exportando a otros países. Si bien la participación que tienen por separado pareciera no ser relevante, en conjunto representan cerca del 11%; esto es, 11% de la producción mundial de vehículos en 2010 fue manufacturado por empresas chinas.

Desde 1994 las ventas de vehículos en EEUU (tanto los de manufactura local, como los importados) han tenido relativa estabilidad, con un promedio de 16 millones de unidades vendidas cada año hasta el 2008. Con el advenimiento de la crisis económica, la ventas se vinieron a pique en el 2009; en el 2011 solo se vendieron 12.7 millones de unidades, es decir un 22.4% menos que el promedio anual que se venían dando en los años anteriores a la crisis (OICA, 2011).

Con la reestructuración de GM y Chrysler, las ventas de vehículos de fabricación local solo alcanzaron 6 millones en el 2011, lo cual significó un incremento de 3.3% de la cuota de mercado entre 2009 y 2011, pero no fue suficiente para borrar la tendencia a largo plazo –que se manifiesta desde 1990 – hacia la sostenida pérdida de cuota de mercado de la fabricación local de autopartes (OICA, 2011).

Tabla 2. Producción mundial de vehículos por empresa, 2010 (Porcentaje)

Empresa	%	Empresa	%
1 Toyota	11.0	25 Avtovaz	0.7
2 General Motors	10.9	26* Byd	0.7
3 Volkswagen	9.4	27 Isuzu	0.6
4 Hyundai	7.4	28* Anhui Jac Automotive	0.6
5 Ford	6.4	29* Brilliance	0.6
6 Nissan	5.1	30* Great Wall	0.5
7 Honda	4.7	31 Saic	0.4
8 PSA	4.6	32 Mahindra	0.4
9 Suzuki-Maruti	3.7	33* Hafei Motor	0.3
10 Renault	3.5	34 Volvo	0.2
11 Fiat	3.1	35* Jiangxi Changhe	0.2
12 Daimler	2.5	36* Jiangxi Jiangling Automotive	0.2
13 Chryslers	2.0	37 Proton	0.2
14 BMW	1.9	38* Hunan Jiangnan Automobile	0.2
15 Mazda	1.7	39 M.a.n	0.2
16 Mitsubishi	1.5	40* Chongqing Lifan	0.2
17* Chana Automobile	1.4	41 Fujian Motor	0.2
18* Tata	1.3	42 Kuozui	0.2
19* Faw	1.2	43* Shandong Kaima	0.1
20* Geely	1.0	44 Porsche	0.1
21* Chery	0.9	45* Chen Zhou Gonow Nanyan	0.1
22 Fuji	0.8	46* Ziyang Nanjun Motor	0.1
23* Dongfeng motor	0.8	47* Rongcheng Huatai Motor	0.1
24* Beijing automotive	0.8		

Fuente: Carbajal y Leobardo, 2011.

Lo peor es que, a pesar de lo anterior, no se evidencia una mejoría sustancial en la generación de empleo tanto directo como indirecto.

Los rubros de autopartes y neumáticos son los que más contribuyen al empleo directo en el sector, al ser responsables de casi dos terceras partes, es decir que por lo menos el 64.3% del empleo directo en el sector vehículos a motor, proviene de los rubros de autopartes y neumáticos (Bureau of Labor Statistics, 2012).

En el 2009 la industria de autopartes, fue responsable de 1,584,503 empleos. El rápido crecimiento de importaciones chinas ha puesto en riesgo a estos empleos. Entre el 2001 y 2007, EEUU perdió 241,300 empleos, una reducción del 18.6% en todo el sector de vehículos a motor; de los cuales la industria de autopartes contribuyó con 22.1% que representa 189,600 empleos perdidos.

Desde el 2009 solo se han recuperado 60 mil empleos con respecto a la situación de pre crisis. Según el estudio que hace Economic Policy Institute (EPI), los estados más vulnerables son Michigan (249,989 empleos), Ohio (189,039 empleos), Indiana (132,769 empleos), Illinois (98,748 empleos), Tennessee (79,225 empleos), Texas (74,942 empleos), California (70,883 empleos), Kentucky (58,745 empleos), New York (58,429 empleos), y Carolina del Norte (54,540 empleos).

Asimismo, los 10 estados de mayor riesgo, a juzgar por el empleo de autopartes como proporción del empleo total del estado en 2009, son Michigan (6.5 % del total del empleo del estado), Indiana (4.8 %), Ohio (3.7 %), Kentucky (3.3 %), Tennessee (3.0 %), Alabama (2.2 %), Carolina del Sur (1.9 %), Illinois (1.7 %), Wisconsin (1.6 %), y Carolina del Norte (1.4 %).

Visto a largo plazo, el empleo directo en la industria de autopartes ha caído significativamente en los últimos años, disminuyendo en 419,600 empleos (45.8%) de noviembre de 2000 a noviembre de 2011 (Huanca, 2012).

Un total de 496,000 trabajadores fueron empleados en la industria de autopartes estadounidense en noviembre de 2011, comparado con 915,000 trabajadores en noviembre de 2000 y 651,000 en noviembre de 2007 a la víspera de la recesión. El empleo directo se redujo a un mínimo de 436,000 en julio de 2009, cuando la reestructuración de la GM y Chrysler redujeron dramáticamente la demanda por piezas. La industria perdió un total de 479,600 empleos directos entre noviembre de 2000 y julio de 2009, un declive del 52.4 % (Huanca, 2012).

Entre la depresión de mediados de 2009 y noviembre de 2011, 60,000 empleos fueron recuperados, en un incremento del 13.8%. Sin embargo, el empleo total en la industria de autopartes permaneció en 155,600 empleos (23.9%) debajo de los niveles de pre-recesión en 2007 (Huanca, 2012).

Dada la importancia de este rubro, por su posicionamiento dentro de la economía de los países desarrollados, y más aún, dentro de la economía global, es preocupante los riesgos que ello implica en el sostenimiento de una demanda que está muy debilitada, golpeada duramente por la crisis. Esto lleva a prever muchos años por delante antes de salir del estancamiento y la recesión mundial que explotó en el 2008, que sin embargo, como muestra el sector automotriz se había venido anidando incluso desde el año 2000.

El desbalance comercial en autopartes

La pérdida de cuota de mercado ha estado entre los principales factores que han llevado a un creciente déficit comercial en el sector de vehículos a motor,

el cual ha aumentado de 9.5 mil millones de dólares en el 2000 a 31.2 mil millones de dólares en el 2010 cuando el país exportó 58 mil millones en autopartes e importó 89 mil millones de dólares (Huanca, 2012). El subsector de autopartes y neumáticos (la industria de autopartes) ha sido el gran responsable de ese desbalance: en el 2000 representaba el 8.4% del déficit del sector de vehículos a motor y para el 2010 subió estrepitosamente a 29.2%, marcando la pauta de la tendencia del total.

Otro factor que explica el persistente déficit es el incremento de las plantas de ensamblaje de transnacionales extranjeras en territorio estadounidense. La producción de vehículos de estas plantas se incrementó de 2.6 millones en 1999 a más de 4 millones en el 2007, y para el 2010 las ventas de vehículos se había incrementado a 28.9% del total de ventas (Huanca, 2012).

A los dos factores mencionados habría que agregar el crecimiento de la presencia de las abastecedoras extranjeras en EEUU que le habilitan autopartes no solo a sus propias plantas en dicho territorio, sino que también lo hacen a plantas nativas. Por ejemplo, la producción de trasplante se ha acelerado en el 2010 y 2011 después de la apertura de la segunda planta ensambladora del Hyundai Motor Group en Georgia, en el 2009¹⁶².

En el 2009 todas las filiales estadounidense de las multinacionales extranjeras fueron las responsables de más de la mitad (52.3%) del déficit comercial de bienes. Anderson reporta el total de bienes exportados e importados por la filiales estadounidense de las multinacionales extranjeras. Estas empresas tenían un déficit comercial total de 264.7 mil millones de dólares en el 2009. El Census Bureau reporta que del total del déficit comercial de bienes fue de 505.9 mil millones de dólares. La participación de las filiales extranjeras en este déficit fue de 52.3% (Huanca, 2012).

En suma, la participación por países del déficit estadounidense es como sigue: Japón (12.3 mil millones de dólares, participa del 39.7% del total del déficit comercial de autopartes estadounidense); México (9.5 mil millones de dólares, 30.3%); China (9.1 mil millones de dólares, 29.3%); Alemania (5.3 mil millones de dólares, 16.9%) y Corea del Sur (4.5 mil millones de dólares, 14.5%) (Huanca, 2012).

Cuestión de fondo

Más allá del rosado panorama general de la más reciente coyuntura, subyacen serios problemas estructurales que lastran la producción manufacturera de Estados Unidos en el largo plazo y que dejan poco margen al entusiasmo de los defensores de la tesis del “resurgimiento”.

¹⁶² La primera planta ensambladora de Hyundai, ubicada en Alabama, abrió en el 2005 (Hyundai Motor Manufacturing Alabama 2011). Una planta ensambladora de Kya empezó su producción en Georgia en el 2009 (Kia Motor Manufacturing Georgia, Inc. 2011). Hyundai está considerando la apertura de una tercera planta en EE.UU. (una segunda planta haciendo productos con la marca Hyundai) (Eisenstein 2011).

Si bien la amortización acelerada y las bajas tasas de interés han favorecido la sustitución de la mano de obra por capital y el aumento de la productividad, la sostenibilidad de ello requiere algo más que una simple desgravación fiscal. Desde enero de 1998, EEUU ha perdido 5.8 millones de empleos en el sector manufacturero; todavía existen 5.5 millones de empleos menos que en julio del 2000 y 12 millones menos que en 1990. Las transnacionales estadounidenses han intensificado sus contrataciones en el extranjero¹⁶³. La tendencia en el largo plazo es cada vez menos empleos en la manufactura norteamericana (Reich, 2012).

Como se subraya en MIT's Technology Review "entre el 2000 y el 2010, el número de empleos en el sector manufacturero de Estados Unidos cayó 34% (...) Muchos de ellos no fueron eliminados por el declive de la demanda para bienes o por la automatización de la producción, sino que fueron desplazados hacia el exterior. El mayor productor de manufacturas del mundo ya no es Estados Unidos, ese honor ahora corresponde a China..." (Leybovich, 2012).

Sin embargo, el problema esencial no es que la mejora de la productividad haya convertido en redundantes los empleos en el sector manufacturero, ni que se hayan trasladado a otros países, ni que los altos salarios los hayan hecho poco competitivos. Los diferenciales de salarios internacionales, aunque importantes, dan paso a un problema mucho más grave: EEUU no ha creado nuevos empleos industriales para reemplazar a los desplazados.

Como afirma Robert Reich (2012) "Incluso, si nosotros no tuviéramos que competir con los empleos de bajos salarios en el extranjero, nosotros también tendríamos muchos menos empleos...El real desafío no consiste en traer de regreso la manufactura a Estados Unidos de cualquier forma. Es crear buenos empleos para la mayoría de los estadounidenses que carecen de la calificación necesaria o tienen baja calificación". La generación de esos empleos depende en gran medida de las industrias de alto valor agregado¹⁶⁴.

Hacia el fondo subyace el debilitamiento progresivo de la base de la producción manufacturera de EEUU, lo cual se expresa directamente en la subinversión y

¹⁶³ En las últimas décadas, el proceso de traslado de los grandes grupos industriales de Estados Unidos ha avanzado más de la cuenta, de forma tal que la mayoría de las empresas manufactureras norteamericanas tienen en la actualidad su base fundamental allende las fronteras del país. Hoy día el 60% de las importaciones norteamericanas provenientes de los países semicoloniales y dependientes son mercancías de empresas norteamericanas instaladas allí, como es el caso de China (Financial Times, 06/12/2009). La repatriación de las capacidades de producción de estos países a EE.UU. es una alternativa poco probable.

¹⁶⁴ Por ejemplo, el perfil exportador de EEUU es sólido en ciertas áreas como los equipos industriales especializados y los instrumentos científicos, pero es pobre en equipos de generación de energía. Algunas exportaciones como los televisores y videocámaras con el tiempo se han convertido en productos de consumo masivo (el lastre de la producción manufacturera de bienes no duraderos mencionado anteriormente también es un ejemplo de industria de consumo masivo, por ejemplo la textil y el calzado).

la desatención de problemas estructurales de larga duración como el sistema educativo, la política de investigación y desarrollo y las infraestructuras.

La subinversión de la industria norteamericana tiene un carácter crónico, debido, en gran parte, a la no renovación de su base industrial que data de 1920. El análisis de las inversiones fijas de capital –equipos, software, y construcciones– evidencia que durante los años 2000 se agudizó la tendencia desfavorable y la tasa anual se ubicó por debajo del 1,5% por primera vez desde 1950 (ITIF, 2011).

El aumento global de productividad enmascara la disparidad entre importantes avances de la productividad en las nuevas tecnologías, pero enormemente débiles en el resto de la industria. Además, por fuera de las industrias de alta tecnología, EE.UU. tiene costos de producción excesivos. El costo salarial horario medio de la industria estadounidense es el más elevado de los países avanzados, a excepción de Canadá. Sus formas de organización empresarias son vetustas, con una proporción de empleados –entre ellos, un buen número de gerentes y administrativos– altísima con relación a los obreros (Chingo, 2010).

El estado de las infraestructuras –un aspecto esencial para un tejido productivo eficaz– es lamentable: un cuarto de los 600.000 puentes de su territorio está en malas condiciones, embotellamientos (los norteamericanos sufren 3.500 millones de horas de embotellamientos con un costo anual de más de 63.000 millones de dólares), aeropuertos en mal estado, una red ferroviaria insuficiente frente al aumento del transporte de carga, etc. Una economista resaltaba en octubre de 2008: “En un pasado no muy lejano, EE.UU. era el líder indiscutido en infraestructura pública (...) Hoy en día esta ventaja está desapareciendo. Uno puede darse cuenta de esto no sólo en las increíbles fallas de nuestros avejentados puentes y diques, sino también en el pesado y cotidiano embotellamiento del tráfico (...) aeropuertos que no funcionan como corresponde, y en los vastos tramos de nuestra nación que siguen sin recibir redes de telecomunicaciones avanzadas (Milano, 2009).

Todos estos déficits representan áreas en las que hemos caído por debajo de otros países avanzados (...) La explicación más sencilla de este fracaso es la falta de financiamiento adecuado. El gasto en infraestructura de EE.UU., como porcentaje del PIB, ha declinado en 50% desde 1960 (...) la Sociedad Norteamericana de Ingenieros Civiles (ASCE, por sus siglas en inglés) estima que EE.UU. necesitaría 1,6 billones de dólares sólo para reparar y mantener la infraestructura actual, los gastos de los países competidores han superado los nuestros” (Milano, 2009).

Más allá de ello, las relaciones entre el sector financiero y la economía real son cruciales para entender la naturaleza de la actual problemática del sector manufacturero estadounidense. El capital financiero terminó por transformar la relación entre inversiones y rentabilidad en la economía real de la potencia. La historia económica de Estados Unidos nos muestra cómo el sector financiero pudo someter a la economía real. El desarrollo y expansión del sistema financiero condujo incluso a la aparición de la casta de los “administradores de

dinero”, como en alguna ocasión los llamó el gran economista Hyman Minsky (Nadal, 2012).

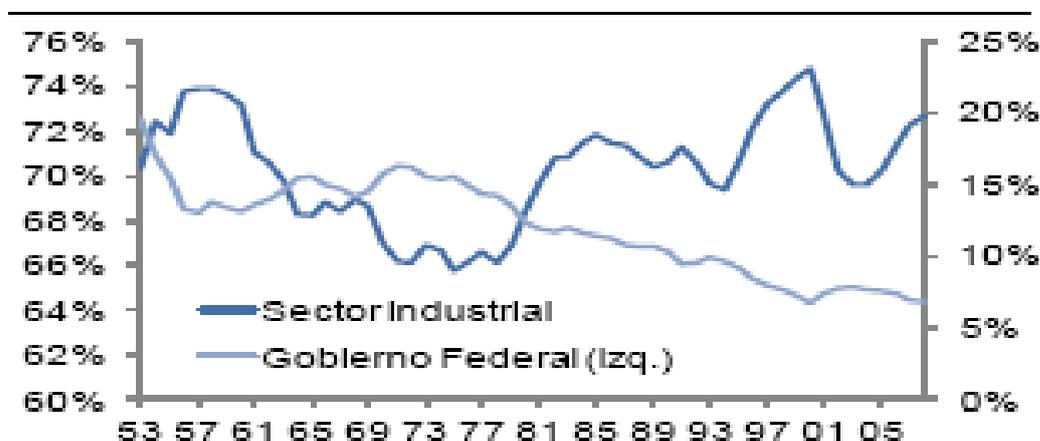
La primera manifestación de la presión financiera sobre una corporación es precisamente en el mercado de valores. En la lógica de los administradores profesionales, el valor de las acciones debe incrementarse en el corto plazo, lo que ha impuesto una camisa de fuerza a las corporaciones: las inversiones que rinden frutos a largo plazo son relegadas a un segundo plano. Mejor invertir en cambios de cosmético que en modificaciones estructurales que aseguran rentabilidad en el largo plazo.

Los administradores de dinero también favorecieron una extraordinaria presión para que las corporaciones redujeran los costos laborales, entrando en un intenso proceso de “adelgazamiento y racionalización” cuya principal manifestación es la subcontratación. La lógica de la subcontratación presionó los salarios a la baja. Así, las necesidades del capital financiero terminan por convertir las relaciones laborales en una especie de mercado spot en el que la fuerza de trabajo pierde estabilidad y se ve obligada a aceptar salarios bajos (Nadal, 2011).

En fin, el predominio y espectacular expansión del capital financiero armó el detonador de la debacle manufacturera actual de Estados Unidos hace varias décadas.

Lo anterior se revela con claridad meridiana en otro importante indicador como los gastos en investigación y desarrollo (ver gráfico 3). Si bien en el 2011, Estados Unidos concentró el 40% del total de gastos en investigación y desarrollo (I+D) del mundo industrializado, con 400 mil millones de dólares (casi el doble de las erogaciones de la Unión Europea); al analizar el período 1998-2007, se observa que dichos gastos decrecieron en ocho industrias norteamericanas, incluyendo la eléctrica y la de computación; mientras se incrementaron ligeramente en otras siete, incluyendo la industria farmacéutica. Como proporción del PIB, los gastos en I+D en el sector manufacturero estadounidense cayeron 57% en el período indicado (ITIF, 2011).

Gráfico 3. Porcentaje industrial y federal de gasto en I+D de EEUU.



Fuente: Owen y Fraser, 2012

Como reconoce en su informe del 2012 el Consejo Nacional de Ciencia (NSB, por sus siglas en inglés), aunque EE.UU. es líder global en investigación y desarrollo, está siendo rápidamente superado por las inversiones de los países asiáticos. En concreto, en los pasados diez años, China incrementó sus gastos en I+D en 10% cada año y en el 2011 el aumento fue de 28% (150 mil millones de dólares), superando a Japón (140 mil millones de dólares) y colocándose en segundo lugar por detrás de EEUU (NSB, 2012 y Dingli, 2012).

Los resultados de la producción manufacturera China fueron logrados en parte por la política industrial, un término usado con extrema inquietud en EEUU. Mientras tanto, en otros países se ha fomentado la producción manufacturera gracias a una buena infraestructura, un sistema educativo fortalecido (tanto en la formación terciaria como vocacional) y la combinación de la producción manufacturera con centros de investigación. En todos ellos, el papel del gobierno ha sido fundamental para fomentar las capacidades en nuevas industrias y los ejecutivos de las corporaciones industriales (y, en general, de todo tipo de empresas) han disfrutado de bastante autonomía frente a los accionistas y banqueros.

De aquí el riesgo que supone el endeudamiento generalizado y especialmente la austeridad fiscal que afronta en la actualidad EEUU. Mientras que la industria privada acapara la mayor parte de la I+D, el freno fiscal de la economía podría extenderse a recortes en gastos de defensa e investigación federal, lo que perjudicaría aún más el crecimiento potencial de EEUU. El proceso de creación de deuda, nacional y foránea, necesaria para mantener la economía norteamericana en funcionamiento, ha acumulado una dinámica de riesgo que está destruyendo lo poco que queda de la industria manufacturera y tecnológica del país.

Desde esa perspectiva, la crisis del sector manufacturero estadounidense aparece más clara, en la medida en que la economía estadounidense se aproxima al “abismo fiscal”¹⁶⁵ y la reducción del gasto público –junto un aumento automático de impuestos– pudiera provocar una mayor contracción del crecimiento económico durante la segunda mitad de 2012. Otro tanto hará la incertidumbre respecto de quién será presidente en 2013; cuáles serán las tasas impositivas y los niveles de gasto público; la amenaza de otro “cierre” del gobierno por la cuestión del límite al endeudamiento; y el riesgo de que vuelva a reducirse la calificación de la deuda soberana, si la parálisis política sigue obstaculizando la adopción de un plan de consolidación fiscal en el mediano plazo. En semejantes condiciones, la mayoría de las empresas y de los consumidores preferirán ser cautos con sus gastos (conservar el valor de opción de la espera), y esto debilitará aun más la economía (Roubini, 2012).

¹⁶⁵ La deuda pública, en la actualidad superior a los 15 millones de millones de dólares (más del 100% del PIB), está completamente fuera de control y se ha transformado en la “principal amenaza para la seguridad nacional” al punto que si no se reduce y se equilibra el déficit presupuestario en los próximos 5 o 10 años, existe un peligro muy real de que una crisis de la deuda lleve a un debilitamiento mayor del poderío norteamericano (CBO, 2012).

Como advirtió Henry Kissinger “...EE.UU. está arriesgando la destrucción de su propia clase media y sus industrias estratégicas (...) La América post-industrial es una burbuja económica a punto de estallar” (Hoefle, 2009).

Consideraciones finales

El reciente repunte de la producción manufacturera norteamericana no es significativo y obedece a factores coyunturales, tanto internos como externos, los cuales parecen agotarse rápidamente.

Los desafíos que Estados Unidos debe encarar para levantar el sector manufacturero trascienden la administración Obama y son enormes¹⁶⁶ –salvar las viejas industrias del automóvil o invertir en nuevas ramas, financiar masivamente mejoras en las infraestructuras, amén de la educación–. Más aún en momentos en que la credibilidad del Estado norteamericano –el único motor de la “recuperación”– está “herida de muerte” debido a los masivos déficits fiscales y una deuda pública a punto de explotar.

Por otra parte, existen fuerzas externas que dificultarán sobremanera el crecimiento del sector manufacturero de Estados Unidos: el agravamiento de la crisis de la eurozona; el aterrizaje, cada vez menos suave, de China; la desaceleración generalizada de las economías de mercado emergentes, debida a factores cíclicos (insuficiente crecimiento en los países avanzados) y a causas estructurales (un modelo de capitalismo de Estado que reduce el potencial de crecimiento); y el riesgo de que en 2013 el petróleo se encarezca, cuando ni las negociaciones ni las sanciones convencen a Irán de abandonar su programa nuclear.

En esas circunstancias, las respuestas políticas no serán suficientes para revertir la crítica situación del sector manufacturero estadounidense: incluso si el efecto del freno fiscal sobre el crecimiento fuera moderado, es probable que el dólar estadounidense se fortalezca y afecte las exportaciones, a medida que la crisis de la eurozona debilite el euro y reaparezca la aversión a riesgos globales.

¹⁶⁶Además, y fundamentalmente, el peso de Wall Street y la debilidad de las fuerzas sociales que podrían abogar en EE.UU. por una revitalización industrial son tales, que es muy probable que la clase capitalista de este país se rehúse a avanzar por este camino, como fue el intento fallido planteado por algunos sectores en los '90 al finalizar la “Guerra Fría”.

Referencias bibliográficas

- Admin, 2012. Tax overhaul, job creation and manufacturing sector, en <http://reshoringmfg.com/tax-overhaul-job-creation-and-manufacturing-sector-laser-focus-world/>
- Bonetti, Mario 2010. Capitalismo, desindustrialización y crisis en los EEUU. o “¿Por qué los grandes economistas no advirtieron la crisis?”, en www.
- Carbajal Yolanda y Leobardo de Jesús A., 2011. La dinámica actual del sector automotriz. Una revisión a los datos, 2010 - agosto 2011, en Revista trimestral de análisis de coyuntura económica, Vol. IV Núm. 3 julio-septiembre 2011.
- Chingo, Juan 2010. La difícil vuelta a un nuevo equilibrio capitalista, en Estrategia Internacional N° 26, marzo, en www.ft-ci.org/article.php3?id_article=1201 acceso 8 de agosto de 2010.
- Congressional Budget Office (CBO), 2012. Monthly Budget Review. Fiscal Year 2012, en www.cbo.gov/ftpdocs/118xx/doc11873/NovemberMBR.pdf acceso 7 de junio de 2012.
- Dingli, David J. 2012. The Manufacturing Industry – Coping with Challenges, Working Paper No. 2012/05, Maastricht School of Management.
- Eckholm, Erik 2010. Recession raises poverty rate to a 15-year high, en www.nytimes.com/2010/09/17/us/17poverty.html?pagewanted=1&_r=3&nl&pagewa&emc=aua1 acceso 20 de octubre de 2010
- Efe, 2012. Manufactura dinámica en Estados Unidos, en Elnuevodiario.com.ni, 2 de mayo 2012.
- El Mostrador Mercados y Agencias, 2012. Cifras de la industria manufacturera y de empleo confirman que economías de China, Europa y USA se enfrían, en www.
- Engdahl, F. William 2006. La crisis del sistema del dólar americano, en webcache.googleusercontent.com/search acceso 23 de junio de 2008
-2008 “Los fundamentos financieros del siglo estadounidense” en www.rebellion.org acceso 12 de marzo de 2009.
- 14/04/12).
- Financial Times, 06/12/2009. “Alcoa says weak dollar is bad for U.S. industry”, en www.ft.com/cms/s/0/f90bca10-1679-11df-bf44-00144feab49a.html acceso 19 de abril de 2010.
- Hodges, MW 2010 “Grandfather Economic Reports series, en www.grandfather-economic-report.com/debt-nat.htm acceso 22 de junio de 2010.
- Hoefle, John 2009. “La globalización está destruyendo la economía de EU: tomemos el caso de la fuerza laboral”, en www.larouchepub.com/spanish/other_articles/2009/hoefle_globalization.html acceso 14 de diciembre de 2009.
- IndustryWeek.com, 2011. Manufacturing to Outpace Overall Economic Growth in 2011, 2012 Industry Group Says” Leadership in manufacturing

- Industry Week.com -
<http://www.industryweek.com/PrintArticle.aspx?ArticleID=23933>
accessed
- ITIF, 2012. Worse than the Great Depression: what the experts are missing about american manufacturing decline, en <http://www.itif.org/publications/worse-great-depression-what-experts-are-missing-about-american-manufacturing-decline>
- Joshua, Isaac 2009. La grande crise du XXI siècle. Paris, Éditions La Découverte.
- Kissinger, Henry 1974. National Security Study Memorandum 2000: Implications of worldwide population growth for U.S. security and overseas interests", National Security Council, Washington DC.
- Leybovich, Ilya, 2012. Can U.S. Manufacturing Outcompete China?
- Lynch, David J. 2012. Reshoring of Jobs Looks Meager, en <http://www.businessweek.com/articles/2012-07-05/reshoring-of-jobs-looks-meager>
- Malhotra, Heide B., 2012. Analyzing the US Manufacturing Sector Revival. Diverging opinions, en <http://www.theepochtimes.com/n2/business/analyzing-the-us-manufacturing-sector-revival-245318.html>).
- Milano, Jessica 2009. "Building America's 21st Century Infrastructure", The Progressive Policy Institute.
- Nadal Alejandro, 2011. EE.UU: Capital financiero y declinación industrial..., en La Jornada.com
- National Association of Manufacturers (NAM), 2012. A manufacturing renaissance: four goals for economic growth, en www.nam.org.
-2012a. Facts about manufacturing, en <http://www.nam.org/Statistics-And-Data/Facts-About-Manufacturing/Landing.aspx>)
- OICA 2011. Estadísticas. Organización Internacional de Constructores de Automóviles. <http://www.oica.net/category/production-statistics/>
- Owen Herzog Jeffrey y Kim Fraser, 2012. Observatorio Económico EEUU. ¿Puede la manufactura salvar el mercado laboral? Solo si se realizan profundas reformas estructurales, en BBVA Research, 2012.
- Reich, Robert 2012. Manufacturing Illusions, en www.berkmancenter.harvard.edu/files/Reich%20Manufacturing%20Illusions.pdf
- Research and Markets, 2012. Report on the \$5 Trillion US Manufacturing Sector Featuring Boeing, Caterpillar, DuPont, Ford, GE, GM, Hewlett-Packard, IBM, Procter & Gamble, Pfizer, and Tyson Foods (<http://www.businesswire.com/news/home/20120601005382/en/Research-Markets-2012-Report-5-Trillion-Manufacturing>)
- 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.).

Roach, Stephen 2012. America's False Recovery – Why The US Is Not An Oasis Of Prosperity, en <http://www.economywatch.com/economy-business-and-finance-news/americas-false-recovery-why-the-us-economy-is-not-an-oasis-of-prosperity.29-06.html>.

Roubini, Nouriel 2012. La utopía de la recuperación estadounidense, en <http://www.project-syndicate.org/commentary/american-pie-in-the-sky/spanish>.

WSJ (Wall Street Journal), 6 de mayo de 2009, en <http://www.online.wsj.com/.../SB124285476839840701.html> 7 de julio de 2009

10

Situación actual y perspectivas de la economía alemana

Jourdy Victoria James Heredia
Investigadora del CIEM

Alemania posee la mayor población entre los estados miembros de la Unión Europea (UE) con más de 82,8 millones de habitantes y el tercer mayor grupo de emigrantes internacionales radica en ese país (alrededor de unos 7,3 millones) (OCDE, 2011).

El PIB alemán es de 2,570 millones de millones de euros (3,3 millones de millones de dólares) - el 20% del de la Unión Europea (12,6 millones de millones de euros) y el 27% del de la zona euro (9,4 millones de millones de euros) - . De esta manera figura como la cuarta potencia mundial por detrás de EE.UU., China y Japón y la primera de Europa. El PIB per cápita alemán asciende a 31 400 euros (Eurostat, 2012a y Comisión Europea, 2010).

En la actualidad, es el segundo exportador mundial de bienes, una posición que detenta desde el 2009 cuando le fue arrebatado el podio por China. Entre 2002 y el 2008 lideró las ventas de bienes del planeta. En particular, en la facturación de maquinaria, vehículos, química y equipamiento para el hogar (electrodomésticos) detenta la primera posición.

Ocupa el tercer lugar como importador en el mundo y, según la OMC, absorbe el 7,4% del comercio mundial. Depende de las importaciones de petróleo y gas natural. En 2010, el país se convirtió en el segundo importador de gas natural en el mundo y el séptimo comprador de petróleo (IVEX, 2011).

Por otra parte, atrae grandes inversiones extranjeras, prueba de ello es que 500 de las más importantes empresas del mundo están establecidas en Alemania (IVEX, 2011).

Caracterización de la economía

Presenta una estructura económica propia de un país altamente desarrollado, en la cual la agricultura tiene una escasa participación en el PIB. El sector agrícola emplea al 2% de la fuerza de trabajo y genera casi el 1% del PIB. La superficie agrícola útil es de unos 17 millones de hectáreas ([OECE](#), 2012).

Tabla 1: Participación en el PIB por sectores (%)

	Agricultura	Industria	Servicios
1970	4	48	48
1980	2	41	57
1990	1	37	61
2000	1	30	68
2010	0,8	26,5	72,7

Fuente: <http://datos.bancomundial.org/indicador/>

La producción nacional agrícola, ganadera y pesquera cubre aproximadamente el 80% de las necesidades de consumo interno, el resto es cubierto con importaciones. En especial, el sector agrícola alemán es el tercer receptor de fondos comunitarios, detrás del francés y el español (OECE, 2012).

El sector industrial, la minería, la construcción y el suministro de agua y energía (se agrupan en las estadísticas alemanas bajo el nombre de sector productivo) tienen una fuerte orientación hacia los mercados externos y emplean al 26,5% de la fuerza laboral alemana (más de 12 millones de alemanes) (Banco Mundial, 2012).

Entre las principales industrias figuran: automóvil, la electrotecnia, la ingeniería mecánica y la industria química; en ellas laboran casi 3 millones de personas que generan ingresos por más de 800 000 millones de euros. En estos sectores se realiza el mayor gasto en I+D y la balanza comercial proyecta un superávit más elevado. En particular, el 30% del gasto interno empresarial en I+D de la economía alemana procede de este sector automotriz; Alemania, junto a Japón, China y EE.UU., es uno de los mayores fabricantes de automóviles del mundo (Hintereder y Orth, 2011).

Alemania es líder en la biotecnología, la nanotecnología y la tecnología de la información, así como en sectores de la alta tecnología como la biometría, la industria aeroespacial, la electrotecnia y la logística. La ecotecnología está en uno de los primeros lugares en los mercados internacionales (energía eólica, fotovoltaica, biomasa); la cuota de mercado mundial de los fabricantes alemanes de plantas eólicas ronda el 28% (Deutschland, 2012).

La industria en general y la energía en particular están determinadas en los últimos años por las necesidades de ahorro y la normativa medioambiental. Se han limitado los derechos de emisión de gases con efecto invernadero. Por otra parte, se promueve el empleo de las energías renovables al tiempo que se favorece la investigación en el campo de estas energías. La principal característica que define la industria alemana está en la capacidad para aplicar las tecnologías más modernas a los productos más clásicos.

En el sector terciario, aunque crece en participación en el PIB y en el empleo, el aumento de productividad ha sido siempre inferior al del sector industrial. Actualmente, los servicios dan empleo a casi el 73% de la población ocupada, correspondiente con unos 35,4 millones de personas (Banco Mundial, 2012).

En particular, los servicios financieros han aumentado considerablemente su participación dentro del total de los servicios y representan el 42,5% del valor total generado por el sector. Por el contrario, se ha reducido la aportación relativa al PIB por parte del comercio, la hostelería, el transporte y las comunicaciones ([OECE, 2012](#)).

La legislación alemana es en general más restrictiva que la anglosajona para permitir determinadas operaciones financieras; aunque se ha permitido a las entidades financieras sortear la regulación alemana a través de filiales en el extranjero, particularmente en Irlanda. Es mediante estas filiales como buena parte de los bancos alemanes se han visto notablemente implicados en la crisis del mercado hipotecario de Estados Unidos. La importancia de la banca extranjera ha sido hasta ahora escasa. Los bancos extranjeros son algo más de un tercio de todos los bancos comerciales conceden solo el 2% del volumen total de crédito bancario en Alemania ([OECE, 2012](#)).

En Alemania predomina la pequeña y mediana empresa (pymes). Más del 80% de las empresas tienen menos de 9 trabajadores, mientras que las empresas de más de 250 trabajadores sólo constituyen el 0,7% del total. Las pymes emplean a más de la mitad de la fuerza de trabajo. Hasta hace algunos años existía un importante entramado de participaciones cruzadas entre el sector financiero y el industrial. No obstante a lo largo de los últimos 10 años las entidades financieras han eliminado la mayor parte de su cartera industrial ([OECE, 2012](#)).

Reunificación con antigua República Democrática Alemana (RDA) en 1990

La reunificación del país en 1990 tuvo un impacto negativo en el crecimiento del PIB del país. Desde la unificación de Alemania, han existido 19 trimestres de contracción económica. En la década de los 1990 el PIB solo creció 1,9%, comparado con tasas de 2,9% y 2,3% en 1970 y 1980, respectivamente (Comisión Europea, 2011).

El PIB per cápita disminuyó su tasa de crecimiento desde 1991, cuando promedió 8,2%, hasta 2% en el 2000. Pero el PIB per cápita de los nuevos Länders (estados federados de la ex-RDA) es todavía un 70% del de la ex - RFA¹⁶⁷ (en 1991 era del 30%) (Thierse, 2010).

Asimismo, la unificación elevó la desigualdad económica y social: el desempleo creció de 5,3% en 1991 a 7,5% en 2000. En particular, en la parte Oriental el desempleo aún sigue siendo alto, con un 11,5% en 2010 (20% en 2005) (Comisión Europea, 2011 y Thierse, 2010).

A partir 1990 los impuestos a los más ricos descendieron 10% y los de la clase media se incrementaron 13%, los salarios reales se comprimieron 0,9% y los ingresos por beneficio y patrimonio crecieron 36% (Poch, 2012).

¹⁶⁷ República Federal Alemana (RFA).

Los nuevos Länders recibirán unos 250 000 millones de euros hasta 2019, fecha en que se prevé dejará de aplicarse el Solidarpakt (instrumento por el que el Estado financia desde 1991 la reconstrucción de la ex-RDA). Este último se sufraga por medio de un impuesto sobre las rentas de 5,5%(Eleconomista.es, 21/05/2012).

Las ayudas anuales del Estado alemán a los cinco nuevos Länders que formaban la antigua República Democrática sumaban 1,25 billones de euros (1991-2003), a un ritmo de más de cien mil millones anuales. Por otra parte, el déficit del presupuesto del Estado, que era de 58 800 millones de euros en 2001 (2,8% del PIB), transgredió el límite del Pacto de Estabilidad en 2002 (74 300 millones, 3,5% del PIB) y en 2003 (82 100 millones, 3,9%) (Comisión Europea, 2011 y Thierse, 2010).

La productividad antes de la unificación estaba en un 25% del nivel de Alemania occidental y en 2009 alcanzó aproximadamente el 75%. Además, los trabajadores orientales reciben aproximadamente un 80% del salario promedio de los occidentales en la actualidad. En 1990 era alrededor de un 50% (Thierse, 2010).

Comportamiento macroeconómico actual

Entre 2001 y 2010, la economía alemana sólo creció 0,9%, el menor crecimiento en 20 años (Comisión Europea, 2011). En especial, en 2009 cayó 5,1%, el peor desempeño desde 1931 (Eurostat, 2011).

En el 2010 el PIB alemán creció un 3,7%, el mayor registro desde la reunificación del país, en 1990. Y en el 2011 se incrementó al 2,7%. Pero, en el último trimestre del pasado año se dejó sentir la desaceleración económica en el país con aumento de 0,4%, un porcentaje menor al pronosticado y al del trimestre anterior (0,7%) (EFE, 2012). En el primer trimestre de 2012, creció 0,5%, pero se prevé crecerá 0,6% para el año en su conjunto (Destatis, 2012).

Los principales bancos alemanes han sido afectados por la crisis en particular tres de ellos:

- a) Hypo Real Estate (creado en 2003, institución financiera de bienes raíces): el rescate costó más caro al contribuyente que la reforma Hartz IV, el gran recorte social de 2003 que desató una polémica de años que aún continúa, sin embargo no hubo debate (el subsidio de un desempleado lo puso al nivel de la asistencia social, lo que representa 350 euros mensuales en la actualidad). En el 2009 fue nacionalizado (Poch, 2012a).
- b) La joya alemana, el Deutsche Bank (creado en 1870, la entidad financiera más grande de [Alemania](#)²): es uno de los mayores bancos de inversión del mundo. Cotiza en la [Bolsa de Fráncfort](#) y la [Bolsa de Nueva York](#). Despidió unos 900 trabajadores de su división de banca de inversión, en el 2008, el recorte se hizo de forma global, y afectó fundamentalmente a sus oficinas de Nueva York y Londres. Aún registra

pérdidas, en el cuarto trimestre del año 2011 tuvo pérdidas por las amortizaciones de la deuda de Grecia y la caída de ingresos en banca de inversión. No obstante ganó 4 326 millones de euros en 2011. El estado adquirió el 3% del banco en 2009 (www.iberamerica.net/espana y Poch, 2012a).

El Deutsche Bank es hoy propietario de más del 10% de las casas vacías en varias ciudades de Estados Unidos, entre ellas Baltimore. El Deutsche Bank enfrenta en la actualidad varios pleitos por estafa en Estados Unidos (Poch, 2012a).

En la búsqueda de dinero incesantemente, la entidad alemana también ha llegado a especular con la vida de las personas. Se trata de una modalidad de inversión basada en pólizas de seguros que permite a los clientes de Deutsche Bank apostar indirectamente a la esperanza de vida de personas de la tercera edad. En este sentido, si la persona de referencia vive muchos años, el banco se beneficia, pero si fallece rápidamente, se favorece el inversor. En las dos emisiones lanzadas hasta la actualidad se acercan a los 200 millones de euros (Poch, 2012a).

En este caso Deutsche Bank no vende póliza de seguro sino unos certificados basados en una estadística referida a la historia clínica de 500 estadounidenses de entre 70 y 90 años. Según el abogado Lange, que representa a uno grupo de unos 30 inversores, el banco ha utilizado además unas tablas de esperanza de vida obsoletas que perjudican a los compradores.

- c) Commerzbank (creado en 1870), el segundo banco de Alemania: a principios de enero de 2009 el Estado adquirió el 25% de este banco (Poch, 2012a).

Con el objetivo de apoyar a la banca alemana, en 2008, se creó un Fondo, el Soffin, de 480 000 millones de euros (de ellos 400 000 millones de avales públicos y 80 000 millones de euros de inyecciones de capital) (Poch, 2012a).

El fondo fue aprobado por los socialdemócratas y con los verdes y Die Linke en contra y sin consulta ni control parlamentario. Fue un cheque en blanco. Cuando algunos diputados preguntaron en qué condiciones y qué cantidades se daba dinero, la respuesta fue “secreto corporativo” (Poch, 2012a).

El Gobierno de Angela Merkel introdujo el modelo británico, que obligó a todos los bancos a tener una cuota mínima de capital propio del 10% y quien no consiguiera este volumen por medios propios está obligado a ceder parte al Estado.

También el plan estipulaba que los que se acogieran a las ayudas directas no podían dar dividendos durante el periodo de crisis, no pagar bonificaciones y a limitar los salarios de sus ejecutivos a 500 000 euros anuales (Expansión, 2008).

Según estimaciones de BaFin, la institución de control financiero alemana, los activos tóxicos de los principales veinte bancos alemanes alcanzan 400 000 millones de euros. Más aún, a diferencia de otros países, como el Reino Unido, ninguna institución de gobierno o grupo de expertos indagó en Alemania sobre los errores políticos y financieros que dieron lugar a la crisis, Müller¹⁶⁸(2011) (Poch 2012)

Alemania tiene, “los mayores bancos malos del mundo” Müller (2011), y en cifras absolutas ha gastado más dinero que Estados Unidos en el rescate de sus bancos, pero el gobierno no ha publicado esas cifras. Exclusivamente, divulgó el monto del fondo federal de estabilización bancaria (Soffin), que no incluye todos los desembolsos de los gobiernos (federal y regional).

Otro elemento del rescate alemán fue la creación del Fondo Económico Alemania “Deutschland Wirtschaftsfonds” (en marzo de 2009), cuyo objetivo es suministrar fondos a empresas con dificultades de liquidez debidas a la contracción del crédito bancario. Este fondo está dotado con 115 000 millones de euros (75 mil millones dedicados a avales y 40 mil millones a créditos, de estos últimos 15 mil millones van dedicados exclusivamente a las PYMES). El gobierno alemán aprobó el mayor paquete de estímulos fiscales de todos los países europeos, equivalente al 4% del PIB para los años 2009 y 2010 (Raya, 2011).

Pero a pesar del salvataje los problemas bancarios continúan. La deuda pública alemana ha escalado hasta una cifra récord de 2 millones de millones de euros y representa el 81,2% del PIB. De esta manera se acercó al promedio de la eurozona (87,2%) y de la UE (82,5%). No obstante, sigue siendo inferior a la de Grecia (165,3%), Italia (120,1%), Irlanda (108,2%) y Portugal (107,8%) (Eurostat, 2012).

El endeudamiento alemán se ha disparado desde que se inició la crisis. Ello perjudica a países como España que también deben recurrir intensamente a la financiación internacional. Alemania es el país que ha sufrido un mayor incremento de su nivel de deuda pública en números absolutos desde enero de 2008, cuando se inició la crisis financiera. Sus emisiones duplican las de España y equivalen a la suma del aumento de las deudas de Holanda, Irlanda, Grecia, Bélgica, Polonia, Portugal, Austria y Dinamarca tomadas en su conjunto (Viñas y De Miguel, 2011).

En cualquier caso, el elevado nivel de deuda pública en Alemania se explica por las necesidades de intervención estatal en su sistema financiero. Pero, el Gobierno confía en reducirla hasta los niveles máximos permitidos en el plazo dado por la Comisión Europea (CE) gracias a su programa de consolidación fiscal.

El déficit público alemán se situó en el 1% del PIB en el 2011. De esta manera, Alemania consigue situarse por debajo del límite establecido por el pacto de estabilidad de la Unión Europea, situado en el 3%. El déficit es de 25 800

¹⁶⁸ Leo Müller, autor de un libro sobre el sector financiero alemán.

millones de euros (Eurostat, 2012) y es el tercero más bajo por detrás de Finlandia (-0,5%) y Luxemburgo (-0,6). Es la primera vez desde 2008 en que Alemania consigue cumplir con los requisitos de Maastricht. Desde la introducción del euro en 1999, solo ha cumplido con este requisito en 5 ocasiones (2000, 2006, 2007, 2008, 2011) (Comisión Europea, 2011 y Destatis, 2012).

El desglose de los datos fiscales de 2011 demuestran que sólo el abultado superávit de la Seguridad Social, del 15,1%, logró paliar parcialmente los déficit acumulados por el estado federal (- 27%) y los estados federados (- 14,8%). Los presupuestos de 2011 fueron los primeros del programa quinquenal de austeridad fiscal diseñado por el gobierno de la canciller federal, Angela Merkel, para reducir el déficit hasta los 13 300 millones de euros en 2015 (Destatis, 2012).

Por otra parte, en Alemania hay señales de desarrollo de una burbuja inmobiliaria, los precios de los inmuebles han subido 5% en los últimos 12 meses, el doble que la inflación. Los alemanes prefieren en muchos casos arrendar que ser propietarios de una casa y el porcentaje es de 2,1% en abril de 2012 (2,3% en 2011) (WSJ, 2012).

Tabla 2: Desempleo en Alemania (porcentajes de la población activa)

	Marzo 2011	Diciembre 2011	Marzo 2012
Alemania	6,2	5,6	5,6
Zona del euro	9,9	10,6	10,9
Unión Europea	9,4	10,0	10,2
Estados Unidos	8,9	8,5	8,2
Reino Unido	7,7	8,3	8,2
Japón	4,6	4,5	4,5

Fuente: Elaborado por la autora con los datos de Eurostat, News Realease, No. 67/2012, 2 mayo 2012,

La tasa de desocupación en 2011 (6,1%) fue la más baja desde 1992 y la de marzo de 2012 es más reducida todavía. En la parte más rica del sur de Alemania, la tasa de desempleo se aproxima en la actualidad a niveles cercanos al pleno empleo, es el caso de los estados de Bayern (4,6%) y de Baden-Württemberg (4,5%); mientras, en otros estados, la tasa de paro supera el 14%, como son Berlín y Mecklenburg-Vorpommern (El Economista, 3/01/2012).

Existen 2,5 millones de desempleados en Alemania. La fuerza de trabajo es de 48,6 millones de personas (2011). En Alemania para acceder a un puesto de trabajo estable se debe laborar por 15 años y tener 40 años de edad (El Economista, 3/01/2012).

Lo cierto es que el éxito de la mejora del indicador ocurre en un contexto de degradación general del empleo en aras de la competitividad, expresada en la expansión del segmento de salarios bajos.

Las cifras de desocupación encubren que:

- a) 7,3 millones de trabajadores (25% de la población activa alemana) están contratados bajo la modalidad de mini empleos, por el que no se percibe más de 400 euros por 80 horas de trabajo mensuales (Martínez, 2012).
- b) 5 millones de alemanes que trabajan por "sueldos de hambre", con un promedio salarial de 230 euros al mes, muy por debajo del salario que se necesita para vivir dignamente al mes (1 800 euro establecidos por el estado). Comprenden los empleos dichos regulares -es decir, no incluidos en los llamados mini empleos-, sea en panaderías, peluquerías, sector hotelero u hostelería. Estos no tienen que pagar impuestos y establecen aportes voluntarios del empleado a la seguridad social y al fondo de pensiones (Martínez, 2012).

Como recompensa las empresas alemanas realizan un pago al Estado de apenas 120 euros por trabajador por concepto de contribución al fondo general de pensiones y de seguridad social. A cambio de este pago, las empresas alemanas tienen el permiso del Estado para aumentar su ganancia a costa de la pérdida de derechos laborales y de la dignidad de un amplio segmento de la clase trabajadora, integrado principalmente por mujeres y jóvenes del sexo masculino.

En la actualidad, el mercado de trabajo alemán posee una carencia de mano de obra altamente especializada. El gobierno alemán se ha pronunciado por continuar con la importación de personal calificado, pero los nuevos empleados ganarán mucho menos que los nacionales para iguales profesiones (Schaaper y Wyckoff, 2006 y Eurostat, 2012).

La Asociación de Ingenieros Alemanes considera que hay 80 000 plazas vacantes en el sector. El 10% de los ingenieros que trabajan en Alemania son extranjeros. La proporción de alemanes que estudian ingenierías descendió en 2008 un 15% (El País, 2012).

Según la asociación de médicos de la nación, los hospitales necesitan más de 12000 doctores. El gobierno señaló que en 2011 hacían falta 66.000 especialistas en tecnologías de la información (La razón, 2012).

Alemania cuenta con una gran tradición exportadora. Exporta fundamentalmente productos industriales y, dentro de ellos los productos de alto valor añadido. Sin embargo la exportación alemana está muy diversificada.

Desde 2003 hasta el 2008 fue el primer exportador mundial de mercancías, en 2009 fue superada por China hasta la actualidad. La contracción mundial del comercio a raíz de la crisis ha afectado gravemente a la economía alemana,

puesto que el sector exterior restó 3,4 puntos al PIB en 2009 (www.oficinascomerciales.es/).

Tabla 3: Participación (%) de los países desarrollados en las exportaciones mundiales de mercancías

Países	1990	2002	2007	2009	2010	2011
Alemania	11,9	9,5	9,5	9	8,3	8,1
Estados Unidos	11,6	10,8	8,3	8,5	8,4	8,1
Francia	6,2	5,1	4,0	3,8	3,4	3,3
Italia	4,9	3,9	3,5	3,2	3	2,9
Gran Bretaña	5,4	4,3	3,1	2,8	2,9	2,6
España	1,6	1,9	1,9	1,7	1,6	1,6

Fuente: OMC, Estadísticas del comercio internacional, 2012.

En el 2010 superó el billón de euros y la tasa de crecimiento fue también dos veces más rápida que la de otras naciones de la zona. El 60% son realizadas a países de la UE. Se observa que desde hace algunos años está disminuyendo el peso de la UE como destino de las exportaciones alemanas. Y ha aumentado su comercio con China, Rusia e India.

En particular, el comercio con China es el que más ha crecido en los últimos años, con 60% en 2010. Las transacciones con Berlín representan casi el 30% del comercio de China con la UE. Muchos expertos están de acuerdo en que los germanos deben gran parte de su actual auge económico a la demanda china (Kausch, 2011).

En 2011, alrededor de 4,5 millones de vehículos alemanes se vendieron a China, Estados Unidos, Brasil e India (Radio Nederland, 2012). Contrariamente, Reino Unido, Francia e Italia continuaron con déficits comerciales de 109,7 mil millones de euros, 79 mil millones, y 25,8 mil millones, respectivamente (Eurostat, 2012).

Alemania frente a la crisis de deuda soberana europea

Alemania es el segundo acreedor europeo de los países periféricos, después de Francia. La deuda de Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España (conocidos en la literatura, por sus siglas en inglés, como PIIGS) con el país representa un 24,1% del total. En especial, en España, la banca alemana tiene 144.000 millones de euros expuestos. Es la mayor exposición de riesgo de una banca extranjera en la nación ibérica (Poch, 2012a y CRA, 2011).

Tabla 4: Acreedores y deuda de algunos países de la eurozona

Principales acreedores	Deuda de los PIIGS
Francia	1,8 millones de millones de dólares
Alemania	704 mil millones de dólares
Reino Unido	418 mil millones de dólares
Total	2,922 millones de millones

Fuente: Elaborado por la autora con los datos de Internet (<http://guerradeconocimiento.wordpress.com/2011/10/17/la-deuda-de-italia-irlanda-espana-portugal-y-grecia%E2%80%A6-y-sus-acreedores/>).

En conjunto, Alemania concentra el 21% de la deuda española, 12% de la griega, 7% de la portuguesa, 8% de la irlandesa y 48% de la italiana. Alemania, con casi 24 000 millones de quita, sería el país más perjudicado de la probabilidad de suspensión de pagos de la deuda soberana, estando muy sobrestimada su capacidad de reacción y crecimiento en caso de que los países periféricos sufran, como es nuestro escenario, un serio deterioro fiscal (Inurrieta, 2011).

Los bancos alemanes tienen 4,3% del total de activos sin riesgos, el porcentaje más bajo de todos los países europeos. Además, el promedio continuó descendiendo en el 2011, en cambio en otros países se ha incrementado. Realmente, el sistema bancario alemán tiene una alta vulnerabilidad en los mercados financieros.

Los principales bancos alemanes necesitarán 50 000 millones de euros para cumplir con las nuevas exigencias de Basilea III¹⁶⁹ (OCDE, 2012 y DPA, 2012, 2012). Sin embargo, el ahorro de los bancos alemanes se ha incrementado en medio de la crisis del euro, debido a que se ha producido un traslado de dinero de los países periféricos (Portugal Italia, Irlanda, Grecia y España) hacia esos bancos. A fines de enero de 2012, los depósitos ascendían a 3,08 millones de millones de euros (La Caixa, 2012).

A pesar del agravamiento de la crisis de deuda soberana, Alemania se observa como el gran ganador; nunca en los últimos 20 años su deuda había pagado tipos de interés tan bajos: el 2,5% en el bono a 10 años en 2010 y en el 2011 estuvo a tasas negativas (El País.com, 6/06/2010 y Efe, 2012).

¹⁶⁹ Basilea III es un acuerdo concretado el 14 de septiembre de 2010 en Suiza entre los bancos centrales y los supervisores, para reforzar la solvencia y liquidez de las entidades financieras. Su objetivo es evitar crisis financieras como la que hemos vivido en estos dos últimos años, o si se produce, que sean las propias entidades las que asuman las pérdidas, no los bancos centrales y los impuestos de los ciudadanos. La importancia del acuerdo se centra en los requisitos de capital que deben cumplir los bancos a partir de 2019. Los criterios actuales se han endurecido, dado que en la actualidad se exige en las reservas un 2% de los créditos concedidos o de las inversiones realizadas, y con la nueva normativa será del 7% (www.bis.org).

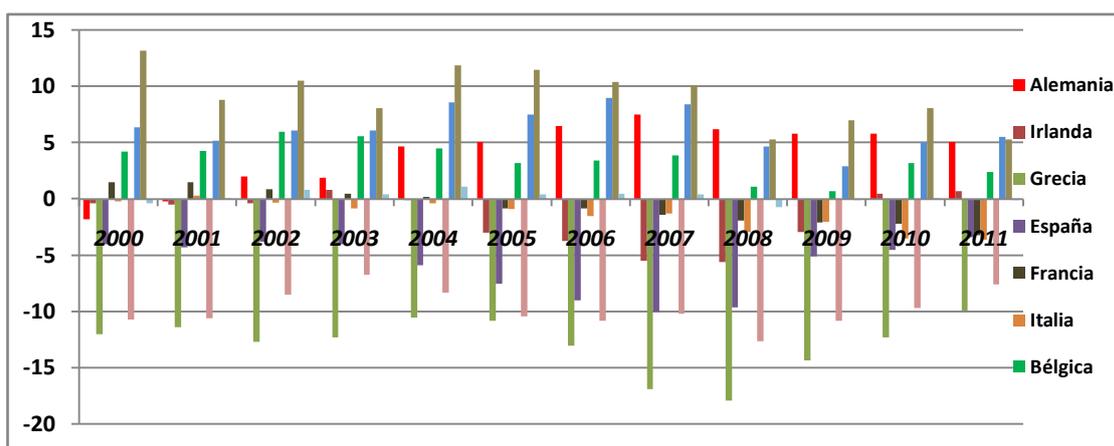
Los titulares de cuentas bancarias poseen en efectivo y en bienes inmuebles más de 10 millones de millones de euros, una cantidad similar a la del total de la deuda estatal de la UE-27. De ellos 5 son en inmuebles y 4,7 depositados en cuentas corrientes, de ahorro, depósitos, entre otros. Sólo el 5% está invertido en acciones, según la asociación bancaria alemana (Efe, 2012).

Lo cierto es que los alemanes poseen en dinero bruto alrededor de cuatro veces el total de la deuda estatal de su país (2,1 billones de euros y ligeramente inferior al conjunto de la deuda pública de la UE, que supera los 10,3 billones de euros en la actualidad) (Efe, 2012).

En verdad, Alemania tiene una gran responsabilidad en la crisis de la deuda soberana europea dado un conjunto de elementos, entre ellos:

Aumento de las exportaciones alemanas hacia estos países lo que le ha permitido superávits de exportación crecientes desde 2002 frente a los déficits en la balanza de los países periféricos.

Tabla 5: Balanza en cuenta corriente de algunos países de la Zona del euro (% del PIB)



Fuente: Elaborado por la autora sobre la base de los datos de la Comisión Europea, Statistical Annex of European Economy, Autumn 2011, 24 de octubre 2011, Internet (http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm).

Específicamente, en 2011, el área del euro tuvo un déficit comercial de 7,7 mil millones de euros y el desbalance para el conjunto de la Unión ascendió a 152,8 millones de euros. El mayor excedente comercial se reflejó en Alemania. En verdad, en plena crisis del euro, Alemania ha incrementado su superávit comercial. Si en 2010 el excedente ascendió a 141,5 miles de millones de euros para el 2011 alcanzó un monto superior (158 mil millones) (Eurostat, 2012d y www.cadizrebelde.org).

El aumento de las reservas de capital que permitieron el desarrollo de burbujas en esos países dado el aumento de los préstamos bancarios allí. La banca

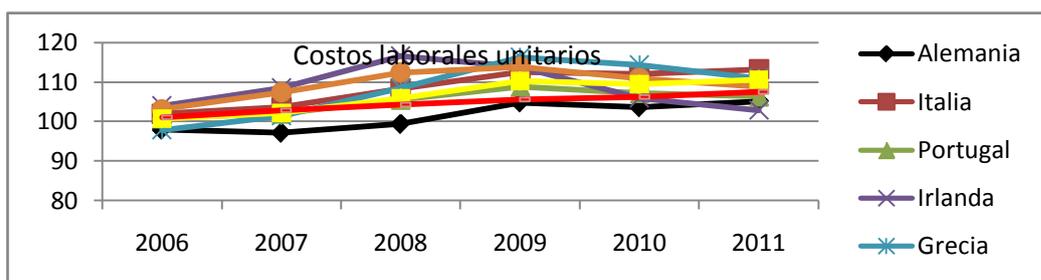
alemana hizo un gran negocio en esos países por el diferencial entre el tipo de interés los préstamos que obtenían del Banco Central Europeo y el tipo que aplicaban al prestar a los países periféricos.

Entre 2002 y 2010, Alemania ahorró 1,62 millones de millones de euros. De ellos 554 000 millones se quedaron en Alemania. El resto, 1,07 millones de millones, fueron hacia el exterior, de los cuales 356 000 millones financiaron las hipotecas y viajes de españoles, portugueses, griegos.... (J.Jack, 2011).

Alemania desarrolló al interior de la eurozona la política de “empobrecimiento del vecino”. Mientras el resto de países de la zona del euro tenían un crecimiento de sus costos laborales nominales de acuerdo con la inflación (por encima del 2%) y/o aumento de su productividad, por otro lado acumulaban déficits por cuenta corriente, en Alemania ocurría lo inverso. Sin este gasto familiar del Sur no existiría gran parte del superávit comercial alemán.

En realidad, Alemania mucho antes del estallido de la crisis ya venía aplicando una política de deflación competitiva o había entrado en la etapa de gran moderación. Esto ocurre desde 1994 cuando comenzó con una política de disminución de costos laborales. En el año mencionado los costos laborales disminuyeron por vez primera en la historia, un factor que mejoró la competitividad de los productos exportables. Todo ello provocó desequilibrios entre Alemania y el resto de los países de menor desarrollo relativo en particular los que actualmente tienen problemas de deuda soberana, que fueron acumulados desde finales de los 90 hasta la actualidad.

Tabla 6: Costos laborales unitarios de los algunos países de la eurozona con respecto a Alemania (2006-2011)



Fuente: Elaborado por la autora sobre la base de los datos de Eurostat, 10 de abril 2012, Internet

(http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_aux_ulc&lang=en)

Entre 1995 y 2010 los pagos salariales por empleados descendieron 2% a 0,1%, mientras que el cómputo para la primera década del presente siglo es de -0,3% (Comisión Europea, 2011).

La política de reducción de salarios reales y nominales en Alemania, fue la salida que tomaron las élites alemanas para abandonar la situación de estancamiento crónico que se produjo tras la reunificación. Y aunque esta

política le permitió exportar y ganar mercados en el resto de Europa¹⁷⁰, trata de una competitividad espuria porque el crecimiento económico se redujo y no se realizaron las inversiones necesarias para lograrlo¹⁷¹.

Disminución de la participación de los salarios en los ingresos de casi 5 puntos entre 2004 y 2010. En definitiva, la reducción de los costos laborales unitarios nominales ante una demanda interna anémica, ha sido un juego se suma cero; porque la productividad del trabajo alemana no aumentó y fue inferior a la de algunos países de la eurozona con problemas de deuda soberana y a la estadounidense.

Alemania se ha quedado detrás de Estados Unidos en competitividad, aunque es aún competitiva en comparación con sus homólogas europeas.

Las inversiones en I+D en Alemania están concentradas en el sector automovilístico y estas son las que registran el mayor crecimiento en la UE de 8%. Sin embargo, en EE.UU., China y Corea del Sur el incremento es de 10%, 29,5% y 20% respectivamente. Un 30% de las empresas europeas dedicadas a las tecnologías de la información y las comunicaciones se localizan en el Reino Unido, máximo polo de atracción del sector, por delante de Francia (13%) (Comisión Europea, 2012).

En Alemania el camino que tiene que recorrer la investigación entre los laboratorios y la producción es muy largo y complejo. Por ejemplo el telefax, las computadoras, el video, el interferón para combatir los tumores se desarrollaron en Alemania, pero se fabricaron en Estados Unidos y Japón. En 2011, EE.UU. y China abarcaron el 80% del incremento de las solicitudes de patentes. Alemania ha perdido su posición de liderazgo en al ámbito de las ciencias. (Comisión Europea, 2012).

En la actualidad, Alemania destina cerca del 2,82% de su PIB a I+D, un porcentaje que supera al de la UE (2% en 2010). Para 2015 el Gobierno prevé realzar el gasto en I+D hasta el 3% del PIB. Ocupa el tercer lugar en el ranking mundial de las patentes con cerca del 11% de las patentes mundiales registradas (Eustat y Eurostat, 2012).

Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) están entre los sectores económicos de superior dimensión, junto con el sector automotriz, la ingeniería mecánica y la industria electrónica. Las TIC crecen a un ritmo muy superior al de la economía.

¹⁷⁰ La demanda externa entre 2003 y 2008, representó entre un 30% y un 50% del crecimiento alemán, cuando en el resto de la eurozona su aportación era residual.

¹⁷¹ La tasa de inversión alemana en los primeros 10 años del presente siglo descendió hasta 18% del PIB en comparación con casi 25% del PIB en la década de 1960. En los países periféricos, el indicador superó el 20% del PIB en el actual Milenio y también los promedios del decenio de los 60 (Comisión Europea, 2011).

Situación social

Según la Organización de Cooperación para el Desarrollo (OCDE), en Alemania, desde el año 2000 se aumentó más rápidamente la pobreza que en ningún otro país de la organización. El 19,2% de la población en Berlín, la capital alemana, es pobre (Martínez, 2012).

Tabla 7: Situación Social de Alemania: algunos indicadores

Indicadores	
IDH	0,885 (alto)
Pobreza	19,7% de la población (21,7% son niños y 23,1% de los trabajadores) .
Esperanza de vida	80,07 años (77,82 años en los hombres y 82,44 años en las mujeres)
Habitantes con más de 65 años	20,6%
Tasa de mortalidad infantil (menores de 1 año)	3,54 muertes por cada 1000 nacimientos
Tasa de natalidad:	8,3 nacimientos por 1000 habitantes
Habitantes infectados con VIH/SIDA	67 000 personas
Tasa de alfabetización	99% de la población
Coefficiente Gini	0,29 (No.14 en el ranking de la OECD)

Fuente: <http://datos.bancomundial.org/indicador/>, OECD y www.undp.org

Los trabajadores pobres de Alemania aumentaron en 2,3 millones de personas llegando a 8 millones en 2010, cifra equivalente al 23,1% de la población trabajadora del país. Casi uno de cada cuatro jóvenes alemanes vive amenazado por la pobreza ([Deutsche Welle](http://www.deutsche-welle.de), 2012a).

Aunque la esperanza de vida continúa aumentando en Alemania, la de las personas más pobres disminuyó de 77,5 años en 2001 a 75,5 años en 2010, según cifras oficiales. En los antiguos estados de Alemania del Este, la caída de la esperanza de vida para las personas de menores ingresos – que ganan menos de tres cuartos del ingreso promedio – es aún más pronunciada y pasa de 77,9 años a 74,1 años, en el mismo periodo (Álvarez, 2011).

La edad de la jubilación pasará gradualmente de 65 a 67 años, en virtud de una reforma adoptada en 2007 por el gobierno de coalición de la época donde participaban social-demócratas y conservadores (Álvarez, 2011).

Un estudio realizado por la OCDE revela que uno de cada seis niños en Alemania crece en una situación precaria.

En el fondo el éxito del modelo alemán de los dos últimos años es fugaz si bien refleja una mejoría de sus indicadores macro es realmente un espejismo, pues está más endeudada que nunca y el costo social de ese éxito es alto.

Una publicación de *Financial Times Deutschland* calificó el modelo alemán exportador de enfermo y que no sería sostenible en el futuro, ya que se desconoce si el aumento de la demanda de los productos alemanes será constante o se debe a factores coyunturales.

Por otra parte, Alemania tiene que enfrentar los problemas de envejecimiento de la población y la pérdida de competitividad económica. El descenso demográfico, para el 2030 a aproximadamente 77 millones y para el 2060 a 65 millones, también pone en peligro las bases para el financiamiento de la seguridad social. Y amenazan mucho más el crecimiento económico y la innovación en los años venideros (Deutsche Welle, 2012).

Se necesita establecer un impuesto sobre las grandes fortunas, la competitividad no puede basarse en la disminución de salarios. El gobierno alemán necesita incrementar los impuestos y utilizar los ingresos para aplicar políticas de desarrollo y tecnológica sino continuarán ampliándose las desigualdades e incrementándose la pobreza.

La separación entre fortaleza externa y debilidad interna necesita subsanarse. Alemania se ha confirmado como puerto seguro para los depósitos de los países deficitarios, pero ella en sí misma precisa que los compradores de sus exportaciones (los países más golpeados, en gran medida) sean capaces de seguir adquiriéndolas. En este sentido, si la UE continúa en recesión, Alemania también tendrá graves problemas económicos. La enorme pujanza de la economía alemana requiere una demanda constante e igualmente potente.

En verdad, existe una dicotomía alemana que pasa por una dimensión económica más europea y una dimensión política más nacional en detrimento del proyecto del euro. Hacia el fondo, para resolver los problemas de deuda soberana en la eurozona, los países no tienen que aplicar las mismas políticas instauradas por Alemania. Esta última fue obligada al fin de la Primera Guerra Mundial, a resarcir los daños por haber provocado el conflicto (Tratado de Versalles), pero el pago terminó de realizarse en octubre de 2010, 91 años después.

Bibliografía

Alvarez, C. (2011). La esperanza de vida de los alemanes con ingresos más reducidos ha caído fuertemente desde hace diez años, según cifras del gobierno federal publicadas, 12/12/2011, Internet (<http://rbb.cl/1w6h>).

Banco Mundial (2012). El contexto económico de Alemania, abril de 2012, Internet.

Comisión Europea (2011). Statistical Annex of European Economy, Autumn 2011, 24 de octubre 2011, Internet(http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm)

- Comisión Europea (2012). 2011 "EU Industrial R&D Investment Scoreboard-frequently asked questions" (<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/11/705&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>)
- CRA (cálculos realizados por la autora), (2011). Datos tomados de Internet (<http://guerradeconocimiento.wordpress.com>).
- Destatis (Oficina Federal de Estadística de Alemania) (2012). La economía alemana se contrajo un 0,2% en el último trimestre de 2011, 24/02/2012, tomado de Internet (www.cincodias.com)
- Deutsche Welle (2012). Alemania busca mano de obra cualificada, 2/3/2012, Internet.
- Deutsche Welle (2012a). Germany's 'working poor' drive the country's jobs miracle, 14/03/2012, tomado de Internet (<http://www.dw.de/dw/article/0,,15808146,00.html>)
- Deutschland (2012). La actualidad de Alemania, 26/04/2012, (<http://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/index.php?L=3>).
- DPA (2012). Reforma bancaria costará a bancos alemanes 50.000 millones de euros, 9/05/2012.
- Efe (2012). Los alemanes atesoran 10 billones de euros en bancos y bienes inmuebles, Bancos alemanes, Berlín, 15/02/2012, Internet.
- El Economista (2012). Alemania estrena 2012 con récord de empleo, 3/01/2012, Internet (eleconomista.es).
- El País (2012). Alemania busca 36 000 ingenieros, tomado de Internet (<http://www.elpais.com/articulo/economia/Alemania/busca/36000/ingenieros/...>)
- Eleconomista.es, 21/05/2012, Qué diferencias hay entre la Alemania Oriental y la Occidental 20 años después?, Internet.
- Eurostat (2012a). (www.eurostat.eu) Abril 2012.
- Eurostat (2012). Euro area external trade deficit 7.7 bn euro, Newsrelease, Euroindicators No. 27/2012 - 15 February 2012.
- Eustat y Eurostat (2012). Gasto en I+D (% PIB) por país.1997-2010, 28 de marzo de 2012.
- Ferrero, A. (2012). Europa se encuentra en una divisoria: repetir 1930 o 1848, Internet (La Directa), 2/05/2012.
- Hintereder, P. y Orth, M. (2011). Un potente foco económico en el mercado global, Internet, tomado 2 de mayo de 2012.
- Instituto Valenciano de Exportación (2011). Informe Alemania 2011, Generalitat Valenciana, Munich, Internet.
- Inurrieta, A. (2011). La banca alemana tiene problemas, 11/04/2011, Fundación Ideas, Internet.

- J.Jack (2011). Desmontando los seis mitos en que Alemania basa su hegemonía europea, 5/10, 2011, Internet.
- Kausch, K. (2011). ¿Una Alemania geoeconómica?, en Fride, Desafíos para la política exterior europea en 2012. Una Europa geoeconómica, 2011.
- La Caixa (2012). Los ahorradores retiran 40.000 millones de sus depósitos bancarios, 27 de febrero, 2012, Internet
- La razón (2012). Alemania ofrece empleo a griegos calificados, 9 de febrero 2012, tomado de Internet (www.larazon.es).
- Martínez, J. (2012). El lado oscuro del empleo en Alemania, 8 de enero de 2012, tomado de Internet (www.rebellion.org)
- OCDE (2012). Economic Survey of Germany 2012, Internet (http://www.oecd.org/document/0/0,3746,en_33873108_33873402_49507072_1_1_1_1,00.html).
- OECE (Oficina Económica y Comercial de España en Berlín) (2012). Información país: Alemania, tomado de Internet.
- Poch, R. (2012a). Bankia a la alemana: dos grandes bancos malos y niebla espesa, Internet (<http://www.lavanguardia.com/economia/20120513/54292594711/bankia-alemana-dos-grandes-bancos-malos-niebla-espesa.html>)
- Poch, R. (2012). Entrevista para el Semanario Catalán, La Directa, Berlín, mayo 2012, Internet (<http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=4902>).
- Radio Nederland (2012). Excedente comercial alemán en alza en 2011, con récord de exportaciones, 8/02/2012, Internet (<http://www.rnw.nl/espanol/bulletin/excedente-comercial-alem%C3%A1n-en-alza-en-2011-con-r%C3%A9cord-de-exportaciones>).
- Raya, P. (2011). ¿Por qué es tan baja la tasa de paro en Alemania?, Extoikos, No.3, 2011.
- Schaaper, M. y Wyckoff, A. (2006). Movilidad del personal internacional. Revista CTS, nº 7, vol. 3, Septiembre 2006, p. 135-179.
- Thierse, W. (2010). Veinte años de unidad alemana. Como la Revolución Pacífica transformó el país, 4/10/2010, Internet.
- Viñas, J. y De Miguel, B. (2011). Alemania emite el doble de deuda que España pese a su menor déficit, Madrid- Bruselas, Cincodias.com, 17/05/2011
- www.iberamerica.net/espa%C3%B1a. Deutsche Bank gana 4.326 millones de euros en 2011, un 86% más en 2011, 2/02/2012.
- www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,52804495296126_5296234_0_DE,00.html.

11

Crisis agrícola e inseguridad alimentaria en el mundo subdesarrollado

Ramón Pichs Madruga
Subdirector del CIEM

Uno de los sectores socioeconómicos más dependientes de las condiciones climáticas y de la dotación de recursos naturales es la agricultura, como segmento clave del llamado sector primario de la economía. Grandes retos para el desarrollo como la crisis alimentaria, el hambre, el deterioro ambiental y la crisis de los recursos hídricos, y los conflictos socio-políticos derivados de estos problemas tienen importantes puntos de contacto con el comportamiento de este sector.

Las consecuencias de los altos precios de los alimentos se agravan, adicionalmente, en un contexto de crisis económica global, y de crisis del sector agropecuario en muchos países subdesarrollados. Ciertamente, como resultado de los programas de ajuste estructural promovidos por FMI en países deudores en las últimas tres décadas, en muchos casos se desarticulaban los sistemas agrícolas de subsistencia para fomentar las agro-exportaciones, como sucedió en numerosos países africanos pobres.

Crisis del sector agropecuario en los países subdesarrollados

En la base de la crisis alimentaria y ambiental de los países pobres se hallan los graves problemas que enfrenta el sector agrícola en la mayoría de esos países. Debe tenerse en cuenta que este sector aporta porciones significativas del PIB en las economías más vulnerables (ej. 16-17% del PIB en Asia meridional y África Subsahariana) y da ocupación a la mayor parte de la fuerza laboral de esas áreas (ej. 55-58% en las dos sub-regiones antes mencionadas y en Asia oriental - Pacífico).

Tabla 1. Participación de la agricultura en el PIB y la fuerza laboral de los países subdesarrollados (en %)

<i>Países</i>	<i>% del PIB</i>	<i>% de fuerza laboral</i>
Países árabes	7	29
Asia oriental y Pacífico	10	58
América Latina y Caribe	7	18

Asia meridional	17	55
África subsahariana	16	58

Fuente: PNUD (2007)

La actividad agrícola de los países de menor desarrollo ha sido particularmente afectada en los últimos 30 años de predominio de prácticas neoliberales, debido al efecto combinado de los ya mencionados programas de ajuste estructural impuestos por FMI a los países deudores y las políticas comerciales de los países industrializados, que tienden a perpetuar los subsidios a sus productores¹⁷², a elevar las barreras de todo tipo a las exportaciones agrícolas del Tercer Mundo, y a reducir los montos de la ayuda externa al sector agrícola de los países pobres. Paralelamente, se refuerzan las estrategias de las grandes empresas transnacionales, que controlan los mercados de los productos alimenticios, en detrimento de productores de materias primas agrícolas en los países del Tercer Mundo.

La participación de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) para la agricultura en el monto total de la AOD ha disminuido significativamente, desde más del 10% a comienzos de los 1980s, hasta menos de 5% desde el 2000.

Tabla 2. Proporción de la AOD dirigida al sector agrícola con relación a la AOD total (en %)

Períodos	Rango (%)
1980-1989	10-15
1990-2001	5-10
2002-2007	Menos de 5

Fuente: FAO (2009)

El monto total de AOD (bilateral y multilateral) se incrementó de 43 mil 949 millones de dólares en 1997 a 120 mil 942 millones en 2006; mientras que la AOD dedicada a la agricultura apenas se incrementó de 3 mil millones a 4 mil millones en ese período. La proporción de la AOD orientada a la agricultura pasó de 7% de la AOD total en 1997 a alrededor de 3% desde 2006.

Tabla 3. AOD total y AOD destinada al sector agrícola, 1997-2006

Años	Monto total AOD (mil millones USD)	AOD para agricultura (mil millones USD)	%
1997	43.9	3	7
2006	120.9	4	3

¹⁷² Los subsidios de los países desarrollados a su agricultura ascienden a unos 350 mil millones de dólares anuales.

Fuente: FAO (2009)

Los países más afectados por la crisis alimentaria, especialmente en África Subsahariana, necesitan al menos 1.7 mil millones de dólares para reactivar su agricultura, que ha sido relegada durante décadas (FAO, 2009).

La agricultura representa la tercera parte del PIB del conjunto de 22 países que presentan crisis alimentaria prolongada; y aporta dos terceras partes del empleo de esas endeble economías. Aún así, la agricultura apenas capta el 4% de la ayuda humanitaria recibida por este grupo de países y 3% de la AOD (WFP-FAO, 2010).

El resultado de esas tendencias adversas ha sido el desmantelamiento en muchos de estos países de sectores agrícolas orientados a cubrir las necesidades locales de alimentación y su sustitución por esquemas de agro-exportación¹⁷³, en función de intereses foráneos que buscan asegurar, entre otras cosas, los flujos del insaciable servicio de la deuda externa y, en sentido general, reforzar las relaciones de dependencia económica, comercial y financiera existentes. Estas tendencias también han contribuido a agravar el deterioro ambiental y el agotamiento de los recursos naturales.

La limitada capacidad de los países subdesarrollados para enfrentar la actual crisis alimentaria se expresa en el lento crecimiento de los rendimientos agrícolas, falta de inversiones productivas, disminución de la participación de la agricultura en los flujos de AOD, y reducción de las inversiones en investigación y desarrollo (I&D) en el sector agropecuario. Así, por ejemplo, la producción de cereales de unos 80 países de bajos ingresos con déficit alimentario (excluyendo a China e India) declinó en 2.2% en 2007, justo cuando los precios internacionales se dispararon (FAO, 2009).

En los años más recientes, y como parte de la tendencia agro-exportadora, ahora acentuada con la expansión de los agro-combustibles, se ha registrado un acelerado proceso de mercantilización de tierras fértiles, es decir, compra masiva de áreas agrícolas por parte de inversionistas foráneos en países empobrecidos. Se estima que entre 2006 y 2009 fueron adquiridas unos 15 – 20 millones de hectáreas por estos inversionistas, por un monto de entre 20 y 30 mil millones de dólares (Elmundo.es, 2011).

No resulta casual, por tanto, que en estas condiciones tiendan a incrementarse las facturas de importación de alimentos de los países subdesarrollados, en un mundo en que el 70% de los pobres vive en zonas rurales y depende directa o indirectamente de la agricultura para subsistir.

Los altos precios de los alimentos en los años recientes han estado acompañados por una mayor volatilidad que en el pasado, sobre todo en los

¹⁷³ Con los nuevos proyectos de producción de biocombustibles para exportar, se refuerza esta tendencia.

casos de los cereales y las semillas oleaginosas. La incertidumbre alimenta la volatilidad y esta limita el acceso de los productores - sobre todo los que producen a pequeña escala - a los mercados de créditos, frena la innovación, y favorece la actividad especulativa, lo que a su vez genera mayor inestabilidad en los mercados.

Si bien la volatilidad de los precios, que tiende a desestimular las inversiones agrícolas, no es un fenómeno nuevo, muestra en la actualidad una tendencia creciente debido a la presencia de nuevos factores que generan gran incertidumbre, tales como la posibilidad de eventos climáticos extremos más intensos y recurrentes a consecuencia del cambio climático.

La producción de biocombustibles a partir de alimentos también acentúa esta tendencia, ya que tiende a transmitir las fluctuaciones de los mercados energéticos a los mercados de productos agrícolas con mayor celeridad. La inestabilidad del mercado petróleo incrementa adicionalmente la incertidumbre en los mercados de alimentos en la medida en que afecta a los mercados de insumos para la agricultura, tales como fertilizantes, medios de mecanización y de transporte.

Según la FAO (2011b), los elevados precios reales de los alimentos han estimulado la producción en regiones donde la inestabilidad de los rendimientos es también considerable, como son las áreas productoras alrededor del Mar Negro, lo que inyecta mayor volatilidad a los mercados. La falta de coordinación en las acciones y políticas de respuesta nacionales ante las fluctuaciones de precios internacionales también refuerza la incertidumbre.

En ocasiones ha llegado a plantearse que los altos precios de los alimentos en 2007-2008 fue una oportunidad para los campesinos en los países subdesarrollados; pero en la práctica esto no sucedió. Los campesinos, en particular los más pequeños, no pudieron aprovechar esa oportunidad para invertir y aumentar su producción ya que el estímulo asociado a los altos precios en muchos casos no llegó a ellos; el acceso a los insumos requeridos continuó siendo limitado, la capacidad tecnológica disponible era débil y faltaron infraestructura e instituciones adecuadas para canalizar ese estímulo. Además, los precios de los insumos básicos, como fertilizantes, plaguicidas y medios de transporte y procesamiento industrial, crecieron muy rápido.

Los rostros del hambre

Desde mediados de la década de 1980 se ha experimentado un incremento en el número de países afectados por emergencias alimentarias (tanto las de origen natural, como las inducidas por el hombre). En años recientes, las muertes por desnutrición representan una tercera parte de los 8.8 millones de muertes de niños a escala mundial (WFP-FAO, 2010).

Recuadro 1. Algunos conceptos y objetivos básicos, relacionados con la seguridad alimentaria

Seguridad alimentaria: Existe cuando todas las personas, en todo momento, tienen acceso físico, económico y social a una alimentación que resulte suficiente, segura y nutritiva para satisfacer sus necesidades dietéticas y sus preferencias alimentarias para una vida activa y saludable.

Desnutrición: Existe cuando el insumo calórico está por debajo de los requerimientos dietéticos energéticos mínimos, que es la cantidad de energía necesaria para una actividad ligera y para mantener un peso mínimo aceptable para la altura alcanzada. Estos requerimientos dietéticos mínimos varían de país en país, de año en año, y dependen del género y la estructura de edad de la población.

El objetivo fijado por la *Cumbre Mundial de la Alimentación* (1996) es reducir, entre 1990-92 y 2015, el número de personas desnutridas a la mitad. El *Objetivo de Desarrollo del Milenio 1, meta 1C*, es reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, la proporción de personas que sufren hambre.

Fuente: Ver WFP-FAO (2010).

Entre 1980 y 2009, la región con mayor número de países en situaciones de emergencia era África, seguida por Asia, América Latina y el Caribe, Europa del Este y la CEI; y Oceanía. En el caso de África, el número de países afectados osciló entre 10 y 25 anualmente (FAO, 2011b).

Existe una estrecha relación entre las crisis económicas y la inseguridad alimentaria. Por un lado, el impacto adverso de las crisis económicas sobre la inseguridad alimentaria, especialmente por la vía de la contracción de los ingresos reales, tiende a persistir por largos períodos, aún después de iniciarse procesos de recuperación económica. Por otro lado, la desnutrición tiene serias implicaciones económicas. Se estima que las pérdidas de PIB por razones de desnutrición oscila desde 2%-3% en muchos países subdesarrollados y hasta 11% en algunos países más pobres, como los centroamericanos (WFP-FAO, 2010).

Según estimados de la FAO, el aumento de estos precios en 2007-2008 empujó a unos 115 millones de personas a la condición de hambrientos crónicos (FAO, 2009). De acuerdo con reportes más recientes de la propia FAO (2011b), el número de personas desnutridas se redujo de 1023 millones de personas en 2009 a 925 millones en 2010. No obstante, en 2010 el 16% de la población de los países subdesarrollados estaba desnutrida (18% en 2009); muy por encima del *Objetivo de Desarrollo del Milenio 1, Meta 1C*, que plantea reducir a la mitad (hasta 10%) la proporción de personas desnutridas entre 1990 y 2015.

Tabla 4. Cantidad y proporción de desnutridos en los países subdesarrollados 1990-2010 y metas para 2015

Indicadores	1990-92	2010	Metas para 2015
Cantidad de personas desnutridas (millones)	827	907	414(*)
Proporción de personas desnutridas (%)	20	16	10**

Notas:

(*) Según el objetivo de la *Cumbre Mundial de la Alimentación* (1996).

(**) Según el *Objetivo de Desarrollo del Milenio (ODM) No. 1; Meta 1C*.

Fuente: Elaborado por el autor a partir de WFP-FAO (2010).

El número y la proporción de personas desnutridas ha declinado, pero permanecen inaceptablemente altos; como expresión de un profundo problema estructural. Del total de personas desnutridas en 2010, el 62% se ubicaba en la región de Asia Pacífico y el 26% en África Subsahariana. La región con mayor incidencia del hambre es África Subsahariana, donde la proporción de personas desnutridas era del 30% en 2010. En la República Democrática del Congo, uno de los países más golpeados por este flagelo, esta proporción pasó de 26% en 1990-92 a 69% en 2005-2007.

Tabla 5. Distribución geográfica de las personas desnutridas en países subdesarrollados en 2010

Regiones	No. de desnutridos (millones)	% del total	Incidencia (% de la población)
Asia-Pacífico	578	62	16
África Subsahariana	239	26	30
América Latina y Caribe	53	6	9
Medio Oriente y norte de África	37	4	7
Total de los países subdesarrollados	907	98	16
Países desarrollados	19	2	2 (*)
Total	925	100	13 (*)

Nota: (*) Calculado por el autor a partir de UNFPA (2010).

Fuente: FAO (2011b).

Los elevados precios de los alimentos en 2007-2008 y después de 2010 han provocado gran cantidad de disturbios sociales. Debe tenerse en cuenta que los alimentos representan al menos 50% y hasta 70%-80% del presupuesto familiar en los países subdesarrollados; mientras que en los países desarrollados esta proporción es de 10%-20% (FAO, 2009). En condiciones de altos precios, los pobres tienden a comer menos y a consumir productos de menor valor nutritivo.

La lista de países de bajos ingresos con déficit alimentario elaborada por la FAO incluye a 82 países. Además, la FAO identifica 22 países con crisis alimentaria prolongada. Estos últimos suelen ser países que sufren desastres naturales recurrentes, y/o que son asolados por conflictos internos. En general, carecen de capacidad institucional para enfrentar este reto.

Recuadro 2. Países con crisis alimentarias prolongadas, según la FAO, 2010

Criterios de la FAO para definir a los países con crisis alimentarias prolongadas:

- Inclusión del país en el listado del sistema de alerta temprana e información global de la FAO durante 8 años o más entre 2001 y 2010; ó 12 años o más entre 1996 y 2010.
- Que el país haya recibido 10% o más de su AOD como ayuda humanitaria desde 2000.
- Inclusión del país en el listado de países de bajos ingresos con déficit alimentario.

Listado de 22 países que cumplen estos requisitos: Afganistán, Angola, Burundi, R. Centroafricana, Chad, Congo, Cote d'Ivoire, RDP Corea, RD Congo, Eritrea, Etiopia, Guinea, Haití, Iraq, Kenia, Liberia, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Tayikistán, Uganda, Zimbabwe.

Fuente: Tomado de WFP-FAO (2010).

Los países afectados por crisis alimentaria prolongada son aquellos donde la incidencia del hambre es alta y persistente. En estos países más de 166 millones de personas están desnutridas, lo que representa casi 40% de su población tomada en su conjunto, y casi 20% de todos los desnutridos del mundo. La proporción de personas desnutridas en los países con crisis alimentaria prolongada es alrededor de tres veces más alta que la de otros países subdesarrollados, donde esa proporción es de un 13%. Dentro de este grupo, Afganistán, Somalia y Sudán han estado afectados por situaciones de crisis alimentaria desde el decenio de 1980 (WFP-FAO, 2010).

Las entregas de ayuda alimentaria a través del Programa Mundial de Alimentos (PMA) disminuyeron casi continuamente desde 15 millones de toneladas en 1999 hasta 7 millones de toneladas en 2006; y el costo de estas entregas del PMA se incrementó en más de un 70% en 2002-2007, debido al encarecimiento de los alimentos FAO (2009).

Los cereales constituyen una parte importante de la dieta alimentaria mundial. En 2010 se produjeron 2.238 millones de toneladas de cereales, frente a un promedio de 2.227 millones de toneladas anuales en 2007-2009. El 58% del total producido en 2010 correspondió al área subdesarrollada (45% a los países asiáticos en desarrollo) y 42% a los países industrializados. Entre los mayores productores de cereales del mundo se ubican: China (con 437 millones de toneladas), EE.UU. (398 millones), Unión Europea (279 millones) India (215 millones), Brasil (72 millones), Indonesia (60 millones) y Rusia (60 millones) (FAO, June 2011).

La utilización de cereales correspondientes a la cosecha 2010-11, se concentró en gran medida en los países subdesarrollados (62% del total), liderados por la región asiática en desarrollo que absorbió el 44% del total. El listado de los grandes consumidores coincide, en gran medida, con el de los mayores productores, e incluye a China (437 millones de toneladas), EE.UU. (343 millones), Unión Europea (277 millones), India (211 millones), Brasil (69 millones), Rusia (68 millones) e Indonesia (65 millones) (FAO, June 2011).

El consumo per cápita de cereales a escala mundial es de unos 152.5 kg por año; en los países subdesarrollados es de 157.5 kg y en los países industrializados es de 132.4 kg. El mayor consumo per cápita de cereales en países subdesarrollados se explica en buena medida por los patrones de consumo del arroz y del maíz. Para el trigo, sin embargo, el consumo por persona en los países desarrollados (92.2 kg anuales), supera ampliamente al del mundo subdesarrollado (60.4 kg). En otros productos de alto valor nutritivo como la carne y los lácteos, el consumo per cápita del mundo desarrollado (78.4 kg y 235 kg, respectivamente) también supera por amplio margen al de los países subdesarrollados (31.8 kg y 66.9 kg, respectivamente) (ver Anexo 3).

Las exportaciones mundiales de cereales apenas representan el 12% del total producido, como expresión de un alto grado de absorción de los mercados domésticos. Los mayores exportadores en 2010-11 incluyen a EE.UU. (91 millones de toneladas), Unión europea (27 millones), Argentina (25 millones), Canadá (22 millones) y Australia (22 millones). Los mayores importadores son Japón (25 millones), Egipto (16 millones), Unión Europea (13 millones), China (13 millones), Corea del Sur (13 millones), Arabia Saudita (12 millones) (FAO, June 2011).

El incremento sostenido de los precios de los alimentos implicaría que la factura global de importación de alimentos pudiera seguir alcanzando niveles récord, después superar el millón de millones de dólares, por segunda vez, en 2010. En 2010 la factura alimentaria totalizó un millón de millones 60 mil millones de dólares, frente a registros de un millón de millones 31 mil millones en 2008 y de 892 mil millones de dólares en 2009 (ver Anexo 4 y Blas, 2011). Todo esto en un contexto en que unos mil millones de personas sufren hambre crónica.

De acuerdo con las estadísticas de la FAO, de una factura de importación mundial de alimentos de 1.060 mil millones de dólares en 2010, el 65% corrió a

cuenta de los países desarrollados y el 35% restante correspondió al área subdesarrollada. Para los países desarrollados, los principales rubros de importación en ese año fueron las frutas y vegetales (22% de la factura), la carne (12%) y el pescado (11%); mientras que para los subdesarrollados las principales partidas de importación fueron los cereales (19%), las grasas (12%), y los vegetales y frutas (11%) (ver Anexo 4).

La factura de alimentos de los países de bajos ingresos con déficit de alimentos ascendió a 170 mil millones de dólares en 2008; es decir, 40% más que en 2007. El impacto fue más severo en África, donde muchos países están afectados por la desnutrición y son altamente dependientes de los cereales importados; en algunos casos hasta en el 80% de su dieta (FAO, 2009). La factura de importación de alimentos de África Subsahariana en 2010 fue de 28.2 miles de millones de dólares; y de ese total el 34% correspondió a las compras de cereales (ver Anexo 4).

El conocimiento técnico acerca de cómo erradicar el hambre en el mundo está disponible, como destaca la FAO; lo que falta es voluntad política para orientar a este fin los recursos financieros que se requieren y asegurar una distribución adecuada de los alimentos.

Tendencias recientes en los precios de los alimentos básicos

En la actualidad los mercados de alimentos se caracterizan por los altos precios, la creciente incertidumbre y la especulación desenfrenada.

En general, el precio real de los alimentos mostró una tendencia declinante entre 1960 y 2000. Esta tendencia, sin embargo, parece haberse revertido, o al menos interrumpido a partir inicios de este siglo, con un incremento significativo de los precios reales, que desembocó finalmente en el pico de 2007-2008, con un nuevo repunte en 2010 (ver Anexos 1 y 2).

En junio de 2008 los precios de los alimentos básicos en los mercados internacionales alcanzaron los más altos niveles en los últimos 30 años. Si bien desde una perspectiva histórica, la reciente elevación de los precios no es un acontecimiento sin precedentes en las últimas cuatro décadas ya que en 1974-75 también se registró un episodio de “crisis alimentaria mundial”; en las circunstancias actuales la situación resulta mucho más preocupante debido a la acumulación de deudas sociales que se ha registrado desde entonces. Si bien los precios cayeron en 2009, se mantuvieron por encima de los correspondientes a 2007-2008 y volvieron a recuperarse en 2010-2012 (ver Anexo 2).

El rápido incremento de precios de 2007-2008 se hizo sentir particularmente en los cereales, aceites y productos lácteos; en tanto resulta notoria la gran volatilidad de los precios del azúcar desde 2005. Por su parte, los precios de la carne han fluctuado menos, en comparación con otros alimentos básicos (ver Anexo 2).

El incremento del índice de precios de la FAO en 2008 fue de 26% con relación a 2007 y de 57% con relación a 2006. Las cotizaciones de los cereales, semillas oleaginosas y productos lácteos aumentaron de forma más marcada que los precios de los productos tropicales, tales como café y cacao.

Tabla 6. Variación anual del Índice del precio de los Alimentos de la FAO, (en %)

Años	Variación anual (en %)
2006	8
2007	25
2008	26
2009	-22
2010	18
2011	23

Fuente: Calculado a partir de FAO (August, 2012).

Para muchos analistas, lo sucedido en 2007-2008 marcó el fin de los alimentos baratos. Considerando la experiencia de los últimos 30 años, los episodios de elevación o caída de precios de los alimentos no son nuevos; aunque los eventos de altos precios eran frecuentemente de corta duración, comparados con los de bajos precios que persistían por períodos más largos. Lo distintivo en los años recientes ha sido la coincidencia de altos precios en casi todos los alimentos básicos y la posibilidad de que permanezcan altos aún después de disiparse los *shocks* de corto plazo.

Durante el período más severo de la crisis económica (segundo semestre de 2008 y 2009), si bien la caída de los precios internacionales de los alimentos fue muy abrupta, el traslado de esa caída a los mercados domésticos fue muy lenta; lo que significó, en la práctica, la permanencia de altos precios en los mercados locales en un período de contracción de ingresos debido a la crisis.

El repunte de los precios de los alimentos entre finales de 2010 y 2012 hace recordar los difíciles momentos de crisis alimentaria en 2007-2008 y revela que esta tendencia alcista tiene más componentes estructurales que coyunturales. Además, persiste una creciente volatilidad en los precios.

Especialistas en estos temas destacan que para la mayor parte de las personas a escala mundial el principal problema socioeconómico en 2011 fue el precio de los alimentos, lo que generó un gran potencial de disturbios y conflictos y pudiera devenir un *tsunami económico*. Así, por ejemplo, para *Nouriel Roubini* (destacado economista de la Universidad de Nueva York) el marcado incremento de los precios de los alimentos se ha convertido en “una fuente de inestabilidad política” (Censky, 2011). De hecho, se ha identificado al encarecimiento de los alimentos como el detonante de muchos de los conflictos sociopolíticos que se han expandido por el norte de África, el Medio Oriente y otras latitudes en los últimos años.

El índice de precios de los alimentos de la FAO cerró en diciembre 2010 por encima de los niveles de 2007-2008 (período de crisis alimentaria). Este índice, que incluye al azúcar, cereales, productos lácteos, carne y grasas, aumentó a 223 en diciembre 2010 (2002-2004 = 100), lo que representó un incremento del 33% con relación a junio de ese año. Este indicador promedió 185 en 2010, 228 en 2011 y 211 en enero-julio 2012.¹⁷⁴

Tabla 7. Índice de precios de los alimentos publicado por la FAO
(2002-2004 = 100)

Meses	Total	Carne	Lácteos	Cereales	Aceites	Azúcar
Diciembre 2011	211	179	202	218	227	327
Julio 2012	213	168	173	260	226	324

Fuente: Elaborado a partir de FAO (2012)

Según las proyecciones de OECD-FAO, *Agricultural Outlook 2010-2019* (publicado en 2010), los precios reales de los alimentos básicos en la presente década serían, como promedio, superiores a los de 2000-2010, como resultado de mayores costos de producción, el incremento de la demanda en países en desarrollo y economías emergentes, y la creciente producción de biocombustibles a partir de materias primas agrícolas (FAO, 2011b).

Factores condicionantes de la crisis alimentaria actual

En los 30 años anteriores a 2006, los precios reales de los alimentos habían caído en casi un 50%, con la disminución de las cotizaciones a un ritmo de 2%-3% por año en términos reales. Durante esos años, los avances tecnológicos redujeron considerablemente el costo de producción de los alimentos; y esto unido a los subsidios generalizados en países de la OCDE, contribuyeron a fortalecer a un pequeño grupo de países como suministradores de alimentos (FAO 2009).

Este paradigma agrícola condicionado por la oferta creciente, condujo a una espiral descendente de los precios reales, que duró varias décadas; e impactó tanto en la tendencia a la reducción de *stocks*, como en el incremento de la dependencia de las importaciones baratas. Con estos antecedentes, al producirse la combinación de limitaciones del lado de la oferta y crecimiento de la demanda, en los años más recientes, se elevaron considerablemente los precios, influenciados además por las condiciones de alta especulación, la incertidumbre y la inestabilidad de los mercados.

La crisis alimentaria, que afecta en particular a sectores pobres de la población de los países subdesarrollados, se ha reforzado en los últimos años como resultado combinado de diversos factores, entre los que se incluyen presiones

¹⁷⁴ En 2008 este índice alcanzó un nivel promedio anual de 200 puntos (ver Anexo 2). Ver FAO (2011a) y sitio WEB: www.fao.org

de mercado (comportamiento de la oferta, demanda e inventarios), cambios climáticos, tendencias energéticas y condicionantes financieros, entre otros.

En cuanto a las condiciones de mercado, se destacan las limitaciones de la oferta ocasionadas en muchas ocasiones por eventos climáticos como grandes sequías, inundaciones u otros que han afectado las cosechas en importantes productores y exportadores de alimentos; el incremento tendencial de la demanda en algunas regiones y países como las llamadas economías emergentes; y los niveles históricamente bajos de los inventarios (*stocks*). Los niveles de *stocks*, particularmente para los cereales, han estado cayendo desde mediados de los años 90 del pasado siglo a un ritmo promedio de 3.4% por año (FAO 2009).

Con relación a los factores monetario-financieros, cabe destacar, la depreciación del dólar norteamericano, moneda en la que se cotiza la mayor parte de los alimentos básicos; y la creciente especulación financiera, que ha inyectado flujos significativos de capitales muy volátiles a los mercados de alimentos, como consecuencia directa del refugio de los inversores en estos productos debido, precisamente, a la tendencia alcista de sus precios, lo que refuerza más aún esta última.

En el plano energético, el auge de la producción de los biocombustibles y los elevados precios del petróleo han sido considerados por la FAO como los dos factores determinantes de los altos precios. Algunos analistas han llegado a considerar que los nuevos vínculos entre los mercados energéticos y de alimentos pueden haber puesto fin a la tendencia declinante de largo plazo en los precios reales de los alimentos básicos.

Muchos de estos factores muestran tendencias más estructurales que coyunturales, lo que refuerza la idea acerca de la persistencia de elevados precios de los alimentos en las próximas décadas.

Algunos reportes incluyen el incremento del consumo de alimentos de China e India, como uno de los factores condicionantes de los altos precios de los alimentos en los años recientes. Sin embargo, esta hipótesis merece algunas consideraciones.

Como señala la FAO (2009), es cierto que el incremento de los ingresos suele implicar cambios en la dieta a favor a productos alimenticios con mayor valor nutritivo, como los productos cárnicos, lácteos u otros; pero estos cambios son graduales, tendenciales y por lo tanto no es correcto considerarlos como la causa de un incremento abrupto de precios como el ocurrido en 2007-2008.

Las economías emergentes, en particular China e India, juegan un papel importante en la oferta y la demanda global de productos agrícolas; sin embargo, los altos precios de los alimentos en 2007-2008 no parecen haberse originado en esos países. El consumo de cereales en China e India ha crecido más lentamente que en el resto del mundo y las importaciones de cereales de estos países han declinado desde 1980 desde un promedio anual de 14 millones de toneladas a comienzos del decenio de 1980 hasta unos 6 millones

de toneladas en 2006-2008 (alrededor de 4% anual). Esto significa que el crecimiento en la demanda de cereales de estos dos países, al menos hasta los años recientes, ha sido cubierto principalmente a partir de producciones domésticas (FAO 2009).

Si bien China se ha convertido en un gran importador de semillas oleaginosas, aceites vegetales y productos pecuarios, el balance comercial de productos agrícolas del país continuó siendo ampliamente positivo en la mayor parte del período 1995-2007. Asimismo, India ha sido un gran exportador de alimentos; y en la mayor parte del período 1995-2007, exportó más trigo, arroz y carne que lo importado (FAO 2009), convirtiéndose en exportador neto de estos.

En otras palabras, en opinión de la FAO, la demanda de alimentos de China e India no han sido la causa del incremento abrupto de los precios de los alimentos en los años recientes; pero eso no disminuye el papel de estas dinámicas economías a escala mundial, ni la contribución del cambio en sus patrones de consumo, en general, sobre las tendencias en los mercados de alimentos en el pasado reciente y en el futuro.

Mucho se ha debatido acerca de las semejanzas y diferencias entre la más reciente elevación de las cotizaciones de los alimentos y el *boom* de precios de los 1970s (1974-75), en cuanto a los factores condicionantes de ambas crisis. De acuerdo con la FAO (2009), se destacan como semejanzas que en ambos casos los eventos climáticos provocaron reducción en la producción de alimentos en un contexto de demanda creciente; y los *shocks* petroleros contribuyeron a elevar adicionalmente los precios. También se aplicaron por algunos gobiernos medidas de restricción de exportaciones y se llevaron a cabo otras acciones para contener la inflación doméstica.

En cuanto a las diferencias con relación al *boom* de precios de la década de 1970 (1974-75), los estudios de la FAO (2009) señalan que en aquella década la crisis fue causada por un *shock* de oferta; mientras que en 2007-2008 los factores relacionados con la demanda (en particular los relacionados con la demanda de alimentos para producir biocombustibles) resultaron clave.

Con relación a las perspectivas a mediano plazo, *OECD-FAO Agriculture Outlook 2008-2017 (publicado en 2008)* indica que tanto los precios nominales como los reales de los productos agrícolas disminuirán con relación a los niveles de 2008, pero permanecerán más elevados durante la próxima década comparada con la anterior. Ese informe señala como factores clave en la elevación de precios de 2007-2008, los siguientes: sequías en regiones productoras de granos; incremento de la demanda de materias primas para obtener biocombustibles; elevados precios del petróleo; depreciación del dólar de EE.UU.; y una estructura de demanda cambiante de los alimentos. Algunos de estos factores tienen elementos permanentes que pueden sostener precios más altos en los próximos 10 años. (ej. la expansión de los biocombustibles y los elevados precios del petróleo).

Como ha podido apreciarse, las crisis agrícola y alimentaria, que afecta sobre todo a los países subdesarrollados, interactúa con otras dimensiones de la

crisis socioeconómica como la financiera, energética y ambiental, con efectos sumamente adversos para los segmentos más pobres y vulnerables de la población mundial.

Bibliografía

- Blas, Javier (Commodities Editor) (2011). "Global food prices hit record high". Tomado del sitio: <http://www.ft.com/cms/s/0/51241bc0-18b4-11e0-b7ee-00144feab49a.html#axzz1Ca9U5oIf>. Publicado el 5 enero 2011.
- Censky, Annalyn (2011). "Tensions rise on surging food prices". Publicado en NEW YORK (CNNMoney), 28 enero 2011. Tomado del sitio WEB: http://money.cnn.com/2011/01/28/news/international/inflation_food_prices_middle_east/index.htm
- Elmundo.es (2010). "El alza del precio de los alimentos puede causar una crisis mundial". Publicado en Dakar, 10 febrero 2011. Tomado del sitio WEB: <http://www.elmundo.es/elmundo/2011/02/10/solidaridad/1297325143.html>
- FAO (June 2011). *Food Outlook. Global Market Analysis*, Roma, June 2011.
- FAO (2010). *Food Outlook. Global Market Analysis*, Roma, November 2010.
- FAO (2011a). *Food Price Index*. Monthly Release, Roma, 7 julio 2011. Tomado del sitio WEB de la FAO: www.fao.org
- FAO (2009). *The State of Agricultural Commodity Markets*. High food prices and food crisis – experience and lessons learned, Roma.
- FAO (2011b). *The State of Food and Agriculture 2010-2011*. Part II. World Food and Agriculture in Review, Roma.
- FAO (August 2012). *Unfavourable weather behind the July rebound of the FAO Food Price Index*, Roma, 9 August 2012.
- FoxNews.com (2010). Report: "Al Gore Reverses View on Ethanol, Blames Politics for Previous Support". Publicado el 22 noviembre 2010. Tomado del sitio WEB: <http://www.foxnews.com/politics/2010/11/22/report-al-gore-reverses-view-ethanol-blames-politics-previous-support/>
- PNUD (2007). *Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008*. Grupo Mundi Prensa, Madrid.
- UNFPA (2010), *Estado de la Población Mundial 2010*, Nueva York, EE.UU., 2010.
- WFP-FAO (2010). *The State of Food Insecurity in the World*. Addressing food insecurity in protracted crises, Roma, 2010.

Anexo 1. Precios reales de los alimentos 1970-2007

	1970s	1980s	1990s	2000-2005	2003	2004	2005	2006	2007
Índice de Precios de Alimentos FAO (1998-2000 = 100)	194	129	105	102	101	106	109	116	138

Fuente: FAO (2009).

Anexo 2. Índice de Precios de los Alimentos (IPA) de la FAO, 2000-2011, (2002-2004 = 100)

Años	IPA	Carne	Lácteos	Cereales	Aceites y grasas	Azúcar
2000	90	96	95	85	68	116
2001	93	96	107	86	68	123
2002	90	90	82	95	87	98
2003	98	97	95	98	101	101
2004	112	114	123	107	112	102
2005	117	120	135	103	104	140
2006	127	119	128	121	112	210
2007	159	125	212	167	169	143
2008	200	153	220	238	225	182
2009	157	133	142	174	150	257
2010	185	152	200	183	193	302
2011	228	177	221	247	252	369

Fuente: FAO (junio 2011)

Anexo 3. Consumo per cápita de alimentos seleccionados, por grupos de países (2010)

Alimentos	Mundial	PSD	PDES	LIFDC	PMA
Carne (kg)	41.9	31.8	78.4	nd	nd
Lácteos (kg)	101.8	66.9	235.0	nd	nd
Cereales (kg)	152.5	157.5	132.4	158.0	149.4
Trigo (kg)	67.7	60.4	97.2	54.0	26.2
Granos gruesos (Kg)	28.5	29.8	23.2	38.4	56.8
Maíz (kg)	17.2	18.0	13.9	19.7	26.0
Arroz (kg)	56.0	67.1	11.8	65.2	65.6

Notas:

PSD: Países subdesarrollados; PDES: Países desarrollados; LIFDC: Países de bajos ingresos con déficit alimentarios, por sus siglas en inglés, según clasificación de la FAO; PMA: Países menos adelantados; nd: información no disponible

Fuente: FAO (June 2011).

Anexo 4. Cuentas de importación de alimentos, por grupos de países, 2010 y estimados para 2011 (en miles de millones de dólares)

<i>Alimentos básicos</i>	<i>Mundial</i>		<i>PDES</i>		<i>PSD</i>	
	<i>2010</i>	<i>2011 (*)</i>	<i>2010</i>	<i>2011 (*)</i>	<i>2010</i>	<i>2011 (*)</i>
Totales	1060.1	1287.9	693.9	831.9	366.2	456.0
Vegetales y frutas	197.1	223.1	155.5	176.0	41.6	47.1
Cereales	134.8	189.2	64.4	90.6	70.5	98.6
Carne	113.7	134.9	84.4	98.7	29.3	36.2
Pescado	103.3	113.6	79.6	90.1	23.7	23.4
Productos lácteos	85.9	102.4	58.9	70.1	27.0	32.2
Aceites vegetales y grasas de origen animal	86.9	123.9	41.0	58.0	45.9	66.0
Semillas oleaginosas	62.1	82.4	21.5	28.6	40.6	53.8
Azúcar	50.2	63.9	26.9	36.1	23.3	27.8

<i>Alimentos básicos</i>	<i>PMA</i>		<i>LIFDC</i>		<i>África Subsahariana</i>	
	<i>2010</i>	<i>2011 (*)</i>	<i>2010</i>	<i>2011 (*)</i>	<i>2010</i>	<i>2011 (*)</i>
Totales	25.7	33.5	165.5	209.6	28.2	36.8
Vegetales y frutas	2.4	2.7	16.5	18.7	2.1	2.4
Cereales	8.0	11.2	29.4	41.9	9.6	14.4
Carne	1.4	1.7	6.9	8.4	1.7	2.0
Pescado	0.5	0.5	7.9	7.9	2.5	2.5
Productos lácteos	1.9	2.3	10.8	13.3	2.3	2.6
Aceites vegetales y grasas de origen animal	4.8	6.9	28.5	40.1	3.3	4.9
Semillas oleaginosas	0.7	0.6	30.5	41.3	0.2	0.2
Azúcar	2.9	4.0	13.1	14.3	2.9	3.6

Notas:

PSD: Países subdesarrollados; *PDES*: Países desarrollados; *LIFDC*: Países de bajos ingresos con déficit alimentarios, por sus siglas en inglés, según clasificación de la FAO; *PMA*: Países menos adelantados; nd: información no disponible.

(*) Estimación

Fuente: FAO (June 2011).