Los condicionantes de la crisis en América Latina

Enrique Arceo y Eduardo Basualdo
[compiladores]

Colección Grupos de Trabajo

Los condicionantes de la crisis en América Latina

Inserción internacional y modalidades de acumulación

Enrique Arceo y Eduardo Basualdo
[compiladores]

Adolfo Gilly
Rhina Roux
Francisco de Oliveira
Reinaldo Gonçalves
Marcelo Dias Carcanholo
Luiz Filgueiras
Eduardo Costa Pinto
Ary Minella
Bruno Rodrigues Pinheiro
Pierre Salama
Felipe Burbano de Lara

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
CLACSO
Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Editor Responsable Emir Sader - Secretario Ejecutivo

Coordinador Académico Pablo Gentili - Secretario Ejecutivo Adjunto

Colección Grupos de Trabajo

Director de la Colección Marcelo Langieri - Coordinador del Programa Grupos de Trabajo
Asistentes del Programa Rodolfo Gómez y Pablo Vommaro

Área de Producción Editorial y Contenidos Web de CLACSO

Editor General Lucas Sablich
Director de Arte Marcelo Giardino
Resposanble de Contenidos Web Juan Acerbi
Webmaster Sebastián Higa
Logística Silvio Nioi Varg

Producción Fluxus Estudio

Arte de tapa Ignacio Solveyra

Impresión Buenos Aires Print

Primera edición
Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidades de acumulación
(Buenos Aires: CLACSO, agosto de 2009)

ISBN 978-987-1543-17-5
© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723.

CLACSO
Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Av. Callao 875 | Piso 5º J | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina
Tel [54 11] 4811 6588 | Fax [54 11] 4812 8459 | <clacso@clacso.edu.ar> | <www.clacso.org>

Patrocinado por la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional Asdi

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

Índice

Introducción. La crisis y su proyección en la periferia
Enrique Arceo | 9

Parte I
Transformaciones del capital

Capitales, tecnologías y mundos de la vida. El despojo de los cuatro elementos
Adolfo Gilly y Rhina Roux | 27

Hegemonía a la inversa
Francisco de Oliveira | 53

Parte II
Los sectores dominantes en América Latina y su inserción en la economía mundial

América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural
Enrique Arceo | 61

Vulnerabilidad estructural externa en América Latina
Reinaldo Gonçalves, Marcelo Dias Carcanholo,
Luiz Filgueiras y Eduardo Costa Pinto | 119

Construyendo hegemonía en América Latina. Democracia y Libre Mercado, asociaciones empresarias y sistema financiero (NED y CIPE: un estudio preliminar)
Ary Minella | 139

Parte III
Los sectores dominantes y los desafíos nacionales

Bloque de poder dominante y vulnerabilidad externa de la economía brasileña
Luiz Filgueiras y Bruno Rodrigues Pinheiro | 185

Argentina, Brasil y México frente a la crisis internacional
Pierre Salama | 215

El *Príncipe fragmentado*. México: despojo, violencia y mandos
Rhina Roux | 241

Las luchas autonómicas de Guayaquil y Santa Cruz. Una perspectiva comparada
Felipe Burbano de Lara | 275

Evolución de la economía argentina en el marco de las transformaciones de la economía internacional de las últimas décadas
Eduardo M. Basualdo | 321

Introducción

La crisis y su proyección en la periferia

Enrique Arceo

LOS TEXTOS INCLUIDOS EN EL PRESENTE VOLUMEN constituyen un aporte relevante para la comprensión de las implicancias para América Latina de la actual crisis mundial. Los análisis que se efectúan sobre las características de la expansión del capital en la fase actual, las modalidades de inserción en la economía mundial de los sectores dominantes latinoamericanos, los rasgos del proceso de acumulación de capital en algunos de los países más importantes de la región, sus límites y contradicciones, son los elementos esenciales para evaluar las consecuencias de la crisis en la región y las alternativas que enfrenta ante el agotamiento del patrón de acumulación de capital prevaleciente.

La presente crisis no constituye un episodio meramente financiero, consecuencia de una excesiva desregulación de las finanzas y de la existencia de incentivos erróneos. Es el resultado de las múltiples contradicciones del modo de acumulación dominante a nivel mundial durante las últimas décadas, el cual ha condicionado decisivamente las estrategias seguidas por los sectores dominantes en la región.

El crecimiento de la economía mundial ha estado liderado por la expansión de la inversión extranjera directa, que crece más que el comercio internacional y por una expansión de este último sustancialmente superior al de la producción. Esto refleja la instauración y expansión de una nueva división internacional del trabajo, que tiene por eje la industria manufacturera y que se asienta en la internaciona-

lización de los procesos productivos y el desplazamiento a la periferia, por el capital del centro, de los tramos de los procesos de trabajo más intensivos en mano de obra. Pero se sustenta también en el desarrollo de un rápido proceso de industrialización en el Este de Asia basado, en una medida no despreciable, en capital de origen local o regional y en políticas orientadas a estimular la creciente complejidad de los procesos industriales y de los productos exportados.

Esto implica que, a diferencia de la anterior división internacional del trabajo, centrada en los intercambios de manufacturas por productos primarios, la nueva división no es predominantemente complementaria, sino crecientemente competitiva entre el centro y la periferia, y en el seno mismo de la periferia.

La nueva división internacional del trabajo resulta del intento del capital del centro de recuperar su tasa de ganancia mediante el acceso a mano de obra de bajo costo y de la liquidación, con tal fin, de todas las trabas que limitaban su accionar y, especialmente, de las políticas proteccionistas implementadas durante la anterior fase de la economía internacional por las economías periféricas. La abrupta y profunda apertura de estas últimas ha dislocado –y, en muchos casos, contraído– su mercado interno y obligado a centrar el eje del proceso de acumulación en las exportaciones. Todo lo cual ejerce un fuerte impacto, a nivel mundial, sobre los salarios, la ocupación y los precios de los productos industriales.

Esto refuerza la tendencia al incremento de la participación de los beneficios y a la desigualdad de los ingresos resultantes de la aplicación de las políticas neoliberales. Lo cual ha estado acompañado, en los países centrales, de una recuperación de la tasa de ganancia basada en el incremento de la participación de los beneficios en el producto neto y de una mejoría de la relación producto capital que solo ha podido sustentarse en el marco de bajas tasas de inversión.

La conjunción de una creciente participación de los beneficios y de bajas tasa de inversión ha generado una plétora de capitales en busca de oportunidades de inversión en la esfera financiera, con el consiguiente desarrollo de múltiples burbujas y su posterior estallido. Y a partir de la segunda mitad de los años noventa dos procesos distintos, aunque interrelacionados, han acentuado esta característica de la expansión de la economía mundial.

Por una parte, Estados Unidos ha crecido más que el resto de los países centrales y su política económica ha estado fundamentalmente orientada a sostener el elevado nivel de expansión mediante el estímulo a la inversión y el consumo pese al creciente desequilibrio de la cuenta corriente de su balanza de pagos. Sus exportaciones apenas superan, en 2007, el 8% de las exportaciones mundiales, pero sus importaciones alcanzan, el mismo año, el 14% de las importaciones (16% en promedio entre 1995 y 2007). Y tomando la economía mundial en su

conjunto el déficit en cuenta corriente norteamericano representa, en 2005-2007, el 60% del total de los déficit en cuenta corriente. El déficit norteamericano se transformó, por consiguiente, en un poderoso motor del crecimiento de las exportaciones mundiales (este fue, entre 2001 y 2004, del 2,8% anual y del 12,4% entre 2005 y 2007)[1].

Por otra parte, la contrapartida del déficit norteamericano ha sido un rápido crecimiento de los excedentes en cuenta corriente de la balanza de pagos de múltiples países periféricos, ya sea que sus exportaciones se apoyen directamente en el mercado norteamericano o en el mercado de los países que, como China, son grandes exportadores a ese país. Esto se ha traducido en una elevación de sus reservas que ha incrementado notoriamente la liquidez internacional e impulsado, junto con la plétora de capitales, una sostenida disminución de las tasas de interés en el mercado mundial. Lo cual facilitó el desarrollo de burbujas, no solo en Estados Unidos, sino también en España, Irlanda, Grecia, la mayoría de los países del Este de Europa, entre otros.

El crecimiento de Estados Unidos, en particular, se ha apoyado en dos burbujas sucesivas. La del "punto com" (1995-2000) y la de las viviendas (2002-2007).

Inicialmente, la articulación de la informática y las telecomunicaciones a través de Internet generó, en ese país, fuertes expectativas de ganancias y una ola de inversiones, las que elevaron su participación en el PBI del 14% a casi el 18% y permitieron un aumento sustancial de la productividad; 4,6% anual entre 1995 y 2000 contra 2,8% anual entre 1987 y 1995 en el sector manufacturero. Este proceso fue acompañado del desarrollo de una inmensa burbuja bursátil. Así, desde 1946 hasta 2008, la relación entre el precio de las acciones y su rendimiento (monto anual de los beneficios por acción durante los cinco años anteriores) fue, en promedio, de 18,5 veces; en 1995 era de 22,7 veces y en los años 1999-2000 oscila alrededor de 42 veces, debiéndose subrayar que durante la burbuja de 1929 este relación había ascendido a 32,6 veces[2].

Por su parte el consumo, estimulado por la expansión del crédito y el "efecto riqueza" generado por la elevación de los precios de los activos financieros creció, entre 1995 y 2000, a una tasa del 4,1% anual, mientras que el ahorro de los hogares cayó, durante el mismo período, del 4,6% al 2,3% del ingreso disponible.

El ascenso de la tasa de ganancia sobre el stock de capital fijo privado que acompaña esta expansión se interrumpe, sin embargo,

---

1 Las cifras sobre la economía norteamericana resultan, salvo aclaración en contrario, de cálculos realizados en base a los datos del *Bureau of Economic Analysis*.

2 Cálculos propios en base a Schiller (2005) y su actualización por el autor en <http://www.econ.yale.edu/-schiller/data/ie_data.xls>.

en 1998[3]. La relación producto/capital deja de mejorar y se mantiene luego relativamente estable hasta el año 2000, aunque con una leve tendencia descendente. La razón es que productividad crece, fundamentalmente, en un sector acotado de la economía –la producción de maquinaria, incluida la electrónica y los bienes de consumo durable, el comercio minorista en grandes superficies y el sector financiero (Gordon, 2004)– y los cambios en los precios relativos resultantes de los incrementos en la productividad no generan, con la distribución del ingreso y el grado de internacionalización de la producción existentes, una expansión sustancial de las oportunidades de inversión (del campo de la inversión real).

La participación de los beneficios desciende, a su vez, en 1998 (entre otros factores por un aumento de los salarios facilitado por el elevado nivel de actividad) en mayor medida que la relación producto/capital, deviniendo el factor determinante de la magnitud en la reducción del índice de rentabilidad. La participación de los beneficios de 1997 no se vuelve alcanzar durante el ciclo, pero el crecimiento de la inversión, aunque a un ritmo menor, no se detiene hasta el año 2000. Sin embargo, el motor de crecimiento cambia; el consumo había contribuido, en promedio, en un 64% al crecimiento del PBI entre 1995 y 1997 y esa contribución se eleva al 85% entre 1998 y 2000, aunque ello no logra evitar, finalmente, ante la caída de la rentabilidad, la crisis de los mercados financieros y, con ella, el comienzo de la recesión.

Cuadro 1

Estados Unidos. Tasa de crecimiento, dólares constantes del año 2000

	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2004
Mundo	65,4	48,1	72,3	55,5
Economías desarrolladas	77,7	68,8	90,4	77,3
Economías en desarrollo	12,4	12,7	20,7	16,5
Países en transición	11,3	6,2	4	13,9

Fuente: Bureau of Economic Analysis.

Las características del ciclo subsiguiente solo pueden entenderse a partir de las condiciones creadas por el agotamiento de la burbuja del

3 Ver Arceo (2009). La tasa de ganancia sobre el stock de capital fijo privado está calculada como el producto de la participación de los beneficios en el producto neto por la relación producto/capital.

"punto com". La rentabilidad del capital no logra recuperarse y es, en su punto más alto, 2004, un 5%, más baja que en 1997 y la política monetaria juega un rol central en cuanto a la velocidad de la recuperación y sus modalidades. La Reserva Federal lleva su tasa de descuento del 6% en 2002 al 4% en 2001, al 1,5% en 2002 y a alrededor del 1% en 2003 y 2004, para elevarla al 3% en 2005 en un contexto de inflación en alza. Esto implicó para 2003, 2004 y 2005, si se las compara con los precios a los productores de todas las mercancías, tasas de interés negativas del 4%.

El resultado fue una rápida elevación de la demanda de crédito hipotecario y un sostenido aumento del precio de los inmuebles (el índice de precios de las viviendas pasó de 100, en 2000, a 190 en 2006[4]) como consecuencia que la oferta de viviendas no logra expandirse a un ritmo similar al de la demanda.

El incremento de la demanda de créditos hipotecarios fue acompañado de un rápido aumento de la oferta de fondos por parte del sistema financiero y de una notoria mejoría en las condiciones para su otorgamiento, lo cual potenció, a su vez, la burbuja. Los bancos comerciales consolidaron (hicieron "paquetes" de títulos con garantía hipotecaria) los créditos otorgados y los transfirieron (con el consiguiente riesgo de cobro) al mercado, o a entidades financieras bajo su control. Con ello los "sacaban" de sus balances y podían seguir prestando; o, si los retenían, reemplazaban una inmovilización de capital a largo plazo por activos de elevada liquidez. Se trataba de un negocio altamente rentable, ya que la comisión percibida por el emisor de los títulos era elevada y su ampliación exigió, paulatinamente, el otorgamiento de préstamos por el valor total del inmueble e, incluso, un plus; la supresión del requisito de acreditación de ingresos por parte de los compradores (hipotecas *subprime*); el pago, durante los primeros años, de solo intereses fijos, pasándose luego a pagar intereses ajustables y capital, etcétera.

Simultáneamente se expandió el crédito al consumo (tarjetas de crédito, préstamos estudiantiles, financiación de la compra de automotores), que era también titularizado por las entidades financieras. El aumento del precio de las viviendas incrementa el patrimonio de los hogares y estos acceden a mayores créditos vía la obtención de segundas y terceras hipotecas, ampliación de los créditos de tarjetas de crédito, etcétera. Lo cual es activamente promovido por el sistema bancario. El Citigroup desarrolla, con tal fin, una campaña de mil millones de dólares centrada en el slogan "Vivir ricamente" (*Live Richly*).

---

4 *S&P/Case-Schiller Home Price Indices*.

El ahorro personal como porcentaje del ingreso personal disponible, que ascendía al 10% en los años setenta y había caído ya al 2,4% en 2002, se reduce al 0,4% en 2006-2007; la deuda de los hogares alcanza, en 2008, al 140% de su ingreso disponible, duplicando su nivel de comienzos de los años noventa y el pago de la deuda absorbe alrededor del 20% de ese ingreso.

El endeudamiento no se limita a los hogares. La deuda del sector financiero aumentó del 21% del PBI en 1980 al 116% del PBI en 2007, adquiriendo dimensiones crecientes respecto al capital del sector. A ello se agregó una muy rápida multiplicación de las operaciones con derivados[5] respaldadas ("apalancadas") con fuertes créditos. El monto de los activos en los cuales los mismos están basados se multiplicó por 5, pasando de 106 billones de dólares (trillones anglosajones) a fines de 2002 a 531,2 billones a mediados de 2008. Los activos garantizados por los derivados denominados "canjes de incumplimientos crediticios" (*credit defauts swaps*[6]) se multiplicaron, en el mismo período, por 25 (pasaron de 2,2 billones a 54,6 billones). Por su parte, la relación precio/ganancias de las acciones, tras su caída entre 2001 y 2003, comienza un curso oscilante pero ascendente que la sitúa, en 2007 en un nivel igual al promedio del año 1929, aunque casi un 40% menor al alcanzado en los años 1999-2000.

Se trata de un ciclo que presenta marcadas diferencias con el anterior (Cuadro 1) ya que, en el marco de reducida rentabilidad para la inversión productiva, el crecimiento se apoya básicamente en el gasto de los hogares y genera escasos efectos sobre la inversión productiva y el empleo. El crecimiento entre picos (2000-2007) fue del 2,3% anual, contra el 3,3% entre 1990 y 2000 y del 4,1% entre 1995 y 2000; el aumento del consumo 2,9% contra 3,5% y el de la inversión bruta interna fija 0,6% contra 6,8% (su participación en el PBI cae del 18% al 16%). Pero la inversión residencial, que había contribuido, en promedio, con el 3,3% al crecimiento del PBI entre 1995 y1997, aumenta su contribución al 14,4% entre 2002 y 2005. La relación entre los empleados y la población mayor de 16 años, que es, en el año 2000, de 64,4% desciende al 63% en 2007 y los salarios reales disminuyen, entre pico y pico, 1%, en contraposición a un incremento del 11% durante el anterior ciclo. Por su parte el ingreso disponible de los hogares correspondiente a los tres primeros quintiles nunca recuperó, medido en dólares constantes, su nivel de 2000.

---

5 Productos financieros basados en el valor futuro de otro activo, como el oro, las acciones, los índices bursátiles, los tipos de interés o las materias primas.

6 Son contratos bilaterales de cobertura del riesgo: el comprador hace pagos periódicos al vendedor y recibe, a cambio, una cierta suma de dinero si se produce un evento especificado.

Esta contradicción entre una pujante burbuja inmobiliaria y una economía que, en conjunto, muestra signos de debilidad, explica, en buena medida, la reticencia de la Reserva Federal en adoptar medidas susceptibles de desinflar la burbuja (el incremento de la tasa de interés es finalmente decidido en razón del aumento de las tensiones inflacionarias derivadas de la elevación del precios de las materias primas y, en especial, del petróleo). Como indican Aglietta y Berrebi "[...] la fragilidad de los balances de las empresas luego del vuelco de la Bolsa de 2001 ha sido la única preocupación del Banco Central [...] Debía estimular los gastos de los hogares para evitar una depresión a la japonesa en un período que seguía al estallido de la burbuja, donde las empresas reducían drásticamente sus gastos de inversión y de personal para restablecer sus cuentas" (Aglietta et al., 2007: 306) y, "ante la distorsión en la distribución del ingreso a costa de la gran masa de asalariados, la política económica debía crear las condiciones propicias para el endeudamiento de los hogares a fin de preservar el pleno empleo" (Aglietta et al., 2007 : 310). Tarea que realizó exitosamente sustentado en la confianza en la capacidad del sistema financiero para generar y transitar sucesivas burbujas sin riesgos fundamentales y en las facilidades brindadas por la abundante liquidez internacional, que permitió el financiamiento, sin tensiones monetarias, del creciente déficit en cuenta corriente.

La creciente desproporción entre los ingresos de las familias y el precio de las viviendas y el paulatino aumento inducido en la tasa de interés comienzan, sin embargo, a traducirse, en 2006, en un paulatino aumento de la tasa de incumplimiento en los pagos de hipotecas y en una lenta caída en el precio de las viviendas. La crisis inmobiliaria y su efecto sobre el patrimonio de los hogares debían, necesariamente, generar, en una economía cuyo motor era el endeudamiento de los hogares, un fuerte impacto sobre el crecimiento. Pero ello no ocasiona, en un comienzo, demasiada tensión en un sistema financiero que se pensaba estaba en buena medida cubierto del riesgo por una compleja red de "*credit defaults swaps*" y que se creía capacitado para absorber la crisis de un mercado particular, como es el de la vivienda.

Para comprender el desarrollo de la subsiguiente crisis financiera deben tenerse en cuenta dos hechos. Las hipotecas no constituían más del 9% de los activos financieros norteamericanos y las hipotecas *subprime* una porción menor, aunque su importancia creció rápidamente a medida que avanzó el boom inmobiliario. Pero las hipotecas representaban, en 2007, el 40% de los activos financieros de los bancos comerciales.

En segundo lugar la emisión de títulos respaldados por hipotecas adoptó características que son comunes a todos las CDO (*colleteralized*

debt obligations). Un banco constituye un pool de títulos hipotecarios (u otros activos, como bonos de las empresas, préstamos para la adquisición de automotores, préstamos a estudiantes, tarjetas, etcétera) y lo transfiere a entidades denominadas SIVs (vehículos para inversiones especiales) o conductos (*conduits*) y que ellos generalmente administran. Las SIVs o *conduits*, financian su compra con crédito a corto plazo y posibilitan a los bancos sacar los créditos de su balance y recuperar el capital a fin de reiniciar la operatoria, si bien normalmente se obligan, por exigencia de los inversores de corto plazo de los SIVs o *conduits*, a otorgar a estos últimos un respaldo financiero y normalmente conservan parte de los títulos, puesto que estos exigen mínimas reservas, dada su alta calificación y la cobertura del riesgo mediante seguros.

A su vez, los SIVS o *conduits* venden a inversores, obteniendo una comisión y parte de los intereses, títulos respaldados por las hipotecas (u otros activos), divididos en tramos con distinto riesgo. Los más riesgosos son los que absorben en primer lugar las pérdidas derivadas de los incumplimientos, les siguen los que absorben en segundo término las pérdidas, luego los que las absorben en tercer término, etcétera. El número total de tramos son cinco o más y el grueso de los títulos (alrededor del 80%) absorbe en último término el riesgo y tiene, por ello, aunque el total del paquete esté constituido por hipotecas *subprime*, una calificación triple A. El siguiente tramo representa alrededor del 8% y tiene una calificación también elevada, A o AA; el siguiente (otro 8%) tiene una calificación BB, que lo hace aún adquirible por cierto inversores institucionales y el último 3% carece de calificación –es *equity* o capital– (BCA Research, 2008). En ciertos casos, además, los "paquetes" de títulos resultan del reempaquetado de varios *pools*, todo lo cual hace sumamente difícil la estimación del valor teórico de cada tramo, que queda a cargo de las calificadoras, las que subestimaron severamente la probabilidad de un descenso generalizado en el precio de las viviendas y de un aumento masivo de los incumplimientos.

Al elevarse el número de incumplimientos las perdidas afectaron a un número creciente de tramos y hacia 2008 incluso los más altamente calificados estaban experimentando pérdidas. La determinación, en estas condiciones, del valor de los títulos, devino azarosa, lo cual fue agravado por las continuas degradaciones en la calificación que se vieron obligadas a efectuar las entidades calificadoras. Ello trabó crecientemente su venta en el mercado y las de otras CDO, generándose una desconfianza generalizada sobre la solvencia de sus poseedores. Los vehículos y *conduits* enfrentaron crecientes dificultades para seguirse financiando en el mercado de corto plazo y se vieron obligados a vender títulos, acelerando el derrumbe de sus precios y los bancos,

en algunos casos por razones de prestigio y en otras, en cumplimiento de obligaciones contractuales, debieron reincorporarlos a su balances, lo que deterioró su posición.

La secuencia de los acontecimientos, solo demorada por las reiteradas y masivas inyecciones de liquidez de los gobiernos, es bien conocida. En enero y febrero de 2007 los precios de las viviendas retroceden, comenzando a afectar el precio de los títulos respaldados por hipotecas *subprime*. A mediados de junio se conoce que dos "fondos de cobertura" (*hedge funds*) administrados por *Bear Sterns* han incurrido en gruesas pérdidas obligándolos a ventas masivas de títulos y las entidades calificadoras proceden a disminuir la calificación, o a colocar en reevaluación negativa, de múltiples títulos respaldados con hipotecas de 2006. Desde mediados a fin de junio la situación se extiende a otros mercados y abarca a la totalidad de los productos estructurados y a las hipotecas comerciales. A medida que los incumplimientos se acumulan, las proyecciones de pérdidas sobre las hipotecas *subprime* más recientes superan el 20% y los inversores temen la expansión de las pérdidas a lo largo de la cadena de titularización, determinando una caída vertical de la demanda de productos en tramos.

En agosto de 2007 el *conduit* alemán IKB debe ser rescatado por pérdidas relacionadas con las hipotecas *subprime*. *American Home Mortgage Investment Corporation* anuncia la imposibilidad de cumplir con sus obligaciones y solicita su convocatoria de acreedores. La *Union Investment*, un fondo alemán, anuncia el congelamiento de los retiros en uno de los fondos que administra y BNP Paribas congela la redención (la recompra de títulos) en tres fondos de inversión alegando la imposibilidad de valuarlos. El mercado de los títulos estaba constituido por instituciones financieras de todo el mundo y, es especial, de los países centrales, sobre las que recaen ahora los efectos de su desplome. La agitación de extiende al crédito a corto plazo y a los mercados interbancarios de dinero. En Estados Unidos los emisores continúan alimentando el mercado de productos titularizados, pero la reticencia de los compradores fuerza a financiarlos mediante líneas de préstamos bancarios. El retiro de los inversores genera, así, una ola de desintermediación involuntaria. El nerviosismo acerca de las necesidades de liquidez y los pasivos de los bancos se incrementa y la demanda de liquidez se eleva.

Entre septiembre y noviembre de 2007 los problemas de liquidez del *Northern Rock*, un prestamista hipotecario, generan una corrida bancaria en el Reino Unido y obliga a la tesorería inglesa a garantizar los depósitos. En Estados Unidos las mayores instituciones financieras anuncian pérdidas y reducciones en el valor de sus activos y las calificadoras degradan o pasan a observación negativa bonos por dece-

nas de miles de millones de dólares. El precio de la protección contra el riesgo de incumplimiento por parte de los bancos crece, así como el temor que los tramos mejor calificados de las hipotecas *subprime* experimenten pérdidas importantes, lo cual determina una fuerte reducción de su valor. Esto repercute, a su vez, sobre las *monoline*, entidades especializadas en asegurar una amplia variedad de bonos altamente calificados y productos estructurados y ello presiona sobre los balances de los bancos como consecuencia de la reducción en la valuación de los créditos asegurados por esas instituciones.

Entre enero y mediados de marzo de 2008 la preocupación sobre el desempeño de la economía norteamericana y los temores de que el mismo agrave la situación financiera, generan una constante volatilidad en los mercados y el deterioro, incluso, de aquellos caracterizados por elevadas calificaciones. A su vez los bancos emisores de títulos encuentran crecientes dificultades para colocar tramos carentes de las más altas calificaciones, debiendo quedarse con los restantes, lo cual incrementa la presión sobre su capital.

A fines de marzo el banco de inversiones *Bear Stern* sufre una severa falta de liquidez y es transferido al *JP Morgan*. La continua necesidad de capital adicional por parte de algunos inversores y la desaparición de la demanda para productos estructurados deterioran aun más el mercado financiero. Los bancos devienen incapaces de hacer préstamos a otros bancos y, al mismo tiempo, preocupados por sus requerimientos de liquidez, demandan crecientemente fondos prestados, mientras que los fondos mutuos de inversión en el mercado de dinero, importantes proveedores de fondos para los bancos, disminuyen su financiación a los mismos.

En mayo, el *Countrywide Financial*, el más grande prestamista hipotecario norteamericano, debe ser absorbido por el *Bank of America*. En agosto de 2008 el gobierno interviene *Fannie Mae* y *Freddie Mac*, entidades respaldadas por el gobierno y que tienen alrededor de 5 trillones de préstamos a la vivienda. A mediados de septiembre quiebra el banco de inversión *Lehman Bros.* y simultáneamente la compañía de seguros *AIG*, que había incursionado fuertemente en el mercado de *credit default swaps*, demanda ayuda temporaria a la Reserva Federal, que finalmente le es otorgada pese a no ser un banco. Esta firma era garante de 300 mil millones de dólares de títulos respaldados por hipotecas en manos de bancos europeos y de cantidades aún superiores de bonos en manos de *Goldman Sachs* y otros bancos de inversión.

El impacto de la quiebra de *Lehman Bros.* en la bolsa y el mercado bancario es inmenso. *Merrill Lynch* es absorbido, el mismo día, por el *Bank of America*. Se procede a la venta forzosa de los activos del principal banco de ahorro y crédito, el *Washington Mutual* y de uno de los

bancos comerciales más grandes, *Wachovia*, *Morgan Stanley* y *Goldman Sachs* se convierten en bancos comerciales, desapareciendo así, como tales, los cinco grandes bancos de inversión estadounidenses. Paralelamente, el *Reserve Fund*, uno de los más grandes "fondos del mercado de dinero" (*money market funds*), con 65 mil millones de dólares en títulos de *Lehman Bros.*, anuncia su liquidación. Inmediatamente todos los *money markets funds* retiran sus líneas bancarias, llevando a la paralización del crédito interbancario y de la emisión de valores comerciales a corto plazo. Los mercados entran en pánico, la actividad económica, ante la falta de crédito, se desploma y la crisis se globaliza a través de sus efectos sobre el comercio y los flujos de capitales.

La misma tiene, sin duda, un fuerte componente financiero. En Estados Unidos el elevado grado de endeudamiento a corto plazo de las instituciones financieras; la total despreocupación por la capacidad de pago de los deudores de créditos cuyo riesgo estaba destinado a transferirse al mercado; los sistemáticos "errores" en la evaluación de ese riesgo y las dificultades para la evaluación del precio de estos títulos fueron un elemento importante en su desarrollo.

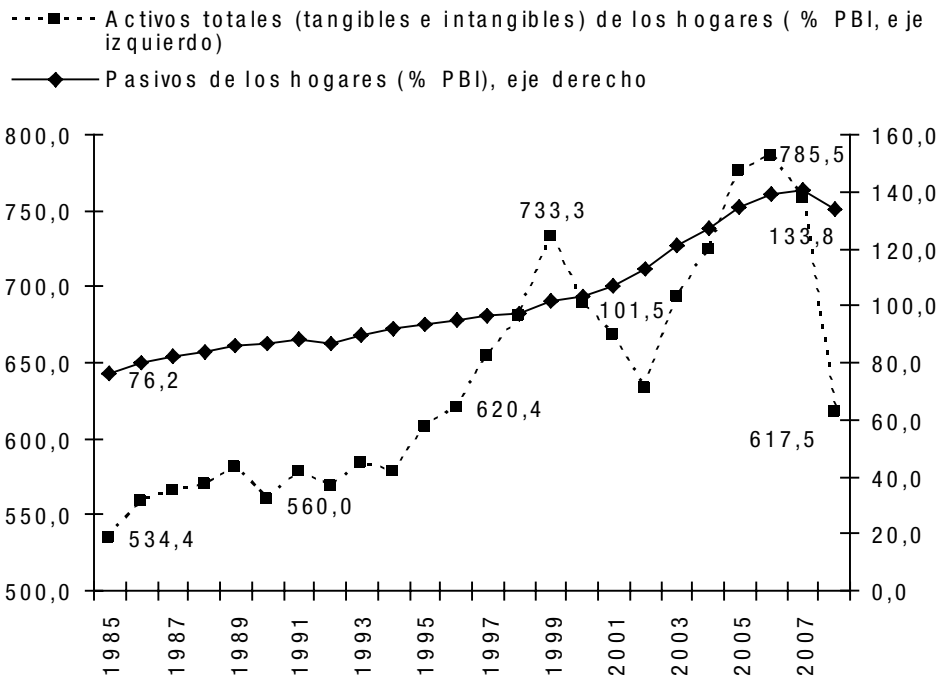
Pero la política seguida por la Reserva Federal y los factores económicos que la explican fueron un factor determinante. Para sostener el nivel de actividad era necesario recurrir, atento el descenso de la inversión y el efecto negativo del creciente déficit externo, a la expansión del consumo de los hogares y, dado el estancamiento de sus ingresos, a su endeudamiento. La burbuja en el precio de las viviendas, estimulada durante tres años por una tasa de interés negativa y potenciada por la plétora de capitales generó, como antes la Bolsa, el efecto riqueza necesario para ese mayor endeudamiento (Gráfico 1). La apetencia de ganancias de los operadores financieros, que rastrillaron las zonas de residentes de bajos ingresos en busca de potenciales titulares de hipotecas, hizo el resto.

Se trata de una crisis del modo de acumulación. La inversión no podía crecer frente a una notoria tendencia a la sobreacumulación. El déficit comercial incidía negativamente sobre el nivel de actividad; este déficit es una constante de la economía norteamericana desde 1976, pero su crecimiento se acelera desde 1995 como consecuencia del desmantelamiento por parte de las grandes empresas de la mayor parte de sus actividades industriales[7]. Y el consumo solo podía ser estimulado mediante un incremento ficticio en el patrimonio de los hogares y un endeudamiento que restringe, estallada la crisis, su capacidad de consumo por un largo lapso.

---

7 En 1995 y 2000 el déficit comercial ha crecido a una tasa del 32% anual. A partir de 2001 y hasta 2006 su crecimiento ha sido menor, aunque también elevado, 16% anual, pese a la disminución de la tasa de cambio real efectiva de su moneda.

Gráfico 1
Estados Unidos, activos y pasivos totales
de los hogares en porcentaje del PBI 1985-2008



Fuente: cálculos propios en base a datos de la Reserva Federal, *Flow of Funds.*

La precisión sobre el carácter de la crisis es central para comprender sus consecuencias. La economía de los Estados Unidos ha jugado, desde los años noventa, un rol determinante en el crecimiento de la economía mundial. Pero incluso si la inyección masiva de fondos gubernamentales para reconstituir el sistema financiero fuera exitosa en el corto plazo, ello no significaría la recuperación de su nivel de actividad y de su ritmo de expansión.

El crecimiento de la inversión chocó, en 1998, con una reducción de la relación producto/capital ligada, entre otros factores, a una caída en el grado de utilización de la capacidad utilizada que se ha agravado, incluso, antes de la crisis. El gobierno de Obama plantea, como salida, el desarrollo de nuevas actividades mediante el estímulo de la inversión destinada al ahorro de energía y a la investigación y el desarrollo. Pero, en el mejor de los casos, la apertura de nuevos cam-

pos de inversión para el capital requiere un tiempo considerable y el aumento de la inversión debería ser excepcional para compensar el menor crecimiento del consumo.

Los hogares, que no han sido objeto de ayuda significativa, deben enfrentar una caída en su patrimonio, cuyo valor se ha contraído al nivel de 1997, con la correspondiente reducción de su capacidad de obtención de crédito, mientras que sus deudas son un 40% superior a las de ese año. A lo cual se agregan diez millones de desocupados y el consiguiente deterioro del mercado de trabajo. Están obligados, por lo tanto, a elevar sustancialmente su nivel de ahorro, lo cual determinará una lenta recuperación de sus gastos.

Por supuesto una mejora sustancial en el saldo comercial, si la misma se apoya en la expansión de las exportaciones, podría mejorar esta situación. Pero ello es improbable que ocurra sin una fuerte devaluación del dólar, lo que a su vez, dado el fuerte desequilibrio de sus cuentas fiscales, generaría una mayor desconfianza respecto a su moneda y encarecería su financiamiento. Y sin modificaciones fundamentales en la cotización de su moneda, a mediano plazo, la elevación del ahorro de los hogares (y de las empresas, cuya capacidad de endeudamiento se ha visto reducida por el desplome bursátil) llevará a una contracción de su déficit externo que tendrá, en este caso, escasos efectos sobre el nivel de actividad, puesto que será la contrapartida del menor crecimiento del consumo y de la inversión.

La disminución del dinamismo de la economía norteamericana y la paulatina contracción de su déficit externo implica el fin de la expansión conducida por las exportaciones que ha experimentado la economía mundial durante los últimos años, aun cuando el sistema financiero de los países centrales tenga una rápida recuperación y ello determine la reactivación de los flujos internacionales de capital hacia los países periféricos

El comercio mundial va a crecer menos y ello obligará a la periferia, si desea mantener su tasa de crecimiento, a desplazar en mayor medida su eje de acumulación hacia el mercado interno, lo cual requiere múltiples requisitos. En primer lugar, sin duda, una renegociación de los tratados de la OMC, a fin de ampliar los márgenes para modificar las tarifas aduaneras y otorgar subsidios por determinado lapso para facilitar el desarrollo de nuevas actividades, así como suprimir la prohibición de establecer condicionalidades a la operatoria de la inversión extranjera. Avanzar, asimismo, en la constitución de organismos regionales de financiamiento y acuerdos monetarios que permitan, en alguna medida, contrapesar la aberración que un sistema monetario internacional que tiene como eje una moneda nacional. Acotar radicalmente los movimientos internacionales especulati-

vos de capital y modificar los sistemas financieros nacionales a fin de otorgarles el rango de un bien público al servicio del cumplimiento de los objetivos nacionales. Todo lo cual, por supuesto, exige un estado capaz de diseñar e implementar estrategias de desarrollo económico y social que reflejen las necesidades de la mayoría de la población, es decir, de los sectores populares. En cierta medida algunas de estas cosas se están haciendo bajo la presión de la crisis. El desafío es transformar estas acciones en una estrategia alternativa a la que han impuesto en las últimas décadas el capital transnacionalizado y los sectores dominantes locales.

Los textos incluidos en este libro ofrecen un amplio material para la reflexión en cuanto a los desafíos que enfrenta la construcción de esta estrategia. La primera parte contiene dos artículos. El de Adolfo Gilly y Rhina Roux constituye un riguroso y nada economicista examen del surgimiento, durante las últimas décadas, de una nueva conformación mundial de la relación de capital, signada por la destrucción de los antiguos mundos "junto a las promesas de otros nuevos, vividas empero como horizonte y como espejismos, contra la realidad de un presente desgarrado en sus socialidades y amenazado de catástrofes bélicas y ecológicas". El segundo artículo corresponde a Francisco de Oliveira y contiene, a partir del análisis de la última elección presidencial en Brasil, una elaborada reflexión sobre las transformaciones en las formas de la hegemonía que convalidan el actual sistema de explotación capitalista en países donde los sectores populares ejercen el poder político.

En la segunda parte del libro, consagrada a los sectores dominantes en América Latina y su inserción en la economía mundial, Enrique Arceo examina las características que ha asumido la transnacionalización de los procesos productivos y del capital, su impacto diferencial sobre la periferia y los límites estructurales que enfrenta el crecimiento exportador de América Latina. Reinaldo Gonçalves, Marcelo Díaz Carcanholo, Luis Filgueiras y Eduardo Costa Pinto elaboran un índice de vulnerabilidad externa estructural de América Latina que revela, contra el discurso oficial prevaleciente en la región, el incremento, en general, de esa vulnerabilidad, aunque con profundidad y ritmos diferenciales en los distintos países. Ary Minella, finalmente, avanza en el examen de la configuración del poder del capital financiero en la región mediante el análisis de la presencia de las mismas instituciones financieras en la dirección de las asociaciones de bancos de los distintos países y de los complejos y múltiples vínculos que mantienen con asociaciones políticas y empresariales norteamericanas y con las usinas del pensamiento neoliberal latinoamericano.

La tercera parte, centrada en el accionar de los sectores dominantes en distintos escenarios nacionales, comienza con un artículo de

Luiz Filgueiras y Bruno Rodrigues Pinheiro que analiza las características del bloque de poder dominante en el Brasil y sus contradicciones, que se traducen en distintas formas de actuación de las diversas fracciones que lo integran y que influyen de manera diferente sobre la vulnerabilidad externa del país, que está lejos de haber desaparecido. Pierre Salama, por su parte, analiza la actual crisis y las razones de su impacto sobre los tres países que examina (México, Brasil y Argentina) pese a la reducción de su vulnerabilidad según los estimadores convencionales y utiliza tres variables diferentes para evaluar el posible impacto diferencial de la crisis en esos países. Este artículo, junto con el anterior y el de Reinaldo Gonçalves y otros, incluido en la segunda parte, conforman un conjunto de reflexiones y abordajes analíticos diferenciados de la incidencia de los factores externos sobre la evolución de las economías de la región y de las consecuencias, al respecto, de las estrategias de inserción en la economía mundial adoptadas por los sectores dominantes.

A continuación, un artículo de Rhina Roux examina el proceso de redefinición del complejo de relaciones en que se ha asentado la existencia histórica del estado mexicano: "el modo de su integración en el mundo, su relación con otros Estados, la composición de clases dominantes y grupos subalternos y los códigos internos del mando y la hegemonía". Felipe Burbano de Lara, por su parte, examina, desde una perspectiva comparada, las luchas autonómicas de Guayaquil y Santa Cruz, abordando el complejo proceso a través del cual la crisis del sistema de representación y la emergencia de nuevos actores lleva en estos países a que elites de regiones periféricas, pero con poder suficiente para desafiar al centro, se consideren desplazadas del poder y pugnen por una autonomía acrecentada. Proceso presente, aunque en forma menos aguda, en diversos países latinoamericanos, dada la precaria articulación entre unidad política y territorial, el desarrollo desigual de las regiones y la crisis del sistema de representación.

Por último, Eduardo Basualdo parte de las hipótesis que las transformaciones de la economía mundial influyen tanto en el comportamiento económico y social como en las condiciones estructurales de los países dependientes y que estos procesan esas transformaciones de acuerdo a sus condiciones estructurales y la situación de la lucha social entre el capital y el trabajo. Y a partir de estas hipótesis estudia las características de los dos patrones de acumulación que se han sucedido en la Argentina desde 1976.

Julio de 2009

Bibliografía

Aglietta, Michel y Berrebi, Laurent 2007 *Désordres dans le Capitalisme Mundial* (París: Éditions Odile Jacob).

Arceo, Enrique 2009 "El fin de un peculiar ciclo de expansión de la economía norteamericana. La crisis mundial y sus consecuencias" en Arceo, Enrique; Basualdo, Eduardo y Arceo, Nicolás, *La crisis mundial y el conflicto del agro* (Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini/Página/12/ Universidad Nacional de Quilmes).

BCA Research 2008 *Special report. A vicious circle of credit retention* (Montreal), 12 de febrero.

Gordon, Robert 2004 *Five puzzles in the behavior of productivity, investment, and innovation* (NBER Working Papers 10660/ National Bureau of Economic Research, Inc.)

Schiller, Robert 2005 *Irracional Exuberance* (Princeton University Press).

Parte I

Transformaciones del capital

Adolfo Gilly
Rhina Roux*

Capitales, tecnologías y mundos de la vida**

El despojo de los cuatro elementos

A CADA DOMINACIÓN LE PLACE esconder su nombre. Se hace necesaria entonces la precisión en el lenguaje. Aquello que se suele llamar "modelo neoliberal" y "globalización" es en realidad una nueva conformación mundial de la relación de capital, los nombres que se le han querido dar a una de sus periódicas mutaciones[1].

* Adolfo Gilly es historiador y profesor en la División de Estudios de Posgrado, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM (México). Rhina Roux es politóloga y profesora-investigadora en la Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco (México).

** Este texto continúa la reflexión expuesta en el ensayo de Gilly (et al., 2006) presentado en junio de 2005 en el Grupo de Trabajo S*ectores dominantes en América Latina* (CLACSO) e incluido en Basualdo (et al., 2006).

1 En una reciente entrevista al periódico italiano *Il Manifesto* (*Sin Permiso-e*, 3 de febrero de 2008), a propósito de su último libro *Adam Smith en Pekín*, Giovanni Arrighi formula una hipótesis diferente sobre la posible transitoriedad del neoliberalismo. Dice: "El neoliberalismo ha sido un paréntesis de locura con el que los Estados Unidos y su fiel aliada, Inglaterra, han tratado de imponer, por las buenas o por las malas, su modelo. Pero ambos han fracasado, como testimonian la caída de las bolsas y la derrota estadounidense en Irak. Estamos en una fase turbulenta cuyas salidas son todavía difíciles de prever. Por el momento, grande es el desorden bajo el cielo, pero no sé si la situación es excelente". Los fundamentos de esta afirmación se encuentran en dicho libro.

La relación de capital es una forma histórica de la relación de dominación-subordinación en las sociedades humanas y de la extracción y reparto del producto excedente del trabajo. Mando despótico, coerción, violencia, explotación, humillación y despojo están en el núcleo de ese proceso social.

Al mismo tiempo, en su movimiento dinámico están la alteración y el revolucionamiento de relaciones sociales precedentes establecidas en siglos, con sus creencias, costumbres y seguridades; y la creación de nuevas posibilidades de conocimiento y disfrute, en potencia y en promesa pero no en la realidad vivida de los existentes mundos humanos de la vida. En aquel movimiento está la destrucción de los antiguos mundos junto a las promesas de otros nuevos, vividas empero como horizonte y como espejismos, contra la realidad de un presente desgarrado en sus socialidades y amenazado de catástrofes bélicas y ecológicas en su horizonte inmediato.

Considerada en el plano histórico, la expansión de la relación de capital se sostiene en dos procesos concomitantes y entrelazados: *explotación* (apropiación del producto excedente bajo la forma de plusvalor) y *despojo* (apropiación violenta, o encubierta bajo formas legales, de bienes naturales y de bienes de propiedad comunal o pública). En su análisis del capitalismo contemporáneo, David Harvey ha vuelto con razón a plantear la actualidad del despojo (Harvey, 2004: 111-140). Pero no se trata de un hecho nuevo o de un retorno de la "acumulación originaria". Pensamos que se trata de un proceso permanente, que forma parte y acompaña siempre al proceso del capital.

Queremos mostrar una expansión sin precedentes de este último proceso y de sus acompañantes contemporáneos: la subordinación de la ciencia al capital, las múltiples formas del despojo y, en consecuencia, las formas e intensidad de la violencia, presente y latente, como componente necesario del proceso y de la intensidad enmascarada de la actual dominación. Queremos también mencionar sus posibles límites.

Comencemos entonces por el comienzo, por la sustancia de las relaciones sociales en la sociedad del capital, aquella que da hoy el color de nuestro tiempo a todas las otras: la relación capital/trabajo, es decir, la relación entre trabajo objetivado y trabajo viviente, en la cual la realidad de los mundos de la vida está en el trabajo viviente bajo todas sus formas siempre cambiantes y siempre renovadas.

El prolongado asalto contra el trabajo

El incremento de la explotación en la relación salarial, la competencia entre capitales y la acumulación por despojo aparecen hoy superpuestos y combinados, aunque en una escala impensable antes de la expansión de las innovaciones científico-tecnológicas en el último

cuarto del siglo XX (informática, microelectrónica, ingeniería genética, nanotecnología). Es preciso no olvidar sin embargo que no se trata aquí de un mero proceso "objetivo", resultado del "progreso" científico-tecnológico.

El uso capitalista de estas innovaciones –es decir, para afirmar la dominación existente, sacar ventaja en la competencia entre capitales y elevar la tasa de ganancia– solo pudo implantarse a través de una dura serie de batallas contra las posiciones y las conquistas del trabajo organizado. Las puntas avanzadas de esta ofensiva fueron, en los primeros años ochenta del siglo XX, la Fiat en Italia contra los trabajadores del automóvil (1980); Ronald Reagan en Estados Unidos contra los controladores aéreos (1981); Margaret Thatcher en Gran Bretaña contra los mineros (1984). Significados y objetivos similares –pero no iguales– tuvieron las dictaduras militares en América Latina, desde Chile (1973) en adelante: Argentina, Uruguay, Brasil, Bolivia, Paraguay, el entero Plan Cóndor. En Argentina tomó desde 1976 la forma de un exterminio selectivo de dirigentes de fábrica, planeado por los directivos de las grandes empresas y ejecutado por las fuerzas armadas[2].

Se trata de un proceso de larga duración. En 1986, ya avanzado su curso violento, Ernest Mandel lo analizaba en estos términos:

> Hay actualmente un proyecto político y social del conjunto de la burguesía, es decir de los conservadores y de los neoliberales, poco importan los adjetivos. Este proyecto va más lejos que simplemente arrancar cierto porcentaje suplementario en el reparto del ingreso nacional a expensas de las masas trabajadoras, o aumentar la tasa de plusvalor y recuperar la tasa de ganancia.
> Aprovechando la depresión económica y el debilitamiento relativo del movimiento obrero –fenómeno general aunque desigual según los países– la burguesía trata de modificar de modo duradero las relaciones de fuerza entre las clases y de institucionalizar esta modificación. En su esencia, esto significa desmantelar las conquistas más importantes del movimiento obrero del cuarto de siglo precedente, si no de los últimos cincuenta años [es decir, desde 1936].

---

2 Victoria Basualdo (2006) documenta en detalle el planificado exterminio militar-patronal de los cuerpos de delegados y comisiones internas de esas grandes empresas industriales a partir del mismo 24 de marzo de 1976, fecha del golpe militar: "Para el movimiento obrero fue el más sanguinario plan de persecución y aniquilamiento sufrido en su historia. Para los trabajadores industriales, particularmente los de las grandes fábricas, superó cualquier previsión en materia de odio y revancha de parte del poder. [...] Más de la mitad de los treinta mil desaparecidos fueron parte de esa joven vanguardia, no por casualidad las fábricas eran sistemáticamente controladas por fuera y por dentro", escribe en el prólogo Victorio Paulón, secretario de la Unión Obrera Metalúrgica, seccional Villa Constitución, Santa Fe, Argentina.

> Si se quiere resumir en una sola fórmula esas conquistas, se puede decir que el movimiento obrero había conseguido imponer un aumento cuantitativo del nivel objetivo de solidaridad de clase mediante una combinación de legislación social, fuerza sindical, control sobre el proceso de trabajo y peso político. Esta fórmula puede parecer 'objetivista' y vaga, pero es muy real y eminentemente marxista. El peso del movimiento obrero actuó en la sociedad para mejor proteger a todas las capas más desfavorecidas. Este es el contenido más general de todo cuanto ocurrió desde la crisis de los años treinta. [...]
> Desde el momento en que esas conquistas son parcial o totalmente desmanteladas, la solidaridad disminuye objetivamente. Diferentes capas son golpeadas en formas diferentes y quedan más o menos abandonadas a su suerte, sobre todo los más débiles: inmigrantes, mujeres, jóvenes, inválidos, viejos. Pero el efecto acumulativo de este cambio sobre la clase obrera se vuelve sensible a partir del momento en que el fenómeno alcanza cierto nivel cuantitativo[3].

Es un hecho ampliamente estudiado que la caída tendencial de la tasa de ganancia a mitad de los años setenta fue uno de los factores determinantes de la reestructuración del capital. La ofensiva contra el trabajo y la intensidad en la introducción de las innovaciones tecnológicas tienen esa raíz objetiva.

Como recordaba por entonces Elmar Altvater, "la crisis no es sino la agudización dramática de la normalidad burguesa" (Altvater, 1978). La crisis implica, en apretada síntesis, una destrucción de capital y una desvalorización de la fuerza de trabajo[4].

Michel Husson, en un estudio reciente, anota: "La característica principal del capitalismo mundializado es el descenso de la parte salarial, es decir, de la parte del PIB que absorben los asalariados. Esa tendencia equivale, en términos marxistas, a una elevación de la tasa de explotación. Se trata de un resultado sólidamente establecido sobre datos estadísticos indiscutibles y que se aplica a la mayoría de países, tanto del Norte como del Sur" (Husson, 2008). Esta caída, agrega Husson, se inicia a comienzos de los años ochenta y el ingreso salarial tiende después a estabilizarse en niveles históricos muy bajos[5].

---

3 Ver Mandel (1986), citado en Gilly (1986: 45-46).

4 Harvey (1982: 442), entonces anotaba: "Dos veces en el espacio de una generación, el mundo experimentó la masiva devaluación de capital a través de la destrucción física, y el consumo en su esencia de la fuerza de trabajo en tanto carne de cañón". Y más adelante: "El mundo fue salvado de los terrores de la Gran Depresión no por algún glorioso New Deal o por el toque mágico de la teoría económica keynesiana, sino por la destrucción y la muerte de la guerra global" (Harvey, 1982: 444).

5 Respecto al descenso de la participación salarial en el PIB, Husson (2008) escribe: "En todos los casos la cronología es similar: la parte salarial se mantiene más o

La desvalorización de la fuerza de trabajo y la flexibilidad laboral han sido desde entonces dos líneas combinadas para elevar la tasa de explotación: comprimiendo salarios reales, suprimiendo mecanismos de control obrero sobre la contratación y uso de la fuerza de trabajo, desmantelando contratos colectivos, destruyendo o reprimiendo la organización sindical, prolongando el ciclo de vida laboral y confiscando derechos laborales universales (salario mínimo, limitación legal de la jornada laboral, derechos de pensión y jubilación, protección de la salud, reglamentación del trabajo femenino, prohibición del trabajo infantil). El aumento del desempleo, la fragmentación del mundo laboral y la delocalización geográfica de empresas e inversiones han sido algunas de las rutas seguidas para romper resistencias.

Resultado: alza tendencial de la tasa de explotación y recuperación de la tasa de ganancia a partir de la segunda mitad de los años ochenta. Esa es la puerta de ingreso a la mutación del cambio de siglo. La secuencia no es obligada pero sí significativa: a la derrota de las resistencias organizadas del trabajo en los centros del capitalismo en Occidente siguió el derrumbe de los regímenes burocráticos en Europa oriental y la expansión desembozada y vertiginosa de la relación de capital en los antiguos territorios de la Unión Soviética, en China, en los países del sudeste asiático.

La nueva universalización del proceso-*capital*

Vivimos ahora años en que la expansión de la relación de capital atraviesa nuevamente uno de sus grandes ciclos. Bajo la forma de una reconfiguración de las relaciones entre clases, entre naciones y entre capitales –así como de la relación con la naturaleza y el saber humano– ha ingresado en un cambio de época.

Este proceso extiende en la geografía, densifica en profundidad y dinamiza la red de relaciones sociales capitalistas que envuelve hoy al planeta entero. La ampliación mundial de la escala de salarización de la fuerza de trabajo, la incorporación de inmensos territorios en los nuevos circuitos desregulados del mercado y la ruptura de anteriores barreras naturales y espacio-temporales para la valorización de valor son tendencias constitutivas de este proceso.

El aumento de la población asalariada mundial es un dato revelador de este movimiento. Un estudio del FMI calcula que la fuerza labo-

---

menos estable hasta la crisis de mediados de los años setenta, que la hace aumentar bruscamente. La inversión de tendencia se produce en la primera mitad de los años ochenta: la parte salarial comienza a bajar, después tiende a estabilizarse en un nivel históricamente muy bajo". Duménil (et al., 2007) también anotan: "El aumento de la tasa de ganancia en las dos últimas décadas tuvo dos orígenes: el crecimiento de la productividad del capital y una mayor lentitud en el progreso salarial".

ral global se ha cuadruplicado en las dos últimas décadas. La apertura de China, la India, el sudeste asiático y América Latina a las nuevas inversiones de capitales, la privatización de bienes públicos, las telecomunicaciones y los flujos financieros expanden geográficamente el proceso del capital, incorporando a millones de seres humanos en los circuitos desregulados del mercado y arrastrándolos en el torbellino generado en los movimientos de las finanzas (Jaumotte et al., 2007)[6].

Este movimiento de expansión está acompañado de un creciente dinamismo y densidad del proceso del capital, ambos potenciados por las innovaciones científico-tecnológicas. Entendemos *densidad* como un cierre progresivo de las porosidades naturales del proceso, así como las nuevas tecnologías están dirigidas también a cerrar los poros del proceso de trabajo[7].

Las variantes nacionales de este movimiento mundial dependen, por un lado, de la ubicación geográfica de cada país, de su nivel tecnológico, de las condiciones salariales y culturales de su población trabajadora y de la extensión y densidad alcanzadas previamente por la difusión de relaciones capitalistas. Dependen también de relaciones de fuerza sociales y, en muchos casos, de la posibilidad de revertir derechos conquistados en batallas históricas.

Borrar registros de la memoria colectiva, romper resistencias e imponer sobre tierra arrasada el nuevo mando del capital son requerimientos centrales en esta nueva tendencia. Pero, a su vez, existen las pruebas históricas y empíricas de la capacidad de persistencia de la memoria.

El nervio de esta mutación epocal, similar en su alcance a la gran transformación analizada por Karl Polanyi en la Europa de la Revolución Industrial, es la conformación global (planetaria) del proceso.

---

6 Un estudio de la OIT (Lee et al., 2007: 66) estima que en la década 1993-2003 el número absoluto de asalariados pasó de mil millones a tres mil millones. En lo que toca a los asalariados europeos, anota entre otros Vincent (1995: 71-82): "Es preciso comprender cuán engañoso es el discurso dominante sobre la desaparición de la clase obrera y el nacimiento de una sociedad de clases medias. No se puede negar que determinada configuración de las relaciones sociales de explotación, características de una fase específica del capitalismo, ha retrocedido. Sin embargo, no se puede sacar de allí la conclusión de que las actividades actuales, con una composición intelectual más alta y que no se aplican directamente a la materia, no se intercambian con capital y no entran en relaciones de trabajo capitalistas. Ya no hay clase obrera, pero hay cada vez más asalariados confrontados con nuevas formas de captación de sus actividades y de explotación".

7 Vincent (1995: 78), escribe: "En su medio ambiente capitalista la tecnología no es y no puede ser un instrumento de liberación o de emancipación; con sus sistemas de formación (y de orientación profesional) ella contribuye, por el contrario, a etiquetar y a distribuir las formas de inteligencia socialmente aceptables y socialmente aceptadas".

Esta planetarización del proceso-capital, que en la superficie se presenta como una inexorable expansión del mercado y toma la forma de un nuevo e impersonal poder tecnológico, se expresa ahora en las siguientes tendencias:

- La fragmentación y mundialización de los *procesos productivos*, es decir, una nueva división espacial de los procesos de trabajo, cuyas fases se sitúan en distintos territorios nacionales integrados en nuevas redes industriales transnacionales. El "auto mundial" y el crecimiento de las maquiladoras fueron manifestaciones tempranas de esta tendencia de desterritorialización y de-localización de la fábrica contemporánea. Fue estudiada desde los años setenta y ochenta del siglo XX por Harry Braverman, Benjamin Coriat, Michel Freyssenet, John Holloway y Marco Revelli, entre otros[8]. La conformación de corredores industriales transnacionales que conectan selectivamente ciudades y puertos de Canadá y México con los mercados de exportación de Estados Unidos son, en América del Norte, una expresión madura de la misma tendencia.
- Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), como novedad de la composición del capital y como vehículo que amplía y dinamiza el proceso, rompiendo barreras espacio-temporales para la movilidad de capitales. Por primera vez en la historia, y gracias a estas tecnologías, el capital se gestiona las veinticuatro horas del día en mercados financieros globalmente integrados que funcionan en tiempo real.
- La expansión (en cantidad y velocidad) de la red de medios de transporte.
- Las crecientes e incontenibles migraciones de fuerza de trabajo (incluyendo fuerza de trabajo calificada), sobre todo de los excluidos del Sur hacia el Norte[9].
- Queremos ubicar el estudio de los grupos dominantes (y, entonces, de la dominación) en América Latina también en la dinámica, la intensidad y los respiros de este proceso.

---

8 Ver Braverman (1977); Coriat (1982), Freyssenet (1977); Aglietta (1979); Revelli (1998) y Holloway (1987: 29-49). Una revisión de esta discusión en torno a la relación entre capital, nuevas tecnologías y procesos de trabajo en Gilly (1981: 15-54). También De la Luz Arriaga (et al., 1982: 11-51); López Díaz (1984: 537-568); y *Cuadernos del Sur* (1984: 101-135).

9 Ver al respecto, entre otros documentos recientes: ONU (2006) y Thierry (2008).

Monopolio del conocimiento, monopolio de la violencia

La nueva forma que adopta la universalización del proceso-*capital* se sustenta en la violencia, al igual que las anteriores pero en modo más y más abstracto (o, si se quiere, despersonalizado). El monopolio de la violencia, a su vez, tiene su base en la subordinación del conocimiento a la forma de dominación existente.

Hoy esa dominación se ejerce y se sostiene bajo la forma más concentrada de ese doble monopolio de conocimiento/violencia que se llama la *subordinación de la ciencia al capital*.

Esta subsunción al capital del conocimiento colectivo formalizado, que amplía y hace más compleja la subordinación ya presente en la Revolución Industrial con la máquina automatizada, es la que se ha venido consolidando en la innovación, crecimiento y expansión aceleradas de conocimientos y tecnologías (informática, microelectrónica, robótica, desciframiento del genoma humano, biotecnología, nanotecnología).

Este proceso es interpretado desde otros campos de pensamiento como el ingreso a una "sociedad post-industrial", a una "era de la información" o a una nueva "sociedad del conocimiento"[10].

La forma presente de la subordinación de la ciencia al capital aparece, desde los años noventa del siglo XX, tanto en el incremento, distribución e intensidad de las inversiones en investigación y desarrollo (I+D), como en el uso *direccional* de la investigación y las tecnologías: armamento y guerra, procesos de producción, y naturaleza.

La violencia y la guerra (es decir, la guerra como violencia organizada y tecnificada, desde la Antigüedad hasta nuestros días) es una matriz de todo el proceso, cuya esencia es la dominación entre seres humanos. Es imperativo recordar que el actual salto tecnológico, que

---

10 Estas interpretaciones se encuadran dentro de lo que John Holloway y Eloína Peláez denominaron "el determinismo tecnológico": "Dentro de la tradición marxista han existido desde hace tiempo dos corrientes: una que considera el cambio en términos de la lucha de clases y otra que lo concibe como el resultado del desarrollo económico y tecnológico. [...] El determinismo tecnológico encarna tanto una teoría del desarrollo de la sociedad como ciertos supuestos acerca del desarrollo de la tecnología. [...] Enfocar la discusión sobre la tecnología en su impacto es erróneo: lo que hay que determinar primero es la forma en que la sociedad moldea a la tecnología. Este acercamiento devela potencialmente una comprensión política de la tecnología. Al mostrar que el curso de la tecnología no se encuentra predeterminado, que el proceso tecnológico en su conjunto, desde la invención hasta la aplicación, está lleno de opciones, conflictos y negociaciones, el enfoque desmitifica la tecnología y se deshace de la idea de la existencia de una lógica implacable del desarrollo tecnológico. Si la tecnología es conformada socialmente, entonces es posible desempeñar una parte activa en su conformación" (Peláez et al., 1992: 143-154).

cuajó en los años setenta con la invención del microprocesador, se incubó durante la Segunda Guerra Mundial con la invención del primer ordenador programable (1946) y del transistor (1947), ambos resortes de los avances tecnológicos de la llamada "era de la electrónica"[11]. Cabe recordar también que Silicon Valley, centro mundial de la microelectrónica a comienzos de los años setenta y matriz emblemática de la actual trasformación tecnológica, contó desde su nacimiento, como ha sido bien documentado, con el financiamiento, los contratos militares y las iniciativas de investigación del Departamento de Defensa de Estados Unidos[12].

Trabajo, ciencia, naturaleza: subsunciones

Trabajo vivo, naturaleza, ciencia y tecnología han sido, desde los albores de la modernidad, cuatro componentes constitutivos de la relación de capital[13]. Lo novedoso en la presente mutación epocal es el cambio radical que se está operando en las proporciones y relaciones entre dichos componentes.

---

11 Ver al respecto, entre otros, los notables estudios de Noble (1977; 1986). En el prólogo a *America by Design*, Christopher Lasch escribe: "La noción de determinismo tecnológico ha dominado la comprensión popular de la revolución industrial. Se da por supuesto que los cambios en la tecnología han sido la causa principal de la industrialización, y el proceso en su conjunto es visto como una pura revolución tecnológica. Sin embargo, los nuevos inventos, los nuevos procesos y las nuevas aplicaciones de los descubrimientos científicos no determinan por si mismos cambios en la producción. A menos que vayan acompañados por cambios en las relaciones sociales, especialmente en la organización del trabajo, los cambios tecnológicos tienden a absorberse en las estructuras sociales existentes; lejos de revolucionar la sociedad, simplemente refuerzan la distribución de poder y privilegio existente". En el mismo sentido, Peláez (et al., 1992: 153): "El desarrollo tecnológico, al igual que todos los demás aspectos del desarrollo social, está marcado por el intento siempre contradictorio del capital por controlar la creatividad humana. La 'revolución microelectrónica' no es un fenómeno externo que impone a la sociedad un cierto desarrollo; es, en esencia, el intento de programar, de reducir los complejos procesos sociales a reglas minuciosas, de volver computable a la sociedad".

12 Ver, entre otros, Castells (1999: 79-87).

13 En *El capital* Marx escribe: "Al igual que en el caso de una explotación de la riqueza natural incrementada por el mero aumento en la tensión de la fuerza de trabajo, la *ciencia* constituye una *potencia de expansión* del capital en funciones, independientemente de la magnitud dada que haya alcanzado el mismo. Dicha potencia reacciona a la vez sobre la parte del capital original que ha ingresado a su fase de renovación. En su nueva forma, *el capital se incorpora gratuitamente el progreso social efectuado a espaldas de su forma precedente*". Y más adelante: "la fuerza de trabajo, la ciencia y la tierra a él incorporadas (y por tierra entendemos, desde el punto de vista económico, todos los objetos de trabajo existentes por obra de la naturaleza, sin intervención del hombre) son potencias elásticas del capital, las que dentro de ciertos límites, le dejan un margen de actividad independiente de su propia magnitud" (Marx, 1996: 749, 755) (los subrayados son nuestros).

Una nueva composición *tecnológica* del proceso de producción aparece en el horizonte como tendencia, de la cual el aumento del peso de la electrónica en el valor del producto (como sucede actualmente, por ejemplo, incluso en la tecnología madura de la industria del automóvil), es tan solo un ejemplo ilustrativo.

La incorporación de sistemas digitalizados, así como de la informática, la microelectrónica, la cibernética, las telecomunicaciones y la nanotecnología, está revolucionando el ámbito de la producción humana y ampliando en niveles ayer no imaginables la escala de apropiación privada del trabajo colectivo.

En medio de la parafernalia de la llamada "tercera revolución científico-tecnológica" se está conformando una nueva composición tecnológica del *proceso de trabajo* y de la relación capital-trabajo en el *punto de producción* (es decir, en el lugar preciso donde entran en contacto el ser humano y la tecnología o, en otras palabras, el *trabajo objetivado* y el *trabajo vivo*). El resultado es un acelerado ritmo de crecimiento del plustrabajo por la nueva relación trabajo objetivado/trabajo vivo (o, en términos de Marx, una ampliación gigantesca de la plusvalía relativa).

El capital no es, claro está, una unidad homogénea. La nueva composición tecnológica de los procesos de trabajo se realiza en cada país y rama de la producción de manera desigual, dependiendo de ventajas geográficas y salariales, niveles de productividad y opciones de rentabilidad para las inversiones. Esta diversidad nacional en la incorporación de nuevas tecnologías no niega, sino relativiza, lo que es una tendencia universal del capital en este cambio de época.

Sin embargo, el aumento en la composición tecnológica de los procesos de trabajo presiona al mismo tiempo sobre la tasa de ganancia e impulsa la búsqueda de reservorios de fuerza de trabajo barata y, con ello, la extensión de las relaciones capitalistas.

Un salto cualitativo en la mercantilización de los vínculos sociales aparece en el horizonte, empujado además por la rotura de solidaridades institucionalizadas en los llamados "Treinta Años Gloriosos", las tendencias y presiones actuales hacia la privatización de los servicios de salud, educación, jubilación antes conquistados como derechos, la imposición de la flexibilidad laboral y la precarización de la contratación.

La subsunción real de la vida humana al capital está transitando hoy, sin embargo, no solo por formas más sofisticadas de apropiación de trabajo excedente y de difusión de la socialidad abstracta mercantil-capitalista, sino también por la subordinación de la naturaleza y de procesos biológicos que son constitutivos de la reproducción natural de la vida. Una nueva relación de la sociedad del capital con procesos

biológico-naturales propios de las especies vivientes (animales, vegetales y humanos) está operando ante nuestros ojos.

En la realización del *ser* del capital (la valorización de valor, el valor que se valoriza), se despliegan formas antes inimaginables de colonización capitalista de la naturaleza y de la vida humana. La subordinación de los *procesos naturales de la vida* a los procesos y la dinámica del capital es uno de los fenómenos que bajo formas nuevas, inéditas e inacabadas, define a la actual mutación.

En estas coordenadas la mundialización es también, entonces, una pérdida de dominio de las sociedades sobre su relación y sus intercambios con la naturaleza, en la medida en que ese proceso se autonomiza como proceso autorregulado (es decir, solo regido por la lógica de la valorización). El aumento de los cultivos transgénicos en Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil, México, China y la India –más allá de la voluntad de las élites o del signo político de las burocracias estatales– es un ejemplo ilustrativo de este movimiento creciente y expansivo de la sociedad del capital.

Cierto es que, pese a opiniones en contrario, en la mundialización del capital los estados nacionales siguen siendo la sede principal reconocida de la relación de *hegemonía* (o, en otras palabras, del vínculo de dominio/subordinación colectivamente aceptado) en cada sociedad dada. Pero esos Estados, mientras mantienen sus límites territoriales, son al mismo tiempo desbordados: regulan cada vez menos los movimientos del capital dentro de sus fronteras, incluidos los cambios en la relación de la sociedad con la naturaleza. Esta es la razón primordial del fracaso de todas las "rondas" de negociación inter-estatales para el control del cambio climático y la degradación de la biósfera, empezando por las negociaciones de Kyoto sobre el control de las emisiones de gases de efecto invernadero[14].

El fenómeno de la urbanización acelerada y de la expansión y multiplicación de las megaciudades y sus barriadas y cinturones de miseria es otro efecto de la combinación perversa entre acumula-

---

14 Este proceso de destrucción de la naturaleza vive una aceleración descontrolada, como revela un estudio reciente sobre la extinción de especies animales operada en el planeta en los últimos 35 años (*Living Report 2006*, WWF/Zoological Society of London/Global Footprint Network). Entre 1970 y 2005, precisa el informe, las especies terrestres descendieron 25%, la vida marina 28% y las especies de agua dulce 29%. Se trata de un descenso "sin precedente en términos de la historia humana", alertó Jonathan Loh, editor del informe, en entrevista con el diario británico *The Independent* (2008): "tendríamos que remitirnos a la extinción de los dinosaurios para ver un descenso tan rápido como este. En términos de vida humana el cambio puede parecer lento, pero en términos de la historia del mundo es acelerado: la tasa actual de extinción es 10 mil veces más rápida que la registrada históricamente como normal".

ción de capital, desregulación, cambio tecnológico y violencia que acompaña a la actual mutación. Los *slums*, al tiempo que multiplican la población y los dinamismos de la vida humana, ese rasgo tan propio de la "modernidad", cuestionan y degradan conquistas civilizatorias alcanzadas por la vida urbana en procesos pluriseculares (Davis, 2002).

El despojo y sus nuevos rostros

El despojo no es un episodio cruel del pasado. Junto a la explotación del trabajo en la relación salarial, la acumulación por despojo es un momento constitutivo del capital: una tendencia inscrita en su *ser* como proceso de valorización de valor fundado en la permanente y ampliada subordinación de trabajo vivo. En este proceso, que Marx se representaba con la imagen de una espiral ascendente, se recrea una y otra vez –exponencialmente– la misma historia contada en la narración de la "acumulación originaria"[15].

El robo, la depredación, el pillaje y la apropiación privada de bienes comunes atraviesan la historia del capital, desde los lejanos tiempos de la conquista de América y el cercamiento de tierras comunales en la Inglaterra de los siglos XVI al XVIII, hasta el saqueo colonial y los mecanismos tributarios del sistema financiero internacional analizados por Rosa Luxemburg al despuntar el siglo XX.

En esta secular tendencia histórica los procesos de acumulación por despojo significan para el capital la resolución de dos necesidades vitales: la existencia de un reservorio de fuerza de trabajo "libre" –obligada a "vender su pellejo" para preservar la vida– y la apertura de nuevas áreas y territorios para la valorización de valor (lo que David Harvey llama "la lógica de la expansión capitalista"). En todos los casos, y sostenidos siempre en la violencia estatal, los procesos de acumulación por despojo transitan por la destrucción de otras matrices civilizatorias y por la incorporación de productores antes autónomos en la red de relaciones salariales del mercado capitalista.

La forma contemporánea del despojo adquiere su expresión visible y condensada en la oleada de privatizaciones de bienes y servicios públicos que ha cubierto al mundo en las dos últimas décadas: tierras, medios de comunicación y transporte (puertos, aeropuertos, carreteras, ferrocarriles, compañías de aviación), telecomunicaciones (telefonía digital y sistemas satelitales), banca y servicios financieros,

15 La idea de la continuidad histórica del despojo, que acompañó las reflexiones de Marx hasta sus escritos sobre la comuna rural rusa, está expuesta en los *Grundrisse*. Sobre la idea del despojo en el discurso teórico de Marx, ver Roux (2007b), manuscrito inédito.

petróleo y petroquímica, minas y complejos siderúrgicos, sistema de seguridad social (salud, educación, vivienda) y hasta fondos de pensión y retiro de los trabajadores.

Esa oleada privatizadora, anunciada en Europa desde el inicio de los años ochenta del siglo XX durante el gobierno de Margaret Thatcher, registró su primer gran ascenso en los años noventa en los países de América Latina, concentrándose en tres de ellos (Brasil, Argentina y México) casi la mitad del volumen de las operaciones de traspaso de bienes públicos a manos privadas: puertos, aeropuertos, ferrocarriles, sistemas de agua potable, producción y distribución de energía eléctrica, petroquímica, minas y complejos siderúrgicos, telefonía y sistema satelital.

Esa oleada, que desmontó en América Latina el sistema de propiedad estatal de recursos estratégicos de mediados de siglo XX, en este nuevo siglo se ha desplazado al continente asiático, concentrándose en China casi el 90% de las privatizaciones realizadas en los últimos cuatro años. Telecomunicaciones, electricidad, gas natural, transporte y agua representaron la mitad del total de privatizaciones efectuadas entre 1990 y 2003 (Kikeri, 2005)[16].

Como en los albores de la modernidad capitalista, este nuevo ciclo de despojo y apropiación está transitando por la disolución de formas puras o híbridas de la comunidad agraria, por la conversión de la tierra en mercancía y por la destrucción de los lazos protectores de la autosuficiencia material de los productores agrícolas. Tal proceso está operando hoy en los inmensos territorios ocupados por la antigua Unión Soviética, los regímenes burocráticos de Europa centro-oriental, China y Vietnam[17], tanto como en la India y en México[18].

---

16 Este informe registra que en China ha declinado el papel económico del Estado: su participación en el PIB descendió del 80 al 17% entre 1978 y 2003.

17 Tan solo en una década (1990-2000), en el territorio de la antigua Unión Soviética se privatizaron casi 116 millones de hectáreas (20% de las tierras cultivables), elevándose de 4 a 22% el porcentaje de tierras tituladas como propiedad individual. En la misma época, en Europa centro-oriental, fueron transferidas a manos privadas la mitad de todas las tierras cultivables (33 de 66 millones de hectáreas), incrementándose de 21 a 78% el porcentaje de tierras en propiedad individual. Ver Deininger (2005).

18 En México ese proceso ha significado una verdadera reversión histórica, esto es, la cancelación de lo que fue una de las conquistas centrales de la revolución mexicana: la cesión de más de la mitad del territorio nacional (103 millones de hectáreas) a 3,5 millones de indígenas y campesinos de casi 30 mil ejidos y comunidades. Iniciada con la reforma constitucional de 1992, la ofensiva contra el ejido mexicano no se ha traducido aun en una venta efectiva de tierras ejidales a gran escala, pero sí en el traspaso de tierras colectivas a proyectos de inversión privada en desarrollos inmobi-

Una vez liberada de los diques protectores construidos durante el siglo XX en especial después de la Segunda Guerra Mundial (*Welfare State*, control y planificación estatal de las economías nacionales, regulación estatal de las relaciones laborales y mecanismos mundiales de regulación financiera –*Bretton Woods*–), la nueva marea de despojo crece reimponiendo no solo el dominio del capital sobre la tierra, sino cubriendo todos los bienes naturales comunes: costas, playas, bosques, ríos, lagunas.

En otras palabras, se trata de una gigantesca reedición del cercamiento de tierras comunales (*enclosure of commons*) operado en Europa entre los siglos XIV y XIX y extendido a otras regiones en el curso de su expansión colonial. Las guerras del agua y del gas en Bolivia, el Movimiento de los Sin Tierra en Brasil y el renacimiento de los movimientos indígenas en América Latina (México, Bolivia, Ecuador) han sido parte del nuevo ciclo de insubordinación desencadenado por el despojo organizado de bienes naturales comunes.

A este proceso de expropiación de bienes comunes corresponde, como tendencia, la ampliación de la escala de salarización de la fuerza de trabajo y la creación de un enorme ejército industrial de reserva: 190 millones de desempleados y 1,300 millones de subempleados en el mundo en 2007, reconocidos oficialmente por la OIT.

Una nueva proletarización de la población campesina en los territorios de América Latina, China, India y el sudeste asiático se ha estado produciendo en la última década. El declive mundial del mundo rural y el ascenso de la curva de población urbana e industrial, en especial en Asia, África y América Latina, es un dato revelador de esta tendencia[19].

---

liarios y turísticos y, según cifras del Banco Mundial, en un éxodo rural de más de 6 millones de campesinos mexicanos en la última década (Banco Mundial, 2008).

19 Ver Davis (2006, 1-19). En Asia Oriental (China, Hong Kong, Corea, Mongolia), según registra el último informe de la OIT, "la población está abandonando la agricultura a un ritmo rápido. En 1997, un 47,9% de todas las personas empleadas trabajaba en ese sector. En 2007, solamente trabajaba en él un 38,4% de la población trabajadora. Durante ese mismo periodo el empleo en el sector industrial subió de 24,3 a 26,9%". En ninguna otra región, agrega el informe, ha disminuido a un ritmo tan acelerado el empleo agrícola como en Asia Meridional (India, Afganistán, Bangladesh, Pakistán, Nepal, Sri Lanka): "entre 1997 y 2007 la población trabajadora disminuyó en 11,4 puntos porcentuales, disminución que afectó en mayor medida a las mujeres. ¿Hacia dónde fueron? Al sector industrial, sorprendentemente, pese a la enorme atención prestada al proceso de subcontratación en el ámbito de los servicios en la India. El sector industrial que en 1997 empleaba el 15,3% de la población trabajadora, en 2007 empleaba el 21,7% de la misma. De lejos, se trata del mayor aumento registrado en todas las regiones y, nuevamente, la proporción de mujeres superó a la de los hombres" (OIT, 2008: 26, 32).

Innovaciones, capital y naturaleza: la apropiación de los cuatro elementos

Microelectrónica, informática, ingeniería genética y nanotecnología permiten que la subsunción de naturaleza, trabajo, destrezas y conocimientos en los circuitos de valorización de valor rompa hoy con límites antes no superables: biodiversidad, creación intelectual, saberes locales, códigos genéticos, espacio radioeléctrico, espacio aéreo, energía eólica, sangre y órganos del cuerpo humano, la entera biosfera y aun recursos que son condición natural de la reproducción de la vida, como las semillas y el agua[20].

Las innovaciones científico-tecnológicas permiten además que el imperio de la valorización de valor rompa hoy con barreras naturales. Tal es el caso del nuevo poder tecnológico en el campo de las mutaciones genéticas, que permiten al capital interrumpir el ciclo natural de reproducción de las semillas, como en la llamada "tecnología Terminator" o semillas "suicidas": una semilla de plantas genéticamente modificadas que al germinar y desarrollarse producen semillas estériles.

En el nuevo rostro de la sociedad del capital del siglo XXI aparecen entonces formas mucho más sofisticadas de apropiación de trabajo excedente y de subordinación del trabajo vivo, ejemplificadas en la experiencia de los campesinos asiáticos, forzados a cosechar estos cultivos transgénicos –artificialmente estériles–, cuya producción y distribución está controlada por las grandes corporaciones mundiales, encabezadas por Monsanto. Mientras, cuatro corporaciones mundiales (Suez, Veolia, Thames Water y Bouygues) dominan a su vez el mercado de almacenamiento y distribución de agua potable[21].

Todo ello sería imposible sin los métodos de despojo, protegidos por formas jurídicas renovadas, que se presentan en las múltiples formas contemporáneas de apropiación privada del conocimiento y de los bienes naturales: patentes, registros de marca y derechos de propiedad intelectual como los sancionados por la OMC (ADPIC: Acuerdo

---

20 En diez años (1996-2006), la superficie mundial de cultivos transgénicos (soya, maíz, algodón) aumentó de 1,7 a 102 millones de hectáreas, abarcando hoy los cinco continentes. Entre 2005 y 2006 se registró un mayor aumento proporcional de estos cultivos en la India (192%), Sudáfrica (180%) y Filipinas (100%). Ver Clive (2006).

21 Estudios recientes indican que el 90% de los agricultores que sembraron cultivos transgénicos en 2006 (más de 10 millones) fueron pequeños agricultores pobres de China, India, Filipinas y Sudáfrica obligados, para sobrevivir, a incorporarse en el mercado de cultivos transgénicos, 60% bajo control de Monsanto, que además controló en ese año más del 20% del mercado de semillas patentadas. Monsanto se apropia así de parte de la renta de la tierra, al amarrar a los campesinos a la compra exclusiva de sus semillas y fertilizantes (Clive, 2006). Para un seguimiento sobre el tema pueden consultarse los artículos de Ribeiro (2005, 2007).

sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio). En la década de los noventa se registró un aumento espectacular en patentes de biotecnología y telecomunicaciones, seguido por farmacéutica e ingeniería médica y, más recientemente, en nanotecnología[22].

Se trata de un proceso cualitativo y global de nuevos "cercamientos" (*enclosures*), seguido como si fuera una sombra fatal por la multiplicación material de los muros fronterizos (Israel-Palestina, Estados Unidos-México, España-Marruecos), de los encierros privados rigurosamente vigilados, de los espacios públicos enrejados y de los cuerpos de seguridad privados instalados en medio de la vida civil de las ciudades y sus periferias.

No es la maldad de nadie. Es una fuerza abstracta que finalmente conduce a la violencia bélica general y al exterminio de poblaciones enteras, de bosques, de ríos y lagos, de glaciares y cultivos milenarios consustanciales a la vida humana. Sintomática es ya, en los tiempos que corren, la alarma por la crisis alimentaria mundial, el alza en los precios de granos y productos agropecuarios y las hambrunas[23].

La construcción de una bodega de semillas en el Polo Antártico, de una moderna Arca de Noé que resguarde ese eslabón natural de la vida de guerras nucleares y catástrofes ecológicas, financiada por gobiernos y grandes corporaciones, es una imagen de delirio reveladora de este cambio de época[24].

---

22 Según datos de la OCDE (2002), entre 1990 y 2000 el número de patentes otorgadas en el terreno de la biotecnología aumento anualmente 15% en Estados Unidos y 10% en Europa. En el campo de las "invenciones genéticas", tan solo durante 2001 fueron otorgadas más de 5 mil patentes sobre ADN en Estados Unidos y Japón.

23 "Esto es un asesinato en masa silencioso", declaró Jean Ziegler, relator especial de la ONU, refiriéndose a la presente crisis alimentaria y a sus víctimas en los países del Sur (*La Jornada*, 2008). Estos genocidios silenciosos, cabe recordar, han sido recurrentes en la historia del capitalismo. A cada onda de expansión mundial del capital le acompañan catástrofes alimentarias y ecológicas (sequías, hambrunas, alteraciones climáticas), como las descritas por Davis (2001) en su análisis de la expansión colonial británica del siglo XIX. La presente crisis alimentaria está provocando motines de subsistencia que recuerdan, en escala ampliada, los estudiados por Thompson en "La economía moral de la multitud en la Inglaterra del siglo XVIII" (1979).

24 La Bóveda Global de Semillas de Svalbard, en el Círculo Polar Ártico, fue inaugurada el 26 de febrero de 2008, en una ceremonia en la que se depositaron inicialmente 268 mil muestras de semillas procedentes de un centenar de países del mundo, guardadas herméticamente para asegurar su supervivencia frente a fenómenos como el cambio climático y catástrofes naturales (*El País*, 2008). Sobre este tema, Alejandro Nadal (2008), escribe: "El objetivo central del proyecto es mantener esta reserva de semillas para el caso de que una catástrofe global amenace la seguridad alimentaria de la humanidad. [...] El proyecto ha sido inaugurado precisamente cuando la

El mundo del capital, que se nutre de esta expropiación de los productos de la naturaleza y del intelecto colectivo, parece no reconocer límites. Hoy se apropia de los cuatro elementos del mundo antiguo: agua, aire, tierra y fuego. Rompe así el ancestral vínculo sagrado del ser humano con la naturaleza e impone, en el paroxismo, la lógica de la razón instrumental que le es constitutiva.

Es posible que este sea su límite último e insuperable. Pero esta es otra cuestión cuya respuesta, humana o inhumana, no está dicha y puede ser terrible[25].

Trabajo vivo, dominación y violencia: procesos y cambios

Para poder pensar la nueva forma de la dominación y su otra cara, la resistencia e insubordinación de las clases subalternas, es preciso tener en cuenta los cambios en curso en la composición de la fuerza de trabajo. Junto a la apropiación capitalista de la ciencia y la tecnología, cientos de millones de seres humanos también están haciendo suyo en estos años un mundo de conocimientos: incorporan saberes y destrezas, se desplazan y se comunican a través de las fronteras, volviéndose imprescindibles y, hasta cierto punto, incontrolables. En esta mutación epocal una nueva densidad y complejidad del trabajo vivo se está conformando.

No existe trabajo de la mano sin trabajo del cerebro, ni del cerebro sin la mano: es una verdad tan antigua como el ejercicio de la filosofía. Ninguna de las grandes proezas hechas posibles por las innovaciones

---

agricultura sustentable atraviesa su peor crisis. Las corporaciones trasnacionales, los gobiernos de muchos países y los organismos internacionales responsables para el sector agropecuario han declarado una guerra sin cuartel a los millones de campesinos de subsistencia y a los agricultores que utilizan los principios de la agroecología como base de sus estrategias de producción. No sorprende que el proyecto esté apoyado por las fundaciones Rockefeller, Bill y Melinda Gates, el Banco Mundial y empresas como DuPont (Pioneer) y Syngenta. Estos socios del gobierno noruego no tienen buena reputación en el tema de la agricultura sustentable". La conclusión de Alejandro Nadal tiene sabor amargo: "Cuando la gente empieza a pensar en el día del Juicio Final, conviene prepararse para lo peor".

25 Harvey (1983: 445), escribía hace un cuarto de siglo: "la teoría actual sugiere una interpretación bastante más siniestra y aterradora del gasto militar: las armas no solo tienen que ser compradas y pagadas con los excedentes del capital y el trabajo, sino que también deben ser usadas. Pues este es el único medio del cual dispone el capitalismo para alcanzar los niveles de devaluación que hoy se requieren". Por su parte, Gilly (2002: 17-43), anota: "En la globalización se está conformando una nueva relación entre dominación, violencia y resistencia. Si esto es así, esta globalización lleva consigo el germen de nuevas guerras y revoluciones donde la violencia, como razón última, redefinirá esas relaciones. Toda otra suposición, en el actual estado de las cosas humanas, entra de lleno en el dominio de la fantasía".

tecnológicas de estos tiempos, incluida aquella que permite conectarse instantáneamente con todos los rincones del globo apretando el botón de una microcomputadora, sería factible sin el conocimiento social acumulado (intelecto general o *general intellect*, le llamaba Marx) en la destreza manual y el trabajo intelectual de generaciones pasadas. Son estos saberes y destrezas los que hoy se condensan en la nueva densidad del trabajo vivo.

Su figura es el nuevo trabajador colectivo globalizado en los procesos productivos, pero a la vez fijado nacionalmente en los procesos de control estatal del capital, que sigue teniendo en las fronteras territoriales del Estado nacional los espacios de construcción de su hegemonía.

Es cierto que la relación estatal propia del antiguo Estado protector –en sus distintas variantes nacionales– ha terminado casi por desvanecerse. En este proceso abierto y conflictivo, no sabemos con precisión las formas y rutas que adoptarán los nuevos modos de la dominación en gestación. Pero es nuestra certeza que será infructuoso pensar las nuevas formas de mando y obediencia –y los caminos de su subversión– si no se advierten y se analizan los cambios en la nueva composición tecnológica de las relaciones de dominación. En otras palabras, el nuevo peso, denso y elevado, de la masa de trabajo objetivado en el núcleo de la dominación del capital: la *apropiación de trabajo vivo*.

Pues, al mismo tiempo, el desarrollo científico-tecnológico extiende día con día las fronteras de lo que Marx llamaba "tiempo disponible": la reducción del trabajo necesario y la ampliación, por tanto, de la posibilidad abstracta de goce y disfrute de los seres humanos; dicho en otras palabras, un nuevo equilibrio liberador en la antigua relación trabajo/disfrute.

El conocimiento social acumulado en toda la historia del trabajo manual e intelectual de la especie humana, objetivado en las tecnologías, vuelve entonces materialmente posible aquello que desde los antiguos fue vislumbrado como un supuesto material de la libertad humana: la disposición de tiempo libre. "Si cada uno de los instrumentos pudiera cumplir por sí mismo su cometido obedeciendo órdenes o anticipándose a ellas […] si las lanzaderas tejieran solas y los plectros tocaran la cítara, los constructores no necesitarían ayudantes ni los amos esclavos", escribía Aristóteles hace más de veinte siglos reflexionando sobre este presupuesto material de la libertad humana (Aristóteles, 1999: 55).

Bajo el dominio del capital, sin embargo, el tiempo liberado por el desarrollo tecnológico se vuelve una oportunidad para *arrancar mayor plustrabajo*. El capital captura y pone a su servicio todas las ciencias.

En la esencia del capital está la apropiación gratuita del conocimiento y la destreza social acumulados, de la fuerza productiva generada por el intelecto colectivo, subsumida como potencia en el proceso de valorización de valor (como había advertido Marx en su análisis de la maquinaria y la gran industria). La ciencia entonces se presenta ante el trabajo vivo no como un proceso liberador, creado por él mismo, sino como un poder avasallante y ajeno[26].

El uso capitalista de las nuevas tecnologías no solo permite imponer métodos más flexibles de contratación laboral (trabajo temporal, trabajo a tiempo parcial o trabajo a domicilio), cuyo peso tiende a crecer en el conjunto del mercado asalariado. Permite también aumentar y densificar el control y la dominación sobre el trabajo en el punto de producción: ese punto vivo y conflictivo en que se realiza el encuentro entre trabajo objetivado y trabajo vivo, entre trabajo pasado y trabajo presente[27].

El control sobre el gasto de fuerza de trabajo y sobre los ritmos y pausas del proceso productivo, el despojo de capacidades y conocimientos, la tendencia a reducir el proceso productivo a puro gasto de trabajo (sin pensamiento e iniciativa propias), nuevos procesos de descalificación/recalificación de la fuerza de trabajo y una creciente separación entre ideación y ejecución del proceso todo (ampliando la brecha en-

---

26 Sobre esta relación, ver Sohn Rethel (1978) y Marx (1980: 158-160). Marx señala "la alienación del trabajo –del trabajo pasado– respecto al trabajo vivo como contradicción directa; al mismo tiempo, el trabajo pasado (o sea, las fuerzas sociales del trabajo, comprendidas las fuerzas de la naturaleza y de la ciencia) se presenta como arma que sirve, en parte para echar a la calle al trabajador y reducirlo a la condición de *hombre superfluo*; en parte para privarlo de la especialización y acabar con las reivindicaciones basadas en ésta; y en parte para someterlo hábilmente al despotismo de la fábrica y a la disciplina militar del capital". El capital se presenta "como encarnación de las *fuerzas sociales* y de las formas de su trabajo común contrapuestas a cada uno de los obreros."
"El capital se presenta también bajo la forma de trabajo pasado –en la máquina automática y en las máquinas puestas en movimiento por él–; se presenta, como es posible demostrarlo, independiente del trabajo vivo; en lugar de someterse al trabajo vivo, lo somete a sí mismo; el hombre de fierro interviene contra el hombre de carne y hueso. [...] La dominación del trabajo pasado sobre el trabajo vivo, junto con la máquina –y con el taller mecánico basado en esta– no solo deviene social, expresada en la relación entre capitalista y trabajador, sino también, por así decirlo, una *verdad tecnológica*". Esta "verdad" es la que aparece reflejada en las diversas ideologías en circulación acerca de la "sociedad del conocimiento".

27 En un ensayo de 1962 destinado a hacer escuela en el pensamiento marxista, en la sociología del trabajo y en el movimiento obrero italiano, Raniero Panzieri (1962) anotaba: "El desarrollo capitalista de la tecnología trae consigo, a través de las diversas fases de la racionalización, de formas cada vez más refinadas de integración, etcétera, un aumento creciente del control capitalista. El factor fundamental de este proceso es el creciente aumento del capital constante con relación al capital variable".

tre trabajo manual e intelectual) son fundamentos esenciales del nuevo modo de dominación ya dibujados en los años setenta y ochenta del siglo pasado en múltiples estudios sobre los nuevos procesos de trabajo.

Sus características esenciales, que se resumen en la tendencia hacia un disciplinamiento crecientemente intensivo de la fuerza de trabajo y de la sociedad en general, pueden ser enumeradas no exhaustivamente:

1. Alargamiento de la jornada de trabajo, cierre de la porosidad del tiempo de trabajo.
2. Estado "vigilante": las tecnologías de control total (en Estados Unidos, Homeland Security, Patriot Act, tortura legalizada) y su *presión* invisible y ubicua sobre el trabajo vivo.
3. Persecución de los migrantes como modo de regulación del conjunto de la fuerza trabajo.
4. Presión indirecta y efectiva del "empleo militar" (Blackwater y empresas privadas; ejército profesional de Estados Unidos) sobre las relaciones y condiciones civiles de trabajo, incluida la densificación de los mecanismos y artefactos de control dentro y fuera de los lugares de trabajo y los espacios públicos y privados.
5. Legalización y trivialización de la tortura, desde Guantánamo e Iraq hasta la pistola eléctrica.
6. Multiplicación de controles disciplinadores en la vida cotidiana: control de identidad, guardias privados, cámaras ocultas, grabaciones y un arsenal de leyes y disposiciones que legalizan tal estado de cosas.

En estas coordenadas también aumenta la densidad de la violencia potencial (de la cual la violencia actual, en ejercicio visible, siempre es solo una fracción menor). Una nueva relación entre mercado autorregulado y violencia autorregulada (y entonces autonomizada) se perfila en el horizonte. La conversión de la violencia en terreno mismo de la acumulación (léase industria y servicios bélicos, servicios de seguridad privada, o la institucionalización del ejercicio de la violencia como negocio privado, como sucede hoy en Irak, Afganistán y otros puntos calientes del planeta) es otro síntoma de estas tendencias.

Dentro del diluvio y más allá

Mirada desde los tiempos largos de la historia y no solo desde la economía o la política, la globalización aparece como la actualización, infinitamente más compleja y sofisticada, de la múltiple y secular

violencia que ha acompañado a la modernidad capitalista: violencia contra otras matrices civilizatorias, contra la naturaleza, contra el trabajo vivo; violencia en la competencia entre capitales, violencia como terreno de acumulación; y violencia –real o potencial– implícita en la lucha interminable por el monopolio planetario de la coerción física.

Desamparo, migraciones bíblicas, retorno del trabajo infantil, exclusión y humillación racial, destrucción de patrimonios culturales, calentamiento global, catástrofes ecológicas, hambrunas y una violencia cotidiana vuelta pandemia son algunas de las imágenes que acompañan a este cambio de época.

Por otra parte, preciso es también registrar que en las nuevas coordenadas impuestas por el mando del capital el lado opuesto, activo y negador de este proceso, el *trabajo vivo*, adquiere nuevas y aún no reveladas potencialidades, al condensar en su existencia cotidiana, al mismo tiempo, las posibilidades de goce y disfrute abiertas por la novedad tecnológica y la riqueza y diversidad anclada en la vida, la historia y el patrimonio de cultura y conocimiento, esa herencia inmaterial legada a nosotros por las generaciones pasadas.

Va adquiriendo y acumulando, además, una nueva sutileza obligada en la creación y actualización de las formas de solidaridad y de rebelión. Como en cada fase precedente de la relación de capital, el trabajo vivo, el trabajador en tanto sujeto colectivo y en tanto individuo, se va apropiando de las innovaciones para imaginar, crear y organizar nuevas formas de afirmación de su ser y de enfrentamiento con el capital; de rebeldía en el proceso de producción ampliado; y de solidaridad tendencialmente tan mundializante como globalizantes son el capital y su inseparable corolario, la disputa entre los diversos capitales.

Este proceso lleva tiempo y sigue al anterior. Pero es también necesario, seguro e inescapable, tanto como la existencia y la reproducción ampliada del trabajo vivo en los múltiples y enriquecidos mundos de la vida.

El viejo conflicto sigue abierto en la historia cotidiana de estos días, porque el mundo del capital solo puede existir nutriéndose de esos mundos de la vida que en su propia existencia y reproducción se empeñan en resistirlo y en negarlo (Thompson, 1993: 1-15).

En todo caso, la organización del trabajo, la comunidad material del trabajo universal y su destilado espiritual, la solidaridad, necesita ser pensada, ahora como antes, sobre todo a partir de ese punto hoy omnipresente donde se encuentran, se enfrentan y se combinan trabajo objetivado y trabajo vivo, trabajo pasado y trabajo presente, capital y trabajo.

La esencia de la subversión consiste, en definitiva, en subordinar el trabajo objetivado al trabajo vivo universalizado y solidario; o, según la antigua palabra, en expropiar a los expropiadores.

Epílogo

Jorge Luis Borges alguna vez escribió: "Desconocemos los designios del universo, pero sabemos que razonar con lucidez y obrar con justicia es ayudar a esos designios, que no nos serán revelados".

En el mundo de hoy, razonar con lucidez y obrar con justicia conduce a la indignación, el fervor y la ira, allí donde se nutren los espíritus de la revuelta. Pues el presente estado del mundo es intolerable; y si la historia algo nos dice es que, a su debido tiempo, no será más tolerado.

Ciudad de México, 17 mayo 2008.

Bibliografía

Adorno, Theodor 1987 *Minima moralia. Reflexiones desde la vida dañada* (Madrid: Taurus).

Altvater, Elmar 1978 "Crisis económica y planes de austeridad" en *Transición* (Barcelona) Nº 1.

Aristóteles 1999 *Política* (Madrid Gredos), 2º reimpresión.

Arrighi, Giovanni 1999 *El largo siglo XX* (Madrid: Akal).

Arrighi, Giovanni 2007 *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI* (Madrid: Akal).

Banco Mundial *2008 World development report: agriculture for development*.

Basualdo, Eduardo M. y Enrique Arceo (comps.) 2006 *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).

Basualdo, Victoria 2006 *Complicidad patronal-militar en la última dictadura argentina. Los casos de Acindar, Astarsa, Dálmine Siderca, Ford, Ledesma y Mercedes Benz*, suplemento especial de Engranajes, publicación de la Federación de Trabajadores de la Industria y Afines, Buenos Aires, marzo.

Braverman, Harry 1977 *Labour and monopoly capital* (Nueva York: Monthly Review Press).

Brenner, Robert 1998 "*The economics of global turbulence*" en *New Left Review* (Londres) Nº 229, mayo-junio.

Brenner, Robert 1999 *Turbulencias de la economía mundial* (Chile: LOM).

Brenner, Robert 2008 "Capitalism: a devastating crisis" en *Against the Current* (Detroit) Nº 132, enero-febrero.

Castells, Manuel 1999 *La era de la información* (México: Siglo XXI).

Clive, James 2006 "Global status of commercialized biotech/GM Crops: 2006" en *ISAAA Brief* (New York: ISAAA/Ithaca) Nº 35.

Coriat, Benjamín 1982 *El taller y el cronómetro* (México: Siglo XXI).

Cuadernos del Sur 1984 (Buenos Aires) N° 1, noviembre.

Davis, Mike 2001 *Late victorian holocausts. El niño famines and the making of the Third World* (Londres: Verso).

Davis, Mike 2002 *Dead cities and other tales* (Nueva York: The New Press).

Davis, Mike 2006 *Planet of slums* (Londres: Verso).

Deininger, Klaus 2005 *Land reform revisited* (Banco Mundial).

De la Garza Toledo, Enrique y Salas Páez, Carlos (comps.) 2003 *La situación del trabajo en México, 2003* (México: Plaza y Valdés).

Dumenil, Gérard y Levy, Dominique 2007 (2000) *Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales* (México: Fondo de Cultura Económica).

Echeverría, Bolívar 2007 *Vuelta de siglo* (México: Ediciones Era).

El País 2008 (Madrid) 26 de febrero.

Freyssenet, Michel 1977 *La division capitaliste du travail* (París: Sevelli).

Gilly, Adolfo 1984 "La mano rebelde del trabajo" en *Cuadernos del Sur* (Buenos Aires) Nº 1, noviembre.

Gilly, Adolfo 1986 *Nuestra caída en la modernidad* (México: Joan Boldó i Climent Editores).

Gilly, Adolfo 2002 *El siglo del relámpago* (México: Itaca).

Gilly, Adolfo; Gutiérrez, Raquel y Roux, Rhina 2006 "América Latina: mutación epocal y mundos de la vida" en Basualdo, Eduardo M. y Arceo, Enrique (comps.) *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).

Harvey, David 1983 *The limits to capital* (The University of Chicago Press).

Harvey, David 2004 (2003) *El nuevo imperialismo* (Madrid: Akal).

Harvey, David 2007 *Breve historia del neoliberalismo* (Madrid: Akal).

Holloway, John 1987 "La rosa roja de Nissan" en *Brecha* (México) Nº 4, verano.

Husson, Michel 2008 "La hausse tendancielle du taux d'exploitation" en *Un pur capitalisme* (París: Editions Page Deux).

Jaumotte, Florence y Tytell, Irina 2007 *How has the globalization of labor affected the labor income share in advanced countries*, IMF Working Paper 07/298, December.

Kikeri, Sunita y Kolo, Aishetu Fatima 2005 *Privatization: trends and recent developments*, World Bank Policy Research Working Paper 3765, November.

La Jornada 2008 (México) 12 de mayo.

Lee, Sangheon; McCann, Deirdre y Messenger, John 2007 *Working time around the world. Trends in working hours, laws and policies in a global comparative perspective* (Londres y Ginebra: Routledge/OIT).

Loh, Jonathan y Goldfinger, Steven (eds.) 2006 *Living planet report 2006* (Suiza WWF/Zoological Society of London/Global Footprint Networ).

López Díaz 1984 *La crisis del capitalismo. Teoría y práctica* (Siglo XXI).

Luxemburg, Rosa 1978 *La acumulación del capital* (Barcelona: Grijalbo).

Mandel, Ernest 1986 "Las consecuencias sociales de la crisis económica en Europa capitalista" en *Inprecor* (París) Nº 212, febrero.

Marx, Karl 1978 (1971) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858* (México: Siglo XXI), 10º edición.

Marx, Karl 1980 *Capital y tecnología (Manuscritos inéditos, 1861-1863)* (México: Terra Nova).

Marx, Karl 1996 *El capital* (México: Siglo XXI Editores) 18º edición.

Marx, Karl 2005 *La tecnología del capital. Subsunción formal y subsunción real del proceso de trabajo al proceso de valorización (Extractos del Manuscrito 1861-1863)* (México: Itaca), selección y traducción de Bolívar Echeverría.

Nadal, Alejandro 2008 "Zoológico para semillas del mundo" en *La Jornada* (México), febrero.

Noble, David 1977 *America by design. Science, technology and the rise of corporate capitalism* (New York: Oxford University Press).

Noble, David 1996 *Forces of production: a social history of industrial automation* (New York: Oxford University Press).

OCDE 2002 *Inventions génétiques, droits de propriété intellectuelle et pratiques d'octroi de licences: éléments d'information et politiques*, 2002.

OCDE 2007 *Science, technologie et industrie. Tableau du bord de l'OCDE 2007*.

OCDE 2008 *Mesurer les impacts des TIC au moyen des statistiques officielles*, enero.

OIT 2008 *Tendencias mundiales del empleo*, 2008.

ONU 2006 *Seguimiento de la población mundial, con especial referencia a la migración internacional y el desarrollo*, Informe del Secretario General, Consejo Económico y Social, ONU, enero.

Panzieri, Raniero 1962 "Sull'uso capitalistico delle macchine" en *Quaderni Rossi* (Torino), Nº 1.

Peláez, Eloína, y Holloway, John 1992 "Aprendiendo a hacer reverencias: posfordismo y determinismo tecnológico" en Hirsch, Joachim et al. *Los estudios sobre el Estado y la reestructuración capitalista* (Buenos Aires: Editorial Tierra del Fuego).

Polanyi, Karl 2000 *La gran transformación* (México: Juan Pablos).

Revelli, Marco 1998 *Lo stato della globalizzazione* (Milán: Leoncavallo Libri).

Ribeiro, Silvia 2005 "Las caras de la privatización del agua" en *La Jornada* (México) abril.

Ribeiro, Silvia 2007 "El imperio de Monsanto y la destrucción del maíz" en *La Jornada* (México), mayo.

Roux, Rhina 2007a "México, cambio de siglo. La desintegración de la *res publica*" en *Argumentos. Estudios críticos de la sociedad* (Xochimilco: Universidad Autónoma Metropolitana) Vol. 53, enero-abril.

Roux, Rhina 2007b "Marx y la cuestión del despojo. Claves teóricas para iluminar un cambio de época", manuscrito inédito, noviembre.

Roux, Rhina 2008 "Marx y la cuestión del despojo. Claves teóricas para iluminar un cambio de época" en *Herramienta* (Buenos Aires) Nº 38, junio.

Sánchez Rubio et al. 2004 *Nuevos colonialismos del capital. Propiedad intelectual, biodiversidad y derechos de los pueblos* (Barcelona: Icaria).

Shaiken, Harley 1990 *Mexico in the global economy: high technology and work organization in export industries* (San Diego: University of California Center for U.S./Mexican Studies).

Shaiken, Harley 1995 "Lean production in a Mexican context" en Babson, Steve *Lean work: empowerment and exploitation in the global auto industry* (Detroit: Wayne State University Press).

Shaiken, Harley 2003 "México, los estándares laborales y la economía global" en De la Garza Toledo, Enrique y Salas Páez, Carlos (comps.) *La situación del trabajo en México* (México: Plaza y Valdés).

Shiva, Vendana 2003 *Las guerras del agua. Privatización, contaminación y lucro* (México: Siglo XXI).

Sohn Rethel, Alfred 1978 *Intellectual and manual labor* (Londres: MacMillan).

The Independent 2008 (Londres) 16 de mayo.

Thompson, Edward Palmer 1979 "La economía moral de la multitud en la Inglaterra del siglo XVIII" en *Tradición, revuelta y consciencia de clase* (Barcelona: Crítica).

Thompson, Edward Palmer 1993 *Customs in common. Studies in traditional popular culture* (New York: The New Press).

Thompson, Edward Palmer 2004 *Costumbres en común* (Barcelona: Crítica).

Thierry, Xavier 2008 "Les migrations internationales en Europe: vers l'harmonisation des statistiques" en *Population & Société* (París) Nº 442, INED, febrero.

Vincent, Jean-Marie 1995 "La légende du travail" en Cours-Salies, Pierre (coord.) *La liberté du travail* (París: Éditions Syllepse).

Francisco de Oliveira*

Hegemonía a la inversa**

DESPUÉS DE HABER TENIDO UN SUSTO en la primera vuelta, cuando su adversario directo obtuvo el 40% de los votos, Luiz Inácio Lula da Silva ganó fácilmente la segunda vuelta de las elecciones. Hay una variedad de interpretaciones posibles sobre la resonante victoria. La más evidente destaca la influencia de la Bolsa Familia, que habría garantizado una masiva votación por los estratos más pobres de la sociedad. Así, en el Nordeste, región que recibe la mayor cuota de asistencia de la Bolsa Familia, Lula superó el 70% en casi todos los municipios.

Es más complicado de explicar por qué Geraldo Alckmin obtuvo tantos votos en la primera vuelta. Y por qué perdió unos dos millones de votos de la primera a la segunda. La interpretación mayoritaria sostiene que el *tucano*[1] fue el oponente ideal para Lula: poco conocido fuera de San Pablo, con cara de paulista, maneras paulistas y fama de paulista, lo que fuera de San Pablo era una desventaja. Para completar, Alckmin no tenía ningún mensaje y le fue muy mal en la campaña televisiva. Otra interpretación habitual, adoptada por Lula y por los periódicos del extranjero, es que en Brasil se dividió la elección entre ricos y pobres, y la pobreza ganó. Sería

* Profesor titular de Sociología en la Universidad de San Pablo, donde dirige el Centro de Estudios de los Derechos de la Ciudadanía. Estuvo entre los miembros fundadores del Partido de los Trabajadores (PT).

** Artículo traducido por Santiago Basso y Andrés Bracony.

1 Nombre por el que son conocidos los miembros del Partido da Social Democracia Brasileira, ya que adoptaron al tucán como símbolo. *(N. del T.)*

fantástico, si fuera posible, que el 40% de los votos de Alckmin fueran de los "ricos" y que los votos de Lula sólo de los "pobres".

Uno de los grandes resultados de las elecciones, incluidas las elecciones para los estados y la renovación del Congreso, fue la ensalada de alianzas y coaliciones. Siglas de supuesta orientación ideológica opuesta se unieron, indiscriminadamente, con todo tipo de grupos, incluidos los ladrones. Abiertas traiciones a las propias huestes fueron la regla. El gobernador de Mato Grosso, Blairo Maggi, por ejemplo, además de ser el mayor productor de soja del mundo, es miembro del PPS, Partido Popular Socialista, heredero del antiguo Partido Comunista Brasileño. Este apoyó abiertamente a Lula, mientras su partido hacía campaña para Geraldo Alckmin. Esta falta de coherencia confirma la irrelevancia de los partidos políticos en el capitalismo contemporáneo, hecho que es más grave en la periferia que en el centro. Los partidos representan poco, y la política se centra principalmente en las personalidades. Siempre fue así en la tradición brasileña, pero después de la creación de partidos de masas –es decir, después de la creación del PT–, hubo un período de fuerte recuperación de los partidos.

El Partido del Movimiento Democrático Brasileño, metamorfosis del antiguo partido de oposición a la dictadura militar en el período 1964-1984, tiene la mayor bancada en la Cámara. El PMDB es, típicamente, un partido de caciques regionales. Ni siquiera tiene unidad programática. Esta vez –lo cual es importante como símbolo– no tuvo candidato a la Presidencia, en coalición con el PT, o con el PSDB. El Partido del Frente Liberal fue derrotado contundentemente en Bahía y Maranhão, y aun así formó la mayor bancada en el Senado.

El Partido de los Trabajadores sigue teniendo la segunda mayor bancada de la Cámara Federal, habiendo tenido, por primera vez, una disminución en el número de sus diputados. Obtuvo sólo cuatro gobernadores, siendo Bahía el único estado políticamente importante, ya que derrotó a un coronel del PFL considerado imbatible, Antônio Carlos Magalhães. Lula se distanció ostensivamente del PT. Solamente recurrió al partido y a los sectores de izquierda fuera del PT en la segunda vuelta, cuando vio su reelección amenazada. Una vez conocidos los resultados, cerró un acuerdo con el PMDB para, juntos, dominar la Cámara de Diputados y de Senadores.

El escepticismo es general respecto al segundo mandato. Nadie, ni en la derecha ni en la izquierda, espera grandes cambios en las políticas gubernamentales. Lula parece desorientado, pidiendo a gritos soluciones para, según él dice, "desbloquear" el desarrollo. Aparte de la continuidad de la Bolsa Familia, y el mantenimiento del conservadurismo en la política económica, el presidente parece haber perdido completamente el rumbo. Esta desorientación evidencia una de las consecuencias de su victoria, en las proporciones en las que ocurrió: Lula no tiene objetivos porque no tiene enemigos de categoría. Algunos pocos, que

expresaron la esperanza de cambios en la política económica, fueron inmediatamente reprendidos por el presidente reelecto. Es el caso de Tarso Genro, Ministro de Relaciones Institucionales, considerado como el ideólogo del gobierno, y Dilma Roussef, la poderosa jefa de la Casa Civil, considerada el motor del Ejecutivo. Ellos estaban entre los que promovían cambios, y fueron callados de inmediato.

El gobierno tendrá mayoría en el Congreso, pero es casi seguro que las negociaciones entre los distintos partidos y el Ejecutivo serán más amplias que en el primer mandato. Dicho de forma más directa: el gobierno será más débil que en el primer mandato, y la cobranza de los apoyos será más fuerte, en la forma de presentación de candidaturas para los cargos de primer nivel y para los grandes organismos federales. La agenda de denuncias de corrupción no está cerrada, aunque se espera que el gobierno sea más cuidadoso y la oposición, menos ensañada.

Al parecer, el espacio de izquierda se amplió. Hasta este autor votó por Lula en la segunda vuelta, con esta perspectiva. La oposición de izquierda a Lula y al *tucanato* alcanzó alrededor del 7% de los votos para presidente, materializado en la votación por Heloísa Helena y el Frente de Izquierda PSOL-PSTU-PCB-Consulta Popular. La ilusión respecto al peso de la izquierda se descartó ante las primeras declaraciones formuladas por el presidente reelecto, que ratificó la política económica, mantuvo en sus cargos a algunas figuras emblemáticas (caso de Henrique Meirelles como presidente del Banco Central) y defendió la "era Palocci". En el mismo movimiento, para formar el nuevo ministerio Lula sugirió nombres que se encuentran entre los más reaccionarios del medio empresarial, empezando por Jorge Gerdau Johannpeter, propietario del mayor conjunto de siderúrgicas del Brasil (y de algunas en el extranjero), compradas a precios irrisorios durante el auge de las privatizaciones del gobierno de Fernando Henrique Cardoso.

Los votos nulos han llegado al récord del 4%, el mismo porcentaje que los votos en blanco, y el 23% de los empadronados no asistieron a las secciones electorales, incluso siendo la votación obligatoria. De hecho, las elecciones presidenciales no interesan al 31% de los votantes. O bien, las candidaturas no motivaron a ese 31%. Es el porcentaje más alto de "indiferencia" electoral en la historia moderna brasileña. Se trata de una indiferencia que ya se aproxima al índice de abstención de los estadounidenses en las elecciones presidenciales. Esta indiferencia quiere decir que la política no pasa por el conflicto de clases, sino que esta lo evita y lo trampea. En las calles, el fracaso del "cambio" no podría ser más claro: ninguna vibración, ninguna bandera del PT o de cualquier otro partido, ninguna movilización. La gran mayoría de los votantes se desentiende de la obligación con aire de apatía. Muchos de ellos luego se fueron a la playa.

El reelegido presidente no lamentó esa expresiva indiferencia del electorado. Se quejó amargamente, eso sí, de que no es el preferido de los "ricos", reprochándoles el hecho de que los banqueros nunca han

ganado tanto dinero como en su gobierno, para luego decir que los "pobres" habían ganado la elección. Esta interpretación fue pronto tomada por la prensa: Brasil se había dividido entre "ricos" y "pobres". Se olvidaron de explicar el 40% de los votos de Geraldo Alckmin en la primera vuelta: ¡así ya seríamos un país del Primer Mundo!

¿Cuál será el rostro del mandato que ahora comienza? Ciertamente, habrá una nueva ampliación del programa Bolsa Familia, y es ahí donde reside el peligro. En otros sectores, los cambios serán superficiales. Tal vez se haga la transposición del río San Francisco a los estados más propensos a la sequía en el Nordeste, y algunas obras de infraestructura. De ahí no pasará.

La perspectiva para el futuro requiere una reflexión gramsciana. Tal vez estemos presenciando la construcción de una "hegemonía a la inversa" típica de la era de la globalización. Sudáfrica, probablemente, ha anunciado esa hegemonía a la inversa: conforme las clases dominadas toman la "dirección moral" de la sociedad, la dominación burguesa es más descarada. Las clases dominadas de Sudáfrica, que se confunden con la población negra, derrotaron al apartheid, uno de los regímenes más nefastos del siglo XX, incluso teniendo en cuenta que el siglo pasado conoció el nazifascismo y el Archipiélago Gulag. Y el gobierno de Sudáfrica, que procede de la caída del apartheid, se ha rendido sin embargo al neoliberalismo. Los barrios marginales de Johannesburgo no dejan lugar a dudas[2]. Por lo tanto, la liquidación del apartheid mantiene el mito de la capacidad popular para superar su temible adversario, al tiempo que legitima la explotación desenfrenada del capitalismo más despiadado.

Algo así puede estar sucediendo en Brasil. La larga "edad de la invención" (véanse mis artículos "La política en una era de incertidumbre" y "El Momento Lenin") proporcionó la dirección moral de la sociedad brasileña durante la resistencia a la dictadura y elevó la cuestión de la pobreza y la desigualdad al primer plano de la política. Llegando al poder, el PT y Lula crearon la Bolsa Familia, que es una especie de derrota del apartheid. Aun más: tras la elección de Lula, parecían haberse borrado para siempre los prejuicios de clase y destruido las barreras de la desigualdad. Al elevarse a la condición de *condottiere* y de mito, como las recientes elecciones parecen demostrar, Lula despolitiza la cuestión de la pobreza y de la desigualdad. Él las convierte en problemas de administración, derrota al supuesto representante de la de la burguesía –el PSDB, lo que es completamente falso– y funcionaliza la pobreza. Esta, por lo tanto, podría ser tratada en el capitalismo contemporáneo como una cuestión administrativa.

Ya en el primer mandato, Lula había secuestrado a los movimientos sociales y organizaciones de la sociedad civil. El viejo argumento

---

2 Ver Davis, Mike 2006 *Planeta Favela* (San Pablo: Boitempo).

leninista-estalinista de que los sindicatos no tendrían función en un sistema controlado por la clase obrera, reapareció en Brasil de manera matizada. Lula nombró como ministros de Trabajo a ex sindicalistas influyentes en la Central Única de los Trabajadores (CUT). Otros dirigentes sindicales están a cargo de los poderosos fondos estatales de pensión. Los movimientos sociales prácticamente desaparecieron de la agenda. Incluso el MST se ve maniatado por la fuerte dependencia que tiene en relación al gobierno, que financia el asentamiento de las familias en el programa de reforma agraria.

En las condiciones en que se dio, la victoria electoral anuló a las izquierdas en Brasil. Cualquier crítica es inmediatamente identificada como de "derecha", un término que no es apropiado para la defensa de un gobierno que tiene en la derecha pilares fundamentales, desde el pequeño PP a sectores del PMDB, como el de Jader Barbalho o José Sarney. Un sordo rencor dificulta las relaciones entre la izquierda independiente y el PT y, en particular, el gobierno de Lula. Por otra parte, los medios de comunicación, especialmente los principales periódicos, sigue atacando al gobierno con ferocidad, lo que contribuye a confundir la crítica de la izquierda con la crítica de la propia prensa. El principal partido de la oposición a Lula, el PSDB, se ve afectado y también confunde toda crítica con sus posiciones.

Si el programa Bolsa Familia experimenta una gran expansión, lo que es posible simplemente con una reducción del 0,1% del superávit primario, las bases de la "hegemonía a la inversa" se consolidarán. Se trata de un nuevo fenómeno, que nos exigirá nuevas reflexiones. No se parece a ninguna de las prácticas de dominación ejercidas a lo largo de la existencia de Brasil. Supongo también que no se parece a lo que Occidente conoce como política y dominación. No es patrimonialismo, puesto que lo que los administradores de los fondos estatales de pensión del capital administran es capital-dinero. No es patriarcalismo brasilero al estilo de *Casa Grande e Senzala* de Gilberto Freyre, porque no hay patriarca que ejerza el mando, ni la economía es "doméstica" (en el sentido de la *domus* romana), aunque en la cultura brasileña, el dirigente político se puede confundir a veces con el "padre" –Getúlio Vargas fue llamado el padre de los pobres y Lula piensa tomar su lugar, aunque lo que él administra, con su clase, es capital–. No es populismo, como sugieren las críticas de derecha, e incluso algunos sectores de la izquierda, porque el populismo fue una forma autoritaria de dominación en la transición de la economía agraria a la urbano-industrial. Y el populismo fue –de manera autoritaria, remarco esto– la inclusión *sui generis* de la nueva clase obrera, desbalanceando la vieja estructura de poder en Brasil, desplazando fuertemente a los latifundistas de la base de dominación. Nada de esto está presente en la nueva dominación.

Muchos críticos y analistas creen que la Bolsa Familia es el principal programa de la inclusión de las clases dominadas en la política. Este

es un grave error, especialmente para aquellos que cultivan la tradición marxista gramsciana. Entre ellos se encuentran Walquíria Domingues Leão Rêgo, el propio ministro Tarso Genro, y Jorge Luiz Werneck Vianna, siendo que este último considera a la Bolsa Familia, y al propio gobierno de Lula, como una continuación "de forma pasiva" de la larga y permanentemente inacabada Revolución Burguesa Brasilera. La nueva dominación (y arriesgo la hipótesis de que ella sea propia y funcional al capitalismo mundializado) invierte los términos gramscianos. Veamos.

Parece que los dominados dominan, ya que proporcionan la "dirección moral" y están, incluso físicamente, al frente de organismos de Estado, directa o indirectamente, y de las grandes empresas estatales. Parece que ellos fueran los propios capitalistas, pues los grandes fondos estatales de pensión son el corazón del nuevo sistema financiero brasileño, y en gran medida financian la deuda pública interna. Parece que los dominados controlan la política, pues disponen de numerosas bancadas en la Cámara de Diputados y en el Senado. Parece que la economía finalmente se estabilizó, que existe una moneda fuerte, y que esta hazaña se debió a la política gubernamental, especialmente en el primer mandato de Lula.

El conjunto de apariencias oculta algo para lo que aún no tenemos nombre, ni tal vez concepto. Pero será, sin duda, en el legado de Antonio Gramsci, el "pequeño gran sardo", donde podamos encontrar el camino para descifrarlo. El consentimiento ha sido siempre el producto de un conflicto de clases en que los dominantes, al elaborar su ideología, que se convierte en la ideología dominante, elaboran la construcción de las clases dominadas a su imagen y semejanza. Este es el núcleo del desarrollo de Marx y Engels en *La ideología alemana*, que el pequeño sardo desarrolló admirablemente. Nos enfrentamos a una nueva dominación: los dominados realizan la "revolución moral" –la derrota del apartheid en Sudáfrica; la elección de Lula y la Bolsa-Familia en Brasil– que se transforma y se deforma en capitulación ante la desenfrenada explotación.

De acuerdo con Marx y Engels, de la ecuación "fuerza + consentimiento" que forma la hegemonía, desaparece el elemento "fuerza". Y el consentimiento se convierte en su contrario: no son más los dominados quienes consienten su propia explotación. Son los dominantes –a saber, los capitalistas y el capital– quienes consienten en ser políticamente conducidos por los dominados, con la condición de que la "dirección moral" no cuestione la forma de explotación capitalista. Se trata de una revolución epistemológica para cuyo estudio todavía no tenemos la herramienta teórica adecuada. Nuestra herencia marxista-gramsciana puede ser el punto de partida, pero ya no es el punto de llegada.

Parte II

Los sectores dominantes en América Latina y su inserción en la economía mundial

Enrique Arceo*

América Latina

Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural**

EL PROPÓSITO DEL PRESENTE ARTÍCULO es examinar las transformaciones en la inserción comercial de América Latina en la economía mundial desde la década del noventa del siglo XX.

La región ha tenido un significativo aumento en su grado de apertura. En el marco teórico preponderante, el crecimiento es impulsado por la expansión del comercio, que es el resultado, en gran medida, de la atracción ejercida sobre el capital externo con el objetivo de aumentar la tasa de inversión y acelerar la incorporación de tecnología. La tasa de expansión de las exportaciones es un índice revelador de la corrección del sendero adoptado[1].

Se trata de una posición diametralmente opuesta a la sostenida oportunamente por la escuela estructuralista latinoamericana y por los teóricos de la dependencia. Ambas corrientes, entre otras, demos-

* Abogado (UBA) y Doctor en Economía del Desarrollo (Universidad de París, Facultad de Derecho y Ciencias Económicas). Investigador Asociado del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Profesor Asociado en la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA. Ha sido consultor de CEPAL e INTAL. Miembro del comité editorial de la revista Realidad Económica. Profesor en cursos de postgrado en la FLACSO, UBA y otras instituciones.

** El autor agradece los comentarios de Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo, así como las observaciones formuladas por Adolfo Gilly y Rhina Roux durante la discusión de la primera parte del artículo en la reunión del grupo en Quito.

1 World Bank, *World Development Report*, 1995 a 2008.

traron que la superación de la situación periférica requiere un proceso de cambio estructural y la neutralización de los diversos mecanismos a través de los cuales la inserción en el mercado mundial reproduce y acentúa las diferencias entre formaciones centrales y periféricas.

Pero la teoría convencional se ha visto remozada y reforzada por una peculiar lectura de las transformaciones recientes en la economía mundial, al punto de que un análisis de las relaciones entre las características y la expansión de las exportaciones y las modalidades y el ritmo del proceso de acumulación requiere un previo examen crítico de la perspectiva teórica dominante.

La primera parte del artículo realizará un examen de la pertinencia de esta lectura, abordando tres aspectos íntimamente relacionados: la transnacionalización del capital y la clase capitalista; los cambios en la naturaleza del Estado y la subsistencia o desaparición en la economía mundial de un centro y una periferia. Las respuestas a estas cuestiones son fundamentales para la perspectiva a adoptar en el estudio del comercio. Si, como se afirma, los estados han perdido totalmente su capacidad para orientar eficazmente la asignación de recursos y el mercado asegura, vía el comercio, la óptima asignación de los factores y la más acelerada convergencia de los niveles de desarrollo e ingresos, solo cabe indagar sobre las trabas aún existentes para su óptimo funcionamiento. Por el contrario, si, en alguna medida, los estados nacionales conservan, aunque de forma altamente asimétrica, una cierta capacidad de regulación del proceso de acumulación en el marco de una estructura de la economía mundial marcadamente jerárquica y polarizada, resulta relevante interrogarse si el crecimiento del comercio latinoamericano y sus cambios estructurales responden a una estrategia susceptible de aumentar la autonomía y revertir el atraso.

La segunda parte del artículo está dedicada al examen de la evolución del comercio de la región. Para ello se utiliza una clasificación de los tipos de productos exportados destinada a posibilitar el análisis de las relaciones de competencia y complementariedad de las distintas regiones periféricas con el centro, su evolución y la actual dinámica del comercio mundial. Tras analizar con ella la estructura exportadora de las distintas subregiones de América Latina y sus modificaciones, se abordan en las conclusiones los efectos de esta estructura y su relación con el tipo de desarrollo impulsado por los sectores dominantes de la región.

Globalización y regionalización del capital

La tesis de la transnacionalización

Las características manifiestas de la nueva fase por la que atraviesa la economía mundial son: el acelerado crecimiento, en relación al PBI mundial, del comercio y las inversiones directas; la irrestricta movili-

dad del capital financiero y el sometimiento de las grandes empresas a la lógica de expansión impuesta por éste; el peso creciente de las empresas transnacionales; el establecimiento por la OMC (Organización Mundial del Comercio) de un marco normativo que privilegia la liberalización de los intercambios por sobre las políticas internas e incorpora regulaciones referidas no solo a lo internacional sino también a lo intranacional, lo cual se acentúa aún más en los acuerdos de libre comercio entre países centrales y periféricos. Estas características están acompañadas de una acelerada expansión de las relaciones capitalistas de producción en escala mundial, de un cambio sustancial en la relación de fuerzas entre el trabajo y el capital y de un salto de la subsunción en el capital de la ciencia y la naturaleza cuyas consecuencias son adecuadamente analizadas en el artículo de Adolfo Gilly y Rhina Roux incluido en este volumen.

Conforme la visión dominante, estas transformaciones son el resultado de una revolución tecnológica que ha comprimido radicalmente el espacio[2] y quebrado los límites impuestos por los estados a los desplazamientos del capital y los productos, generando una economía mundial donde el poder de los estados es crecientemente irrelevante y en la cual la unificación del mercado mundial priva de sentido a los conceptos de centro y periferia.

La gran empresa transnacional, se afirma, transfiere a los países menos desarrollados la tecnología más avanzada en el marco de una red global, lo cual elimina el problema de la industria infantil y de las deseconomías externas, o de buena parte de ellas.

Las capacidades tecnológicas se diseminan rápidamente y tienden a conformarse, a través del comercio, un único sistema industrial. El capital local se incorpora como subcontratista en las redes globales y paulatinamente va adquiriendo las competencias necesarias para pasar del armado o la manufactura de productos conforme a las especificaciones técnicas y con los equipos requeridos por el contratista, a la provisión de partes o productos con diseño de producción propio y luego a la concepción, desarrollo y fabricación, bajo marca propia o ajena, de partes o productos para el mercado mundial, iniciando su propio proceso de internacionalización.

Se afirma entonces que la creciente movilidad del capital y la internacionalización de los procesos productivos eliminan, por ende, los factores que hacían necesarios, según la teoría del desarrollo, políticas específicamente orientadas hacia tal fin. Estas, en los hechos, obstacu-

2 "La globalización se puede entender como una tendencia hacia un mercado universal único y en gran parte es el resultado de fuerzas microeconómicas originadas por la revolución tecnológica en curso" (Mortimer, 2001: 11).

lizan el libre funcionamiento de los mercados-estados y favorecen la corrupción. En el nuevo contexto el éxito depende del desempeño en la áspera lucha por atraer la inversión internacional.

Existen, por otra parte, autores que están lejos de tener una visión optimista de los efectos de la acción del mercado pero que subrayan, aun con mucha más fuerza, la existencia de un cambio radical en la posición que ocupan los estados-nación en la economía mundial y la desaparición de la división entre centro y periferia.

William Robinson (2004) alega, desde una óptica marxista, que se está asistiendo al surgimiento de una nueva clase dominante transnacional que reemplaza a las burguesías nacionales, que solo subsisten en algunos países de bajos o medianos ingresos. Esta burguesía transnacional está conformando un nuevo Estado global que ha desarrollado algunos aparatos, como la OMC, el Banco Mundial o el FMI, pero que carece aún de ejecutivo. Los estados no desaparecen al caer bajo el dominio de la nueva clase y continúan desempeñando funciones esenciales de legitimación de la dominación, así como de control y disciplinamiento de la mano de obra, pero son radicalmente remodelados para servir a las exigencias de la reproducción ampliada del capital transnacional. Subsisten, por cierto, diferencias gigantescas en los ingresos per cápita de las distintas regiones, pero no existen ya oposiciones derivadas de los intereses nacionales de las burguesías. Se está en presencia – afirma este autor– de un proceso global de acumulación, sustentado en el dominio de una clase también global, en el cual la pobreza remite, más que a una diferenciación entre centro y periferia, a las características propias del modo de producción capitalista. Las diferencias abismales de ingresos están presentes también en el interior de los países denominados centrales.

La tesis hiperglobalista, como la denomina Dicken (2007) y la del mundo transnacional constituyen posiciones extremas. Pero la primera ha sido ampliamente difundida por el periodismo y ha constituido el sustento ideológico del accionar, por ejemplo, del Banco Mundial[3]. La segunda coincide, en lo esencial, con las tesis de Negri (Hard et al.,

3 Este organismo ha cambiado recientemente su marco de referencia en cuanto a la teoría del crecimiento, pasando de la utilización del modelo neoclásico convencional, que pronostica la convergencia de los ingresos per cápita de los países, la nueva generación de modelos que incorporan un crecimiento endógeno con economías de escala, competencia oligopólica y distintos niveles de equilibrio. Estos modelos pueden justificar una cierta intervención estatal. Su introducción resultaba inevitable frente a la falta de sustento, en la experiencia reciente, de un proceso de convergencia. Sin embargo, las recomendaciones de política no han cambiado en lo sustancial más allá del reconocimiento de la necesidad de un marco institucional adecuado (Indermit et al., 2007).

2002) y en alguna medida, aunque con variados matices, buena parte de la literatura sobre la globalización recoge estas posiciones, cuyas implicancias para el accionar de los sectores populares en la periferia es difícil exagerar.

Se habría pasado de una economía mundial signada por el imperialismo de los países centrales a un "imperio" del gran capital que constituiría la materialización de las tendencias enunciadas por Marx en el *Manifiesto comunista*. Esto implica que no existen ya tareas de liberación nacional, sino un enfrentamiento directo entre clases en escala mundial. Lo cual condiciona radicalmente (o debería condicionar, ya que la historia concreta transcurre a menudo por otros caminos) la agenda de estos sectores.

Los estados nacionales, salvo una ruptura radical con la economía mundial –que deviene crecientemente impracticable dada la profundización de la articulación entre sus distintas parcelas–, no podrían asegurar, aun con un cambio radical en su naturaleza de clase, la reproducción de sus condiciones materiales y sociales. La toma del poder local deja entonces de tener sentido. Lo importante es sustraerse al capitalismo, provocando su derrumbe en escala global o, según otras vertientes, la construcción, al margen del capital, de una economía popular solidaria, que, según algunos autores, podría incluso estar protegida o subsidiada por el estado nacional transnacionalizado.

La tesis de la sociedad transnacional y de un cambio radical en las características de los sectores dominantes se apoya en elementos significativos. El descenso de la tasa de ganancia que signa el fin de la edad de oro, la desaceleración del crecimiento y el aumento de la capacidad ociosa desató en los países desarrollados una intensa competencia que aceleró la concentración y centralización del capital e impulsó la búsqueda de la reducción de los costos mediante el traslado a los países menos desarrollados de las actividades más intensivas en trabajo, así como la eliminación, en estos, de los obstáculos a los movimientos internacionales de capital y en especial a la inversión directa, que experimenta un muy rápido crecimiento.

La transnacionalización del capital y de la clase capitalista

La transnacionalización del capital es resultado de tres procesos: el incremento de la movilidad del capital financiero y el gigantesco aumento de los montos involucrados, bajo diversas formas en sus movimientos; la acelerada centralización a nivel mundial del capital productivo y financiero, que acarrea la fusión de diversas fracciones nacionales del capital; la fragmentación en escala mundial de los procesos productivos por el gran capital, que concentra en sus redes globales una porción creciente de la producción y el comercio.

La magnitud y movilidad de los flujos mundiales de capital financiero tienen, por su impacto macroeconómico un rol central en la expansión y reproducción del modo de acumulación dominante en nivel mundial; condicionan decisivamente el ritmo y las modalidades de los otros dos procesos y suponen una creciente sujeción de la totalidad de las fracciones del gran capital a los avatares del mercado mundial de capitales y al movimiento de la economía mundial en su conjunto. Pero esto, por sí mismo, no implica la fusión de las diversas fracciones nacionales del gran capital en el control de las entidades productivas y financieras.

Sin duda se ha producido un entrelazamiento en el mercado mundial de las distintas fracciones nacionales del capital mediante un proceso de concentración y centralización del capital en escala mundial en el que desempeñan un papel central las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Estas se han realizado, en gran parte, durante dos grandes olas (1987-1991 y 1996-2001) motorizadas por los mercados de capitales y superan el 65% del total de la inversión directa[4] (Cuadro 1), que a su vez presenta tasas excepcionales de crecimiento (Cuadro 3).

Cuadro 1

Adquisiciones y fusiones. Porcentaje de los flujos de entrada de inversión directa

	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2004
Mundo	65,7	48,1	72,3	55,5
Economías desarrolladas	77,7	68,8	90,4	77,3
Economías en desarrollo	12,4	12,7	20,7	16,5
Países en transición	11,3	6,2	4,0	13,9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report.*

A su vez, mientras que la porción de la inversión directa ligada a las fusiones y adquisiciones se concentra en los países más avanzados, el resto de la inversión directa, que crece aún más rápido (Cuadro 3), se dirige en gran medida al grupo de países clasificados como exportadores de manufacturas trabajo intensivas (Cuadro 4) y tiene un crecimiento sustancialmente superior al del PBI mundial y el del comercio,

4 Los montos de las inversiones directas y de las fusiones y adquisiciones transfronterizas no son estrictamente comparables ya que estas últimas pueden no reflejarse en la inversión directa (es el caso, por ejemplo, cuando se realiza mediante un canje de acciones), pero esos montos son una aproximación razonable de su importancia relativa en los distintos períodos.

que crece también más rápido que la producción (Cuadro 5), con la consiguiente apertura de la economía mundial en el marco de una nueva división internacional del trabajo.

Cuadro 2
Adquisiciones y fusiones. Distribución porcentual del monto total según período y tipo de países.

	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2004
Mundo	100	100	100	100
Economías desarrolladas	96,3	90,5	92,6	89,6
Economías en desarrollo	3,5	9,3	7,1	9,4
Países en transición	0,0	0,2	0,1	1,0
Sin especificar	0,2	0,0	0,0	0,0
Multinacionales	0,0	0,0	0,2	0,0

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report.*

Cuadro 3
Inversión directa. Promedio de las entradas en cada período. Miles de millones de dólares corrientes

Promedio entradas	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2004
Mundo	170,98	247,31	822,65	628,79
Economías desarrolladas	139,29	156,68	609,38	404,85
Economías en desarrollo	31,62	87,54	203,25	198,38
Economías en transición	0,07	3,09	10,02	25,56

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report.*

Cuadro 4
Distribución de las entradas de inversión directa. Economías en desarrollo y en transición. Estructura porcentual

	1970-1974	1975-1982	1983-1986	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2005
Economías en desarrollo y economías en transición	100	100	100	100	100	100	100
Economías en desarrollo	100,0	100,0	100,0	99,8	96,6	95,3	89,4
Economías en transición	0,0	0,0	0,0	0,2	3,4	4,7	10,6

	1970-1974	1975-1982	1983-1986	1987-1991	1992-1995	1996-2001	2002-2005
Economías en desarrollo:							
Asia	28,3	47,6	56,9	60,1	65,4	52,1	56,3
Este de Asia, sin China	8,3	7,7	9,1	17,8	9,0	15,3	11,9
China	0,4	0,8	10,0	10,6	30,3	20,3	23,5
Sur de Asia	4,2	2,8	0,6	1,0	1,9	2,1	3,3
Sudeste de Asia	20,5	18,2	17,4	28,8	21,5	12,4	9,9
Asia Occidental	-5,0	18,1	19,8	1,9	2,7	1,9	7,7
Economias en desarrollo:							
Oceania	1,8	0,7	0,8	1,2	0,4	0,2	0,2
Norte de África	5,2	1,6	6,0	3,9	2,0	1,4	2,3
África Sub-Sahariana	18,5	8,5	5,4	6,5	3,8	3,9	5,3
América Latina y el Caribe, sin México	36,4	31,7	18,5	17,9	16,9	30,5	18,3
México	9,8	9,9	12,4	10,2	8,1	7,3	7,0
Principales exportadores de petróleo	11,9	25,1	22,1	8,8	8,5	4,7	10,0
Exportadores de manufacturas trabajo-intensivas*	20,9	17,4	30,6	37,4	47,3	37,3	46,0
Exportadores de manufacturas trabajo-intensivas, sin China	20,6	16,6	20,5	26,8	17,0	16,9	22,5

* Marruecos, Tunez, Costa Rica, México, China, Taiwán, Corea, India, Filipinas, Tailandia.

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*.

Cuadro 5

Relación porcentual entre el PBI mundial, las exportaciones mundiales de bienes y servicios y los flujos entrantes de inversión directa., PBI = 100%.

	1975-82	1983-86	1987-91	1992-95	1996-01	2002-05
PBI Mundial	100	100	100	100	100	100
Exportaciones mundiales de bienes y servicios	19,91	18,59	19,13	20,26	23,52	26,53
Mundo, flujos entrantes de inversión directa	0,48	0,51	0,86	0,94	2,68	1,82
Países desarrollados	0,34	0,38	0,70	0,60	1,99	1,17
Países en desarrollo	0,14	0,13	0,16	0,33	0,66	0,58
Países en transición				0,01	0,03	0,07

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report*.

En 1974 aún predomina una división internacional del trabajo basada en la exportación de productos primarios por los países en desarrollo y de productos manufactureros por los desarrollados. A comienzos del siglo XXI el 70% de las exportaciones de los países en desarrollo está constituido por manufacturas (estas representaban en 1965 el 7% y en 1985 el 30%) y este porcentaje es solo algo más bajo que la participación de las exportaciones de productos manufactureros en las exportaciones mundiales (75%). Los "saltos" en la participación de las manufacturas coinciden, por otra parte, con las olas de inversiones directas en 1987-1991 y 1995-2001, lo que subraya la estrecha relación entre la internacionalización de los procesos productivos impulsada por las empresas transnacionales y los cambios en la estructura del comercio mundial, uno de cuyos rasgos salientes es el fuerte incremento, sobre todo a partir de 1990, de la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial, que pasó del 29% al 35%[5].

A su vez, el producto bruto de las filiales de empresas transnacionales se incrementó del 30% del producto bruto mundial en 1990 al 48% en 2005 y el stock de inversión extranjera del 8,5% del producto bruto mundial en 1990 al 22,7% en 2005. El crecimiento de las ventas de las filiales extranjeras es más rápido que el de sus exportaciones, puesto que una parte creciente de la inversión externa se concentra en servicios, pero ello no obstante estas crecieron del 25% de las exportaciones mundiales en 1982 al 33% en 2005[6].

La tesis de una nueva sociedad transnacional tiene, en estos procesos, un serio sustento. Se ha entrado, sin duda, en un nuevo estadio de desarrollo de la economía mundial capitalista. Pero resulta imprescindible precisar el alcance de estos cambios para no imputar a la realidad rasgos a los que tiende la "lógica del capital", pero que no definen adecuadamente las modalidades actuales de su reproducción en escala mundial

---

5 Estos porcentajes resultan de sustraer, al "mundo", las exportaciones de los países de altos ingresos de la OCDE, la fuente de los datos son los *World Development Indicators* del Banco Mundial y contienen los intercambios que se realizan en el interior de la Unión Europea y entre Estados Unidos y Canadá, lo cual reduce significativamente la participación del resto del mundo. Además, los países de altos ingresos de la OCDE incluyen a la República de Corea. Si se excluye a este país y el intercambio dentro de la Unión Europea y entre Canadá y Estados Unidos, la participación de los países menos desarrollados (incluida Corea) en el comercio de mercancías alcanza, en 2004, el 53%.

6 Cálculos propios en base a datos de UNCTAD, *World Investment Report*, 2006.

Los límites de la transnacionalización

La consolidación de grandes bloques regionales

La primera verificación es que la economía mundial se encuentra dividida en tres grandes bloques y que la intensidad de las relaciones en el seno de estos se incrementa, mientras desciende la importancia relativa de sus intercambios mutuos, si bien la misma es muy elevada.

La configuración de dos de estos bloques, los liderados por Estados Unidos y la Unión Europea, puede obtenerse simplemente agrupando los países o regiones que dirigen a ellos más de un tercio de sus exportaciones. La delimitación del bloque conformado por los países del Este de Asia presenta, en cambio, problemas complejos.

Japón, por supuesto, es el país más avanzado de la región y desempeñó y desempeña, a través de sus inversiones directas, un rol importante (determinante en el caso de algunos países) en la expansión del Este de Asia como ensambladora o procesadora de productos japoneses para su exportación hacia terceros mercados, básicamente Estados Unidos. Sin embargo, el peso de la demanda japonesa de importaciones (7% de las importaciones mundiales, compuestas casi en un 30% por bienes primarios o manufacturas básicas) es demasiado reducido para que los grandes exportadores de la región dirijan a este más de un tercio de sus exportaciones. A su vez, la demanda de importaciones de cada uno de estos (China, 8% de las importaciones mundiales; Tigres, 13%) y sus características tampoco permite absorber una proporción tan elevada de las exportaciones japonesas, centradas en productos industriales de mediana o alta tecnología. Sin embargo, la integración comercial de la región en su conjunto es muy alta y puede considerarse como bloque "Este de Asia" a aquel constituido por aquellos países o regiones que realizan más del 50% de sus exportaciones o importaciones dentro del mismo (Cuadro 6).

El Cuadro 7 presenta los datos referentes a estos bloques, conformados según los criterios indicados, en relación al destino de sus exportaciones. En 2004, año en base a cuyos datos se conforman los bloques, solo cuatro regiones o países, que en conjunto representan el 6% de las exportaciones mundiales y el 4% de las importaciones, quedan excluidos de los bloques: India, Medio Oriente (OPEP), MERCOSUR y Chile. A fin de evitar distorsiones en cuanto al peso de las transacciones interbloques se han sustraído de los intercambios internacionales los realizados entre Estados Unidos y Canadá y entre los integrantes de la Europa de los 15 (los nuevos 10 miembros de la UE se incorporaron a esta recién en mayo de 2004) pues tienen lugar, de hecho, dentro de unidades económicas y no integran, en sentido estricto, el comercio internacional. Esto eleva el peso del bloque Este de Asia, que reviste en su totalidad un claro carácter internacional.

Cuadro 6
Bloque Este de Asia. Destino de las exportaciones
y Origen de las importaciones. Año 2004

Destino de las exportaciones en porcentaje de las exportaciones totales del país o región						
	Japón	Tigres	Resto del Este de Asia	China	Australia y Nueva Zelanda	Medio Oriente no OPEP
Japón		7,6	14,2	12,2	20,9	12,2
China	16	23,4	11,9		12,4	31
Tigres	24	16,5	21,1	23,0	15,6	19,8
Resto del Este de Asia	8	22,1	11,9	3,2	6,9	13,4
Australia y Nueva Zelanda	2,5	2	2,9	2,0	8,0	0,4
Medio Oriente no OPEP	0,2	0,3	0,1	0,1	0,3	0,1
Total	50,7	71,9	62,1	40,5	64,2	76,9
Origen de las importaciones en porcentaje de las importaciones totales del país o región						
	Japón	Tigres	Resto del Este de Asia	China	Australia y Nueva Zelanda	Medio Oriente no OPEP
Japón		18,3	19,3	19	12,4	11,4
China	23,4	23,2	22,1		13,0	6,5
Tigres	11,6	14,1	11,7	30,9	11,0	6,1
Resto del Este de Asia	13,7	10,5	9,7	9,3	9,6	4,3
Australia y Nueva Zelanda	5,4	2,1	2,9	2,6	7,1	2,7
Medio Oriente no OPEP	0,4	0,4	0,7	0,9	0,1	0,1
Total	54,6	68,6	66,4	62,7	53,2	31,2

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

En los tres bloques, en 2004, la mayor parte de las exportaciones se realizan dentro de los mismos. Y entre 1994 y 2004 la concentración de estas en el interior del bloque se incrementa tanto en el bloque Estados Unidos (aumenta 38%) como en el de Europa de los 15 (11%) y solo hay una muy ligera caída en el Este de Asia, resultado del creciente peso de China, que dirige a los otros bloques una mayor proporción de sus exportaciones que sus restantes miembros (Cuadro 8).

Cuadro 7
Comercio mundial, destino de las exportaciones (filas) en porcentaje del total de las exportaciones de cada bloque, región o país. Año 2004

2004	Bloque EE.UU.	Bloque Este de Asia	Bloque Europa de los 15	India	Medio Oriente Opep	Merco-sur	Chile	Total
Bloque EE.UU.	39,5	27,8	28,8	0,8	0,6	2,0	0,6	100
Bloque Este de Asia	25,3	51,0	21,3	1,1	0,4	0,7	0,2	100
Bloque Europa de los 15	22,7	18,2	55,3	1,5	0,8	1,4	0,2	100
India	26,1	33,3	37,8	0,0	1,5	1,1	0,1	100
Medio Oriente OPEP	22,5	48,2	26,9	1,2	0,0	1,2	0,0	100
Mercosur	30,6	18,1	32,1	0,9	0,5	12,6	5,0	100
Chile	29,5	35,9	27,3	1,0	0,3	5,9	0,0	100
% Importaciones totales	27,0	34,9	34,5	1,2	0,6	1,5	0,4	100

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

Cuadro 8
Variación porcentual de las exportaciones entre bloques entre 1994 y 2004

	Bloque EE.UU.	Bloque Este de Asia	Bloque Europa de los 15
Bloque EE.UU.	38,2	-22,3	-5,5
Bloque Este de Asia	-9,8	-0,4	13,3
Bloque Europa de los 15	2,5	-20,9	10,7

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No se considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

En cuanto al origen de las importaciones (Cuadro 9) el rasgo diferencial más importante es que en el bloque de Estados Unidos, éste solo ocupa el tercer lugar como proveedor de sus integrantes. Se trata de un bloque importante para estos como mercado, pero mucho menos integrado, desde el punto de vista de sus procesos productivos, que los restantes, donde las importaciones provenientes del propio bloque son preponderantes.

Cuadro 9
Origen de las importaciones (columnas), en porcentaje del total de las importaciones de cada bloque, región o país. Año 2004

2004	Bloque EE.UU.	Bloque Este de Asia	Bloque Europa de los 15	India	Medio Oriente Opep	Merco-sur	Chile	% expor-taciones totales
Bloque EE.UU.	25,6	14,0	14,6	11,4	18,2	23,4	27,5	17,5
Bloque Este de Asia	40,1	62,6	26,4	40,4	30,6	20,7	19,7	42,8
Bloque Europa de los 15	28,1	17,4	53,6	43,5	44,4	31,1	18,8	33,5
India	1,2	1,2	1,4	0,0	3,2	0,9	0,5	1,2
Medio Oriente OPEP	1,5	2,5	1,4	1,8	0,0	1,5	0,0	1,8
Mercosur	2,7	1,3	2,2	1,9	2,3	20,3	33,5	2,4
Chile	0,6	0,6	0,4	0,5	0,3	2,2	0,0	0,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No se considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

Asimismo, la evolución de la concentración de las importaciones en el interior de los bloques es distinta (Cuadro 10). En el bloque Estados Unidos las importaciones provenientes del bloque crecen en menor medida que en el caso de las exportaciones, indicando que la característica de una mayor integración como mercado de destino de las exportaciones (que como mercado de origen de las importaciones) tiende a acentuarse, sobre todo como efecto del NAFTA. El bloque Este de Asia experimenta un aumento en la integración de sus importaciones que contrasta con su descenso como destino de las exportaciones, lo cual pone de manifiesto el proceso de constitución de una plataforma altamente integrada para el desarrollo de las exportaciones a los restantes bloques. En el bloque Europa de los 15 el crecimiento de las exportaciones e importaciones interbloques es, en cambio, similar.

Una característica relevante de la actual fase es la consolidación dentro del mercado mundial, en un contexto de acelerado crecimiento del comercio y las inversiones internacionales (aunque también de creciente desigualdad entre las naciones y de bajo crecimiento del PBI mundial en relación a la edad de oro), de tres grandes bloques regionales.

Cuadro 10
Variación porcentual, entre 1994 y 2004, de las importaciones de los bloques provenientes de los bloques

	Bloque EE.UU.	Bloque Este de Asia	Bloque Europa de los 15
Bloque EE.UU.	10,3	-30,4	-27,8
Bloque Este de Asia	-10,8	10,6	7,3
Bloque Europa de los 15	4,5	-9,4	8,0

Fuente: Elaboración, por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE. No se considera "comercio internacional" al realizado en el interior de la Unión Europea de los 15, ni el que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos.

El carácter regional del gran capital "transnacional"

Podría sostenerse que la fragmentación en bloques del mercado mundial es la consecuencia lógica de los costos aún subsistentes de transporte desde las distintas regiones a los principales centros consumidores y que las empresas transnacionales operan en el conjunto del mercado mundial en el marco de una estrategia global que utiliza este fraccionamiento para la maximización de sus utilidades. Se trataría, en este caso, más que de bloques, de aglomeraciones espaciales de la actividad económica. Pero los datos disponibles no avalan esta hipótesis.

El *World Investment Report* de la UNCTAD ha elaborado una serie con un conjunto de datos referentes a las cien empresas transnacionales no financieras de mayor tamaño. Se trata de una porción reducida de las casi 90.000 transnacionales (45.000 de ellas europeas) que registra la publicación; pero que tiene un peso significativo y constituye la fracción más transnacionalizada del capital productivo.

El peso de las empresas de Estados Unidos, Europa y, en menor medida, de Japón, es abrumador, debiendo subrayarse, sin embargo, la presencia de empresas transnacionales pertenecientes a países que integran el bloque Este de Asia.

Una de las características centrales de la nueva fase de la economía mundial es la virtual igualación de los niveles de productividad horaria entre Estados Unidos, la Europa de los 15 y Japón[7], que definen, en la actualidad, en las distintas actividades, la frontera tecnológica y asumen un lugar clave dentro de los bloques que integran.

7 Siendo 100 la productividad por hora trabajada, en paridad de poder de compra de 2005, en los Estados Unidos, en la zona Euro la misma es 90,6 (98,6 Alemania, 106 Francia) y 74,3 en Japón. Datos del *Groningen Growth and Development Center* de la Universidad de Groningen.

Cuadro 11

Cien empresas no financieras de mayor tamaño. Número de empresas por país o región. Participación en el total del capital, las ventas, el empleo y el número de filiales. Relación entre el capital, las ventas, el empleo y el número de filiales en el exterior y la magnitud total de estas variables en las empresas de cada país o región

2004	Número de Empresas	Participación en el capital total	Participación en las ventas totales	Participación en el empleo	Participación en el número total de filiales	Relación capital filiales en el extranjero/capital total	Relación ventas filiales en el extranjero/ventas totales	Relación empleo en el extranjero/empleo total	Relación filiales en el extranjero/total filiales
Estados Unidos	25	34,5	36,0	33,0	33,8	48,6	43,6	39,2	60,8
Canadá	3	0,8	0,7	1,0	3,3	83,7	94,6	86,5	94,1
Europa	55	50,7	47,6	51,1	65,1	51,2	66,9	52,0	69,4
Estados Unidos-Europa	2	3,1	4,0	4,0	4,8	28,7	50,0	49,9	53,6
Este de Asia y Oceanía	5	0,9	0,1	0,6	3,0	45,5	62,1	58,8	76,5
Australia	1	0,2	0,4	0,2	0,5	66,1	70,9	74,1	83,3
Japón	9	9,7	11,1	10,0	17,6	46,5	53,1	46,2	56,7
Total	100	100,0	100,0	100,0	100,0	51,0	55,6	46,9	65,5

Fuente: Elaboración propia en base al *World Devepolment Report.*

Pero interesa subrayar además el peso que continúa teniendo en la actividad de estas cien empresas el mercado de su país de origen. Las empresas europeas son las más volcadas al exterior, lo cual se explica porque el cuadro incluye su actividad en otros países europeos. Ello no obstante, pese a la extrema extroversión de las grandes multinacionales de los países relativamente pequeños (Canadá, Australia) y el sobredimensionamiento de la extroversión de las europeas, el empleo en las filiales es menor, tomadas las cien empresas en conjunto, que en el país de origen; el capital de las filiales en el exterior tiene una magnitud similar al de las filiales en el país de origen y las ventas en el exterior son un 56% de las totales[8].

Aun limitándonos a estos datos, resulta difícil caracterizar como global un capital cuyo país de origen concentra prácticamente la mi-

8 Este 56% incluye las exportaciones de las sociedades madre.

tad de las ventas. Este mercado, frente al fraccionamiento de sus restantes ventas en 20 o 30 mercados diferentes, sigue constituyendo el eje central de su rentabilidad y de su proceso de acumulación. A ello cabe agregar dos observaciones.

En primer lugar la relación entre las ventas externas y las totales tiende a aumentar, pero, contra lo que podría esperarse, este crecimiento no ha sido significativo. En el Cuadro 12 se transcriben los datos referentes a 1995 y 2004, pudiéndose comprobar que el pasaje del 49% al 56% de las ventas de las filiales en el exterior respecto al total es resultado, en lo fundamental, del cambio en el peso relativo de los países o regiones.

Cuadro 12

Número de empresas, participación en las ventas en el exterior y en las totales; relación ventas en el exterior/ventas totales. Cien mayores empresas transnacionales no financieras. Países o regiones. Años 1995 y 2004

	1995				2004			
	Número de empresas	Participación en las ventas al exterior	Participación en las ventas totales	Relación ventas en el exterior/ ventas totales (%)	Número de empresas	Participación en las ventas al exterior	Participación en las ventas totales	Relación ventas en el exterior/ ventas totales (%)
Estados Unidos	30	27	31	42	25	28	36	44
Europa	43	42	31	68	55	56	48	65
Japón	18	26	35	36	9	11	11	53
Resto	9	4	3	67	11	5	5	57
Total	100	100	100	49	100	100	100	56

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos del *World Development Report.*

Si se conserva para cada país o región la relación ventas al exterior/ventas totales de 2004 pero se mantiene su participación en las ventas totales de 1995, la relación ventas al exterior/ventas totales en 1995 es prácticamente igual a la de 2004 (55%). No ha existido, durante la última década, pese al acelerado crecimiento de las inversiones directas en el extranjero, una pérdida de peso del mercado de origen de las más grandes empresas; que conserva para las mismas, en general, una particular relevancia.

La segunda observación es aun más importante. No solo el comercio tiende a articularse en tres grandes bloques y las empresas transnacionales continúan dependiendo en gran medida, en cuanto a sus

ventas, del mercado de su país de origen, sino que además sus ventas en el exterior están fuertemente concentradas en el bloque que integra ese país.

Rugman y Verbeke (2003) han indagado el destino de las ventas de las 500 mayores empresas transnacionales incluidas en la lista que publica anualmente la revista *Fortune*. A tal fin diferencian tres regiones, el NAFTA, es decir, México, Estados Unidos y Canadá, la Unión Europea y Asia y han clasificado las empresas según el porcentaje de las ventas destinado a su región de origen y a las otras dos regiones.

Cuadro 13
Clasificación de las 500 más grandes empresas transnacionales según el destino regional de sus ventas. Año 2001

Tipo de transnacional	Número de transnacionales	% de las 500	% de las 380	Porcentaje ponderado de ventas intra-región
Global (20% o más en cada una las regiones que integran la tríada	10	2	2,6	38,2
Bi-regional (al menos 20% en cada una de dos regiones, pero menos del 50% en una región)	25	5	6,6	42
Orientada hacia una región huesped (más del 50% de sus ventas en una región que no es la de origen)	11	2,2	2,9	30,9
Orientada hacia su región (al menos 50% de sus ventas en la región de origen)	320	64	84,2	80,3
Datos Insuficientes	14	2,8	3,7	40,9
Sin datos	120	24		NA
Total	500	100	100	

Fuente: Rugman (et al., 2003).

El 84% de las empresas de las que se poseen datos suficientes realizan el 80% de sus ventas en el bloque donde se encuentra integrado su país, y ello pese a que la definición de regiones de Rugman y Verbeke es, en el caso de Estados Unidos y la Unión Europea, más restringida que los bloques identificados anteriormente. Solo el 2,6% de las empresas son globales, en el sentido de realizar al menos el 20% de las ventas en cada una de las tres regiones y menos del 7% son bi-regionales.

El gran capital "transnacional" tiene, conforme a estos datos, una esfera de acción esencialmente regional[9] y esto remite, más que al despliegue de una competencia entre empresas transnacionales en el conjunto del planeta, que sin duda existe, a una competencia oligopólica entre empresas centradas en distintos bloques que enfrentan, para su expansión global, barreras ligadas a protecciones gubernamentales, diferencias de regulaciones, preferencias de los consumidores por los productos locales y, sobre todo, una sólida implantación en los restantes bloques de los grandes productores locales, que tienden a replicar o superar sus innovaciones antes que logren consolidar en ellos un fuerte posicionamiento.

Esto no implica, en economías abiertas al comercio y la inversión externa, una competencia que se desarrolla solo al interior de los bloques. Puesto que la posición de una empresa solo logra afirmarse si saca provecho de su innovación simultáneamente en los tres bloques y desplaza en ellos a sus contrincantes, la lucha es particularmente aguda y genera una acentuada inestabilidad en las posiciones relativas de las empresas, la cual es potenciada por las fusiones y adquisiciones a que da lugar la pugna, así como por los ritmos diferenciales de crecimiento de los bloques en las distintas coyunturas. Solo 42 de las 100 empresas más grandes de 1995 permanecen en la lista del *World Investment Report*[10]. El número de empresas norteamericanas entre las 500 más grandes de la revista *Fortune* descendió, con altibajos, de 242 en 1981 a 153 en 2007, las de Japón, pasaron de 62 en 1981 a 64 en 2007, tras haber alcanzado 126 puestos en 1996, las de la Unión Europea cayeron de 155 en 1996 a 149 en 2007, luego de haberse reducido a 141 en el 2000[11].

Estado nacional y capital transnacional

Este conjunto de datos torna difícilmente defendible la hipótesis de la constitución de un mercado mundial donde una burguesía transnacional sin anclaje geográfico preciso tiende a consolidar su dominación mediante la constitución de un estado global.

El capital transnacional (tanto el productivo como el financiero, ya que las instituciones financieras, pese a la alta movilidad interna-

---

9 La dependencia del gran capital transnacional respecto a su bloque es sin embargo menos significativa en materia de importaciones que de ventas. La búsqueda de la reducción de costos determina que su base de aprovisionamiento esté geográficamente más dispersa.

10 World Investment Report, varios años.

11 "The World´s Largest Corporations: Global 500" en *Fortune*, 21 de julio, 2008, Nº 14, edición Europea y diversos números anteriores.

cional de este tipo de capital, tienen un fuerte anclaje nacional en cuanto al origen de sus fondos y ganancias) promueve, dentro del bloque de clases dominantes, donde asume una posición hegemónica, una política que identifica, sin duda, el interés general con su propio fortalecimiento. Pero su hegemonía requiere tomar en cuenta, en alguna medida, en sus posiciones, los intereses de las restantes fracciones del capital y la consideración de la relación de fuerzas tanto con éstas como con los sectores dominados. Es decir, que actúe como la fracción hegemónica del bloque de clases dominante en tanto que fracción nacional.

Ello es posible en razón que sus intereses no requieren el desmantelamiento de su estado de origen. Éste continúa revistiendo, para el capital transnacional, una importancia central en cuanto a la creación de un contexto favorable para su competitividad en el mercado mundial; la socialización de los riesgos de la innovación y la conformación de un orden mundial favorable a sus necesidades de expansión. Lo cual no excluye su apoyo a una reestructuración de la economía mundial adecuada a los requerimientos del capital transnacional en su conjunto, pero tampoco su pugna para que se realice conforme a un orden de prioridades y modalidades de instrumentación que favorezcan sus intereses económicos y políticos en tanto que capital nacional.

La reestructuración que ha experimentado la economía mundial ha sido así, más que la consecuencia de una revolución tecnológica que ha desbordado a los estados, el resultado de la relación de fuerzas entre los bloques (y más precisamente entre sus estados-núcleo) y entre las distintas fracciones del capital en estos y en escala mundial. La búsqueda por los sectores dominantes norteamericanos de preservar su hegemonía mundial y la asignación, con ese fin, de un lugar central al capital financiero, ha determinado una desregulación financiera y una liberalización de los movimientos internacionales de capital que condiciona y limita, aunque en forma marcadamente asimétrica, las políticas macroeconómicas de los estados, pero refuerza el rol central de los Estados Unidos en tanto que centro financiero mundial y emisor de la moneda de reserva más importante.

Esta desregulación ha incrementado el peso del capital trasnacional en todos los bloques y favorecido, con ello, el predominio de una política de libre cambio que ha acarreado una exacerbación de la competencia en nivel mundial, un debilitamiento de la capacidad de resistencia y organización de los trabajadores, una brutal transferencia de ingresos en su contra, una modificación en la estructura fiscal de los estados (disminución de los gravámenes al capital y de los gastos orientados al bienestar) y cambios en las relaciones entre el estado nacional y el capital transnacional.

Por cierto, buena parte de las disputas entre los capitales individuales en el ámbito internacional tienden a ser zanjadas actualmente, por decisión de estos, ante tribunales privados arbitrales que aplican normas derivadas de las prácticas mercantiles y no del derecho nacional; los estados se ven obligados a reconocer normas técnicas provenientes de entes corporativos o profesionales internacionales y la Organización Mundial del Comercio ha establecido limitaciones a las políticas de los estados en materia de derechos a la propiedad intelectual, la inversión directa extranjera, el acceso a los mercados, etc. y ha implementado un sistema obligatorio de solución de los diferendos (Sassen: 2006, 2007). Pero estos cambios no revisten una entidad tal que permita afirmar, en cuanto a los estados- núcleo, la existencia de un cambio cualitativo en la naturaleza misma de esos estados[12].

Estas transformaciones son la culminación del proceso de constitución, una vez que las productividades han convergido y el gran capital ha adquirido los instrumentos técnicos necesarios para la internacionalización de los procesos productivos, de un espacio ampliado para un despliegue de su lucha competitiva mediante la supresión de buena parte de las barreras impuestas a su accionar por las conquistas de los trabajadores, los países menos desarrollados y las fracciones más débiles del capital. Se trata, por consiguiente, del resultado, más que de una expansión incontrolable de los mercados, de la creación y regulación de un mercado unificado desde el punto de vista de la circulación de mercancías y del capital, en el que las distintas fracciones nacionales de la fuerza de trabajo (cuya movilidad permanece restringida) compiten entre sí y los estados-núcleo conservan instrumentos decisivos para el apoyo a "su capital".

Esta unificación es, por supuesto, relativa y no excluye ni la formación de bloques ni la existencia de relaciones marcadamente jerárquicas en su interior. Dos de ellos tienen como eje potencias que han articulado el mercado regional a través de estrategias distintas. El Nafta y los tratados de libre comercio con Centroamérica, Colombia, Perú y Chile, en el caso de Estados Unidos y la Unión Europea, con su núcleo franco-alemán a través de su política de incorporación de la periferia europea y de tratados privilegiados con África.

---

12 Como indica Harvey, "Mientras que sería erróneo insistir, como hacen algunos, en que los estados-nación tradicionales han devenido irrelevantes y sin poder frente al capital global, ellos han devenido, ciertamente, mucho más porosos (particularmente con respecto a los flujos de capital) y han en algunos importantes aspectos cambiado sus funciones (principalmente hacia la meta neoliberal de establecer "un buen clima de inversiones"). En su configuración neoliberal, el estado funciona más claramente como "un comité ejecutivo de los intereses de clase capitalista" que en cualquier otro momento de la historia (Harvey, 2006: 106).

En cambio la situación del bloque Este de Asia es peculiar, puesto que se desarrolla en su seno una fuerte lucha por la hegemonía cuyo resultado condicionará, sin duda, la futura evolución de las relaciones de fuerza en escala mundial. Por una parte, en el marco de la iniciativa Chiang Mai y de la Iniciativa para el Mercado de Bonos Asiáticos, la Asean[13], más China, Corea y Japón, han creado una red de seguridad frente a potenciales ataques especulativos contra sus monedas mediante un fondo constituido con sus reservas y avanzan en la implementación de mecanismos de financiación del desarrollo regional. Por otra parte, impulsada por Estados Unidos, la Apec[14] procura constituir un Área de Libre Comercio del Asia y del Pacífico que parece contar con escasas posibilidades de concreción. Sin embargo, la firma de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Corea constituye un triunfo estratégico para Estados Unidos, que favorece la suscripción de un tratado similar entre Corea y Japón y entre Estados Unidos y Japón dentro de una política de contención del predominio chino en la región. Por su parte, tanto Corea como China han suscripto, separadamente, acuerdos de libre comercio con la Asean; y Japón con algunos de los principales integrantes de este agrupamiento, donde se encuentra radicada una porción importante de sus inversiones y avanza aceleradamente la influencia de la economía china.

Los bloques, uno de cuyos rasgos centrales es la asimetría en el poder de los estados, son una construcción política y no el simple resultado de la intensidad de los flujos económicos.

La persistencia de la división entre centro y periferia

Estas precisiones son particularmente relevantes para el análisis del lugar y las funciones de los países menos desarrollados y sus sectores dominantes en la economía mundial.

La visión de un mercado mundial unificado por un capital transnacional carente de anclaje nacional sostiene implícitamente la constitución de un único sistema industrial en escala mundial. En esta perspectiva la diferencia entre países centrales y periféricos no tiene relevancia. Solo existen regiones más a menos ricas en razón de su desarrollo histórico y su dotación de recursos. El problema del de-

---

13 La Asociación de Naciones del Sureste Asiático se constituyó en 1967 en Bangkok y está integrada en la actualidad por diez países: Brunei Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

14 Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico constituido en 1970 y del que forman parte 21 países, entre ellos Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Japón, China, México, Rusia, Corea, Taiwán y la mayoría de los miembros de la ASEAN.

sarrollo deviene una cuestión de desigualdades regionales cuya superación requiere bajos salarios, capacitación de la mano de obra y un marco institucional y una infraestructura susceptibles de atraer al capital transnacional. A su vez, la naturaleza de la inserción en la división mundial del trabajo es irrelevante. Cada región maximiza su crecimiento aprovechando sus ventajas comparativas estáticas, que van cambiando automáticamente a medida que la exitosa atracción del capital transnacional eleva la productividad por trabajador y sus ingresos en mayor proporción que en otras regiones.

La comprobación de que la economía mundial capitalista constituye una estructura compleja y crecientemente regionalizada donde se articulan formaciones sociales ligadas por relaciones de competencia y subordinación subraya, en cambio, por una parte, que la lucha interoligopólica en escala mundial que libran las fracciones transnacionalizadas de los países- núcleo se sustenta en los sistemas industriales conformados en estos países (una prueba de ello son sus políticas industriales, científicas y tecnológicas, que reflejan los requerimientos estratégicos de esas fracciones) y, por otra parte, que en la economía mundial continúan existiendo formaciones cuya característica esencial es la carencia de un sistema industrial, lo que determina su inserción subordinada en la división internacional del trabajo y el orden político mundial.

El sistema industrial es el soporte material que permite al capital productivo orientar el desarrollo de las fuerzas productivas, es decir, subsumirlas realmente en el capital[15]. La burguesía puede, bajo la acción de la competencia, en base a la articulación de los diversos procesos productivos en el seno del sistema industrial, impulsar, ante un incremento de los salarios reales, el desarrollo de innovaciones tendientes a reducir el empleo de mano de obra; adoptar, frente a un avance de la productividad en una determinada rama, tecnologías destinadas a incrementar el empleo de sus productos (o a reducirlo, si esa productividad crece lentamente); aprovechar un aumento de la capacidad de consumo para crear bienes destinados a generar nuevas

15 Marx distingue la subsunción –noción que denota a la vez subordinación e incorporación– formal y real del trabajo en el capital. La subsunción formal supone la transformación de los elementos del proceso laboral en propiedad del capitalista sin transformación del proceso real de producción. La subsunción real implica la creación –en especial a partir del desarrollo de la maquinaria, que asume el manejo del instrumento de trabajo sustituyendo la virtuosidad del obrero– de un modo específicamente capitalista de producción donde la fuerza productiva del trabajo socializado "merced a la cooperación, a la división del trabajo dentro del taller, a la aplicación de la maquinaria y de la ciencia –ese producto *general* del desarrollo social– al proceso inmediato de producción se presenta como *fuerza productiva del capital*" (Marx: 1946: 427).

necesidades o nuevas formas de satisfacción de las existentes; o incorporar nuevas producciones o nuevas formas de producción surgidas en otras formaciones centrales, adecuándolas a las relaciones de valor propias de la formación, a fin de preservar su competitividad en el mercado mundial.

En las formaciones donde la burguesía local no se asienta sobre el control de un sistema industrial, esta ejerce, en cambio, un control esencialmente formal sobre el desarrollo de las fuerzas productivas, lo cual no excluye, en cada una de las actividades, una subsunción real del trabajo en el capital, resultado de la incorporación de tecnologías desarrolladas, en diversas épocas, por los sistemas industriales de los países centrales.

Las exigencias de reproducción ampliada de las relaciones de producción en los países centrales determinan, en ausencia de un sistema industrial, las actividades que resultan redituables desarrollar y las características que reviste el proceso productivo. *Se trata, por ello, de formaciones (y de burguesías) periféricas en la determinación de las formas que adopta el desarrollo del modo capitalista de producción en escala mundial y, en gran medida, en la formación social donde ejercen su dominación*.

La superación de la condición periférica se identifica, por consiguiente –incluso en la actualidad–, con la constitución de un sistema industrial que, mediante un conjunto de políticas, logra neutralizar el bloqueo que impone, en este sentido, la lógica de las ventajas comparativas.

Un reciente trabajo ha verificado (Imbs et al., 2003: 63-86), a través de un análisis estadístico de series en el tiempo y de corte transversal, que a medida que los países pobres devienen más ricos la producción sectorial y el empleo se desconcentran y diversifican; que esa diversificación se produce hasta relativamente tarde en el proceso de desarrollo y tiene lugar no solo a través del desplazamiento de los factores de la agricultura a la manufactura y luego a los servicios, sino también al interior de la industria manufacturera (Rodrik, 2007: 103). Estos datos reflejan un sendero de acumulación orientado a la constitución de un sistema industrial y opuesto a la especialización de acuerdo a las ventajas comparativas que impone la ley del valor en el mercado mundial.

Los márgenes subsistentes para las políticas económicas de las formaciones periféricas

La diferencia cualitativa entre formaciones centrales y periféricas y las asimetrías de poder económico y político que aseguran su reproducción indican que la superación de la dependencia requiere, para ser sustentable, la creación de adecuadas condiciones materiales a través de un sendero que depende de las características del bloque de clase en el poder y de las condiciones concretas en que este ejerce su

dominación. Sendero donde inevitablemente se presentan tensiones entre la satisfacción de las necesidades sociales más inmediatas y las derivadas de la exigencia de incrementar la autonomía y asegurar una creciente satisfacción de las necesidades definidas por la sociedad. Pero que no implica, necesariamente, recorrer el mismo camino que las formaciones centrales, ni recurrir a las mismas formas de acumulación que estas han empleado.

Las transformaciones experimentadas por la economía mundial han creado nuevas condiciones, particularmente difíciles, para los intentos por constituir un sistema industrial. El capital transnacional en su conjunto ha sido exitoso en imponer, a través de la OMC, drásticas limitaciones a las políticas de los países periféricos, si bien aún subsisten ciertos espacios para las mismas (Amsden, 2004; Joon Chang, 2003). Por su parte el proceso de regionalización supone, en el caso de la Unión Europea, una ampliación del espacio nacional mediante la incorporación al mismo de los países más atrasados de la región, pero también, al igual que en los otros bloques, la suscripción con países periféricos de acuerdos de integración al bloque que suponen, en general, renuncias al ejercicio de políticas nacionales mucho más graves que las resultantes de la OMC y que recrean una situación neocolonial (Arceo, 2001) en el marco de régimen de acumulación donde los países de menor desarrollo tienen como función proveer de recursos naturales y de mano de obra al capital transnacional.

Las posibilidades de los estados de orientar el desarrollo se han debilitado, aunque no han desaparecido. Al mismo tiempo, las ventajas que otorgan a las grandes empresas transnacionales el desarrollo de las distintas partes de un mismo proceso productivo donde sus costos son menores y las limitaciones impuestas a las políticas nacionales han disminuido la capacidad competitiva de las burguesías locales, compelidas a iniciar sus propio proceso de transnacionalización; insertarse en forma subordinada en las redes globales o, simplemente negociar, en las mejores condiciones posibles, la venta de sus activos productivos. Esto ha impulsado, en numerosos países periféricos, un proceso de desindustrialización y extranjerización que ha hecho desaparecer a la burguesía local como actor potencialmente interesado en un mayor grado de autonomía.

La acción del capital transnacional, por su parte, genera un impulso limitado a una diversificación sostenida y creciente de la economía. Estas empresas suelen desarrollar en la periferia solo procesos parciales de trabajo y la difusión de las tecnologías empleadas depende, fundamentalmente, de la existencia de un entramado industrial local capaz de proveerlas de bienes y servicios y de aprovechar adecuadamente la experiencia y la capacitación técnica ganada en

las mismas por el personal más calificado. Y estas empresas optan normalmente, cuando aumentan los costos salariales, por trasladarse a zonas de más bajos ingresos. Sus inversiones se concentran en operaciones difíciles de mecanizar o en la fabricación de bienes que se encuentran en la fase descendente de su ciclo, resultándole más redituable invertir en el desarrollo de nuevos productos que hacerlo en el desarrollo de nuevas técnicas o en una reingeniería del producto (Amsden et al., 2003).

E incluso en casos exitosos, como los de Corea y Taiwán en la electrónica, donde el capital de origen local ha logrado pasar, con fuerte estímulo de las políticas públicas, del armado o la manufactura de productos conforme a las especificaciones técnicas y con los equipos requeridos por el contratista (la empresa transnacional), a la provisión de partes o productos con diseño de producción propio y luego al desarrollo y fabricación, bajo marca propia o ajena, de partes o productos, la concepción básica del producto, los insumos tecnológicos esenciales y los medios de producción son importados[16]. El modo de acumulación dominante en nivel mundial se asienta crecientemente en una matriz científico-tecnológica (y su correspondiente sistema industrial) cuyas características separan radicalmente la capacidad de reproducción de los productos de esa matriz en determinadas ramas de actividad –reproducción indicativa, en las fases anteriores, de la incorporación de una tecnología– de la capacidad de reproducción de sus componentes más esenciales y, aun en mayor medida, de la capacidad de concebir y desarrollar nuevos productos.

Este carácter sistémico del desarrollo de las fuerzas productivas determina, en algunos países periféricos, la implementación de una activa política estatal destinada a impulsar el desarrollo científico y tecnológico, desarrollar la capacidad innovativa de las empresas públicas y privadas nacionales y atraer las actividades de investigación y desarrollo de las empresas transnacionales a fin de lograr, por este medio, un rápido incremento de las capacidades locales.

Dieter Ernst, destacado especialista en el desarrollo en Asia de la industria electrónica señala en un reciente trabajo (Dieter, 2006) que esta estrategia "plantea un desafío fundamental al liderazgo tecnológico de los Estados Unidos, el crecimiento económico y la prosperidad" y propone un detallado conjunto de políticas destinadas a remover las causas de la externalización de la actividad de innovación por las empresas norteamericanas, la cual abre nuevas oportunidades, afirma,

16 La tasa de importación de componentes claves alcanza en Taiwán, en las computadoras al 69% y al 78% en los periféricos; en electrónica al 80% en tubos y al 85% en semiconductores (Amsden et al., 2003: 94).

para que Asia vaya más allá de su rol tradicional de "fábrica global" primaria de manufacturas, software y servicios comerciales.

El pasaje a grados más complejos de industrialización no es, como sostiene la teoría convencional, un proceso automático, reflejo del cambio en la proporción de factores. Requiere una muy activa política que enfrenta crecientes exigencias a medida que avanza el proceso de industrialización y, necesariamente, la oposición de los países centrales.

Sin embargo, si bien en la mayoría de los países periféricos la constitución de un sistema industrial ha experimentado un retroceso por la desarticulación de la estructura industrial existente y la destrucción de las actividades tecnológicamente más complejas, algunos países periféricos, han logrado significativos avances pese a este cúmulo de dificultades.

En parte, estas diferencias eran esperables ante un desplazamiento en el eje de la división del trabajo entre centro y periferia. Las condiciones para la inserción en esta nueva división del trabajo no son iguales. Pero si bien las diferencias de salarios y de costo de transporte han jugado su rol, las diferencias de estructura social, de naturaleza de los sectores dominantes (Arceo, 2006a) y de poder de los aparatos de estado han desempeñado un papel central.

En muchos casos esta diferenciación está ligada, como indica Robinson (2003), a la asunción por el capital transnacional de un lugar hegemónico dentro del bloque de clases dominante local. Pero la ausencia de políticas autónomas no es necesariamente consecuencia de este hecho.

La historia de la periferia es, en buena medida, la historia de la pugna de los sectores dominantes locales por insertarse en el modo de acumulación impuesto a nivel mundial por los países centrales y desarrollar, dentro del mismo, actividades complementarias en base a ventajas comparativas estáticas. El desarrollo de políticas alternativas, cuando ello ocurrió, resultó del desplazamiento de estos sectores por complejas alianzas en que intervinieron sectores sociales medios, a menudo ligados al manejo del aparato estatal, una fracción de la burguesía industrial local y sectores dominados que, en el marco de un proceso de reafirmación nacional, pugnaron por la obtención de conquistas democráticas (reforma agraria, reconocimiento de derechos sindicales y políticos, entre otras).

Las nuevas condiciones han determinado el desmantelamiento en muchas regiones de las alianzas desarrollistas y de los movimientos de liberación articulados bajo la lucha anticolonial, transformándose los sectores dominantes locales, sin proyecto estratégico propio, en tenaces promotores de las condiciones sociales susceptibles de con-

vencer al capital transnacional de utilizar los recursos locales para el desarrollo de sus exportaciones. Camino a través del cual el capital transnacional ha adquirido un peso decisivo dentro del bloque de clases dominante.

En otros países, en cambio, el grado de autonomía relativamente elevado del estado y las características del bloque de clases dominante permitieron el aprovechamiento de condiciones favorables para su inserción en la nueva división internacional del trabajo a fin de desarrollar, con énfasis y modalidades distintas y grados de éxito también disímiles, políticas orientadas activamente a la constitución de un sistema industrial (Arceo, 2006b).

Como consecuencia de ello no solo se han profundizado las diferencias de ingreso entre los países periféricos, sino también la disparidad de sus estructuras y las características de las dinámicas en que se encuentran insertos. Y ello en un marco de competencia entre sí y de pugna, por parte de un grupo de éstos, por desarrollar bloques crecientemente complejos de actividades dentro de su sistema industrial en construcción. Lo cual agudiza, a su vez, la competencia de las empresas de estos países con las de los centrales.

La reiterada referencia a un capitalismo global homogéneamente liderado por un capital sin anclaje nacional específico supone una omisión significativa de este fenómeno y distorsiona las características de la actual fase de la economía mundial.

La industria electrónica, por ejemplo, ha sido una de las primeras en transnacionalizarse y en ella, al igual de lo que ocurre crecientemente la industria automotriz, donde tienden a fragmentarse rápidamente muchos de los procesos productivos, se han desarrollado grandes empresas contratistas que ensamblan los productos para las grandes marcas con componentes de producción propia o fabricados por subcontratistas. Los cinco principales contratistas manufactureros eran, en 2001, empresas norteamericanas (Solectron, Flextronics, Sanmina SCI, Celestica y Jabil Circuit) que crecieron entre 1994 y 2001 a una tasa del 36% anual, en gran parte mediante la absorción de unidades productivas de las grandes empresas electrónicas. En 1997 Ericsson vendió dos fábricas a Flextronix y una a Solectron; Nec, en el 2000, vendió dos de sus fábricas de teléfonos celulares a Solectron y luego otras dos a Celestica; Sony transfirió dos fábricas a Solectron; Siemens, en 2007 vendió dos plantas en Italia a Jabil Circuit (Sturgeon et al., 2003).

Sin embargo, pese a este acelerado proceso de centralización del capital, los cinco principales contratistas manufactureros son, en 2007, Hon Hai Precision (Foxconn, Taiwán), Flextronics (Estados Unidos), Asustek (Taiwán), Quanta Computer (Taiwán) y Solec-

tron (Estados Unidos)[17]. Hon Hai Precision es una empresa fundada en 1974 y la mayor fabricante de computadoras del mundo, contando entre sus clientes a Apple, Cisco, Dell, Nokia y Sony; Asustek fue fundada en 1989 por cuatro ingenieros de Acer; provee a Apple, entre otros productos, de computadoras portátiles y está desarrollando con Intel una notebook de menos de 200 dólares; Quanta Computer fue creada en 1988, especializándose, en su inicio, también en notebooks; en la actualidad, entre sus muchas otras actividades, fabrica el iPhone de Apple. Las tres compañías venden también productos bajo su propia marca y figuran en la lista de las 500 más grandes empresas globales de la revista *Fortune*, ocupando Hon Hai Precision el puesto 154. Flextronix, por su parte, ha adquirido a Solectron, pero los ingresos conjuntos de ambas firmas no superan los de Hon Hai Precision.

Estos cambios señalan la profundización del desplazamiento de la industria electrónica hacia el Este de Asia. La mayor parte de las instalaciones vendidas a Flextronix, Solectron y Celestica estaban ubicadas en los países centrales, donde estas empresas tienen una sólida implantación y las que más se han expandido poseen, en cambio, una actividad productiva básicamente centrada en Asia. Y este desplazamiento no es resultado exclusivamente de los menores costos de la mano de obra no calificada.

Asustek logró acceder prioritariamente a las nuevas generaciones de microprocesadores de Intel luego de solucionar, antes que los técnicos de esa empresa, problemas técnicos surgidos en el funcionamiento del prototipo del motherboard 486 de Intel; Asustek y Quanta ganan los pedidos de Apple para la fabricación de algunos de los productos electrónicos de consumo más sofisticados no solo por precio, sino porque han podido acreditar el control de las tecnologías necesarias para ello.

Se está, en esta como en algunas otras actividades, frente a un proceso de maduración tecnológica que tiende a modificar la geografía productiva y empresarial de la actividad, pero probablemente se está también, como indica Arrighi, ante una superación de las ventajas de la gestión vertical y burocrática cuyo modelo fueron y son las grandes empresas transnacionales norteamericanas, por las derivadas de una división del trabajo donde este es coordinado informalmente y el trabajo calificado barato sustituye no solo a la maquinaria cara, sino también a directivos y capataces caros (Arrighí, 2007).

Esto no excluye la subsistencia del control de la actividad por las grandes empresas electrónicas de los países centrales, asentado en sus

17 Reed Business Information, publicado en septiembre de 2007 en <http.//edn.com>.

capacidades científicas y tecnológicas para la concepción de nuevos productos, el prestigio de sus marcas y la posesión de extensas redes de distribución y prestación de servicios post-venta.

Pero resulta claro que referirse a una economía mundial como un espacio único donde los estados han perdido toda relevancia y una clase transnacional controla incontrastablemente el proceso de acumulación a través de las grandes empresas originadas en el centro y sus redes constituye, cuanto menos, un grave error de óptica. Como también lo sería suponer que el único camino alternativo a las recetas neoliberales es el modelo económico y social que, no sin marcadas diferencias, sirve de sustento a la expansión del Este de Asia.

América Latina en el comercio mundial

Las precisiones precedentes ponen de relieve que el análisis de las características de la inserción exterior de América Latina y de su evolución supone un examen más amplio que el referido al crecimiento de sus exportaciones y la diversificación de los productos exportados y los mercados de destino.

A fin de articular la evolución del comercio exterior con las transformaciones en la estructura productiva se utilizan habitualmente diversas clasificaciones de los productos intercambiados, siendo las más habituales las referidas a su grado de elaboración (productos primarios, manufacturas, etc.) y su complejidad tecnológica.

Esta última es sin duda la más adecuada para ese propósito, pero tiene el inconveniente de estar basada en la tecnología de los productos exportados y no en la tecnología de los procesos que utiliza el país exportador. Así, un país que exporta computadoras es un exportador de productos de alta tecnología aunque en realidad realice un mero proceso de ensamblado de muy escasa complejidad tecnológica.

La clasificación de las exportaciones según clase y la dinámica competitiva de las relaciones centro periferia en la fase actual

A fin de paliar este inconveniente, se ha adoptado una clasificación alternativa[18]. Su punto de partida es la diferenciación entre países centrales[19] y periféricos y la identificación, en estos, de cuatro grupos.

---

18 Esta clasificación está inspirada, muy libremente, en Sanjaya Lall (et al., 2005).

19 Canadá, Estados Unidos, Japón, Alemania, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Noruega, Nueva Zelanda.

Cuando un país periférico tiene, en el año 2004, una canasta de exportaciones donde las manufacturas representan más del 50% del total es clasificado como exportador de manufacturas. Este grupo se subdivide a su vez en dos: aquellos cuyo ingreso per cápita es superior al medio del grupo (manuf1) y aquellos donde este es inferior (manuf2). Los restantes países periféricos son clasificados como "mineros" o "agrarios" según predominen entre sus exportaciones productos de la minería o del agro.

A partir de esta agrupación se clasifican los productos según que su exportador mayoritario sean países centrales, manufactureros 1, manufactureros 2, agrícolas o mineros.

Los datos sobre exportaciones de los productos están extraídos de la COMTRADE, incluyendo la clasificación 1019 productos (cuatro dígitos de la CUCI, Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, SITC en la sigla en inglés, revisión 3).

Obviamente, cada país o cada grupo de países exporta productos de diversos tipo y la importancia de la clasificación reside, en primer lugar, en que permite un análisis más realista de la estructura del comercio mundial como consecuencia de identificar en mucha mayor medida las efectivas características del intercambio.

Por ejemplo, los productos electrónicos que exporta mayoritariamente el centro para su utilización como componentes en la periferia son productos centrales, que no se confunden con los productos electrónicos exportados mayoritariamente por la periferia. Conforme a la clasificación de Lall, de los productos según su tecnología (Sanjaya Lall, 2000), que es, con mayores o menores variantes la habitualmente utilizada, en 2004, en electrónica, las exportaciones del centro están compuestas en un 88% por productos de alta tecnología y las de la periferia en un 91%, siendo en ambos casos los restantes productos exportados de tecnología intermedia. En la clasificación por clase de los productos, en cambio, 35% de las exportaciones del centro de electrónica son productos centrales, mientras esta proporción solo alcanza al 16% en la periferia., poniéndose de manifiesto una clara diferencia estructural. Esto indica que a clasificación por clases permite una identificación más precisa de las diferencias de tipo tecnológico o de otra índole que se hallan en la base de la división internacional del trabajo.

Un hecho similar ocurre con la estructura total de las exportaciones mundiales. La clasificación por clases permite captar mucho más claramente las diferencias en la estructura exportadora del centro y la periferia (Cuadro 14).

Cuadro 14
Exportaciones del centro y de la periferia en 2004 clasificadas según Tecnología y clase (expresadas en %)

Tecnología	Centro	Periferia	Productos	Centro	Periferia
Alta tecnología	25,4	27,5	Países Agrarios	0,3	0,9
Baja Tecnología	11,0	20,3	Países Centrales	80,9	42,2
Tecnología de Procesos	37,9	20,4	Exp. Manuf de altos ingresos	5,3	10,8
Productos primarios	7,6	15,3	Exp. Manuf de bajos ingresos	10,8	35,2
Manufacturas básicas	15,9	15,1	Países Mineros	2,9	11,0
NC	2,3	1,4	NC	0	0
	100,0	100,0		100,0	100,0

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

Pero hay otra razón relevante para utilizar esta clasificación. El precio de los productos que exporta el centro incorpora los salarios de este y, si un país periférico logra exportar alguno de ellos y la diferencia entre sus salarios y los del centro es, en ese producto, mayor que la diferencia de productividad, obtiene una ganancia extraordinaria. La clase de producto que exporta un país es relevante, sobre todo en el caso de las manufacturas, y la clasificación por clase permite comprender aspectos importantes de la evolución de los precios y la dinámica de la competencia en el mercado mundial.

La clasificación por clase de los productos puede realizarse tomando distintos años para determinar la clase a la que pertenece el producto. Manteniendo la agrupación de los países constante, los productos se clasifican según el tipo de país que es su exportador mayoritario en el año que se desea utilizar como base. El Cuadro 15 consigna la estructura de las exportaciones mundiales en 2004 tomando como base para la clasificación de los productos los datos correspondientes a los años 1994 y 2004.

La participación de los productos del centro desciende del 81% con la clasificación correspondiente a 1994 al 60% de las exportaciones totales en 2004.El número de productos de los países centrales cae, entre 1994 y 2004, de 781 a 685 y el de los productos donde son mayoritarios los exportadores de manufacturas se eleva de 196 a 290[20].

20 Los países exportadores de manufacturas de más alto nivel de ingreso per cápita ven reducida, con el cambio de clasificación, a la mitad la cantidad de productos en

Cuadro 15
Participación en las exportaciones mundiales de los productos clasificados según el tipo de país exportador. Clasificación de los productos en 1994 y 2004

	Clasificación 1994			Clasificación 2004		
	1994	2004	% variación	1994	2004	% variación
Productos países agrícolas	1,6	1,2	-24,6	0,8	0,6	-25,2
Productos países centrales	78,8	81,3	3,3	61,5	60,3	-1,9
Productos de países exportadores de manufacturas	14,3	10,7	-25,4	31,6	31,9	0,9
Productos países mineros	5,3	6,8	27,7	6,1	7,2	17,5

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

Esta modificación es esperable, dado el aumento de la participación de la periferia en las exportaciones de manufacturas. Pero además surge una importante comprobación si se calcula, utilizando ambas clasificaciones, la relación entre la participación en el comercio de los distintos tipos de países a precios corrientes y a dólares del año 2000.

Esta relación indica los cambios en los precios relativos de las distintas clases de productos, ya que si los precios relativos no se modifican la estructura a precios corrientes y a precios constantes debe ser idéntica. En el Cuadro 16 esta relación es multiplicada por cien. En consecuencia, un valor 100 indica que la estructura a precios corrientes coincide con la estructura a precios constantes y un valor mayor a 100, que los precios de la clase de producto se han elevado, y la inversa en el caso de un valor menor a cien.

---

que son predominantes, aunque ello no impide que su participación en las exportaciones mundiales se eleve, paralelamente, un 140%. En los de menores ingresos el número de productos en que son predominantes aumenta un 176% y su participación en las exportaciones mundiales 237%. Sin embargo, el dinamismo de los productos en que estos países pasan a ser exportadores mayoritarios no es el mismo. Los productos de mayor dinamismo pasan a ser controlados por los países exportadores de manufacturas de más altos ingresos, lo cual permite que se reduzca el número de productos en que sus exportaciones son mayoritarias y al mismo tiempo aumente fuertemente su participación en el comercio mundial.

Cuadro 16
Cambio en los precios relativos. Relación entre la participación de los productos de cada clase en las exportaciones totales a precios corrientes y constantes del 2000. Clasificación de los Productos para 1994 y 2004

	Clasificación 1994			Clasificación 2004		
	1994	2004	% variación	1994	2004	% variación
Productos países centrales	104	98,3	-5,5	94,4	105,7	11,9
Productos de países exportadores de manufacturas	102,6	97,6	-4,9	110,3	92,3	-16,3
Productos países mineros	59,8	128,3	114,5	61,3	127,7	108,3
Productos países agrícolas	109,6	113,9	4	100,1	122	21,8

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

Con la clasificación de 1994 caen los precios de los productos de los países centrales y de los exportadores de manufacturas. La competencia de estos últimos impone la reducción del precio de los productos centrales, en los que van aumentando su participación. Pero, a su vez, los exportadores de manufacturas de más altos ingresos se ven obligados a reducir sus precios por la intensa competencia de los exportadores manufactureros de más bajos ingresos, que además compiten fuertemente entre sí como consecuencia de la incorporación de nuevos competidores en las actividades que requieren abundante trabajo no calificado y escaso capital.

Con la clasificación de los productos correspondiente a 2004 los productos centrales donde los países exportadores de manufacturas han devenido mayoritarios y cuyo precio estaba cayendo pasan a ser clasificados como manufactureros, lo cual acentúa la caída de sus precios. Por el contrario los precios de los productos centrales experimentan, efectuada esta eliminación, un aumento significativo.

Estos datos ponen de manifiesto un deterioro de los términos del intercambio (y un intercambio desigual) para los países exportadores de manufacturas. Este deterioro constituye un aspecto significativo de la dinámica de transnacionalización del capital y de los procesos productivos.

Las empresas de los países centrales se trasladan a la periferia procurando obtener, sobre sus competidores, una ganancia extraordi-

naria, la que se diluye a medida que estos adoptan idéntica estrategia y el producto pasa paulatinamente a ser preponderantemente producido en la periferia y a obtener la tasa normal de ganancia en nivel mundial. Pero como consecuencia de la reducción en los precios de los productos importados tiene lugar paralelamente, en los países centrales, un aumento del ingreso que, en condiciones de debilitamiento del poder sindical y de estancamiento de los salarios reales, pasa a engrosar las ganancias del capital. En la periferia, en cambio, se reduce la tasa de ganancia, generando presiones al descenso de los salarios. Todo lo cual es acompañado de la búsqueda de nuevas ganancias extraordinarias por el capital transnacional mediante el desplazamiento de los fragmentos externalizados de los procesos productivos a países de salarios aun más bajos y la fragmentación, en escala mundial, de nuevos procesos productivos o segmentos de estos.

A su vez, los países periféricos, a fin de superar los efectos del deterioro de los términos del intercambio y el riesgo de un retiro del capital extranjero, procuran impulsar el ascenso en la gama de los productos exportados y la penetración en nuevos mercados de los países centrales mediante políticas de atracción de las empresas transnacionales y, los más activos, de impulso a los productores de capital local para que aumenten la complejidad de sus procesos productivos y diversifiquen su actividad.

La dinámica de la nueva división mundial del trabajo, al tener su centro en los intercambios en el seno de la industria, impone a los países periféricos insertos en ella incrementar la complejidad de su estructura industrial, bajo pena, en caso contrario, de un escaso incremento en su valor agregado y el sometimiento de su proceso de acumulación a la inestabilidad derivada de la movilidad del capital transnacional en su búsqueda de ganancias extraordinarias. Es ésta, la forma que adopta la dinámica de la acumulación en escala mundial en el marco de la nueva división del trabajo, y que se traduce en un proceso de desarrollo desigual donde el centro pierde participación en la producción y el comercio mundial, mientras que se acentúan las diferencias en el seno de la periferia y entre la mayor parte de los países que la integran y los países centrales.

La evolución de las exportaciones de América Latina según clase de producto

El desempeño exportador de América Latina debe analizarse, en este marco, teniendo en cuentas que la región tiene una doble inserción en el mercado mundial. Permanece, en mayor o menor medida, según las subregiones, inserta en la anterior división internacional del trabajo, pero interviene también en la competencia resultante de la

nueva división del trabajo. La interacción entre los efectos de estas dos inserciones son un aspecto clave de las modalidades que asume el proceso global de acumulación y de las características y alcances del impacto ocasionado, en los últimos años, por la elevación del precio de sus exportaciones primarias.

Las características de la estructura global

Entre 1994 y 2006 las exportaciones de la periferia crecieron 44% más rápido que las del centro. Las exportaciones de América Latina crecieron más que las del centro y que las del total del mundo, pero menos que las de la periferia en su conjunto.

Cuadro 17

Crecimiento anual de las exportaciones de bienes y servicios en dólares constantes al año 2000. Años 1994-2006

Mundo	7,1%
Países Desarrollados	5,9%
Periferia	8,5%
América Latina	7,4%
Mercosur	7,1%
Pacto Andino	2,2%
Chile	7,1%
Centro América	7,8%
México	10,5%
China	18,2%
Resto Este de Asia	11,1%

Fuente. World Development Indicators, los países desarrollados son los miembros de la OCDE de altos ingresos; el resto del Este de Asia está integrado por Corea, Filipinas, Tailandia y Camboya.

Las exportaciones mexicanas crecieron largamente por encima del promedio de la región y las del Pacto Andino muy por debajo, en razón de los problemas que enfrentó a partir de 2002 la industria petrolera venezolana. El desempeño de conjunto no es desdeñable, aunque tampoco una incontrastable demostración del éxito de las prescripciones de la teoría dominante en una región que ha aplicado con peculiar profundidad de la mayor parte de las recomendaciones del consenso de Washington y ha recurrido masivamente, conforme a lo prescripto, a las inversiones extranjeras directas (Cuadro 18), cuyo stock, en relación al PBI es significativamente mayor que en China, Corea o Taiwán.

La referencia a la región en su conjunto se justifica no solo por sus lazos culturales e históricos, sino también por el predominio de políticas similares en diversas fases de su desarrollo. Sin embargo, las modalidades de la inserción en el mercado mundial de los países que la integran presentan crecientes diferencias. La inclusión de México en el Nafta, la obtención por América Central, Perú, Colombia de un acceso preferencial al mercado norteamericano y la más reciente suscripción, por parte de estos países y Chile de tratados de libre comercio con los Estados Unidos reflejan un tipo de relación con el bloque Estados Unidos distinta a la que mantiene, por ejemplo, el MERCOSUR. Para este, Estados Unidos es un competidor en el terreno de las exportaciones agropecuarias, que constituyen una parte sustancial de su comercio exterior y cuyo destino geográfico está altamente diversificado y, a diferencia de lo que ocurre especialmente en México y América Central, el costo de transporte al mercado norteamericano y un nivel de salarios relativamente elevado respecto a otras localizaciones en la región torna poco probable que un mayor acceso al mercado norteamericano posibilite una inserción masiva de sus empresas en redes transnacionales a fin de ejecutar, con destino a este, fragmentos de procesos productivos más complejos. Los resultados han sido modalidades de crecimiento marcadamente distintas en cuanto a los ejes de expansión del comercio exterior, las que han sido acentuadas por los tratados de libre comercio.

Cuadro 18

Stock de inversión extranjera como porcentaje del PBI. Años 1990, 2000, 2006

	1990	2000	2006
Mundo	**8,4**	**18,3**	**24,8**
Países en desarrollo	**9,6**	**25,6**	**26,7**
América del Sur	**8,9**	**22,8**	**26**
Argentina	6,2	23,8	27,4
Bolivia	21,1	61,8	44,6
Brasil	8,5	17,1	20,8
Chile	30	60,8	55,4
Colombia	7,3	13,1	33,1
Ecuador	14,5	44,4	39,9
Paraguay	8,5	18,7	19,1
Perú	4,5	20,7	20,7
Uruguay	8	10,4	22,6
Venezuela	8,2	30,3	25

	1990	2000	2006
México y América central	**9,6**	**17,7**	**27,8**
México	8,5	16,7	27,2
Costa Rica	18,2	17	31,7
El Salvador	4,4	15	23,6
Guatemala	22,7	17,7	13,7
Honduras	9,6	23,1	32,1
Nicaragua	4	36,2	51,1
Panamá	37,4	58	74,9
África	**9,6**	**25,6**	**26,7**
Asia	**9,1**	**26,5**	**24,9**
China	5,4	17,9	11,1
Corea	2	7,4	8
Taiwán	5,9	5,5	14,2
Malasia	23,4	58,4	36
Tailandia	9,7	24,4	33
India	0,5	3,8	5,7

Fuente: World Investment Report, 2007.

No obstante estas diferencias, la región mantiene rasgos comunes relevantes, ha abierto abrupta y profundamente su economía, apoya su crecimiento en el comercio exterior, recurre en muy escasa medida a políticas industriales y cuenta con una presencia muy relevante del capital extranjero. Resulta por lo tanto importante indagar si sus distintas modalidades de inserción en el mercado mundial se han traducido en resultados diferentes o, por el contrario, han prevalecido los efectos de estos rasgo comunes. Para ello se privilegiará el examen de las transformaciones en la estructura de sus exportaciones desde el punto de vista del dinamismo de sus mercados y la clase de productos exportados. Con tal fin las exportaciones se agrupan según que pertenezcan a actividades donde predominan, en 1994, como exportadores, los países centrales y que: crecen en nivel mundial, durante el período 1994-2004, más que el promedio (productos químicos, mineral de hierro y siderurgia, mecánica, vehículos, material eléctrico y electrónica); o que crecen menos que el promedio (otros, madera y papel). Y actividades donde los mayores exportadores son países los periféricos, distinguiendo aquellas que: crecen más que el promedio (energía, minerales y metalurgia no ferrosa); o menos que el promedio (agropecuarias y forestales básicas, agroindustria, textil). Por supuesto, las exportaciones de cada bloque de actividades incluyen indepen-

dientemente del predominio, en cada uno de ellos, de las exportaciones de los países centrales o periféricos, productos de todas las clases, aunque en muy distintas proporciones.

Estos bloques tienen un diferente dinamismo y complejidad tecnológica, un muy distinto peso en las exportaciones mundiales (Cuadro 20) y se encuentran sometidos a formas de competencia marcadamente diferentes según predominen en ellos las exportaciones de los países centrales o de los periféricos y se trate de bienes primarios o industriales. El diferente peso de los bloques y de su evolución en las exportaciones de cada región, subregión o país y de la distinta clase de productos exportados en cada uno de ellos, constituye, por consiguiente, un instrumento particularmente útil para el análisis de las características de la estructura exportadora y su dinámica.

Sin embargo, a fin de concentrar la atención en los rasgos más relevantes de la estructura exportadora de cada subregión y su relación con la dinámica de conjunto de su economía, los datos pertinentes se consignan en el Anexo 1 y las referencias al mismo se realizan en notas al texto.

El rasgo saliente de América del Sur es que alrededor del 65% de sus exportaciones, tanto en 1994 como en 2004 tienen su origen en actividades donde predominan las exportaciones de la periferia[21], cuya participación en el comercio mundial se ha reducido, durante el período, no obstante una evolución favorable de sus precios (Cuadro 20).

La subregión exporta, sin embargo, en "Agropecuarios y forestales básicos y agroindustria" un porcentaje relativamente elevado de productos centrales[22] que ha permitido históricamente al sur de Brasil, Uruguay y Argentina la obtención de una elevada renta internacional ligada a la extensión y calidad de sus recursos naturales en relación a los países centrales que son sus exportadores mayoritarios (Arceo, 2003).

Solo el 23% de las exportaciones de América del Sur tienen su origen, en 2004, en el bloque de las actividades más dinámicas entre aquellas donde predomina el centro como exportador ("Química, Mineral de Hierro y Siderurgia; Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica")[23] y esa participación tiende a decrecer no obstante que se trata del bloque de actividades que más aumenta su peso en el mercado mundial.

---

21 Anexo 1, columna América del Sur, suma de renglones 15 y 21.

22 Anexo 1, columna América del Sur, renglón 17.

23 Anexo 1, columna América del Sur, renglón 6.

Cuadro 20
Bloques de actividades, porcentaje de participación en las exportaciones mundiales.
Años 1994 y 2004

	1994			2004		
	Participación en el total de las exportaciones mundiales (%)	Participación del Centro en las exportaciones (%)	Participación de la Periferia en las exportaciones (%)	Participación en el total las exportaciones mundiales (%)	Participación del Centro en las exportaciones (%)	Participación de la Periferia en las exportaciones (%)
Actividades donde predominan las exportaciones del centro en 1994 y crecen más que el promedio (productos químicos, mineral de hierro y siderurgia, vehículos, material eléctrico, electrónica)	45,6	65,4	34,6	52,0	49,3	50,7
Actividades donde predominan las exportaciones del centro en 1994 y crecen menos que el promedio (otros, madera y papel,mecánica)	24,7	72,2	27,8	22,0	60,9	39,1
Actividades donde predominan las exportaciones de la periferia en 1994 y crecen más que el promedio (energía, minerales y metalurgia no ferrosa)	9,6	32,5	67,5	11,8	27,5	72,5
Actividades donde predominan las exportaciones de la periferia en 1994 y crecen menos que el promedio (agropecuarias y forestales básicas, agroindustria, textil)	20,1	37,2	62,8	14,2	32,9	67,1
Total	100,0	58,3	41,7	100,0	47,0	53,0

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

Sin embargo, casi el 80% de los productos exportados en este bloque de actividades por la subregión pertenecen a la clase central[24], proporción mucho más elevada que en la periferia en su conjunto y que es la contrapartida de la escasa relevancia de las clases manuf1 (la más dinámicas en la economía mundial) y manuf2. En el bloque de actividades donde predominan, en 1994 los países centrales y que crecen menos que el promedio ("Otros, madera y papel y mecánica") que representa a lo largo del período alrededor del 12% de sus exportaciones totales, el predominio de los productos de clase central es aun más pronunciado[25].

La estructura exportadora de la subregión, que presenta escasos cambios, se caracteriza por consiguiente, por una parte, por el fuerte peso del bloque de actividades donde predomina la periferia, reflejo de la permanencia de la subregión en el anterior esquema de división del trabajo basado en el intercambio de productos primarios por manufacturas y, por otra parte, por la importancia de los productos de clase central en las actividades donde predomina el centro, de escaso peso en su estructura exportadora.

La importancia en la región de los productos de clase central es resultado de una estructura industrial relativamente compleja y con adecuado nivel tecnológico en algunas actividades desarrolladas durante el proceso de sustitución de importaciones, pero también es consecuencia del hecho que, dado el mayor nivel de salarios de los más importantes exportadores industriales de América del Sur, no compensado por un nivel superior de productividad, esta prácticamente no compite en productos donde son predominantes otros exportadores periféricos. Lo cual implica que la subregión permanece al margen de la expansión de las exportaciones de la clase de productos más dinámica; la correspondiente a las exportaciones de los países exportadores de manufacturas de más altos ingreso (manuf1).

Por supuesto América del Sur es una región marcadamente compleja y habría que distinguir en ella, al menos, el Pacto Andino, el MERCOSUR y Chile, que tienen estructuras exportadoras acentuadamente diferentes. Pero bastan estos trazos gruesos para realizar la comparación con México y América central.

México, a diferencia de América del Sur, tiene un peso muy elevado en su estructura exportadora de las actividades donde predominan las exportaciones de los países centrales (75%, tanto en 1994 como en

---

24 Anexo 1, columna América del Sur y Periferia, renglón 1 como porcentaje del renglón 6.

25 Anexo 1, columna América del Sur, renglones 7 y 10.

2004). Esta participación es más alta que en la periferia en su conjunto y apenas menor que en el Este de Asia (78%), lo cual indica la fuerte inserción de este país en la nueva división internacional del trabajo[26].

Las exportaciones de los productos de clase central tienen en estos bloques de actividades como consecuencia, en buena medida, de la estructura generada durante la sustitución de importaciones y de su reestructuración y reorientación hacia América del Norte en el marco del NAFTA, un lugar más destacado que en la periferia en su conjunto y en el Este de Asia. Pero menor que en América del Sur[27], lo cual es consecuencia del peso de las exportaciones mexicanas de los productos predominantemente exportados por países exportadores de manufacturas de bajos ingresos (manuf2).

Estos representan un tercio de las exportaciones en el bloque de las actividades más dinámicas entre las que predominan los países centrales ("Químicos, Mineral de Hierro y Siderurgia; Vehículos, Material Eléctrico y Electrónica") y su proporción es menor, pero significativa, en las menos dinámicas ("Otros, madera y papel y mecánica")[28]. Se trata, en su mayor parte, de productos fabricados bajo el régimen de maquila. En ambos casos esa participación es mayor en el Este de Asia y en las dos regiones esta tiende a disminuir, pero en el Este de Asia la caída relativa es, en el bloque más dinámico, cinco veces más importante y casi enteramente atribuible a un crecimiento mucho más rápido del peso de los productos exportados por países los manufactureros de altos ingreso (manuf1)[29].

Estos rasgos son significativos. El elevado peso de los productos de clase central supone la existencia de un conjunto de actividades con un nivel tecnológico elevado. Pero la ausencia de un incremento significativo en la participación de las exportaciones de estos productos y de los productos exportados por los países manufactureros de altos ingresos (manuf1)[30] señala la falta de inserción de México en la lógica competitiva predominante en el Este de Asia.

En cuanto a América Central debe señalarse, en primer lugar, la muy ligera elevación de la participación de las actividades más dinámicas, que responde, fundamentalmente, a la expansión de la electró-

---

26 Anexo 1, columnas México, Periferia y Este de Asia, renglones 5 y 10.

27 Anexo 1, columnas México, Periferia, Este de Asia y América del Sur, renglón 1 como porcentaje del renglón 5 y renglón 7 como porcentaje del renglón 10.

28 Anexo 1, columna México, renglones 4 y 6 y 9 y 10.

29 Anexo 1, columna Este de Asia, renglón 4, como porcentaje del renglón 6; renglón 9 como porcentaje del renglón 10.

30 Anexo 1, columnas Este de Asia y México, renglones 2, 3 y 4.

nica en Costa Rica como consecuencia de la instalación de una planta de Intel, que se traduce en un salto espectacular en sus exportaciones de manuf1 y que ha posibilitado que la participación de la subregión en este bloque de actividades supere a la de América del Sur[31].

En segundo término, el peso muy fuerte, 60% en 2004 (contra 33% en América del Sur) que tienen las actividades menos dinámicas entre aquellas donde los países periféricos son los principales exportadores ("Agropecuarios y forestales primarios, agroindustria y textil"). Contribuyen a ello las exportaciones agrarias tradicionales del resto de Centro América, las que, a diferencia de lo que ocurre en América del Sur no generan una renta internacional significativa y, sobre todo, las exportaciones textiles desarrolladas bajo el régimen de acceso preferencial al mercado norteamericano, factor determinante de que la clase de productos correspondientes a los exportadores de manufacturas de más bajos ingresos (manufac2) constituyan el 64% del total[32].

Cuadro 21

Diferencia entre 1994 y 2004 en las participaciones de las distintas clases de productos en el total de las exportaciones mundiales, del centro, la periferia y las subregiones de América Latina

Clase de productos (predominantemente de países:)	**Total**	**Centro**	**Periferia**	**Este Asia**	**América del Sur**	**México**	**América Central**
aqrarios	-0,2	-0,1	-0,5	-0,3	-0,6	-0,3	-0,7
centrales	-1,2	3,8	2,5	2,8	0,6	2	-6,3
manuf1	2,8	0,3	4,8	7,5	-0,1	0,4	16,3
manuf2	-2,5	-4,7	-6,1	-8,8	-2,7	-1,2	5,6
mineros	1,1	0,7	-0,7	-1,2	2,7	-0,9	-14,8
Total (+/-)	3,9	4,9	7,3	10,3	3,3	2,3	21,8

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

América del Sur y México comparten, pese a las agudas diferencias en la estructura de su sector exportador, un rasgo común: la fuerte cristalización de su estructura exportadora desde el punto de vista de la clase de productos exportados. Característica que también se reencontraría en Centro América si se excluyera Costa Rica.

31 Anexo 1, columnas América Central y América del Sur, renglón 6.

32 Anexo1, columna América Central, renglones 21 y 19.

La diferencia central de América Latina con las regiones periféricas más exitosas no es, fundamentalmente, el ritmo de crecimiento de las exportaciones; las de México incluso aumentaron a un ritmo similar a las del Este de Asia. Lo relevante es el hecho que su crecimiento tiene lugar sin cambios significativos en la clase de productos exportados, es decir, sin la dinámica que presentan las exportaciones de otras regiones como consecuencia de un proceso paralelo de industrialización y diversificación estructural. La participación de la industria manufacturera en América Latina se reduce y es menor al 17% mientras que en el Este de Asia pasa, entre 1994 y 2005, del 29% al 33% del PBI, siendo su motor, sobre todo en Corea, Taiwán y China, la expansión de exportaciones de mayor valor agregado y complejidad tecnológica.

En América Latina la abrupta apertura de la economía y la eliminación de las políticas de sustitución de importaciones, determinó que las empresas transnacionales, que constituían el núcleo de su estructura industrial, redujeran radicalmente el grado de integración local de su producción, eliminando, en especial, las actividades de mayor complejidad tecnológica. Permanecieron en aquellas actividades donde la economía local había adquirido, durante el proceso sustitutivo, ventajas competitivas. Pero sin implantar nuevas ramas productivas, aunque si, en algunas actividades, los segmentos más intensivos en el uso de mano de obra no calificada. A su vez, el capital local, tecnológicamente débil, no logró, salvo contadas excepciones, complejizar y diversificar su estructura productiva y una parte significativa del mismo fue desplazado por las importaciones o absorbido por el capital extranjero.

El saldo neto de este doble movimiento de contracción de la estructura industrial preexistente y de implantación de nuevos segmentos de actividades, fue, incluso en México, donde las armadurías posibilitaron un muy rápido crecimiento de las exportaciones industriales, la cristalización de la estructura exportadora desde la óptica de la clase de productos exportados y, el valor agregado por la manufactura se mantuvo en torno del 17% del PBI, luego de haber alcanzado en el 2000 el 18,4%.

La cristalización de la estructura exportadora estuvo acompañada de un reducido crecimiento del producto y de una alta relación entre el crecimiento de las exportaciones y el de éste, lo cual indica un bajo impacto de las exportaciones sobre la expansión del producto.

El Cuadro 22 está referido al período 1993-2003, ya que en 1993 comienza un incremento en el precio de los productos primarios cuyo impacto será luego analizado y permite verificar que la relación exportaciones/PBI es significativamente más elevada que en otras regiones. Sin duda influye en esto su menor grado de apertura. Pero

el escaso impacto de las exportaciones no guarda proporción con el menor grado de apertura: los países desarrollados y China tienen una apertura solo algo mayor. La relación exportaciones/PBI depende de las interrelaciones entre el sector exportador y el conjunto de la economía y de las condiciones macroecómicas en que se desenvuelve. El Este de Asia, con una apertura mucho mayor que China o los países desarrollados tiene una relación exportaciones/PBI significativamente más elevada, en lo cual seguramente ha influido la crisis de 1997, los cambios de políticas ligados al accionar del FMI en ocasión de la misma y el creciente impacto de la competencia China.

Cuadro 22

Crecimiento de las exportaciones y del producto en dólares constantes; relación entre el crecimiento de las exportaciones y del PBI y relación promedio exportaciones/PBI 1993-2003

	Crecimiento de las exportaciones	Crecimiento del PBI	Crecimiento de las exportaciones / Crecimiento del PBI	Promedio de las exportaciones / PBI
Mundo	6,20%	2,80%	2,2	23,1
Países Desarrollados	5,60%	2,50%	2,3 ‘.	20
Periferia	7,40%	4,10%	1,8	34
América Latina	6,80%	1,80%	3,7	18,6
China	15,90%	9,00%	:\,8	20
Resto Este de Asia	10,90%	4,50%	2,4	61,6

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

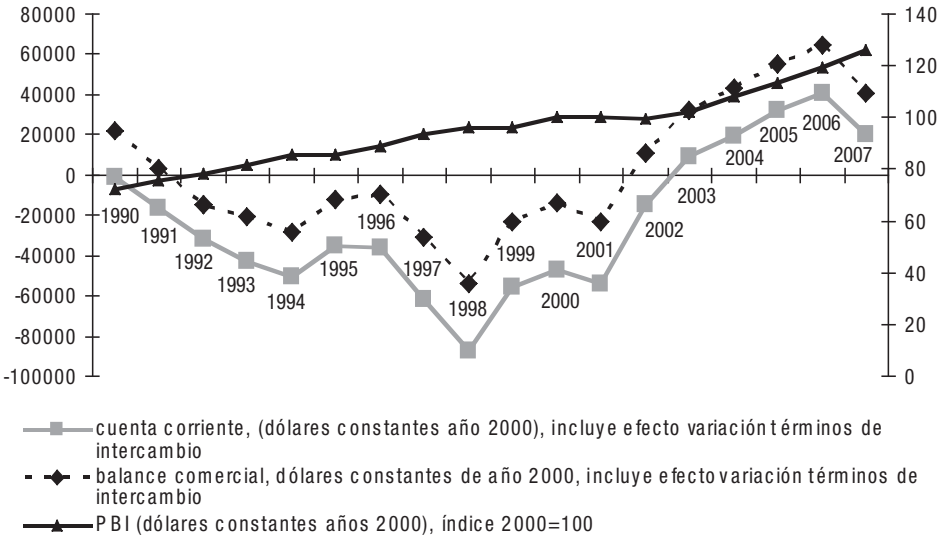
En América Latina el hecho determinante es que el crecimiento del producto está asociado, dado el fuerte componente importado del consumo (individual y productivo) y de la inversión, a un desequilibrio creciente en el balance comercial que es agravado con el incremento de las remesas de utilidades y el pago de intereses asociado al aumento de la deuda pública y privada que requiere la financiación del desequilibrio. La balanza en cuenta corriente refleja por ende, en forma ampliada, este desequilibrio, con diferencias derivadas, según los momentos, entre otras causas, del nivel de endeudamiento y de la tasa internacional de interés (Cuadro 23).

A medida que avanza el desequilibrio y el consiguiente requerimiento de financiamiento externo, aumentan las dificultades para obtenerlo, que pueden manifestarse más o menos rápido según la si-

tuación de los mercados de capitales y la importancia de las inversiones directas netas. Se impone entonces la adopción de medidas que afectan el nivel de actividad y de las importaciones hasta que la reversión de la situación externa posibilita una nueva aceleración en el crecimiento del producto.

Cuadro 23

América Latina. Índice del PBI base 2000=100 (eje derecho) y balanza de cuenta corriente y comercial (eje izquierdo). Dólares constantes al año 2000. Años 1990-2007



Fuente: Elaboración en base a datos de CEPAL.

Se trata de una dinámica marcadamente distinta a la de los países asiáticos más exitosos, cuyo crecimiento está acompañado de excedente en la cuenta corriente y esta dinámica es la expresión de una estructura desequilibrada donde la demanda de importaciones para un cierto nivel de producto tiende a superar las exportaciones que acompañan ese nivel. Esto refleja un desequilibrio productivo en la medida que el efecto multiplicador de las exportaciones sobre el ingreso se traduce en una demanda de importaciones que supera a esas exportaciones como consecuencia del hecho que la oferta local no cubre en suficiente medida la mayor demanda. Pero no es independiente de los desequilibrios sociales ligados a la muy

fuerte concentración del ingreso, el elevado componente importado del consumo de los sectores dominantes y su alta elasticidad en relación al ingreso.

Esta dinámica implica un ciclo de *stop and go* de naturaleza distinta al imperante durante la sustitución de importaciones. En esta el crecimiento del producto inducido por la industrialización genera una demanda de insumos y bienes de capital que excede la capacidad de importación, forzando una reducción del nivel de actividad e induciendo una profundización del proceso sustitutivo, que enfrenta crecientes dificultades. Ahora el motor del crecimiento son las exportaciones; el incremento del producto genera un débil cambio en la estructura de la oferta local y las importaciones crecen, en un contexto de fuerte dependencia de los insumos, de los bienes de capital y de los bienes de consumo provistos por el exterior, más que el producto y las exportaciones.

Las dificultades para desarrollar nuevas actividades en condiciones de libre cambio, la ausencia de política industrial y una lógica de localización de la inversión en escala mundial por parte de las empresas transnacionales centrada en la minimización de los costos absolutos, determina no solo la cristalización de la estructura exportadora sino también, una vez producido el proceso de simplificación derivado de la apertura económica, de la estructura productiva interna, dando lugar a un crecimiento cíclico que reduce el crecimiento del producto en relación al de las exportaciones.

Este mecanismo se ha manifestado en una fase (1990-1997) de crecimiento moderado del producto: 3,3% anual y otra (1998-2002) de virtual estancamiento (0,8% anual), habiéndose iniciado en 2003 una nueva fase expansiva caracterizada, esta vez, por una sustancial mejora en los términos del intercambio, por lo cual conviene analizarla, aunque sea someramente, por separado.

El impacto de la mejora de los términos del intercambio y sus límites

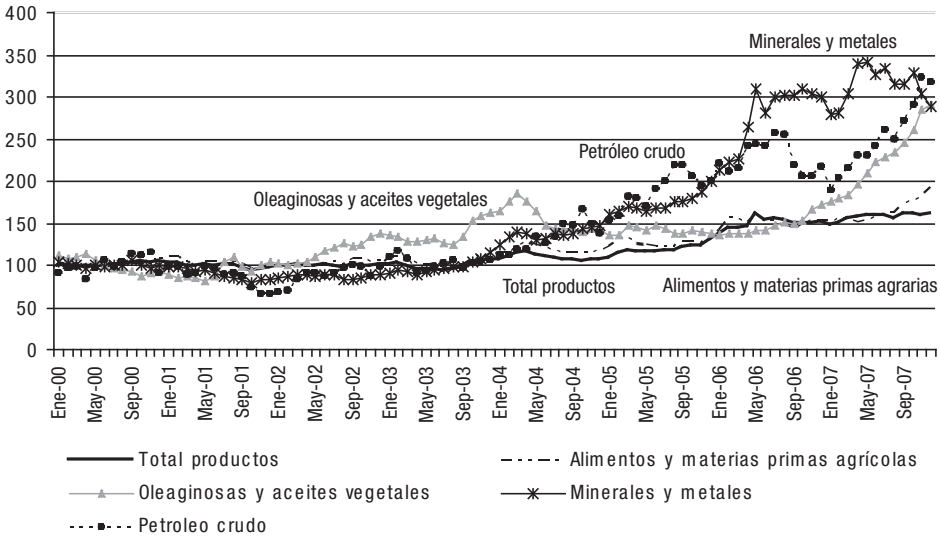
Desde 2003 (antes en algunos productos) se produce una paulatina mejoría en los términos de intercambio de los productos primarios que se profundiza en 2007 y 2008, aunque a mediados de este año la desaceleración de la economía mundial, entre otros factores, determina un retroceso significativo de los precios de la mayoría de los productos, que permanecen, ello no obstante a un nivel histórico elevado.

Este aumento, que en 2006 no superaba aún el promedio de los términos de intercambio 1945-1980, es excepcional por su duración y, sobre todo, por la magnitud alcanzada en 2007-2008. Su origen fun-

damental es el incremento de la demanda del Este de Asia y, en menor medida, la India. La nueva división internacional del trabajo determina un crecimiento desigual del centro y la periferia que es acompañado de un deterioro de los términos de intercambio de los países periféricos exportadores de manufacturas y de una mejoría de los términos del intercambio de los productos primarios, provenientes fundamentalmente de los países periféricos ligados aún a la anterior división del trabajo.

Cuadro 24

Índice evolución de los términos de intercambio, enero 2000= 100.
Productos seleccionados



Fuente: Elaboración en base a datos de UNCTAD.

Los ciclos de aumento de los productos primarios suelen ser de corta duración; en menos de un lustro la oferta tiende a cubrir, con exceso, la mayor demanda. La magnitud, sobre todo, de la economía china y su ritmo excepcional de expansión da al presente ciclo características peculiares, a lo que se suma un factor estructural: el ritmo decreciente de expansión de la producción de petróleo, que incide sobre los costos de producción de los productos agrícolas y ha determinado la adopción de políticas de estímulo a la utilización de algunos de ellos como fuerte de energía, contribuyendo a la elevación de su demanda. Pero, sobre todo

en 2008, el ciclo ha sido acompañado de un debilitamiento del dólar, que ha impulsado la elevación del precio de los productos primarios y, junto con la crisis del sistema financiero norteamericano, una participación creciente de capital especulativo en los mercados de futuros. La caída, a mediados de 2008, de más de 30% en el precio de la mayoría de los productos primarios indica la importancia de estos últimos factores, amplificada por el menor ritmo de crecimiento de la economía mundial.

Pero lo que interesa subrayar es, en primer lugar, la marcada disparidad en el incremento de los precios, liderado tempranamente por las oleaginosas y luego por los minerales y metales y el petróleo crudo. Hasta fines de 2007 el precio de los alimentos ha crecido significativamente menos, aunque sin duda, con un gran impacto social, mientras de los productos tropicales no han experimentado modificaciones importantes. Esta disparidad se ha traducido en un impacto diferencial muy acusado en América Latina. La mejoría en los términos de intercambio en 2007 en relación con el promedio de los años noventa fue del 33% para la región en su conjunto; del 52% para América del Sur, pero solo del 13% para el MERCOSUR y el 119% para el resto. El incremento fue, en el caso de México, del 21% y América Central experimentó una caída del 14% (CEPAL, 2007).

Debe destacarse además que la mejora de los términos de intercambio se ha dado en un contexto excepcional en cuanto al crecimiento de la economía mundial, nivel de la tasa de interés y disponibilidad de fondos internacionales, condiciones que en 2008 tienden a revertirse por el aumento de las presiones inflacionarias en nivel mundial, la desaceleración del crecimiento y el impacto de la crisis financiera en los Estados Unidos sobre la mayor parte de los mercados.

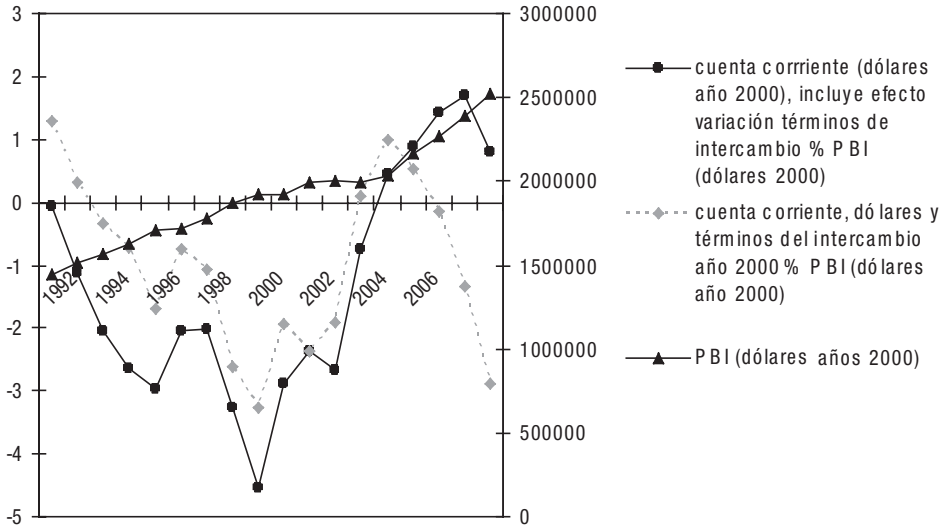
Estas condiciones se han traducido, entre 2003 y 2007 (y todo hace prever que, aunque a menor ritmo ello continuará en 2008) en un crecimiento sostenido y elevado, que ha estado acompañado de una notoria mejoría en los ingresos fiscales, en el nivel de endeudamiento externo y de reservas (aunque estas siguen representando, en Brasil y Colombia, alrededor del 30% de los pasivos de cartera) (Ocampo, 2007), así como en una mejoría de los indicadores sociales que apenas compensa, sin embargo, si se considera la región en su conjunto, el deterioro sufrido en los años noventa.

La cuenta corriente de la región en su conjunto ha pasado a ser positiva. Sin embargo el saldo tiende a reducirse significativamente y con los términos de intercambio del año 2000, es negativa desde 2005 (Cuadro 25). Si se consideran las subregiones solo Chile no ha experimentado una reducción en el saldo; México y Centro América tienen saldos crecientemente negativos y los saldos aún positivos de MERCOSUR, Pacto Andino y Chile dependen enteramente del efecto de los términos del intercambio.

Probablemente si persiste un nivel elevado de términos de intercambio la expansión podrá aún prolongarse, pero cabe realizar dos observaciones.

Cuadro 25

Evolución del PBI y la cuenta corriente con términos de intercambio de 2000 y correspondientes a cada años en porcentaje del PBI. Dólares del 2000. Años 1990-2007



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL.

El crecimiento, pese al cúmulo de condiciones favorables, no ha sido excepcional si se lo compara con el experimentado por el resto de la periferia (Cuadro 27). La tasa de crecimiento de los países en desarrollo en su conjunto ha sido un 35% más elevada y la de los países en transición (ex bloque socialista) un 53% superior.

Pero, además, incluso si la mejora de los términos de intercambio estuviese destinada a permanecer por un lapso todavía considerable y el contexto internacional experimentara un cambio favorable –lo cual resultaría totalmente sorprendente en las actuales condiciones de crisis financieras– la actual tasa promedio de crecimiento, próxima al cinco por ciento anual, no podrá mantenerse, ya que la mejora de los términos de intercambio eleva el techo de crecimiento pero no modifica, por sí misma, el desequilibrio estructural que frena el crecimiento en el largo plazo. Es más, puede terminar por agravarlo vía los efectos de la enfermedad holandesa que comienzan a manifestarse en varios países y la presión de los sectores exportadores por profundizar la inserción primaria de la región.

Cuadro 26

Balance comercial, efecto de la relación de precios de intercambio y balanza en cuenta corriente. Dólares del año 2000. Años 2002- 2007

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Mercosur						
Balance comercial	31631,5	41345,5	41373,5	42245,1	31992,1	15561,4
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-6369,4	-4933,3	-2666,4	-27,7	8801	16566,5
Cuenta corriente	1542,9	12649,5	14003,8	17247	17788,4	9090
México						
Balance comercial	-21796	-22395	-11830	455	21026	-25179
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-3124	-2874	1188,4	6234,5	8294,8	9853,1
Cuenta corriente	-14218	-8693	-6164	-4187	-1718	-5833,9
Costa Rica						
Balance comercial	-535,3	-102,7	14,5	-105	-83	457,9
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-82,5	-215,8	-554,2	-844,6	-1181	-1326,9
Cuenta corriente	-893,6	-897	-761	-898,4	-1011	-1165,4
Resto de América Central						
Balance comercial	-6767	-7075,6	-7639,2	-8301,6	-9105,6	-10381
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-439,2	-900,8	-1214,8	-1389,9	-1764,5	-1619,1
Cuenta corriente	-2773,2	-3008,6	-3000	-2777,4	-3007,8	-3322,6
Pacto Andino						
Balance comercial	12216,9	13931,5	12735,3	5453,5	-7077,7	-24419
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-5865,9	-1909,8	6140,4	22562,3	37729,7	44089,5
Cuenta corriente	3377,8	9227,1	13130,8	22749,1	25328,8	16839,8
Chile						
Balance comercial	2853	3102	2735	-1130	-4322	-7734,9
Efecto relación precios de intercambio bienes y servicios	-1044	103,9	5748,4	10251	22642	27694,6
Cuenta corriente	-623,1	-804	1991,1	1179,6	4522,5	6604,9

Fuente: CEPAL.

Cuadro 27

Tasas de crecimiento, dólares del año 2000 (Expresado en %)

	2003	2004	2005	2006	2007
Mundo	2,7	4	3,4	3,9	3,7
Países en desarrollo	5,2	7	6,5	7	6,9
América Latina y el Caribe	2,1	6,2	4,6	5,6	5,6
Países en transición	7,2	7,6	6,6	7,5	8

Fuente: World Development Indicators.

La cristalización de la estructura exportadora, las características de los sectores dominantes y las perspectivas para la región

En América Latina el estado desarrollista, en su intento de crear a través de la sustitución de importaciones un sistema industrial en economías relativamente cerradas, utilizó las barreras protectoras no solo como medio de protección de la industria "infantil" sino también como instrumento para incitar la inversión de las empresas multinacionales, que se vieron estimuladas a saltar las barreras protectoras a fin de controlar el mercado interno. La contrapartida del éxito de esta estrategia fue una burguesía industrial local débil y subordinada, ausente en la mayoría de los sectores estratégicos de la economía y carente, la mayoría de las veces, de una base tecnológica propia.

Esta modalidad de industrialización perdería crecientemente viabilidad como consecuencia de la paulatina reorientación de las filiales del capital transnacional hacia la producción para el mercado regional o mundial en un reducido número de plataformas exportadoras; la consiguiente desaparición o sustancial reducción del grado de integración local de la producción en las restantes filiales y la creciente concentración de la inversión directa en la explotación de recursos naturales, los servicios y ciertos fragmentos de la producción de bienes ligados a la expansión de nuevas formas de consumo o la exportación.

La prolongación y profundización de la industrialización suponía, en estas circunstancias, una paulatina reconfiguración de la estructura industrial apoyada en una estricta selección de prioridades, políticas industriales muy activas en relación al capital local y una fuerte intervención estatal. Se adoptó en cambio una política de abrupta apertura, desregulación y privatización de buena parte de las empresas estatales que posibilitaban un cierto control nacional sobre la apropiación y asignación del excedente.

Coadyuvó para ello la debilidad de la burguesía industrial local; la heterogeneidad del bloque dominante, en el que conservaba un peso relevante el capital que controlaba al complejo exportador primario, el cual mantenía fuertes ligazones con el gran capital financiero y comercial y estaba íntimamente relacionado con el bloque de actividades industriales que gozaba de ventajas derivadas de la localización o del procesamiento de las materias primas locales y no dependía, para su subsistencia, de la protección arancelaria. A esto se sumó la presión ejercida por los organismos internacionales en un contexto de fuerte endeudamiento y también, sobre todo en los casos de liquidación temprana del proceso sustitutivo (Chile, Argentina), la creciente amenaza de los sectores populares activados bajo el liderazgo de la clase obrera, cuyo disciplinamiento procuraba ser consolidado, tras la victoria de la represión, por el libre accionar del mercado.

El resultado en toda la región fue una transformación sustancial en la estructura industrial y en la relación de fuerzas entre los sectores dominantes, donde acentuaron su preeminencia los sectores ligados al viejo (y en algunos casos al nuevo) complejo exportador. Las condiciones sociales experimentaron un profundo deterioro. La desocupación aumentó sustancialmente y la mayor presión competitiva externa coadyuvó al deterioro de los salarios y de las condiciones de trabajo. La sobreexplotación del trabajo pasó a constituirse en una condición de supervivencia para ciertas fracciones de la burguesía y, para el conjunto de esta, en una ventaja competitiva.

La mayor parte de la región, incapaz de insertarse en las nuevas corrientes del comercio mundial, sufrió un proceso de primarización, pérdida de dinamismo del mercado interno y creciente segmentación del mismo. Aquellas subregiones, que lograron articularse en esas corrientes lo hicieron apoyándose básicamente en ventajas de localización e institucionales (NAFTA, acceso preferencial, etc.) respecto al mercado norteamericano (lo cual determina una fuerte inestabilidad en sus posiciones de mercado) y sin experimentar a lo largo del tiempo avances significativos en la complejidad de los procesos y los productos. Lo cual es resultado del hecho que el pasaje a mayores grados de complejidad no es un proceso automático y requiere de fuertes políticas estatales, pero es también consecuencia de las modalidades que reviste la expansión de las grandes empresas norteamericanas.

Gran parte de estas empresas, a diferencia de las japonesas (y de muchas europeas), no han trasladado al interior de su bloque, acompañadas por muchos de sus proveedores, una parte significativa de sus actividades productivas. Conservaron en sus filiales en el exterior, sobre todo en las implantadas en los países industrializados, las actividades con mayor incidencia directa sobre la calidad de los productos y la eficiencia de procesos cuya ejecución permanece en la empresa y transfirieron las actividades más trabajo-intensivas y menos susceptibles de automatización a redes basadas en relaciones contractuales en cuya configuración geográfica fue decisiva la existencia de proveedores eficientes y confiables, los que tendieron progresivamente a asumir una parte creciente del proceso de producción e, incluso, el diseño y el desarrollo tecnológico de las partes y componentes.

Latinoamérica, en proceso de desindustrialización y sin políticas industriales, carecía de elementos para jugar un papel destacado en esas redes[33]. Esto explica que el bloque Estados Unidos tenga una con-

33 Berger (2006) señala, en relación al retiro de maquiladoras textiles de México, que ello es imputable no solo a la elevación de los costos sino también a la debilidad de la base de aprovisionamiento "en comparación las empresas han encontrado en

figuración marcadamente distinta a los restantes, con una muy escasa integración productiva. Explica también el fenómeno mexicano de fuerte expansión exportadora sin significativo cambio estructural.

El crecimiento industrial y la diversificación de la estructura productiva y exportadora resulta imprescindible para la región en su conjunto a fin de superar el desequilibrio estructural que frena su crecimiento, aumentar la productividad, el empleo y los salarios, mejorar las prestaciones en salud, educación y seguridad social, enfrentar la agudización de la competencia externa y obtener en el exterior los bienes de producción necesarios para sostener y acelerar el proceso de acumulación. La trayectoria de otras regiones periféricas muestra que no es una meta imposible.

Pero no es este el proyecto de ninguna fracción relevante de las clases dominantes y su realización supone no solo su disciplinamiento, sino también la creación de estructuras, ya sean públicas o de carácter social, capaces de abordar las tareas que no asumen las clases dominantes.

En países como Venezuela, Bolivia y Ecuador el estado, apoyado en los sectores populares, ha incrementado su autonomía relativa respecto al bloque dominante y encarado una activa política de captación de la renta minera y de acrecentamiento de su control sobre los recursos naturales. Esto se inscribe en un movimiento de democratización más amplio que incluye modificaciones importantes en el régimen de tenencia de la tierra y el desarrollo de nuevas formas de participación, así como un direccionamiento prioritario de los acrecentados ingresos fiscales hacia las necesidades sociales más urgentes y la creación de una cierta estructura industrial.

En los países de mayor desarrollo industrial el fuerte control por la fracción más concentrada de los sectores dominantes sobre el conjunto de los sectores de la economía y su consiguiente poder de desestabilización, ha sido hasta el momento un elemento disuasorio suficiente para que los movimientos apoyados en el voto popular que han accedido al gobierno limiten su estrategia a políticas relativamente focalizadas en lo social y que no afectan, en lo sustancial, la lógica de acumulación de los sectores dominantes.

Y en el conjunto de la región estos sectores pugnan por retener el consenso en base a la negación de la existencia de cualquier alternativa y la promesa de un futuro venturoso bajo el impulso de la expansión del mercado mundial.

China proveedores capaces de responder a todos sus requerimientos. Incluso el tejido y el acabado (las etapas más delicadas para dominar) comenzaban a devenir muy accesibles en China".

Queda por consiguiente en manos de los sectores populares –de su capacidad para incrementar su autonomía y organización y liderar la conformación de un nuevo bloque histórico– la difícil tarea de compatibilizar la reindustrialización de la región y el fortalecimiento de su autonomía con la mejora de las condiciones de existencia de la mayoría de la población y la democratización de las relaciones sociales.

Anexo I

Los datos referentes a las exportaciones se presentan agrupados en los bloques de actividades mencionados en el texto. El bloque A incluye las ramas en que los mayores exportadores son los países centrales y se subdivide en A.1) ramas cuyas exportaciones crecen en nivel mundial, en el período 1994-2004, más que el promedio y A.2) ramas que crecen menos que el promedio. El bloque B está constituido por las ramas en que los mayores exportadores son los países periféricos y se subdivide, al igual que el anterior en B1) ramas cuyas exportaciones crecen más que el promedio y B2) ramas que crecen menos que el promedio.

Por supuesto, independientemente del predominio, en cada sub-bloque, de las exportaciones de los países centrales o periféricos, las exportaciones comprenden toda clase de productos, aunque en muy distintas proporciones. Por consiguiente, la composición por clase de los productos exportados se incluye también en el cuadro. Este dato es relevante puesto que permite determinar, en cada sub-bloque, las características de los productos exportados por la región desde el punto de vista de su grado de complejidad tecnológica, indicando los cambios que presenta su participación la lógica competitiva a que está sujeta la evolución de las exportaciones.

Las columnas del cuadro contienen los datos para 1994 y 2004 correspondientes a América del Sur, México y América Central y, a efecto de hacer posibles las comparaciones, también los del centro, la periferia y el Este de Asia. Las primeras filas consignan para cada sub-bloque las exportaciones de las distintas clases de productos en porcentaje de las exportaciones totales de la región; el subtotal indica la participación del sub-bloque en el total de esas exportaciones.

Exportaciones de Centro, la Periferia, el Este de Asia, América del Sur, México y América Central, por sub-bloque y clase de productos, en porcentaje de sus exportaciones totales. Años 1994 y 2004

		Centro 1994	Centro 2004	Periferia 1994	Periferia 2004	Este Asia 1994	Este Asia 2004	América del Sur 1994	América del Sur 2004	México 1994	México 2004	América Central 1994	América Central 2004
A1. Química, Mineral de Hierro y Siderurgia, Vehículos, Material Eléctrico, Electrónica, Vehículos, Material Eléctrico, Electrónica													
1	agrarios	0,0	0	0,1	0,1	0	0	0,9	0,9	0	0	0	0
2	centrales	37	43	17,7	22,2	16,9	21,9	18	17	32,5	34,3	9.1	10,3
3	manufac1	4,3	4,9	4,7	10	7,5	15,6	0,3	0,6	2,6	3,2	0,1	15,9
4	manufac2	9,8	6,6	15,1	17,2	21,1	23,5	3,6	4	20,4	20,8	3,8	4,7
5	mineros	0,1	0,1	0,2	0,2	0	0	0,2	0,2	0,1	0	0,2	0
6	Subtotal, % exportaciones totales	51,2	54,6	37,8	49,6	45,5	61	23	22,7	55,6	58,3	13,2	30,9
A.2. otros, madera v papel, mecánica													
7	centrales	28,1	26,6	10	10,3	8,6	8,8	10,2	10,6	13,1	13	11,5	6,5
8	manufac1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,5	0	0	0,2	0	0,1	0,8
9	manufac2	2,3	1,7	6,3	5,6	8,8	7,5	2	1,8	5	4,6	2,6	1,7
10	Subtotal, % exportaciones totales	30,6	28,5	16,5	16,2	17,7	16,8	12,2	12,5	18,2	17,6	14,2	9,1
B.1. Energia v minerales, metalurgia no ferrosa													
11	centrales	3,5	4,2	5,5	5,7	3,1	3,6	9,1	9,8	1,9	1,7	0,9	1,4
13	manufac2	0,1	0,1	0,3	0,4	0,2	0,4	0.3	0,3	0,4	0,4	0	0
14	mineros	1,7	2,6	9,7	10,1	2,7	1,7	14,5	21,8	11,2	11,1	0,2	0,9
15	Subtotal, % exportaciones totales	5,3	6,9	15,5	16,2	6	5,7	23,9	31,9	13,5	13,2	1,1	2,3
B.2. Agropecuarios v forestales primarios, agroindustría, textil													
16	agrarios.	0,4	0,2	1,3	0,8	0,4	0,1	8,2	7,6	0,4	0,1	2,4	1,7
17	centrales	8,5	7	6,5	4	5,3	2,3	14	14,6	2,4	2,9	9,9	6,8
18	manufac1	0,4	0,3	1,1	0,5	1,5	0,6	0,5	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1
18	manufac2	3,3	2,3	19,7	12	23,3	13,1	9,2	6,4	8,6	7,5	31,3	36,9
20	mineros	0,3	0,2	1,8	0,8	0,4	0,2	8,9	4,2	1,1	0,3	27,7	12,4
21	Subtotal, % exportaciones totales	12,9	10	30,4	18,1	30,9	16,3	40,8	33	12,7	11	71.6	57,8

Fuente: Elaboración del Área de Economía y tecnología de la FLACSO en base a datos de la COMTRADE.

Bibliografía

Amsden, Alice 2004 "*La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia*" en Revista de la CEPAL, abril.

Amsden, Alice y Wan-wen, Chu 2003 *Beyond late development. Taiwan´s upgrading policies* (Cambridge: Massachussets Institute of Technologie).

Arceo, Enrique 2001 *ALCA, neoliberalismo y nuevo pacto colonial* (Buenos Aires: Secretaría de Relaciones Internacionales CTA/ Instituto de Estudios y Formación CTA).

Arceo, Enrique 2003 *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación* (Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmas/FLACSO/ IDEP).

Arceo, Enrique 2006a "El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina: estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares" en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (comps.) *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: FLACSO).

Arceo, Enrique 2006b "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina" en *Cuadernos del Cendes* (Caracas) Nº 22, septiembre-diciembre.

Arrighí, Giovanni 2007 *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI* (Madrid: Akal).

Berger Suzanne 2006 *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l´économie mondiale* (Francia : Editions du Seuil).

CEPAL 2007 *Balance Preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2007* (Santiago de Chile: CEPAL).

Dieter, Ernst 2006 "Innovation offshoring. Asia´s emerging role in global innovation networks" en *East-West Center Special Reports* (Honolulu, Hawai) Nº 10, julio.

"The World´s Largest Corporations: Global 500" 2008 en *Fortune*, Julio, Nº 14.

Hardt, Michael y Negri, Antonio 2002 *Imperio* (Buenos Aires: Editorial Paidós).

Harvey, David 2006 *Spaces of global capitalism. Towards a theory of uneven geographical development* (New Cork, London: Verso).

Imbs, Jean y Romain Wacziarg 2003 "Stages of diversification" en *American Economic Review*, Vol. 3, Nº1.

Indermit, S. Gill y Homi Kharas (eds.) 2007 *An East Asian renaissance: ideas for economic growth* (World Bank).

Joon Chang, Ha 2003 "Trade and industrial policy issues" en Joon, Chang (ed.) *Rethinking development economies* (Londres: Anthem Press).

Marx, Karl 1946 *El Capital* (México: Fondo de Cultura Económica), Tomo 1.

Meter, Dicken 2007 *Global Shift. Mapping the changing contours of the world economy,* 5th Edition (New York-London: The Guilford Press).

Mortimer, Michael, Vergara, Sebastian y Katz, Jorge *2001 La competividad internacional y el desarrollo nacional: implicancias para la política de Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina* (Santiago de Chile: CEPAL).

Ocampo, José Antonio 2007 "La macroeconomía de la bonanza económica latinoamericana" en *Revista de la CEPAL* (Santiago de Chile: CEPAL) Nº 93, diciembre.

Reed Business Information, publicado en septiembre de 2007 en <http.//edn.com>.

Robinson, William 2003 *Transnacional conflicts. Central America, social change, and globalization* (Estados Unidos: Verso).

Robinson, William 2004 *A theory of global capitalism. Production, class, and state in a transnational world* (Baltimore-London: The Johns Hopkins University Press William).

Rodrik, Dani 2007 *One economics, many recipes. Globalization, institutions, and economic growth* (Estados Unidos: Princeton University Press).

Rugman, Alan y Verbeke, Alain 2003 *Regional and global strategies of multinational enterprises* (Kelley School of Business, Universidad de Indiana).

Sanjaya Lall, John 2000 *Export perfomance, technological upgrading and foreign direct investment strategies in the Asian newly industrializing countries. With special reference to Singapur* (Santiago de Chile: CEPAL/Investment and Corporate Strategies. Division of Production, Productivity and Management Unit on Investment and Corporate Strategies).

Sanjaya Lall, John y Jinkang Zhang 2005 *The "sophistication" of exports: a new measure of products characteristics*, QEH Working Paper Series, Working Paper Nº 123.

Sassen, Saskia 2006 *Territory, authority, rights. From medieval to global assemb*lages (Princeton-Oxford: Princeton University Press).

Sassen, Saskia 2007 *Una sociología de la globalización* (Buenos Aires: Katz).

Sturgeon; Timothy y Lester Richard 2003 *The new global supply-base: new challanges for local suppliers in East Asia*, Industrial Performance Series, MIT, Special Working Paper Series.

Reinaldo Gonçalves*
Marcelo Dias Carcanholo**
Luiz Filgueiras***
Eduardo Costa Pinto****

Vulnerabilidad estructural externa en América Latina***** [1]

Introducción

La fase ascendente del ciclo económico internacional provocó una mejora de los indicadores de vulnerabilidad coyuntural externa de los países latinoamericanos a partir de 2003. Los indicadores más evidentes se refieren, por ejemplo, al saldo de la balanza comercial y a la relación entre el saldo de transacciones corrientes y el PBI. Por otro lado, se puede decir que ante la ausencia de cambios más significativos en la estructura productiva y en el patrón de inserción internacional, la

* Profesor titular de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro, <rgoncalves@alternex.com.br>.

** Profesor adjunto de Economía de la Universidad Federal Fluminense, <mdcarc@uol.com.br>.

*** Profesor asociado de Economía de la Universidad Federal de Bahía, <luizmfil@gmail.com>.

**** Doctorando en Economía en la Universidad Federal de Río de Janeiro, <eduardopintobr@yahoo.com.br>.

***** Artículo traducido por Santiago Basso y Andrés Bracony.

1 Texto originalmente preparado para la reunión de Grupo de Trabajo CLACSO "Sectores Dominantes en América Latina", 2 y 3 de abril de 2008.

región desperdicia una oportunidad inigualable para reducir su elevada vulnerabilidad estructural externa.

La vulnerabilidad coyuntural externa depende, positivamente, de las opciones de políticas disponibles y, negativamente, de los costos del ajuste externo. Es, esencialmente, un fenómeno de corto plazo. Por otro lado, la vulnerabilidad estructural externa se deriva de los cambios relativos al patrón de comercio, de la eficiencia del aparato productivo, del dinamismo tecnológico y de la robustez del sistema financiero nacional. La vulnerabilidad estructural externa es determinada, principalmente, por los procesos de desregulación y liberalización en las esferas comercial, productiva, tecnológica y monetario-financiera de las relaciones económicas internacionales del país. Es, fundamentalmente, un fenómeno de largo plazo.

Ante estos elementos, el objetivo principal de este trabajo es analizar el problema de la vulnerabilidad estructural externa de un total de once países de América Latina a lo largo del período 1980-2006. Estos países son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El énfasis está colocado en las principales tendencias así como en las diferencias de comportamiento de largo plazo de la vulnerabilidad externa en al región.

En este trabajo se presenta un indicador preliminar para la medición de la vulnerabilidad estructural externa. Este indicador es calculado en base a una muestra de 113 países. El tamaño de la muestra fue determinado por la disponibilidad de datos para el período en cuestión.

El índice propuesto de vulnerabilidad externo-estructural (IVE) es una variable reducida calculada con cuatro indicadores: exportación de bienes y servicios / PBI; stock de Inversión Externa Directa (IED) / PBI; deuda externa total / exportación de bienes y servicios; e importación de bienes y servicios / reservas internacionales. Estos indicadores cubren, de manera aproximada, las esferas comercial, productiva, financiera y monetaria, respectivamente, de las relaciones internacionales.

Metodología y fuentes de datos

La *vulnerabilidad estructural externa* está dada por el desempeño externo relativo de determinado país comparativamente con el desempeño relativo de otros países. Compara, entre varios países, el diferencial relativo de indicadores de inserción económica internacional en una perspectiva de largo plazo.

La metodología básica usada en el cálculo del Índice de Vulnerabilidad Estructural Externa (IVE) es similar a la utilizada en el cálculo del Índice de Desarrollo Humano (IDH) del PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). La primera versión del IVE fue presentada por Gonçalves (2005, Capítulo 5). En esa primera versión

fueron utilizados 16 indicadores para el cálculo de los índices de vulnerabilidad externa de 113 países para 2002.

El presente trabajo abarca el período 1980-2006. Teniendo en cuenta la disponibilidad de datos, son usados solamente cuatro indicadores: exportación de bienes y servicios / PBI; stock de inversión externa directa (IED) / PBI; deuda externa total / exportación de bienes y servicios; y importación de bienes y servicios / reservas internacionales. La muestra es, también, de 113 países, es decir, compuesta por los mismos países del estudio ya mencionado de Gonçalves.

El índice de vulnerabilidad externa es calculado, para cada una de las variables, de la siguiente manera:

$$\text{Índice} = [(X - X\ \text{mínimo}) / (X\ \text{máximo} - X\ \text{mínimo})] \times 100$$

Siendo X el valor de cada variable, X máximo o mayor valor de la variable, y X mínimo o menor valor de la variable.

Cuanto más elevado sea el índice, mayor es la vulnerabilidad externa.

El IVE es un promedio simple de los cuatro índices. Cada uno de los índices expresa el desempeño de las cuatro variables relacionadas a la inserción económica internacional.

Hay dos diferencias metodológicas relevantes en relación al estudio de Gonçalves citado. La primera consiste en el uso de logaritmos naturales para todas las variables. La segunda diferencia es que para evitar el efecto de los *outliers* (valores extraordinariamente altos o bajos), la selección de los valores máximos y mínimos se basa en la exclusión de los cinco valores más altos y los cinco valores más bajos. Así, cada año las variables son ordenadas de forma creciente, el mínimo es el sexto valor más bajo de la serie y el máximo es el sexto valor más alto.

Las fuentes de datos son el Banco Mundial (World Development Indicators Online), el Fondo Monetario Internacional (Worl Economic Outlook Database, octubre de 2007) y la UNCTAD (World Investment Report, varios años). La base de datos del FMI tiene información sobre los 185 países miembros del Fondo. La base de datos del Banco Mundial requiere suscripción paga, mientras las del FMI y de la UNCTAD son de libre acceso.

Evidencia empírica

El período analizado es 1980-2006, subdividido en siete subperíodos: 1981-1982, 1985-1986, 1989-1990, 1993-1994, 1997-1998, 2001-2002 y 2005-2006. La opción por estos períodos no fue determinada por una razón específica, salvo por la idea de mantenerse un intervalo regular entre subperíodos y evitar tomar los datos por año indivi-

dual, y que pudiesen estar influenciados por algún error eventual en la base de datos.

Tabla 1
Índice de Vulnerabilidad Externa: 1980-2006

Países	1981-1982	1985-1986	1989-1990	1993-1994	1997-1998	2001-2002	2005-2006	Media
Ecuador	55,2	58,9	61,9	57,4	59,5	69,9	69,6	61,8
Bolivia	60,0	59,9	55,8	56,9	56,1	60,5	58,0	58,2
Chile	47,6	59,5	58,2	52,6	54,8	59,9	65,1	56,8
Paraguay	38,0	54,1	53,9	59,8	64,8	60,6	60,0	55,9
México	38,6	51,8	53,5	52,5	59,2	56,7	57,2	52,8
Venezuela, RB	41,5	41,1	50,1	49,7	49,8	52,3	48,5	47,6
Uruguay	38,2	52,5	45,1	43,0	39,7	44,6	53,2	45,2
Colombia	34,3	47,3	44,4	40,4	46,9	44,8	50,3	44,0
Argentina	39,8	43,5	40,7	36,9	39,7	51,5	50,7	43,3
Perú	44,7	47,8	43,3	38,2	38,5	41,3	44,5	42,6
Brasil	45,9	48,6	40,7	38,1	34,6	42,7	41,6	41,7
América Latina								
Media	44,0	51,4	49,8	47,8	49,4	53,2	54,4	50,0
Mediana	41,5	51,8	50,1	49,7	49,8	52,3	53,2	49,8
Coef. Variación	17,9	12,5	14,8	18,2	20,6	17,3	15,7	16,7
Mundo								
Media	47,2	50,6	48,9	51,3	53,7	54,5	55,4	51,6
Mediana	47,3	50,7	49,3	52,6	54,8	54,8	56,6	52,3
Coef. Variación	30,7	27,5	28,4	28,2	27,4	26,9	25,9	27,9

Fuentes: FMI, *World Economic Outlook*, octubre 2007. Banco Mundial, *World Development Indicators Online*. UNCTAD, *World Investment Report*, varios años.

Notas: Orden en base al índice promedio para todos los subperíodos. Muestra de 113 países. América Latina se refiere a los once países de la tabla.

Merecen ser destacados algunos datos:

1. La media y la mediana del IVE de América Latina generalmente se mantienen bajas, aunque muy próximas, de la media y la mediana del IVE de la economía mundial.
2. Hay una tendencia a la suba de la media y la mediana del IVE en los once países de América Latina y del IVE de los 113 países que componen la muestra.
3. La variación del IVE de los países de América Latina es menor que la variación del IVE del conjunto de la economía mundial.

4. Hay una tendencia a la reducción de la variación del IVE del conjunto de los países de la muestra y ausencia de tendencia de la variación del IVE de los países de América Latina.
5. El IVE de la región mostró una tendencia al crecimiento más fuerte que el IVE promedio mundial desde mediados de los años noventa.
6. Hay movimientos tendenciales divergentes del IVE de los países de América Latina a lo largo del período analizado.

El primer resultado que arroja la lectura del cuadro es que en casi todos los subperíodos analizados, la media y la mediana del IVE de los países latinoamericanos se mantienen por abajo, aunque muy próximas, de la media y la mediana del IVE de los 113 países que componen la muestra. La excepción está dada por la década del ochenta después de la eclosión de la crisis de la deuda externa en 1982. Tomando la media del período 1981-2006, el IVE medio de América Latina es de 50 y el IVE medio de la economía mundial es 51,6. El diferencial en relación a la mediana es un poco mayor, pero tampoco parece significativo.

El segundo resultado es la tendencia a la suba de la media y la mediana del IVE de la región y de la economía mundial. El IVE medio de América Latina aumentó de 44 en 1981-1982 a 54,4 en 2005-2006. La tendencia ascendente del IVE medio está representada en el Gráfico 1. Esta misma tendencia se repite en el caso de la mediana.

Esta tendencia expresa el propio proceso de globalización económica caracterizado por la aceleración del proceso de internacionalización de la producción (vía comercio e inversión externa directa) y por la expansión de los flujos internacionales de capitales. Sin embargo, vale la pena señalar que esta tendencia tiene, principalmente en el caso de América Latina, una fase de reversión entre mediados de los años ochenta y mediados de los años noventa. Es el período coincidente con el fuerte proceso de ajuste externo de estos países (y de otras regiones también) como consecuencia de la crisis de la deuda externa que se desató en 1982 con la moratoria de México.

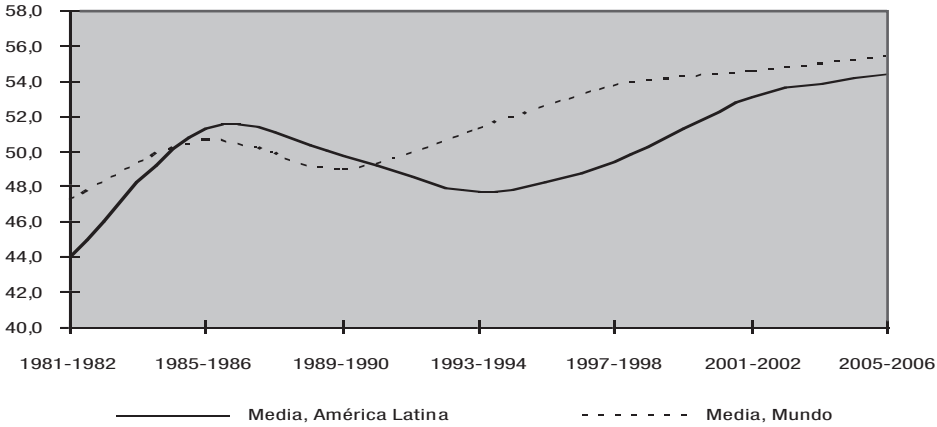
El tercer resultado es que la variación del IVE de los países de América Latina es menor a la variación del IVE del conjunto de la economía mundial. En el período 1981-2006 la media del coeficiente de variación del IVE de la región es de 16,7% y el coeficiente correspondiente a la economía mundial es de 27,9%.

La vulnerabilidad externa depende de factores estructurales (por ejemplo territorio y población) así como de estrategias y políticas de

Estado. Por consiguiente, la heterogeneidad estructural en la economía mundial, así como las diferencias de estrategias y políticas, parecen más acentuadas en el conjunto de la economía mundial que en América Latina. En este sentido, algunos aspectos estructurantes del proceso de formación histórica de América Latina (por ejemplo la sustitución de importaciones) configuran patrones y políticas similares de inserción internacional.

Gráfico 1

Índice de vulnerabilidad externa: 1981-2006



Fuentes: Ver Tabla 1 y texto.

El cuarto resultado es la tendencia a la reducción del coeficiente de variación del IVE de la economía mundial y la ausencia de tendencia del coeficiente de variación del IVE de los países de América Latina (Gráfico 2).

En escala mundial, la pequeña tendencia a la reducción de la dispersión del IVE expresa la mayor convergencia como consecuencia del proceso de globalización. La mayor interdependencia entre las economías nacionales es otra característica sobresaliente del proceso de globalización. La creciente interdependencia está asociada a la convergencia de los indicadores de inserción en el sistema económico internacional.

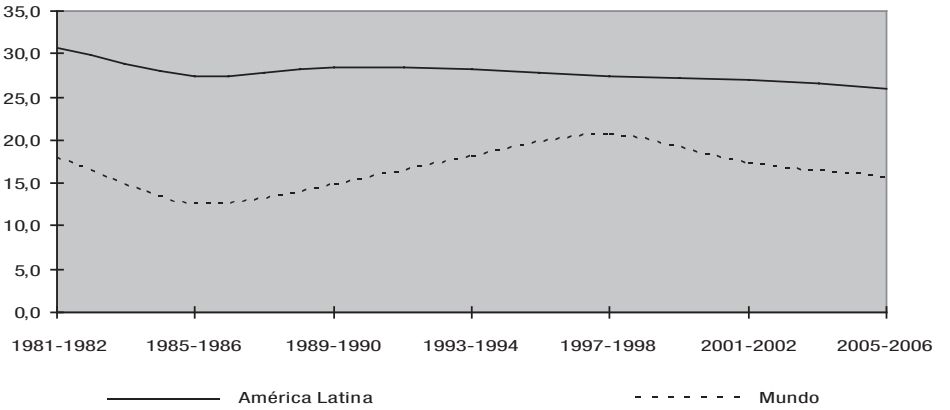
Por otro lado, en América Latina el movimiento de variación del IVE no señala una misma tendencia en el período 1981-2006. De hecho, puede constatarse que a partir de mediados de los años ochenta hubo una suba del coeficiente de variación hasta, por lo menos, el período de

turbulencia externa de 1997-1998, cuando tuvieron lugar las crisis en Asia y Rusia. A continuación, la tendencia es a la reducción del coeficiente de variación del IVE en la región. Este proceso refleja, muy probablemente, las diferencias en los procesos de ajuste externo y de liberalización en los países de la región entre mediados de los años ochenta y fines de los años noventa y, posteriormente, el cambio de escenario económico internacional a partir de 2003, cuando ya habían sido implementadas, y consolidadas, las reformas neoliberales en la región.

El caso de México es el más significativo en ese sentido, pues la implementación de la estrategia neoliberal en esa economía comenzó inmediatamente después de la crisis de la deuda. Aunque con algunos elementos heterodoxos (como el control del cambio y de importaciones), la respuesta mexicana a la crisis de la deuda externa incluyó un masivo programa de privatizaciones, rigidez en política fiscal y limitación de la expansión del crédito interno. El proceso de apertura externa comenzó en 1984 con la reducción de las licencias de importación, que llegaban a alcanzar el 100% de las importaciones apenas después de la crisis, y fueron reducidas al 83% del total al año siguiente. Este proceso se aceleró en el transcurso de los años ochenta con la reducción significativa de estas licencias (que alcanzaron al 25% del total de las importaciones en 1987) y la caída de la tarifa promedio sobre las importaciones, que parte de 28,5% en 1985 a 11% a mediados de 1988[2].

Gráfico 2

Coeficiente de variación del índice de vulnerabilidad externa: 1981-2006



Fuentes: Ver Tabla 1 y texto.

2 Mayores detalles sobre el proceso de apertura y la estrategia neoliberal en México pueden encontrarse en Cano (2000) y Ten Kate (1992).

Así como México, Ecuador también inició su proceso de liberalización a mediados de los años ochenta, enseguida después de la crisis de la deuda. La victoria electoral de Febres Cordero en las elecciones presidenciales de 1984 marcó el fin del patrón desarrollista ecuatoriano y, al mismo tiempo, el inicio del proceso de apertura económica. El gobierno de Febres, entre 1984 y 1985, adoptó la liberalización del mercado cambiario y financiero, la reducción gradual de las tarifas aduaneras y la eliminación de buena parte de las prohibiciones sobre las importaciones. Vale la pena señalar que las reformas neoliberales fueron sostenidas por los sectores dominantes tradicionales ecuatorianos –ligados a las oligarquías agrícolas de la región costera y de la sierra– que habían perdido poder con la adopción de las políticas desarrollistas durante los años sesenta y setenta (Burbano de Lara, 2006).

Si México y Ecuador implementaron las estrategias neoliberales de apertura ya desde los años ochenta, el caso chileno es emblemático para mostrar que la profundización de esta estrategia se dio con posterioridad, aun cuando las primeras medidas fuesen tomadas en los años ochenta[3]. A comienzos de los años noventa, por ejemplo, el gobierno chileno utilizó algunos instrumentos para neutralizar efectos indeseables de la entrada de capitales externo en gran escala; específicamente, instrumentos de control cualitativo de ese flujo, en el sentido de desestimular los capitales de corto plazo. Estos controles fueron relajados en la segunda mitad de los años noventa y, desde el punto de vista de la apertura comercial, Chile viene firmando acuerdos de libre comercio con liberalización de las tarifas aduaneras y mantenimiento de la política de liberalización de la cuenta de capital[4].

A diferencia de Chile, a principios de los años noventa Argentina adoptó una de las más profundas y aceleradas estrategias de apertura económica de América Latina, una verdadera "terapia de choque" neoliberal[5] en respuesta a la crisis de hiperinflación de 1989-1990[6]. En

---

3 No se puede olvidar que el primer ensayo de modelo neoliberal –aunque en un contexto internacional diferente– tuvo lugar justamente en Chile, después del golpe militar de 1973.

4 Para un análisis comprometido con la política chilena de mero gerenciamiento del grado de apertura externa en la primera mitad de los años noventa ver Ffrench-Davis et al. (1997) y Ffrench-Davis (2004). Una evaluación más crítica del conjunto del período puede encontrarse en Caputo (2000) y Carcanholo (2004).

5 Cabe señalar que el gobierno argentino, bajo el control de una dictadura militar, adoptó medidas liberalizantes entre 1976 y 1979; medidas estas que fueron contenidas, en un primer momento, por la propia crisis de la deuda y, en un segundo momento, por el gobierno democrático de Alfonsín, que adoptó medidas heterodoxas para revitalizar la actividad económica que había sufrido desaceleración en los primeros años de la década del ochenta.

6 La crisis de hiperinflación argentina de 1989-1990 provocó una fuerte desorganización económica y social, teniendo a la vista la paralización de la producción, con

marzo de 1991, el gobierno de Menem[7] implementó el Plan Cavallo que tenía como ejes centrales la convertibilidad (*Currency Board*), la liberalización financiera y comercial, y las privatizaciones. En lo que refiere a la apertura comercial se redujeron, en el año 1991, las tarifas promedio sobre los productos importados, que declinaron de 22% a 20% en el caso de los bienes de consumo, y de 15% a 10% en el caso de los bienes de capital e intermediario no producido en Argentina. En cuanto al proceso de privatizaciones, la gran mayoría de las empresas públicas fueron vendidas entre 1990 y 1992, en menos de dos años. Aquel escenario de privatizaciones y de desregulación originó cambios y recomposiciones en el bloque dominante argentino, teniendo en cuenta el fortalecimiento de los bancos y de las empresas extranjeras, sobre todo, en la segunda mitad de la década del noventa (Basualdo, 2002 y 2006; Cooney, 2007).

Brasil, por otro lado, fue el último país de América Latina en iniciar y aplicar de forma sistemática las reformas neoliberales. La apertura comercial y financiera se inició recién a comienzos de la década del noventa y se profundizó verdaderamente a partir de la segunda mitad de la década, con la implementación del Plano Real. La década anterior fue marcada por importantes divergencias político-económicas entre las diferentes fracciones del capital; en especial en lo que referente a la apertura económica[8]. La fuerte presencia política de los sectores populares[9] dificultó la rápida definición de una nueva hege-

---

momentos más críticos que otros, la reducción de los salarios reales, el incremento de la pobreza y el descontento social.

7 En la campaña electoral, Carlos Menem asumió un programa típicamente peronista, prometiendo el aumento de salarios y la "revolución productiva". No obstante, después de la victoria, cambió radicalmente su programa pasando a implementar uno de los más severos programas de ajuste neoliberal de América Latina.

8 A lo largo de toda la década del ochenta, hasta los primeros años noventa, no había una hegemonía clara de una fracción del capital entre los segmentos dominantes brasileños. En verdad, fue un período marcado por una fuerte disputa económica, política e ideológica entre los segmentos sociales dominantes de carácter industrial –con vestigios de perspectivas nacionalistas– y los de carácter financiero –articulados a una visión cosmopolita– que venían ganando fuerza con el proceso de globalización financiera. El primer grupo, en respuesta a la crisis de los años ochenta, intentaba concretar un proyecto neodesarrollista volviendo sobre la redefinición y la reforma del patrón de acumulación asumido por el Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) manteniendo al Estado con funciones de planificación y implantación de inversiones estratégicas en desarrollo tecnológico. El segundo grupo tenía como propuesta de desarrollo un proceso de liberalización comercial y financiera integrándose a los movimientos de globalización de los espacios, buscando aprovechar algunas brechas existentes para la promoción de algunos sectores dinámicos de la economía nacional (Sallum, 1999; Filgueiras, 2005).

9 La década del ochenta en Brasil fue marcada por cambios significativos fuera del bloque de poder que representaron, en cierta medida, un fortalecimiento de los

monía en el campo de las clases dominantes. Recién pudo concretarse a partir del gobierno de Collor de Mello, y profundizada y consolidada en los gobiernos de Fernando Enrique Cardoso y Luiz Inácio Lula Da Silva (Filgueiras, 2006; Filgueiras y Gonçalves, 2007).

En suma, aun cuando el modelo liberal haya estado en la base de las estrategias de desarrollo de todos los países de América Latina a partir de los años ochenta, las formas de implementación, el orden de las reformas, y el carácter de las políticas de estabilización, tienen sus propias especificidades en cada país. Estas particularidades pueden explicar la suba del coeficiente de variación del IVE en el período entre mediados de los años ochenta y el bienio 1997-1998[10].

Mientras, como puede verse en la Tabla 1, este coeficiente de variación se reduce hacia fines de los años noventa, indicando una mayor homogeneización de la vulnerabilidad estructural externa en las diversas economías de la región. La explicación para esto reside en el hecho de que, aun cuando las experiencias para cada economía tengan especificidades en su implementación, el modelo liberal fue crecientemente aplicado en la región de forma que sus consecuencias estructurales –especialmente los desequilibrios externos, el crecimiento de la deuda pública, el carácter de *stop and go* del crecimiento económico y el aumento de la propensión a importar– se manifiestan, más temprano o más tarde, en los procesos de inestabilidad y crisis que viene caracterizando a toda la región. La suba del IVE promedio de la región es la otra cara de este mismo proceso, que apunta a una mayor convergencia de los países de la región en el sentido de un crecimiento de sus respectivas vulnerabilidades externas estructurales.

El quinto resultado es que, desde mediados de los años noventa, el IVE de la región muestra una tendencia al crecimiento más fuerte que el promedio mundial. Esto se debe, básicamente, a dos razones.

En primer lugar, este proceso refleja, sin duda alguna, el avance del proceso de liberalización comercial, productiva, tecnológica, financiera y monetaria en la región. Independientemente de las características particulares de cada país, como consecuencia de esto hubo un proceso de aceleración de la vulnerabilidad externa de la región desde inicios de los años noventa. Aun cuando el paso de la década del ochenta a la del noventa sea, en general, identificada como el momento de concreción de la hegemonía ideológica y práctica de este recetario, es

---

sectores populares, teniendo en cuenta al ascenso del sindicalismo clasista y de lucha –materializado por el nacimiento de la CUT (Central Única dos Trabalhadores)– y de nuevos movimientos sociales.

10 Las experiencias específicas de las principales economías de la región son pormenorizadamente mapeadas en Cano (2000).

recién a partir de mediados de los años noventa que tanto las políticas de estabilización como las reformas estructurales son profundizadas.

La forma y la velocidad de implementación del Modelo Liberal Periférico (Boito, 2005; Filgueiras y Gonçalves, 2007) en la región variaron de un país a otro; no obstante, sus características esenciales fueron básicamente las mismas: apertura comercial, desregulación financiera, privatizaciones y flexibilización del mercado de trabajo[11]. Desde el punto de vista macroeconómico, la consecuencia principal, para todos los países, fue la configuración de una gran inestabilidad y vulnerabilidad externa de sus economías. En algunos casos, como el de Argentina y Chile, hubo un proceso de desindustrialización absoluta; mientras en otros, como Brasil o México, la desindustrialización fue relativa. En todos los casos la inserción internacional fue redefinida; por un lado, por el aumento de la dependencia de los flujos de capitales de corto plazo y, por otro, por el aumento de la importancia de los *commodities* y de los productos industriales con menor intensidad tecnológica en sus respectivas pautas de exportación.

Esta nueva forma de inserción internacional de la región desplazó el impulso primario de acumulación y crecimiento hacia afuera de las fronteras nacionales –inclusive en aquellos con grandes mercados internos, como es el caso de Brasil–, colocando así sobre nuevas bases y a la vez actualizando un tipo de dependencia que era propia del período primario-exportador y que el MSI había superado. De este modo, en el corto plazo la dinámica macroeconómica pasó a ser condicionada, fuertemente, por la capacidad de exportar y obtener superávit comerciales, para reducir la vulnerabilidad externa y, así, abrir espacio al crecimiento sin tener la amenaza inmediata de una crisis cambiaria.

En segundo lugar, los efectos desestabilizadores y las limitaciones estructurales derivadas del proceso de apertura y liberalización pasaron a manifestarse de modo más acentuado en este período, con las su-

---

11 "El modelo es liberal porque se estructura a partir de la liberalización de las relaciones económicas internacionales en las esferas comercial, productiva, tecnológica y monetario financiera; de la implementación de reformas en el ámbito del Estado (en especial en el área de Previsión Social) y de la privatización de empresas estatales, que implican la reconfiguración de la intervención estatal en la economía y en la sociedad; y de un proceso de desregulación del mercado de trabajo, que refuerza la explotación de la fuerza de trabajo […] El modelo es periférico porque es una forma específica de realización de la doctrina neoliberal y de su política económica en un país que ocupa posición subalterna en el sistema económico internacional, o sea, un país que no tiene influencia en la arena internacional, a la vez que se caracteriza por la significativa vulnerabilidad estructural externa en sus relaciones económicas internacionales […] Por último, el modelo tiene al capital financiero y la lógica financiera como dominantes en su dinámica macroeconómica" (Filgueiras y Gonçalves, 2007: 96).

cesivas crisis cambiarias de México (1995), Asia (1997), Rusia (1998), Brasil (1998-1999), Argentina (2001), y de nuevo Brasil (2002). O sea, las crisis cambiarias generan, frecuentemente, estrategias de inserción más profundas en el sistema económico internacional que implican mayor vulnerabilidad externa. En el conjunto de estas estrategias se destaca la generación de superávit en la balanza comercial, que involucra entre otros aspectos la suba del grado de apertura externa. También operan en este sentido, por ejemplo, políticas de atracción de inversión externa directa vía programas de privatizaciones. Por estas razones, desde mediados de la década pasada, el IVE de la región presenta un crecimiento más acelerado en comparación con el IVE mundial.

El sexto resultado es la divergencia de los movimientos tendenciales del IVE de los países de América Latina a lo largo del período analizado. Vale la pena concentrar el análisis en este punto para dejar más claras las diferencias intrarregionales en los últimos diez años (1997-2006).

Patrones diferenciados

Entre las economías más grandes de la región –México, Argentina y Brasil–, que históricamente fueron las que pasaron por un proceso de industrialización por sustitución de importaciones más profundo y más amplio, México es la que presenta, para todo el período considerado (1981-2006), la mayor vulnerabilidad externa con un IVE promedio (52,8) ubicado quinto entre los más elevados de la región. Lo contrario ocurre con Brasil y Argentina, que se sitúan entre los tres países de menor vulnerabilidad externa de la región, con IVE promedio de 43,3 y 41,7 respectivamente. Brasil tiene el IVE más bajo y Argentina el tercero más bajo de toda la región. La particularidad de México se debe, sin lugar a dudas, a su enorme e histórica dependencia de Estados Unidos, que el acuerdo de libre comercio NAFTA sólo vino a reiterar y profundizar.

Para el subperíodo 1997-2006, la posición de estos países no se altera; no obstante, se pueden observar movimientos distintos de sus respectivos IVE, que coloca, una vez más, a Brasil junto con Argentina en una situación y a México en otra.

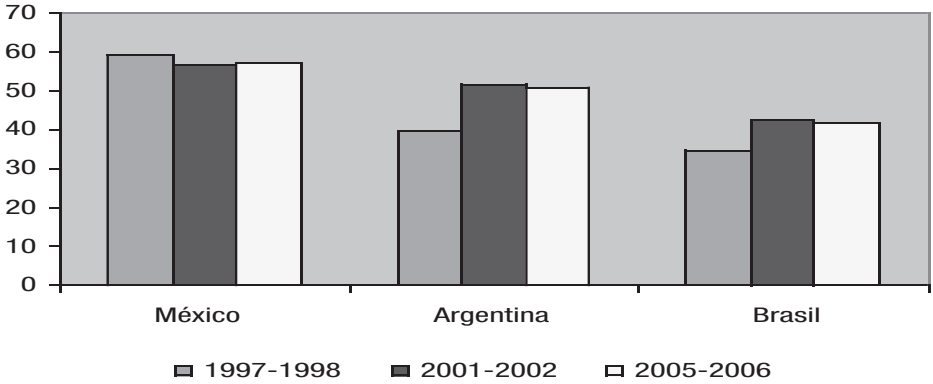
Como lo evidencia el Gráfico 3, los IVE de Argentina y Brasil, después de crecer entre 1997-1998 y 2001-2002, disminuyen en los años finales del subperíodo (2005-2006); lo cual refleja la coyuntura internacional, inusitadamente favorable, iniciada en 2003. Esta coyuntura viene afectando positivamente las exportaciones y las balanzas de pago de estos países, así como otras variables macroeconómicas, en particular las tasas de crecimiento del PBI. Entre tanto, es importante destacar que los valores de sus IVE se sitúan todavía por encima de

sus respectivos valores de 1997-1998 (período de gran turbulencia internacional, con las crisis cambiarias de Asia, Rusia y Brasil).

México, por su lado, tiene una evolución distinta de su IVE: su valor cae entre 1997-1998 y 2001-2002 y, posteriormente, vuelve a subir. En principio, probablemente este tipo de movimiento exprese la recomposición de la economía después de la crisis cambiaria sufrida por el país en 1995 y, en segundo lugar, una vez más, la estrecha dependencia a la economía estadounidense; particularmente el hecho de que las exportaciones mexicanas (la industria de las "maquilas"), aun siendo las más grandes de América Latina, no consigan hacer crecer el PBI. Así, en lo que concierne a la vulnerabilidad coyuntural externa, México es el único país de región que no aprovecha esta fase ascendente del ciclo económico para reducir su IVE. Parece que el crecimiento de la economía estadounidense implicó para México solamente el agravamiento de su dependencia. Cabe señalar que el 25% del PBI de México depende directamente de las exportaciones a Estados Unidos (FMI, 2007: 13).

Gráfico 3

Vulnerabilidad Externa: México, Argentina y Brasil. 1997-2006

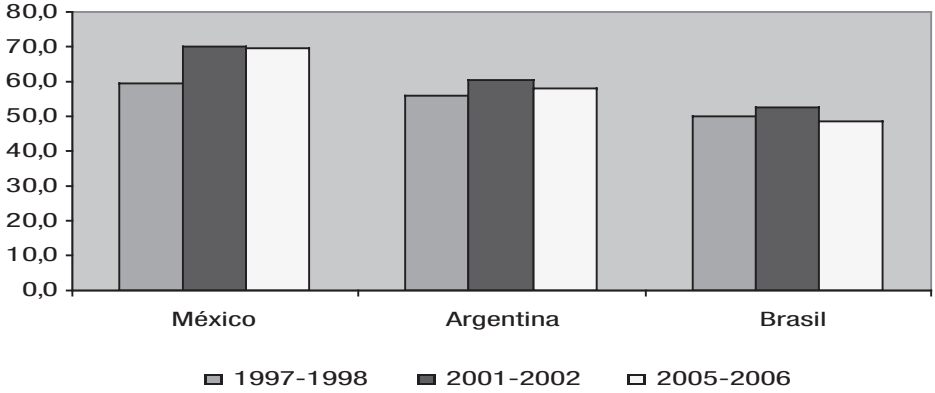


En lo referente a los principales países exportadores de hidrocarburos de la región, Ecuador y Bolivia, ambas economías de pequeña escala, presentan IVE elevados si lo comparamos con la media y mediana regionales y mundiales; Venezuela, en cambio, se posiciona próxima a éstas. Tomando el conjunto de los once países y 2005-2006 como referencia temporal, Ecuador tiene el mayor IVE y Bolivia el cuarto más alto. Mientras Venezuela tiene el tercer índice más bajo del conjunto de países de la región. En estos tres países el movimiento es claro: au-

mento del IVE entre 1997-1998 y 2001-2002 y reducción en el período siguiente, 2005-2006, como lo muestra el Gráfico 4. Procesos de ajuste externo y, principalmente, la fase ascendente del ciclo económico internacional actual –con precios elevados de los hidrocarburos– dan cuenta de este resultado favorable. Cabe señalar que estos tres países son los mismos que procuraron, en el pasado reciente, implementar políticas que condujeran a una reconfiguración de sus patrones de inserción en la económica internacional, más específicamente, a la reducción de su vulnerabilidad estructural externa. Ejemplos recientes de medidas en esta dirección son la auditoría de la deuda externa de Ecuador, la estatización de segmentos del sector de hidrocarburos en Bolivia, y la diversificación de mercados de exportación por parte de Venezuela[12]. Estos países tienen evidentes estrategias de reducción de la vulnerabilidad estructural externa, las cuales pasan en gran medida por implementar políticas activas relacionadas al sector de hidrocarburos.

Gráfico 4

Vulnerabilidad Externa: Ecuador, Bolivia y Venezuela. 1997-2006



Fuentes: Ver Cuadro 1.

Por lo tanto, la tentativa de reconfiguración de la inserción internacional de Ecuador, de Bolivia y de Venezuela, tiene como eje la búsqueda

12 Pese a esta estrategia de diversificación de mercados por Venezuela, su dependencia del mercado estadounidense todavía es muy alta. En 1990, el 52% del total de las exportaciones de Venezuela tenían como destino los Estados Unidos. Esta participación aumentó al 60% en 2000, cayó al 43% en 2005 y 49% en 2006. El resultado de esta dependencia es que el desempeño de la economía venezolana todavía está fuertemente influenciada por la trayectoria de la economía estadounidense.

de mayor autonomía (poder efectivo[13]) vinculada a un proyecto nacionalista, aun si está centrado en una mayor integración con el mercado mundial y sin ruptura explícita con el énfasis en el *drive* exportador basado en los hidrocarburos y en el reducido valor de la fuerza de trabajo.

Además de las políticas activas vinculadas al sector de hidrocarburos, cabe destacar que estos tres países han adoptado, en mayor o menor grado, medidas de: (i) fortalecimiento fiscal[14], que permite la implantación de políticas fiscales expansionistas –centradas en mayores inversiones públicas en infraestructura y en mayores gastos en políticas sociales masivas–, y de (ii) apoyo económico mutuo, en la medida en que Venezuela viene funcionando, incluso, como una especie de "banco central informal" –dadas sus elevadas reservas, de U$S36 mil millones en 2006–, comprando títulos de las deudas públicas nacionales de los países de la región (Pinto y Balanco, 2007; Lacabana, 2006).

Las economías regionales de "escala media", con diferentes estrategias de inserción internacional y diferentes experiencias de ajuste externo, presentan tendencias a la alza del IVE a lo largo de los últimos diez años, como muestra el Gráfico 5. Cabe destacar el elevado IVE de Chile (el segundo más alto de la región tomando como referencia el período 2005-2006, así como 1981-2006 en su totalidad). Este hecho refleja no solamente aspectos estructurales de Chile, sino también el predominio de la estrategia de liberalización económica que viene siendo implementada hace más de tres décadas. Las restricciones de la oferta y el aumento de los precios de las *commodities* internacionales tuvieron un fuerte impacto sobre la tasa de inflación en Chile en 2007. Más allá de esto, desde el punto estructural, la estrategia de aumento del grado de apertura externa de la economía chilena llevó a una especialización de su economía, nuevamente, hacia el clásico modelo primario exportador. En el total de la lista de exportaciones de Chile el cobre alcanza el 39% en 2000, momento en que empezaron a disminuir, alcanzando el 43,7% en 2003 (Carcanholo, 2004: 46). El proceso de re-primarización de las exportaciones, características de este modelo, es evidenciado también por el hecho de que en 2006 el 91% de las exportaciones chilenas correspondieran a productos pri-

13 "El poder efectivo de un país es la probabilidad real que tiene ese país de realizar su propia voluntad independiente de la voluntad ajena. Así, el poder efectivo es inversamente proporcional a la vulnerabilidad externa" (Gonçalves, 2005: 128).

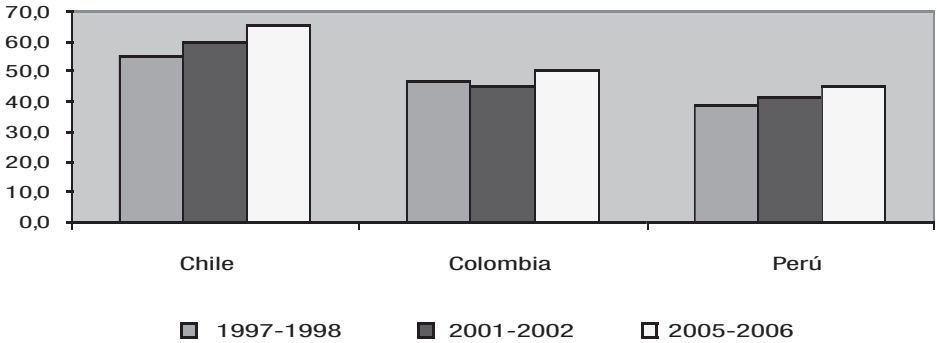
14 Más allá del aumento de las reservas fiscales producto del aumento de los precios de los hidrocarburos, el fortalecimiento fiscal fue regulado con la creación o modificación de tributos ligados, especialmente, al sector de los hidrocarburos.

marios y manufacturados basados en recursos naturales. Una especificidad de la economía chilena en relación a otras de América del Sur es que tiene como principal participación entre sus exportaciones las manufacturas basadas en recursos naturales (53% en 2006), específicamente el cobre, mientras los otros países se concentran más en la exportación de productor primarios.

En este modelo, el ciclo es determinado preponderantemente por las condiciones de demanda internacional del producto exportado, reponiendo los clásicos procesos de estrangulamiento externo, barreras de acceso a otros mercados y a la diversificación productiva de los productos de exportación. Todo eso caracteriza, de hecho, la enorme vulnerabilidad externa del país frente a las presiones, factores desestabilizadores y choques externos.

Gráfico 5

Vulnerabilidad Externa: Chile, Colombia y Perú – 1997-2006



Fuente: Ver Cuadro 1.

En Colombia los productos primarios correspondían, en 2006, a cerca de la mitad del valor de sus exportaciones. Los principales productos de exportación son el petróleo y derivados, carbón y café. Estados Unidos absorbió cerca del 40% de las exportaciones colombianas. En Perú las exportaciones de cobre, oro y zinc responden por más de la mitad del valor total de las exportaciones. El mercado de los Estados Unidos absorbe aproximadamente un tercio de las exportaciones peruanas.

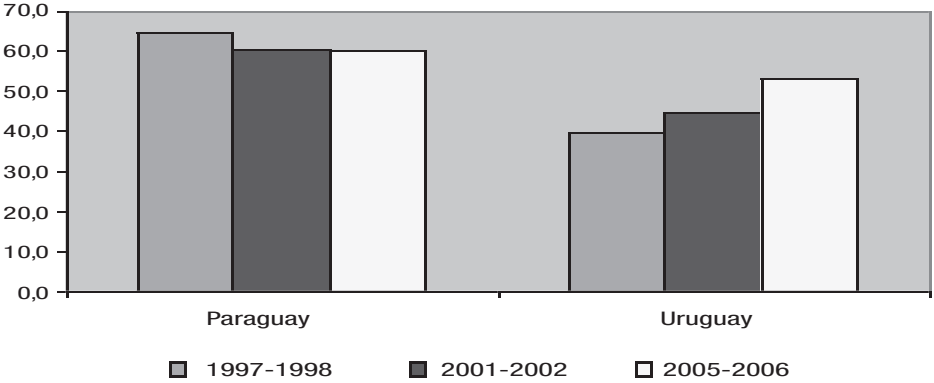
En este punto cabe señalar la existencia de un régimen de trato preferencial, concedido unilateralmente por los Estados Unidos, que beneficia a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Es el ATPA/ATPDEA

(Andean Trade Preference Act/Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act). Estos acuerdos implican reducción de barreras tarifarias para los productos importados por los Estados Unidos provenientes de estos países.

Por fin, las pequeñas economías de Uruguay y Paraguay presentan, como muestra el Gráfico 6, tendencias diferentes. El IVE de Paraguay tiene tendencia a la caída, mientras Uruguay tiene una evidente tendencia a la suba. Este último experimentó crisis cambiarias serias en el pasado reciente. Mientras, su pequeña base material (PBI, territorio y población), así como las decisiones estratégicas y políticas de inserción internacional por parte de los grupos dirigentes, parecen conducir al país a una inserción cada vez más profunda en el sistema económico internacional. Las negociaciones de tratados bilaterales con Estados Unidos convergen hacia esta trayectoria.

Gráfico 6

Vulnerabilidad Externa: Paraguay y Uruguay – 1997-2006



Fuentes: Ver cuadro 1.

En este punto cabe señalar que en 2006 el 17,2% de las exportaciones paraguayas tenían como destino Brasil, mientras el 14,7 de las exportaciones uruguayas eran dirigidas asimismo a la economía brasileña[15]. El principal producto de exportación de Paraguay es la soja (23% del total en 2006), mientras que para Uruguay ese puesto es ocupado por la carne (23,4% en 2006).

15 Datos obtenidos en el Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio Internacional (SIGSI) en la CEPAL (<www.cepal.org/comercio>).

Síntesis

A partir de 2003 la fase ascendente del ciclo económico internacional permitió la reducción de los indicadores de vulnerabilidad coyuntural externa de América Latina. Sin embargo, los países de la región todavía continúan con una marcada vulnerabilidad estructural externa.

Algunos países han tenido estrategias explícitas de reconfiguración del patrón de inserción en el sistema económico internacional con una perspectiva estructurante y de largo plazo. Otros países han tenido políticas reactivas (por ejemplo acumulación de reservas) en respuesta a los factores externos. Una estrategia en principio correcta, con impacto coyuntural, pero que, por sí misma –y en ausencia de cambios estructurales–, sólo expresa y refuerza el patrón pasivo de inserción externa ya existente. Adicionalmente, en el caso de Brasil, esta estrategia ha elevado el costo de la deuda pública, como consecuencia de la elevada tasa de intereses definida por el gobierno. Hay, también, países que optaron por una inserción pasiva todavía más profunda en la economía mundial, con aumento del grado de apertura y liberalización, a través de la firma de tratados bilaterales de libre comercio con Estados Unidos. Perú es el caso más reciente, habiendo sido ratificado su tratado de libre comercio en abril de 2007 en el Congreso de Estados Unidos. El tratado con Colombia también es prioridad en la agenda comercial de Estados Unidos.

En América Latina hay diferencias significativas entre países en lo referente al grado y naturaleza de la vulnerabilidad estructural externa. Además, hay diferencias significativas en términos de estrategias y políticas de inserción internacional. Al mismo tiempo, el hecho es que la mejora reciente de los indicadores de vulnerabilidad externa puede ser de corto aliento en la región. Esta situación puede agravarse en el caso de una fuerte reversión de la fase ascendente del ciclo económico internacional.

El deterioro de estos indicadores, con el retorno de los problemas en la balanza de pagos, puede darse por dos vías:

1. 1. De inmediato, a través de la fuga de capitales de corto plazo, en busca de protección en títulos del gobierno de los Estados Unidos y para saldar daños económicos en los mercados financieros de los países centrales.; y
2. 2. En medio y largo plazo, a través de la reducción de los saldos de la balanza comercial, en virtud de la caída de los precios internacionales de los *commodities*, con la consecuente fragilización de la cuenta de transacciones corrientes.

En resumen, América Latina parece estar perdiendo la oportunidad una vez más, de redefinir su inserción en la economía mundial. La

coyuntura económica internacional sumamente favorable, ha servido apenas para legitimar el Modelo Liberal Periférico reforzando su condición dependiente.

Bibliografía

Basualdo, E. 2002 "Entre la dolarización y la devaluación: la crisis de la convertibilidad en Argentina" en *Iconos*, Nº 14.

Basualdo, E. 2006 "La reestructuración de la economía Argentina durante las últimas décadas: de la Sustitución de Importaciones a la valorización financiera. Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales" (Buenos Aires: CLACSO).

Boito Jr., A. 2004 "Relações de classe na nova fase do neoliberalismo brasileiro" en *Anais - IV Congrès Marx International* (París : Universidad de París) septiembre-octubre.

Burbano de Lara, F. 2006 "Estrategias para sobrevivir a la crisis del estado: empresarios, política y partidos en ecuador" en Basualdo, E. y Arceo, E. (comps.) *Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).

Cano, W. 2000 *Soberania e Política Econômica na América Latina* (San Pablo: Editora UNESP).

Caputo, O. 2000 "La crisis actual de la economía chilena en los marcos de la globalización de la economía mundial" en <www.redem.buap.mx/orlando.htm>.

Carcanholo, M. D. 2004 "A Falsa Via Chilena: lógica, contradições e limites do modelo" en *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, Nº 15.

CEPAL 2007 "Anuário estático 2007 da Comissão Econômica para América Latina".

Cooney, P. 2007 "Argentina's quarter century experiment with neoliberalism: from dictatorship to depression" en *Revista de Economia Contemporânea*, Vol. 11(1), enero-abril.

Ffrench-Davis, R. 2004 *Entre el Neoliberalismo y el Crecimiento con Equidad: tres décadas de política económica en Chile* (Buenos Aires: Siglo XXI Editores).

Ffrench-Davis, R.; Agosin, M. Y Uthoff, A. 1997 "Movimentos de Capitais, Estratégia Exportadora e Estabilidade Macroeconômica no Chile" en Ffrench-Davis, R. y Griffith-Jones, S. (comps.) *Os Fluxos Financeiros na América Latina: um desafio ao progresso* (Río de Janeiro: Ed. Paz e Terra).

Filgueiras, Luiz 2006 "O Neoliberalismo no Brasil: Estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico" en Basualdo, Eduardo M. y Arceo, Enrique *Neoliberalismo y Sectores Dominantes: Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: Clacso).

Filgueiras, Luiz y Gonçalves, Reinaldo 2007 *A Economia Política do Governo Lula* (Río de Janeiro: Contraponto).

FMI 2007 "México: Selected Issues" en *IMF Country Report*, Nº 07/378, diciembre.

Gonçalves, R. 2005 *Economia Política Internacional: Fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil* (Río de Janeiro: Elsevier).

Labanca, M. 2006 "Petróleo y hegemonía en Venezuela" en Basualdo, E. y Arceo, E. *Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).

Pinto, E y Balanco, P. "O novo eixo geo-econômico mundial e a inserção da América Latina: retrospectivas, mudanças e perspectivas" en *Anais do XII Encontro Nacional de Economia Política* (San Pablo-SP) 5 a 8 de junio, CD-ROM.

Sallum, B. J. 1999 "O Brasil sob Cardoso: neoliberalismo e desenvolvimento" en *Tempo Social*, Vol. 11, Nº 2, octubre.

Ten Kate, A. 1992 "El Ajuste Estructural de México: dos historias diferentes" en *Pensamiento Iberoamericano*, Nº 21.

Ary Cesar Minella*

Construyendo hegemonía en América Latina

Democracia y Libre Mercado, asociaciones empresarias y sistema financiero (NED y CIPE: un estudio preliminar)**

Introducción

"Democracia es…". A partir de septiembre de 2008 los internautas que entren a You Tube, el conocido sitio de videos, serán llamados a definir este término tan presente en el debate contemporáneo. Los mejores videos serán premiados con un viaje a Washington y otras facilidades como alojamiento y comida. Los promotores del desafío son la Agencia Americana para el Desarrollo Internacional (United States Agency for International Development, USAID), subordinada al De-

* Universidad Federal de Santa Catarina, Departamento de Sociología y Ciencias Políticas, Programa de Post Graduación en Sociología Política. Doctor en Estudios Latinoamericanos.

** Trabajo desarrollado dentro del proyecto "América Latina: una visión sociopolítica de las transformaciones y de las perspectivas del sistema financiero" (IV etapa), iniciado en marzo de 2008 con apoyo del Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), junto al Núcleo de Estudos Sociopolíticos do Sistema Financeiro (NESFI). Agradezco especialmente la colaboración de Laura Gomez, que investiga con la Bolsa Permanência de la UFSC, y también la colaboración de los estudiantes del Curso de Ciências Sociais que optaron por realizar la Práctica de Investigación junto a este proyecto: en el primer semestre de 2008, Leonardo Salles y Gabriela Augusta da Silva, que actualmente participa como becaria de IC del CNPq, y alumnos del segundo semestre de 2008, especialmente Álvaro Pereira Santos.

*** Artículo traducido por Santiago Basso y Andrés Bracony.

partamento de Estado, y una organización llamada Fondo Nacional para la Democracia (National Endowment for Democracy, NED).

¿Qué tiene en común esta "simpática" promoción con el Instituto Apoyo en Perú, o con el Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC) en Argentina? O con el Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) y el Centro de Divulgación del Conocimiento Económico para la Libertad (CEDICE) de Venezuela? Y más: ¿qué tiene que ver todo esto con el tema que nos ocupa acá? Las respuestas a todas estas pregustas dependen, a mi modo de ver, de la comprensión que tengamos de qué cosa representan el NED y las organizaciones asociadas a él. La investigación que realizo actualmente dio con el NED a través del Centro Internacional para la Empresa Privada (Center for International Private Enterprise, CIPE) y a éste a partir del análisis de las asociaciones de bancos en América Latina.

Una de las constataciones centrales de este análisis está relacionada a la identificación de lo que denominé con anterioridad *red transasociativa de asociaciones de bancos*, constituida a partir de la presencia simultánea de una misma institución financiera en la dirección de asociaciones de bancos de diferentes países (Minella, 2007). Bancos o grupos financieros norteamericanos y europeos tienen una mayor centralidad en esta red, como por ejemplo el Citibank, que en 2006 ocupaba 13 puestos de dirección en 10 países, y los españoles Santander y Bilbao Vizcaya, ambos presentes en la dirección de asociaciones en 7 países. Estos bancos desarrollan una activa política de participación en las entidades de clase del sector financiero. A partir de una perspectiva que busca analizar las conexiones de las asociaciones de clase del empresariado (y específicamente de las empresas y grupos económicos que las comandan) con otras formas de organización, apunté la investigación hacia las organizaciones genéricamente definidas como político-ideológicas. Un ejemplo claro de este tipo de organizaciones son los Institutos Liberais fundados en Brasil en los años ochenta. Sostenidos por grandes empresas brasileras y multinacionales, incluyendo grupos financieros, fueron ampliamente analizados en las obras de Gros (2003, 2004). En este rastreo identifiqué al CIPE, una organización norteamericana que apoya acciones políticas e ideológicas de los empresarios en América Latina y de otras partes del mundo.

Este artículo presenta los primeros resultados de la investigación y tiene un carácter nítidamente exploratorio-descriptivo que, según considero, socializa con el lector las bases empíricas, lo que permite ampliar elementos interpretativos presentes en los análisis sobre la realidad latinoamericana contemporánea. Analizo en primer lugar el NED, después el CIPE, seguido de un primer relevamiento sobre el modo en que el sistema financiero se introduce en las redes de organi-

zaciones vinculadas a él. Finalmente, elaboro reflexiones preliminares sobre el significado de estas articulaciones.

El contexto global. Rearticulación de la acción del gobierno y de las corporaciones estadounidenses: la creación del National Endowment for Democracy (NED)

A finales de los años setenta, inicio de los ochenta, conforme muestran varios estudios, el gobierno de los Estados Unidos redefinió parte de su estrategia de actuación e intervención en el exterior. El contexto global incluía un cuestionamiento interno y externo de las operaciones de la Agencia de Inteligencia Americana (CIA), las consecuencias acarreadas por las dictaduras apoyadas en América Latina y, por último, las transformaciones en curso en la economía capitalista. Además del poder ejecutivo norteamericano, estuvieron involucrados en este proceso el poder legislativo y las corporaciones privadas.

Cuando en 1983 el gobierno de Reagan y el Congreso de los Estados Unidos finalmente aprueban la formación del NED, estaban institucionalizando, a través de una organización no gubernamental, aunque sustentada con recursos gubernamentales, uno de los canales fundamentales de su participación y su intervención en el exterior[1]. Una pieza fundamental en la construcción de una hegemonía comúnmente caracterizada como neoliberal, pero que es, ante todo, la tentativa de responder a la reestructuración capitalista que se estaba operando, conforme a los intereses estratégicos del gobierno y de las corporaciones estadounidenses.

A la formación del NED le siguió la creación del Center for International Private Enterprise (CIPE), y a él se vincularon además el National Republican Institute for International Affairs, más tarde denominado International Republican Institute (IRI). También se afilió al NED el Free Trade Union Institute (FTUI), uno de los institutos creados por la American Federation of Labor – Congress of Industrial Organizations (AFL-CIO) para su actividad en el exterior (Lowe, 2008; Ospina, 2007)[2]. El NDI y el IRI[3] son institutos asociados al Par-

1 La historia del NED desde su propia perspectiva se encuentra en Lowe (2008).

2 Para mayores detalles sobre la formación del NED, además de los documentos institucionales, incluido el artículo de Lowe (2008), ver Ospina (2007), Hale (2003), Guilhot (2001), Scott y Walters (2000). El texto de Ospina, publicado en el *Le Monde Diplomatique* (edición brasileña) es una buena síntesis y contribuye a la comprensión del contexto de surgimiento del NED y de su accionar político.

3 En 2005, junto con otras organizaciones, el IRI organizó en el Congreso Nacional Brasileiro un seminario sobre reforma política para Brasil. Recientemente, el evento

tido Demócrata y al Partido Republicano respectivamente; el CIPE se constituyó como una entidad de la U. S. Chamber of Commerce (Cámara Norteamericana de Comercio), una poderosa organización empresarial, a la cual se vinculan más de una centena de asociaciones empresarias en el mundo, incluyendo la mayoría de los países latinoamericanos. En 1997 la AFL-CIO unificó sus cuatro institutos de intervención en el exterior, incluyendo el FTUI, y creó el American Center for International Labor Solidarity (ACILS), también conocido como Solidarity Center.[4] Así, la estructura del NED representa una articulación estratégica entre el Estado norteamericano, los dos partidos políticos dominantes, las corporaciones y la cúpula del movimiento sindical.

Siguiendo a Lowe (2008), los objetivos del NED, definidos en su fundación, son:

> [...] estimular el desarrollo de instituciones democráticas a través de iniciativas del sector privado; facilitar el intercambio entre grupos del sector privado (especialmente entre los cuatro institutos integrados al NED) y los grupos democráticos del exterior; promover la participación no-gubernamental en programas de formación democrática; fortalecer los procesos democráticos en el exterior en cooperación con las fuerzas democráticas locales; promover la cooperación entre los sectores privados de los Estados Unidos y los del exterior 'dedicados a los valores culturales, instituciones, y organizaciones democráticas pluralistas'; y alentar el desarrollo democrático coincidente con los intereses de los Estados Unidos y de los grupos que reciben la asistencia.

El mismo autor –que además es el vicepresidente del NED– subraya que la formalización de esa institución como organización no gubernamental, aun cuando sea financiada por el gobierno de los Estados Unidos, "permite que ella pueda poyar fuerzas políticas democráticas en situaciones represivas o políticamente sensibles, donde el apoyo

---

fue referido y analizado por la prensa, pues John McCain, candidato republicano en las últimas elecciones, es uno de los altos directivos del Instituto (ver el artículo "Os EUA tentaram influenciar a reforma política do Brasil" ["Los Estados Unidos intentaron influenciar la reforma política de Brasil"], publicado en *Folha de São Paulo*, 22 de julio de 2008: A10).

4 Para su intervención en asuntos externos, además del Free Trade Union Institute (FTUI), creado en 1977 en función de Europa, especialmente España y Portugal, la AFL-CIO contaba con el American Institute for Free Labor Development (AIFLD), creado en 1962 para operar en América Latina, el African-American Labor Center (AALC) creado en 1964, y el Asian-American Free Labor Institute (AAFLI) formado en 1968 (cf. Amorim, 2007: 354. Este autor hace un detallado análisis de la fusión de esos institutos para la formación del Solidarity Center y su funcionamiento en Brasil).

del propio gobierno de los Estados Unidos (...) puede ser diplomática o políticamente inviable" (Lowe, 2008: 8). Como observan Scott y Walters (2000: 255), el NED permite desarrollar políticas que normalmente serían impedidas por principios de soberanía y de no-intervención, y esta "diplomacia informal" sería un elemento potencialmente útil para la política externa. Esta dimensión intervencionista fue denunciada en el propio Congreso estadounidense desde la formación misma del NED.

El NED es una organización jurídicamente privada, pero su presupuesto pertenece al Departamento de Estado y tiene que ser aprobado en el Congreso. Los recursos son transferidos básicamente por la USAID. Durante los años noventa recibió, anualmente, entre 30 y 35 millones de dólares, parte de los cuales eran manejados directamente por el NED (entre 40 y 45%), mientras el resto era transferido a las cuatro organizaciones, que a su vez reciben fondos de otras fuentes como las corporaciones privadas (Scott y Walters, 2000: 239). Los recursos son utilizados para financiar en el exterior actividades y organizaciones de diversos tipos: centros de investigación y formulación de políticas públicas (conocidos como *think tanks*), ONG, asociaciones empresariales y de trabajadores, partidos políticos, diferentes organizaciones de la sociedad civil[5]. Al mismo tiempo que contribuye al proceso de *oenegización* de la política social, conforme menciona Oliveira (2006: 284), se articula con el conjunto de fuerzas que intervienen en las políticas públicas. Según el análisis de Petras (1997, 1999) un conjunto de ONG creadas a lo largo de los años ochenta y noventa desarrolló una acción política tendiente a minar el crecimiento de movimientos sociales que se oponían al modelo neoliberal.

También recibe fondos específicos para apoyar iniciativas en "países con especial interés", como sucedió con Polonia (Sindicato Solidaridad), Chile, Nicaragua, países de Europa del Este, Sudáfrica, Myanmar (antigua Birmania), China, Tíbet, Corea del Norte. Después de los atentados del 11 de septiembre de 2001, fueron dirigidos fondos especiales hacia los países con cantidad significativa de población musulmana en Oriente Medio, África y Asia Central (Lowe, 2008). Según estimaciones oficiales del NED, cada dólar invertido en programas en el exterior genera fondos adicionales equivalentes a ochenta centavos, provenientes de otras fuentes como ONG, fundaciones privadas

5 Entre 1990 y 1997, el NED financió directamente 1.754 programas en el mundo, con un total de US$153,2 millones de dólares. Estos recursos fueron distribuidos de la siguiente manera: organizaciones de la sociedad civil, 28,6%; organizaciones de trabajadores, 28,5%; partidos políticos, 16%; instituciones educativas, 15,4%; organizaciones empresariales, 5,3%; mediáticas, 5,8%; gubernamentales, 0,3% (Scott y Walters, 2000: 243, 244).

y organizaciones gubernamentales (Scott y Walters, 2000: 254). Una de sus principales iniciativas fue la creación del World Movement for Democracy, que articula personas y organizaciones que apoyan la democracia alrededor del mundo[6].

En el período 1990-1997, los recursos para América Latina representaron el 14,9% de los fondos totales canalizados directamente por el NED y los países prioritarios fueron Nicaragua, Cuba, México, Guatemala, Chile y Argentina. En México fueron financiados 21 programas con recursos equivalente a US$2,2 millones (Scott y Walters, 2000: 245, 248, 252). En 2006, cuando varios países del continente latinoamericano realizaban elecciones presidenciales y legislativas (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Haití, México, Nicaragua, Perú y Venezuela), el NED financiaba 95 proyectos en 11 países, incluidos 14 proyectos regionales. Más de un tercio de los proyectos se dirigieron a la región subandina (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), concentrándolos en su mayoría en Venezuela. En este país, financió actividades de organizaciones locales relacionadas con la independencia y la transparencia del poder judicial, los derechos humanos, la defensa de la independencia de la sociedad civil y con organizaciones indígenas, "fortaleciendo sus habilidades y alentando su participación en gobiernos municipales"[7]. El financiamiento fue dirigido a organizaciones que desarrollaban acciones políticas de oposición al gobierno de Chávez, y algunas de ellas estuvieron involucradas en el golpe de estado de abril de 2002.

En su fundación fue definida con claridad una estrategia por la cual el NED tendría un espacio amplio de actuación, mientras las otras cuatro organizaciones (CIPE, ACILS, IRI y NDI) harían foco en espacios sociales más específicos. Quedó establecida, así, una especie de división del trabajo en el despliegue de actividades tendientes a crear un consenso a favor de las reformas políticas y económicas alrededor del globo de acuerdo con los intereses estratégicos del gobierno y de las corporaciones estadounidenses. Así, los dos institutos vinculados a los partidos Republicano y Demócrata actuarían junto a organizaciones políticas partidarias, mientras al instituto vinculado a la AFL-CIO le correspondería hacerlo junto a organizaciones de la clase trabajadora, y al CIPE el universo empresarial.

No obstante, la dinámica de este accionar no incluye sólo a instituciones tradicionales (partidos políticos y organizaciones de los trabaja-

---

6 Este movimiento ya organizó cuatro asambleas mundiales: Nueva Delhi 1999, San Pablo 2000, Durban 2004, Estambul 2006 y Kiev (Ucrania) abril de 2008 (Lowe, 2008).

7 Información recogida en el sitio del NED el día 12/05/2008 (http://www.ned.org/grants/06programas/highlights-lac06.html.).

dores y capitalistas, como los sindicatos y asociaciones empresariales), sino que involucra, especialmente, a organizaciones de la sociedad civil, como *think tanks*, ONG y otras. Examinar en qué medida el NED y las cuatro organizaciones logran articular su actividad en un determinado país o en una coyuntura específica escapa a las posibilidades analíticas de este texto. La complejidad y diversidad de países donde actúan, así como los conflictos y divergencias internas, alertan sobre las dificultades de esta articulación. Pero quizás el riesgo mayor sea el de subestimar su alcance y posibilidades. De cualquier forma, no es sorprendente constatar que, mientras el CIPE apoya los programas de organización de la agenda de los empresarios peruanos, la ACILS estimula la organización de los trabajadores mineros tercerizados; o que en Brasil están apoyando, respectivamente, al Instituto Brasileño de Governança Corporativa e iniciativas de las centrales y federaciones sindicales de los trabajadores[8]. Más adelante, al tratar los casos específicos de Perú y Argentina identifico algunos de los proyectos y sociedades específicas desarrolladas directamente por el NED en estos países. A continuación el CIPE pasa a ser el foco central del análisis.

Center for International Private Enterprise (CIPE)

Dentro de la estrategia del NED para promover la democracia y el libre mercado, al CIPE le corresponde canalizar su energía al universo empresarial, especialmente sus organizaciones de clase y organizaciones de la sociedad civil bajo su influencia, buscando involucrarse en la formulación e implementación de políticas públicas orientadas por el interés del mercado. Como ya fue dicho, aunque reciba fondos gubernamentales el CIPE es una entidad privada, vinculada a la Cámara Americana de Comercio.

Para empezar, es importante rescatar algo de información sobre esta organización empresarial. Según sus propias fuentes, la Cámara Americana de Comercio "es la federación empresarial más grande del mundo y representa a más de tres millones de empresas de todos los tamaños, sectores y regiones" e "incluye centenares de asociaciones, cámaras de millares de lugares y más de 100 Cámaras de Comercio Americanas en 91 países"[9].

Para analizar el giro neoliberal de los Estados Unidos en los años setenta, Harvey (2008) comienza con el histórico informe que elevara Lewis Powell a la Cámara de Comercio de los Estados Unidos en agos-

8 Para un análisis del accionar del Solidarity Center junto a las entidades sindicales de los trabajadores en Brasil ver Amorim (2007).

9 U.S. Chamber of Commerce, <www.uschamber.com>. Según entrada realizada el día 13/06/2008.

to de 1971, cuando se preparaba para asumir un puesto en la Corte Suprema, habiendo sido elegido por Richard Nixon. En el documento Powell hace una defensa del sistema estadounidense de libre mercado y de la necesidad de movilizar esfuerzos contra aquellos que busquen destruirlo. Para esto, no alcanzaría con acción individual. Según él,

> "la fuerza reside en la organización, en la planificación e implementación meticulosa de largo plazo, en la coherencia de acción durante un período indefinido de años, en el financiamiento en una escala que se obtiene solamente por medio del esfuerzo conjunto, en el poder político que solamente se obtiene por medio de la acción unida y de organizaciones de alcance nacional" (Powell, "Memorando", en Harvey, 2008: 52).

Powell le proponía a la Cámara de Comercio desarrollar una acción directa junto a las universidades, escuelas, medios de comunicación, mercado editorial y cortes de justicia para revertir el cuadro y cambiar el pensamiento de las personas sobre "las corporaciones, el derecho, la cultura y el individuo" (Harvey, 2008: 53)[10]. Según Harvey, "es difícil saber qué influencia directa ejerció esta presión sobre el plano de la lucha de clases". No obstante, dice, "sabemos que después de eso la Cámara de Comercio amplió su base de 60 mil empresas, en 1972, a más de un cuarto de millón, diez años más tarde", y que, asociada a la National Association of Manufacturers, juntó muchos recursos para hacer *lobby* y promover la investigación (Harvey, 2008: 53).

El Cuadro 1 muestra que de las 22 de este tipo de Cámaras existentes en América Latina, por lo menos 15 fueron creadas hasta 1981, y entre estas, 9 hasta la década del cincuenta. Pero en México, Argentina, Brasil y Chile su origen se remonta al período 1916-1919. Fueron constituidas para defender intereses de las empresas estadounidenses en cada uno de esos países, pero reúnen a empresas de diferentes orígenes. Están afiliadas a la Asociación de Cámaras Americanas de Comercio en América Latina (Association of American Chambers of Commerce in Latin America, AACCLA), con sede en Washington, que a su vez está afiliada a la Cámara Americana de Comercio (U.S. Chamber of Commerce).

---

10 Para entonces, Lewis era abogado de varias empresas y participaba del consejo administrativo de once corporaciones. Este documento fue conocido como "Manifiesto Powell" y está disponible en <http://www.reclaimdemocracy.org/corporate_accountability/powell_memo_lewis.html>. Para ver unos breves comentarios sobre el memorando, ver en esta misma dirección el texto "The Powell Memo, Introduction", del 3 de abril de 2004.

Cuadro 1
Cámaras Americanas de Comercio en América Latina. Integrantes de la Asociación de Cámaras Americanas de Comercio en América Latina (Association of American Chambers of Commerce in Latin America, AACCLA)

Argentina
Brasil - San Pablo (1919)*
Bolivia (1975)
Chile (1918)
Colombia – Bogotá (1955)
Costa Rica (1973)
Ecuador – Guayaquil (1980)
Ecuador – Quito
El Salvador
Guatemala
Haití
Honduras
Jamaica (1986)
México (1917)
Nicaragua
Panamá (1979)
Paraguay (1981)
Perú (1968)
República Dominicana (1923)
Trinidad y Tobago (1992)
Uruguay (1934)
Venezuela (1953)

(*) En Brasil también está constituida la Cámara de Río de Janeiro, fundada en 1916.

Fuente: elaboración propia a partir de los sitios de Internet de las Cámaras.

Así, cuando el CIPE fue creado, las corporaciones estadounidenses ya habían implantado desde hacía largo tiempo una estructura de representación de sus intereses en América Latina. El CIPE reconoce que su afiliación a la Cámara de Comercio de los Estados Unidos facilitó su ingreso a la región[11].

A pesar de este vínculo con la Cámara de Comercio, los fondos del CIPE provienen básicamente del gobierno de los Estados Unidos, que transfiere una parte directamente a través de la USAID, y otra a través

11 El Center for Leadership Development (CLD), de la US Chamber of Commerce en cooperación con el CIPE, creó el Latin American Institute for Organizations Management, que trabaja en la formación del cuerpo gerencial de las asociaciones empresarias en la región (Geurts et al., 2001: 64).

del NED. Los recursos provenientes de otras fuentes tienen una participación pequeña (1% en 2002; 6% en 2004; 3% en 2005). Cuentan entre ellas el propio Departamento de Estado[12] y organismos internacionales como la ONU, el Banco Mundial y su International Finance Corporation (IFC), además de ONG como la Global Corporate Governance Forum y grandes empresas estadounidenses (CIPE, *Annual Repport* 2003: 4). Algunas, como el Banco Mundial, también apoyan a organizaciones con las que el CIPE se asocia o "coopera" en la región.

Desde su fundación, el CIPE financió a más de mil organizaciones e iniciativas locales en más de cien países y condujo programas de capacitación en administración de asociaciones empresariales en África, Asia, Europa, Euro Asia, Oriente Medio y América Latina. En lo fundamental, su accionar se lleva adelante a través de la "cooperación" con organizaciones locales, especialmente con asociaciones empresariales, *think tanks*, ONG, universidades y otras organizaciones de la sociedad civil. En el desarrollo de estos programas conjuntos, las organizaciones locales obtienen recursos de otras fuentes.

Durante los primeros años, la mayor parte de los recursos del CIPE fueron dirigidos a América Latina y el Caribe en el contexto de las dramáticas transformaciones ocurridas durante los años ochenta. Al final de la década, según evaluaban en el Centro, "casi todos los países de la región habían abandonado la política de sustitución de importaciones en favor de un sistema económico orientado por el mercado" y "casi todos los países habían avanzado en la adopción de formas democráticas de gobierno" (Bohn, 2001: 14).

En los primeros años, dice Bohn, el CIPE concentró sus programas en aquellos países que habían demostrado un empeño favorable al desarrollo de las empresas privadas y de la democracia. Pero con posterioridad quedó claro que sus planes podían ser aplicados en países donde el empeño gubernamental por el capitalismo y la democracia eran débiles, siempre que encontrase "dedicadas y entusiastas" organizaciones para "cooperar". Fue así, por ejemplo, que el CIPE apoyó programas en Rusia y en Nigeria. Conforme a la ideología del emprendimiento, estimular el "surgimiento de asociaciones empresariales y *think tanks* es parte vital de la promoción de la cultura democrática e impulso para la reforma económica" (Bohn, 2001: 15). Así, a fines de los años ochenta amplió sus operaciones incluyendo programas en África y en Asia. Después de la caída del Muro de Berlín (1989) y las primeras elecciones "parcialmente libres" en Polonia y en Hungría, el CIPE pasó a operar en Europa del Este y Central y a partir de 1991 en

12 Mantiene (de larga data) una sociedad con el Departamento de Estado en la publicación del boletín del CIPE, *Economic Reform Today* (Bohn, 2001: 17).

Rusia y en Ucrania. A mediados de los años noventa había establecido programas en China y en Vietnam (Bohn, 2001: 14-15).

Al mismo tiempo, desde comienzos de los años noventa, amplió su cooperación con empresas, instituciones multilaterales y ONG. Ejemplo de esto son las actividades realizadas con el *World Bank Institute* (programas de capacitación sobre *think tank*), con la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD) (conferencia sobre el combate a la corrupción en países en vías desarrollo), y el trabajo con organizaciones privadas y públicas durante la Conferencia del CIPE sobre la Mujer (*Women: the emerging economic force*) realizada en 2000 (Bohn, 2001: 17; CIPE, *Anual Repport,* 1998).

Un balance sobre los primeros quince años (1984-1999) de funcionamiento del CIPE, consideró el impacto de los 365 proyectos realizados con 200 "organizaciones amigas" en 63 países y concluyó que el 5% de los proyectos tuvieron un resultado excepcional, 25% un alto impacto, 53% un efecto medio y 17% se ubicaron en un nivel bajo (Geurts *et al.*, 2001: 1).

En este balance del CIPE, tres programas se volvieron fundamentales: **a) programas de capacitación** realizados alrededor del mundo para dirigentes de asociaciones empresariales, líderes de *think tank* y periodistas económicos; **b) programas de apoyo legislativo y económico**, especialmente para dar apoyo a la legislación y a las reformas favorables al libre mercado; **c) red de reforma económica**, establecida después de haber hecho una serie de conferencias alrededor del mundo y cuyo objetivo es "establecer una conexión entre las 'organizaciones amigas' del CIPE buscando compartir experiencias y recursos, así como definir agendas de reforma para el futuro" (Bohn, 2001: 16).

Según Geurts (Geurts *et al.*, 2001), las estrategias del CIPE están enfocadas en reformas institucionales y el "corazón de todos los proyectos del CIPE" es la "*advocacy*", que quiere decir la promoción del sector privado en la definición de las políticas públicas. El objetivo es desarrollar políticas que fortalezcan los mecanismos de mercado y el avance de los intereses empresariales. La articulación con las organizaciones locales es central en la perspectiva del CIPE, y tienen que ser activas en la elaboración e implementación de los proyectos ("empoderamiento de las organizaciones locales", en el lenguaje del CIPE). Otro aspecto fundamental de la acción del CIPE se realiza a través del Business Association Management Training, que les permite identificar organizaciones amigas y líderes, muchas de las cuales, según el CIPE, acaban ocupando puestos centrales en los sectores público y privado. También desarrolla un programa de comunicación que juega un papel central en su estrategia de construir una demanda de refor-

mas democráticas orientadas al mercado. Son utilizados una variada cantidad de canales para divulgar información, incluyendo Internet así como también publicaciones[13].

En la evaluación que hace John A. Bohn (2001: 9), presidente del CIPE en aquel entonces, el hecho de trabajar con organizaciones "amigas" alrededor del mundo proporciona al CIPE ricos *inputs* sobre las transformaciones en curso y permite identificar tendencias centrales que exceden las fronteras nacionales y regionales y que juegan un papel importante en la globalización. Si estos vínculos contribuyen a evaluar los mecanismos de funcionamiento del mercado y la relación entre capitalismo y democracia –conforme lo cree Bohn– permite también redefinir o incorporar nuevos programas de acción.

Los principales programas de acción incluyen: a) el combate a la corrupción; b) la promoción de la gobernanza corporativa; c) reformas institucionales para llevar el sector informal a la economía formal; d) reforzar el papel de la mujer y la juventud (programas, cursos, organizaciones, educación); e) promover la gobernanza democrática; f) reducir los conflictos por la renta a través de la iniciativa empresarial[14]; g) desarrollo de las asociaciones empresariales; h) reforma en la legislación y regulaciones que dificultan las actividades empresariales; i) acceso a la información para alcanzar mayor transparencia en el gobierno, en la divulgación y en entendimiento de los principios democráticos orientados al mercado[15].

Un análisis de los recursos efectivamente utilizados en estos programas, constata una prioridad para las asociaciones empresariales y a las reformas legales y del marco regulatorio. Por ejemplo, en 2006 la primer área recibió 30% de los recursos y la segunda, 18%[16]. Las asociaciones empresariales son consideradas fundamentales para que el sector participe de la sociedad civil y un actor clave para la redefinición de las políticas públicas. Por lo tanto, el CIPE establece un vínculo estrecho con estas organizaciones estimulando y apoyando la participación de los empresarios en el proceso políticos (CIPE, *Annual Report,* cap. 1, 2004: 7-8). Para esto, elaboró un manual de orientación para movilizar

---

13 La fuente menciona los sitios *Freedom for Economic Forum*, *The Economic Feature Service* y la publicación *Economic Reform Today* (p. 7).

14 El CIPE viene alentando el desarrollo de iniciativas empresariales que generen empleo y renta, especialmente a través de las pequeñas y las microempresas. Pero las pequeñas y medianas empresas juegan también un papel político y deben ser movilizadas para dirigir las reformas, y las asociaciones empresariales serían un instrumento efectivo para esto (Bohn, 2001).

15 Cf. CIPE, <http://www.cipe.org/about/AboutCIPE.pdf>. Según entrada hecha el día 25/04/2008; y Bohn (2001).

16 Cf. CIPE, <http://www.cipe.org/about/AboutCIPE.pdf>. Según entrada hecha el día 25/04/2008

la "comunidad empresarial" en el sentido de influenciar en la reforma de políticas públicas estableciendo las prioridades empresariales en el campo legislativo y de la regulación.[17] Según el balance publicado en 2002, el manual tuvo mucho éxito en el desarrollo de una agenda empresarial nacional en países como Haití, Argentina, Ucrania y en agendas regionales de Rusia. También se estaba aplicando en países de Oriente Medio (CIPE. *Annual Report,* 2002: 41). En 2003, el CIPE abrió oficinas en Afganistán y en Irak con el objetivo de "desarrollar la capacidad de la comunidad empresarial de contribuir a la emergencia de una sociedad democrática estable" (CIPE, *Annual Report*, 2003: 133).

En la evaluación del CIPE, a pesar de la emergencia de un consenso sobre la importancia de la democracia y de la economía de mercado, muchos países no consiguen establecer arreglos institucionales favorables a su desarrollo. Así, incluso las mejores políticas tendrían problemas de implementación por causa de la "ausencia de instituciones y normas apropiadas". El foco de la acción del CIPE es:

> [...] promover las reformas legales e institucionales necesarias para sustentar democráticamente una economía abierta orientada por el mercado: respeto al papel de las leyes, transparencia, sólida base para los derechos de propiedad, respeto a los contratos, acceso a la justicia y una prensa libre. (CIPE, *Annual Report,* cap. 1, 2004: 8-9).

De este modo, el CIPE parecería reconocer límites o fracasos de las políticas neoliberales, pero sumándose a la interpretación según la cual las razones de este fracaso están en el hecho de que no fueron acompañadas de reformas institucionales: "El fracaso de las reformas del Consenso de Washington en América Latina forzó a los formuladores de políticas a prestar más atención a la reformas institucionales, una posición que el CIPE defiende desde hace largo tiempo para la región" (CIPE, *Annual Report,* 2002: 31). Según evalúan, esta es una oportunidad para que los programas desarrollados por ellos tengan un impacto significativo en la región.

Actuación del CIPE en América Latina

En el período 1984-1999, financió 109 proyectos en América Latina y en el Caribe, involucrando 50 organizaciones en 19 países. Los recursos utilizados en esta actividad alcanzaron US$9.375.047 (Geurts *et al.*, 2001: 60). El impacto de estos programas fue considerado excepcional o alto

17 CIPE, *Guía para la Agenda Nacional Empresarial. La voz de las Empresas.* Disponible en: <http://www.cipe.org/regional/lac/pdf/spanishnba.pdf>. Según entrada hecha el día 05/09/2008. Esta orientación a los empresarios se presenta con mayor profundidad en la publicación del CIPE compilada por Milner (1999).

en el 41% de los casos y medio en el 50%, destacándose como la región que obtuvo los mejores resultados alcanzados por el CIPE en el período. El apoyo a los proyectos fue mayor entre 1984 y 1994, declinando en los cinco años posteriores a favor de operaciones realizadas en el Centro y Este de Europa y en Euroasia. Según el balance que hacen, gran parte de los proyectos apoyados fueron importantes para las reformas institucionales acontecidas en los países latinoamericanos y otros contribuyeron con elementos claves para la gobernanza democrática (*democratic governance*) (*idem*). En el Cuadro 4 (Anexo) presento una lista de las organizaciones de América Latina que en diferentes momentos y con intensidades diversas fueron financiadas para desarrollar programas dentro de los intereses estratégicos del CIPE para el continente.

Según evaluaciones internas del CIPE, uno de los elementos que explicaría el "éxito" de su actuación en el continente es la capacidad de las organizaciones con las que cooperan para adaptar los programas a las condiciones locales de cada país. El Programa de Apoyo Legislativo –inicialmente creado por el Centro de Orientación Económica en la República Dominicana (COE)– es mencionado como un ejemplo en este campo, una de las formas fundamentales de su accionar. Según Bohn (2001: 16), el programa se basaba en un análisis "no partidario" de la legislación de modo accesible y apoyada por estudios en profundidad realizados por un equipo de economistas y técnicos. Básicamente, estos informes analizan las leyes en debate en el poder legislativo, resumen los efectos de la legislación sobre el sector público y privado, el presupuesto nacional, el sistema legal y presentan recomendaciones específicas para presentaciones, revocaciones, denegaciones o enmiendas. Los informes son distribuidos entre los legisladores, los medios y el público (CIPE, *Annual Report,* 2003).

"A través de una serie de análisis económicos e informes, la comunidad empresarial fue hábil en introducir su voz en el proceso de debate político." Según el CIPE, en por lo menos doce países (hasta 1999) esta actividad fue realizada con éxito y los informes producidos constituyeron una fuente de información que permitió a los legisladores participar y tomar decisiones en cuestiones económicas fundamentales (Geurts *et al.*, 2001: 65)[18]. El programa fue aplicado también en África, Asia y Europa Central.

La siguiente tabla identifica a fines de los años ochenta e inicio de los noventa algunos de los "socios" con los que coopera el CIPE en programas tendientes a influenciar el proceso legislativo e implemen-

18 La evaluación de esta actividad señaló, según el CIPE, que 65% de los proyectos de apoyo legislativo tuvieron un excepcional o alto impacto en América Latina (Geurts *et al.*, 2001: 63).

tar reformas en once países de América Latina, además de un programa regional (América Central). Los casos mencionados involucran recursos en torno a los US$4.400.000,00 de los cuales US$2.866.690,00 (65,2%) son proporcionados por el CIPE[19]

Tabla 1

CIPE. Programas de Apoyo Legislativo en América Latina (1988-1993). Valores en US$

País/Región	Organización Local	Período	Fondos del CIPE	Otras fuentes	Total
Argentina	Instituto de Estudios Económicos sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IEERAL) (*)	03/1988 a 03/1993	416.100	578.200	994.300
Bolivia	Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB)	05/1992 a 04/1993	102.470	-	102.470
Brasil	Instituto Liberal do Rio de Janeiro (ILRJ)	Mediados de 1992 a 02/1993	325.900	-	325.900
América Central (**)	Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá	Mediados de 1991 a 02/1994	210.000	95.000	305.000
Chile	Instituto Latinoamericano de Doctrina y Estudios Sociales (ILADES)	02/1990 a 05/1992	229.200	-	229.200
República Dominicana	Centro de Orientación Económica (COE)	08/1986 a 12/1990	268.000	143.000	411.000
Ecuador	Asociación Nacional de Empresarios (ANDE)	Mediados de 1990 hasta 1993	193.260	107.850	301.110
El Salvador	Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP)	04/1990 a 10/1993	240.000	112.800	352.800
Nicaragua	Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP)	Inicio de 1990 a fines de 1993	282.000	46.000	328.000
Paraguay	Fundación Paraguaya para la Cooperación y el Desarrollo (FUPACODE)	02/1990 a 03/1993	286.260	357.000	643.260
Perú	Instituto APOYO	07/1990 a 12/1992	150.000	90.000	240.000
Uruguay	Centro de Estudios sobre la Realidad Económica y Social (CERES)	04/1989 a mediados de 1993	163.500	-	163.500
Total			2.866.690,00		4.396.540,00

Fuente: elaboración propia a partir de Mashek (1993: 59-106) y CIPE, Annual Report (2003, cap. 3: 9). (*) A partir de 1996 pasó a denominarse Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL); (**) Programa de Reforma Económica Regional para la Integración de América Central.

19 En algunos casos no figura en las fuentes el aporte financiero local para el programa.

La cooperación con el IERAL (sigla adoptada por el Instituto a partir de 1996) en Argentina es la que más se destacada tanto por el volumen de recursos involucrados (casi un millón de dólares) como por la extensión del período (cinco años). El CIPE incluye el IERAL como uno de los tres casos de mayor éxito en su actuación en América Latina (los otros dos son el Instituto Libertad y Democracia, en Perú, y el COE en República Dominicana). Es llamativo el interés del CIPE por Paraguay en este período, pues el volumen de recursos transferidos a la Fundación Paraguaya para la Cooperación y el Desarrollo (FUPACODE) es superado únicamente por los recursos canalizados para el IERAL y el Instituto Liberal do Rio de Janeiro (ILRJ)[20].

En la estrategia de divulgación de ideas y propuestas de reforma en América Latina se vale también de *Perspectivas*, una publicación trimestral distribuida en Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Panamá, Uruguay, Venezuela, Perú y Chile. Tres organizaciones apoyadas por el CIPE son responsables por la producción de la revista: el Instituto de Ciencia Política (ICP) en Colombia, el Centro para la Diseminación de Informaciones Económicas (CEDICE) en Venezuela y el Instituto de Política Económica en Ecuador (CIPE, *Annual Report*, 2002).

En 2002, el

> […] foco de los programas del CIPE para América Latina era la construcción de las instituciones ausentes en una economía y concentrarse en el déficit de gobernanza democrática. Además de esto, buscaba apoyar a los líderes empresariales y los pensadores pro mercado en la implementación de las reformas institucionales y el papel de la prensa en la investigación de la corrupción en los sectores público y privado (CIPE, *Annual Report,* 2002: 31).

En el informe anual correspondiente a 2004, el CIPE evaluó que se agudizaba la "crisis de la democracia" en América Latina en países como Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia. En 2007 desarrollaba 23 programas en 13 países de América Latina (Cuadro 2)

Tres programas eran de alcance regional: uno para el desarrollo de gobernanza corporativa en Colombia, Ecuador y Venezuela (con la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio, CONFECAMARAS); otro programa para formación de liderazgo para "promover la democracia" y el tercero volcado a la publicación de *Perspectiva* y la defensa de las reformas (Instituto de Ciencias Políticas).

A continuación examino con más detalle la presencia del CIPE en Perú y en Argentina, e identifico también intervenciones directas del NED o a través de los institutos de los partidos Republicano (IRI) y Demócrata (NDI).

---

20 Más allá de los recursos canalizados a través del CIPE, el NED actuó de forma intensa en Paraguay según la evaluación hecha por Payne (1990), director de estudios hemisféricos de la Freedom House de Nueva York.

Cuadro 2
CIPE – Center for International Private Enterprise
Programas y organizaciones que cooperan con el CIPE en América Latina – 2007

País/Región	Programa	Organizaciones
Argentina	Gobernanza Corporativa (GC) en instituciones financieras; adopción de patrones de GC	Fundación Centro de Estabilidad Financiera (CEF)
Argentina	Congreso: asuntos tributarios.	Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC)
Bolivia	Foro Económico sobre Reformas Constitucionales	Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES)
Bolivia	Fortalecimiento del desarrollo del país	Fundación Milenio
Brasil	GC en empresas familiares en Brasil	Instituto Brasileño de Gobernanza Corporativa (IBGC)
Chile	Desarrollo de GC	Centro para el Gobierno de la Empresa – Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Católica de Chile (FEAUC)
Colombia	Formación de directores de organizaciones empresariales	Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (CONFECAMARAS)
Colombia	GC en empresas públicas y privadas	CONFECAMARAS
Colombia	Consultoría sobre reforma económica a actores políticos y judiciales clave	Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO)
Cuba	Promoción de reformas en Cuba	
Ecuador	Desarrollando consenso: competitividad y liderazgo	Instituto Ecuatoriano de Economía Política (IEEP); y Asociación Nacional de Empresarios (ANDE)
Ecuador	Desarrollo de apoyo público para la economía de mercado	IEEP
Ecuador	Desarrollo de liderazgo para combatir la corrupción	Fundación Alternativa para el Desarrollo (FA)
Guatemala	Desarrollo de consenso para reducir el sector informal	Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN)
Haití	Fortalecimiento de la Cámara de Comercio e Industria de Haití y de las asociaciones del sector privado	Cámara de Comercio e Industria de Haití (CCIH)
México	Fortalecimiento de la GC	Centro de Excelencia en Gobierno Corporativo (CECG)
Nicaragua	Promoción de la democracia a través de la Agenda Nacional Empresarial	Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP)
Perú	Formación en GC	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)
Perú	Defensa de reformas económicas	Confederación de Instituciones y Empresas Privadas (CONFIEP)
Venezuela	Programa Educacional para líderes comunitarios	Liderazgo y Visión
Regional	Revista *Perspectiva* (Promoción de reformas en América Latina)	Instituto de Ciencia Política (IPC -Colombia)
Regional	Desarrollo de liderazgo para promover la democracia en América Latina	
Regional	Promoción de GC en Colombia, Ecuador y Venezuela	CONFECAMARAS (Colombia)

Fuente: CIPE, Annual Report (2007: 37).
Disponible en: <http://www.cipe.org/publications/report/2007/CIPE_2007_AR_LAC.pdf. Según entrada hecha el día 4/10/2008.

Las organizaciones que cooperan en Perú: el Instituto Libertad y Democracia (ILD) y el Instituto Apoyo

Según las evaluaciones hechas por el CIPE, el ILD es ampliamente reconocido por su actividad en pro de crear un consenso en torno de la economía de mercado en Perú durante los años ochenta y establecer los pilares para los programas de reforma económica durante los años noventa (Geurts *et al.*, 2001: 61). Fundador del ILD, la figura destacada es Hernando De Soto, considerado por la publicación *Time* como uno de los cinco más importantes líderes innovadores en América Latina en el siglo XX y uno de los líderes del Nuevo Milenio, mientras *The Economist* consideró el ILD como uno de los dos más importantes *think tanks* en el mundo (CIPE, *Annual Report*, 2003, cap.6: 6).

Entre 1981 y 1984, el ILD, entonces con un pequeño grupo de investigadores, analizó la situación del mercado informal en el Perú y pasó a defender un proceso de cambios que permitiría reducir drásticamente el procedimiento de registro legal de un negocio, lo que ayudaría a millares de empresas a pasar del sector informal al sector formal de la economía (Geurts et al., 2001: 61; Islam, 2007). Para De Soto, una de las formas de superar la economía informal y el atraso del capitalismo en general en Perú era legalizar los títulos de propiedad de los lotes urbanos y habitaciones de la población pobre, creando así la posibilidad de utilizarlos para garantizar el acceso a los servicios (agua, electricidad) y como garantía en la obtención de préstamos para pequeños negocios (Islam, 2007: 55). Según un informe de 2003, 380 mil empresas habían ingresado en el mercado formal y habían generado 560 mil empleos formales adicionales, incrementando la recaudación fiscal en 300 millones de dólares (CIPE. *Annual Report*, 2003, cap. 6: 6)[21].

En 1984, el ILD recibió los recursos del primer programa de apoyo del CIPE. Esto habría sido una contribución para crear un sistema más estable de gobierno y minar el apoyo a Sendero Luminoso, constituyéndose así, según la evaluación del CIPE, un abordaje alternativo para "combatir el terrorismo" (CIPE, *Annual Report,* 2003, cap. 1: 2; cap. 6: 13). Según Islam (2007), la obra de Soto (*The other path: the invisible revolution in the Third World [El otro sendero: la revolución en el Tercer Mundo]*), publicada en 1986, ofrecía "a los pobres una alternativa a la revolución: el "emprendedorismo" [*entrepreneurship*][22]. Esta perspectiva, que también identificaba la debilidad de las instituciones como la primera barrera para

---

21 El tiempo para el registro legal de un negocio pasó de 289 días a sólo 1 día. (Geurts et al., 2001: 61). El Congreso Peruano aprobó una ley de simplificación administrativa en 1989.

22 Según el CIPE, esta obra habría revolucionado la manera de pensar de los académicos, especialistas en desarrollo y políticos en el gobierno sobre el papel del derecho a la propiedad (CIPE, *Annual Report,* 2003, cap. 1: 2).

el crecimiento empresarial y destacaba la importancia del desarrollo de instituciones (como garantía de contratos, mercado financiero y sistema judicial), recibió una buena acogida en el CIPE, y pasó a ser divulgada en las organizaciones multilaterales (Islam, 2007: 55-56).

Para su actuación política en el Perú en los años noventa, el CIPE estableció vínculos con otra organización del país: el Instituto Apoyo. Organizado en 1989 para realizar investigación en política económica, este instituto está vinculado a APOYO, una entidad privada de consultoría empresarial creada en 1977, durante el gobierno militar. En el ámbito del CIPE, ésta era considerada una entidad "estable, consistente, confiable y profesional" (Mashek, 1993: 100). Según Mashek (1993: 100), era responsable del indexador de precios al consumidor más confiable usado en el país, había actuado en consultoría política y económica para grandes empresas privadas, realizaba investigaciones internacionales de opinión pública además de estudios de mercado e investigaciones económicas, publicaba dos periódicos económicos y una revista[23].

El Instituto Apoyo pasó a realizar el servicio de asesoría legislativa, justamente, en el momento en que el gobierno de Fujimori iniciaba su programa de estabilización financiera y reforma económica. Así, entre julio de 1990 y fines de 1992, el CIPE financió con US$150.000 el programa dirigido al Congreso (*Congressional Support*) por el Instituto, que, por su parte, aportó US$90.000. Según el análisis de Mashek (1993: 100), el servicio de informes legislativos mensuales fue recibido con gran entusiasmo por el Congreso, incluidos algunos parlamentarios de la "izquierda moderada". El servicio "era nuevo en Perú, y, todavía, único" y también alimentaba la prensa diaria, editoriales y columnistas además de mesas de debate en canales de televisión (Mashek, 1993).

El servicio se interrumpió cuando el Congreso fue cerrado en abril de 1992. Pero la formación de la Asamblea Constituyente movilizó al CIPE y a APOYO para revisar y presentar propuestas sobre los ítems económicos. Según Mashek (1993: 101), las propuestas fueron condensadas en cuatro informes distribuidos al Congreso, el Ejecutivo, la prensa y la comunidad empresarial, además de otras instituciones. Fue planeada una serie de encuentros con los parlamentarios encargados de materia económica y algunos de ellos habrían trabajado en estrecha relación con el Instituto Apoyo. También se estableció contacto

---

23 Según un relevamiento realizado por el Foreign Policy Research Institute (FPRI) de Filadelfia, en un universo de 5080 *think tanks* y organizaciones de la sociedad civil, 408 están en América Latina de las cuales 21 están en el Perú. El Instituto APOYO fue considerado como uno de los cinco mejores *think tanks* del continente. Los demás son de Argentina (dos), de Brasil y de Chile (Disponible en: www.apoyo.com. Según entrada hecha el día 4 de septiembre de 2008).

y coordinación con el Ministerio de Economía. Mashek (1993: 101) evaluó que la institución APOYO desempeñaría un papel fundamental en el ordenamiento e implementación de medidas de liberalización económica y que sería equiparado únicamente con otra organización peruana de prestigio nacional e internacional, y también asociada al CIPE, el Instituto Libertad y Democracia (ILD). Es importante tener presente que en este período (fines de los años ochenta, inicio de los noventa), conforme fue mencionado, el CIPE financió programas de apoyo legislativo en once países de América Latina además de un programa regional para América Central (Cuadro 2).

Los vínculos en Perú durante el período 2002 a 2007 están identificados en el Cuadro 3. El Instituto Apoyo está presente hasta 2005, y en ese año, asociado con el CIPE, realizó una serie de discusiones que servirían de base para la definición de una Agenda Empresarial Nacional para Perú, y que representa todo un programa de gobierno enfocado en las elecciones presidenciales de 2006. En el período de 2005 a 2007, el CIPE apoyó iniciativas para el desarrollo de la gobernanza corporativa en el país, en cooperación con la Asociación de Empresas Promotoras del Mercado de Capitales (PROCAPITALES)[24] y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) (CIPE, *Annual Report*, 2005, 2006 y 2007)[25].

Cuadro 3
Cooperación con el CIPE en Perú (2002-2007)

Período	Organización
2002	Instituto APOYO
2003	
2004	Instituto APOYO – El Comercio (Periódico) – PROCAPITALES (Asociación de Empresas Promotoras del Mercado de Capitales)
2005	Instituto APOYO – PROCAPITALES – Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)
2006	PROCAPITALES – UPC – CONFIEP (Confederación de Instituciones y Empresas Privadas)
2007	UPC – CONFIEP

Fuentes: CIPE, *Anual Repport*, 2002, 2004, 2005, 2006 y 2007.

24 Fundada el 18 de julio de 2001, con siete asociados, actualmente reúne 50 empresas. Su objetivo es "contribuir al desarrollo del mercado de capitales en Perú a través de un marco legal eficiente y la implementación de las mejores prácticas de gobernanza corporativa" (Disponible en: <www.invertir.org.pe>. Según entrada hecha el día 4 de septiembre de 2008).

25 En 2005 fue realizada una investigación sobre Gobernanza Corporativa con 4 mil empresas peruanas.

A partir de 2006, el CIPE empezó a apoyar las actividades de la Confederación de Instituciones y Empresas Privadas (CONFIEP) –una organización fundada en 1984 y que reúne la mayoría de los sectores empresariales del país, incluyendo la Asociación de Bancos de Perú (ASBANC)– en relación a la actualización de la Agenda Nacional de Reformas Económicas en Perú, y la implementación de las reformas institucionales que, según esta confederación, no habrían avanzado lo suficiente en el país. Entre los puntos a tratar están la revisión y difusión de la agenda de reformas para el nuevo Congreso y la reforma educacional y el papel de los empresarios en ella[26].

Para una mejor comprensión del sentido de la actuación del CIPE en Perú es necesario tener presente el conjunto de organizaciones con las cuales el NED actuó, y actúa, en este país y el volumen de recursos utilizados. En el período de 2002 a 2007 fueron canalizados US$5,5 millones de dólares para una gama de diversas organizaciones (sin incluir los valores para proyectos regionales del NED en los cuales Perú participa) según se indica en la Tabla 2. Los detalles sobre el financiamiento recibido año a año se encuentran en la Tabla 6 (Anexo).

Organizaciones que cooperan con el CIPE en Argentina: IERAL, CIPPEC y CEF

El Instituto de Estudios Económicos de la Realidad Argentina y Latinoamericana (IEERAL) fue creado en 1977 por empresarios en la ciudad de Córdoba junto a la Fundación Mediterránea a la cual está vinculado.[27] En 1996 pasó a denominarse Instituto de Estudios de la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL).

El objetivo de la Fundación es promover la investigación sobre cuestiones económicas para crear un espacio para la discusión y formulación de propuestas de políticas económicas desde la perspectiva empresarial. "La metodología de trabajo impuesta por la Fundación Mediterránea, desde su creación, es la interacción permanente entre empresarios y técnicos" (IERAL, 2005). El IERAL

26 Disponible en: <www.confiep.org.pe>. Según entrada hecha el día 4 de septiembre de 2008. Esta confederación empresarial también desarrolla actividades con el IFC del Banco Mundial, en relación al proyecto municipal de simplificación de trámites.

27 Para un análisis detallado de la Fundación Mediterránea y el IERAL ver los trabajos de Ramírez (2000, 2006). Este autor hace un interesante análisis comparativo entre el Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais– IPES, que tuvo un papel central en el golpe de Estado de 1964 en Brasil, y las organizaciones argentinas Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) y la Fundación Mediterránea.

contó con un equipo de economistas dedicados en tiempo completo a la investigación. Domingo Cavallo, presidente del Instituto, asumió el Ministerio de Economía en enero de 1991 y formó parte de su equipo con investigadores de ahí (Ramírez, 2006: 187-188). Según Geurts (Geurts et al. 2001: 61) muchos informes producidos por el IERAL sirvieron de base para las propuestas de reforma de la economía argentina adoptadas por Cavallo. De acuerdo a lo ya dicho, el Programa de Apoyo Legislativo desarrollado entre marzo de 1988 y febrero de 1993 en aquel país, canalizó casi un millón de dólares, de los cuales cerca de US$450 mil salieron de los fondos del CIPE (ver Tabla 1).

Desde mediados de los años noventa, el Instituto amplió sus investigaciones hacia otras áreas como educación, salud, justicia y seguridad, y su influencia habría alcanzado también otras reformas en curso, como la del trabajo, la de la ley del consumidor, la de los impuestos administrativos y la de la reforma del servicio civil (Geurts et al., 2001: 61; CIPE. *Annual Report*, 2003, cap. 3: 5-6). El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial también financian proyectos desarrollados por el IERAL.[28]

Aparentemente, el apoyo del CIPE al IERAL disminuyó a partir de la crisis económica que asoló el país en 2001-2002[29] y que, según Braun (Braun et al., 2004), llevó además a un cuestionamiento de un conjunto mayor de *think tanks* en tanto fuente de análisis política y reclutamiento de cuadros para el Estado.[30] La Tabla 3 sintetiza las relaciones de cooperación establecidas por el CIPE en Argentina y los recursos involucrados en el período 2002-2007.

---

28 Fuentes de financiamiento del IERAL en 2003: 50% de "organizaciones filantrópicas" argentinas, 25% de organizaciones internacionales ("filantrópicas y de crédito"), 15% recursos gubernamentales (diferentes niveles) y el restante de contribuciones empresariales e individuales (*Fuente*: Información de Gabriel Sánchez, Director de Investigación y Vicepresidente del IERAL, en marzo de 2004. Disponible en: <http://www.researchandpolicy.org/consultas>. Según entrada hecha el día 25/9/2005.)

29 Las referencias al IERAL en el informe del CIPE de 2003 son poco precisas. Sólo informa que el Instituto continúa realizando la actividad de análisis legislativa para influenciar el Congreso y la opinión pública.

30 Además de Domingo Felipe Cavallo, Humberto Petrei y Aldo Dadone, de la Fundación Mediterránea, miembros del Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado (CISEA) como Dante Caputo y Felipe Solá y del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA) como Roque Fernández y Carlos Rodríguez también ocuparon importantes puestos de comando del Estado (Braun *et al.*, 2004).

Tabla 2
NED – Organizaciones y recursos financieros. Perú (2000-2007)

Organizaciones	Valores (en US$)
TOTAL	5.563.741,00
Partidos Políticos (A través del IRI)	1.974.998
Partidos Políticos (A través del NDI)	513.844
Foro Democrático (A través del IRI)	380.000
Instituto de Estudios Estratégicos y Políticos	377.017
Instituto APOYO (en asociación con CONFIEP en 2006).	346.837
Consejo de la Prensa Peruana	318.680
Instituto de Defensa Legal	280.171
Comisión Andina de Juristas	276.869
Consejo Nacional para la Ética Pública – Proética	252.295
Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES)	121.796
Centro de Capacitación J.M. Arguedianos	115.000
Instituto de Prensa y Sociedad	100.000
Asociación de Jueces para la Justicia y Democracia del Perú	90.000
Asociación Negra de Defensa y Promoción de los Derechos Humanos	70.000
Gobernanza Corporativa (Conferencias) (A través del CIPE)	59.232
Foro Nacional/Internacional	56.200
Ciudadanos al Día	54.670
Socios Perú – Centro de Colaboración Cívica	39.900
Ciudad Nuestra	39.713
Comisión Diocesana de Servicio Pastoral Social	36.495
Comisión de Solidaridad, Desarrollo y Justicia	34.994
Consultores en Planificación	25.030

Observación: No incluye el financiamiento a los proyectos regionales. Más detalles en Tabla 6 (Anexo).

Fuente: Elaboración propia a partir de los informes del NED (NED, Latin America and the Caribbean Program), disponible en: <http://www.ned.org/grants/>.

A partir de 2002, el CIPE empezó a apoyar al Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC), organización que busca crear un consenso sobre la necesidad de reformas políticas y económicas en la Argentina[31]. En poco tiempo, el Cen-

31 Entre los once "jovenes profesionales" que fundaron el CIPPEC en 2000, ocho tenían en común su formación (de maestría o doctorado) en la Harvard University (cuatro en Políticas Públicas, tres en Economía, uno en Administración Pública y otro en Política Educacional). Los demás fundadores se formaron en la London School of Economics, en la Northwestern University y en la University of Chicago

tro pasó a contar, además del CIPE, con el apoyo de varias fundaciones y organizaciones de la sociedad civil y recursos de organismos como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)[32]. Sin embargo, es importante destacar que el apoyo recibido del NED fue mucho más amplio y probablemente fundamental para consolidarlo. Así, más allá del CIPE, el NED canalizó recursos al CIPPEC de forma directa y especialmente a través del IRI. En el período de 2002 a 2007 el CIPPEC recibió de estas organizaciones más de US$900 mil (solamente el IRI fue responsable por US$525 mil), según Tabla 4.

Tabla 3

CIPE – Cooperación en Argentina (2002-2007)

Año	Organización	Valor US$
2002	CIPPEC (Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento)	111.130,00
2003	IERAL (Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana)	-
2004	CIPPEC	100.912,00
2005	CIPPEC	89.276,00
2006	CIPPEC – Fundación Centro de Estabilidad Financiera (CEF)	-
2007	CEF – CIPPEC	143.801,00

Fuentes: elaboración propia a partir de a) CIPE, *Anual Repport*, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 y 2007; b) NED. *Latin America and the Caribbean Program*, 2002 a 2007 (para los valores). Disponible en: <http://www.ned.org/grants/>.

Tabla 4

Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC)
Recursos recibidos del NED directamente o a través del CIPE o del IRI 2002-2006

Año	Organización	Valores (US$)
2002	CIPE	111.130,00
2003	IRI	300.000,00
2004	IRI	225.000,00
	CIPE	100.912,00
2005	NED	50.913,00
	CIPE	89.276,00
2006	NED	41.328,00
TOTAL		918.559,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes del NED (NED. Latin America and the Caribbean Program), disponible en <http://www.ned.org/grants/>. Según entrada hecha el día: 31/10/2008.

(Disponible en: <http://www.cippec.org/espanol/cippec/fundadores.html>. Según entrada hecha el día 29/09/2008).

32 Además de hacerlo en la Ciudad de Buenos Aires, el CIPPEC funciona en once provincias argentinas y cuenta con un equipo de 82 personas.

El CIPPEC trabaja en la formulación e implementación de políticas públicas. Su acción se dirige al Congreso, al gobierno y al público en general, produciendo informes y análisis sobre desarrollo social y económico, y el fortalecimiento de las instituciones "a través de programas de educación, salud, política fiscal, justicia, transparencia, instituciones políticas, gestión pública local, incidencia de la sociedad civil y formación de líderes públicos para la democracia" (<http://www.cippec.org/>).

Su estrategia es articular autoridades gubernamentales a nivel nacional y regional, líderes empresariales, periodistas, representantes de las organizaciones civiles y el público. Estableció, así, un amplio conjunto de alianzas con otras organizaciones, universidades y centros de investigación en el país y en el exterior. El CIPPEC busca influenciar en la definición de una agenda de reformas y promover la participación e inclusión del sector privado en la formulación de políticas públicas (CIPE, *Annual Report,* 2002 y 2007).

En el Congreso de la Nación el CIPPEC distribuyó análisis y recomendaciones de política fiscal. Organizó seminarios sobre el tema y lanzó una campaña para promover la reforma fiscal (CIPE, *Annual Report,* 2005). En 2007 propuso la creación de una Comisión Presupuestaria en el Congreso que habría tenido un amplio apoyo (CIPE, *Annual Report,* 2007). El Congreso institucionalizó el Seminario Anual sobre Federalismo Fiscal, el que habría llevado a ampliar el reconocimiento de este tema para el desarrollo sustentable. Según el informe del CIPE de 2007, el Congreso aprobó la Ley sobre Financiamiento de la Educación, que incorporó recomendaciones del CIPPEC "destinadas a garantizar la transparencia y la publicación de informaciones sobre educación, inversiones y atribuciones, entre otras". Informa también que el CIPPEC estaba trabajando con el Ministerio de Educación para evaluar el cumplimiento de los objetivos de la ley[33]. Programas educacionales llevados adelante en la provincia de San Luis fueron acompañados por el CIPPEC, que también estuvo involucrado en la formulación de políticas para el área (Braun et al. 2004: 211).

También trabajan junto a organizaciones de la sociedad civil y coordina en América Latina el Programa de Alianzas de la Sociedad Civil del Instituto para el Desarrollo Internacional (Overseas Development Institute - ODI), un *think tank* inglés financiado por otras fundaciones de investigación, organizaciones internacionales, ONG y empresas. El

33 Además de eso, el CIPPEC habría influenciado en el mejoramiento de la ley que reglamenta el impuesto al valor agregado en la industria del pan (defendió la eliminación de disparidades, que creaba una tasa del 10,5% igual para toda la cadena de abastecimiento).

objetivo "es favorecer el trabajo en red de las organizaciones para una mejor participación e influencia en las políticas públicas"[34].

En 2006, dentro de su estrategia de apoyar la gobernanza corporativa en América Latina, el CIPE se articuló con la Fundación Centro de Estabilidad Financiera (CEF) para desarrollar un patrón para medir la calidad de prácticas de gobernanza corporativa en las instituciones financieras en la Argentina. También desarrolló un código de ética y de responsabilidad social para servir como guía para instituciones financieras, así como para agencias financieras de regulación (CIPE, *Annual Report,* 2006).

Como antes para Perú, vale también para el caso argentino decir que se alcanza una mejor comprensión del sentido de la actuación del CIPE teniendo presente el conjunto de organizaciones con las cuales actúa el NED y lo hecho en el pasado, y el volumen de recursos utilizados. En el período de 2002 a 2007, conforme la Tabla 5, fueron canalizados casi US$2,5 millones para una diversificada gama de organizaciones (sin estar incluidos los valores de proyectos regionales del NED). Los detalles sobre los recursos utilizados año a año se encuentran en la Tabla 7 (Anexo). Los datos revelan el importante papel asignado al CIPPEC (recibió más de US$900 mil).

Estrategias del CIPE para el período 2007-2012

En febrero de 2007 el CIPE divulgó un documento conteniendo los lineamientos estratégicos para el período 2007-2012[35]. A continuación expongo algunas consideraciones basadas en ese documento.

Según evalúan, la emergencia del "populismo" y del "proteccionismo" son dos grandes desafíos a ser enfrentados en este período. Este "nuevo populismo", según el documento, se propone desvincular la liberalización política de las reformas de libre mercado y libre comercio y, al mismo tiempo, busca reforzar lazos políticos y económicos regionales contrarios a la reforma global. Este es el núcleo de lo que denominan "retroceso democrático" (*democracy backlash*). "El desafío para los próximos años es sostener el ímpetu de las reformas democráticas y del libro mercado" (p. 3).

Algunos países latinoamericanos en particular estarían vinculados al "retroceso democrático". Venezuela, Bolivia y Argentina son

---

34 Cf. CIPPEC, *Newsletter 26*, Octubre 2006. Disponible en: <http://cippec.org/espanol/newsletter/n26/Proyecto_1.htm>. Según entrada hecha el día 29/9/2008; ODI, <http://www.odi.org.uk/about.html>. Según entrada hecha el día 29/9/2008.

35 CIPE, *Five year strategy 2007-2012*. Center for International Private Enterprise, febrero de 2007. Disponible en: <http://www.cipe.org/about/strategy5year.pdf>. Según entrada hecha el día 25/04/2008.

ejemplos citados en el documento de planificación estratégica. El presidente Hugo Chávez es considerado como responsable del desarrollo de un sistema político caracterizado por un Poder Ejecutivo sin control, mientras en Argentina la presidencia estaría concentrando superpoderes en detrimento del Congreso, y en Bolivia el presidente "demostró desprecio por el Estado de Derecho y por los derechos de propiedad al nacionalizar hidrocarburos y avanzar en la expropiación de tierras". Dejando claro que estos casos están en el centro de la estrategia del CIPE para América Latina, el documento afirma: "*Es esencial que se desarrollen estrategias de combate a esas amenazas a lo largo de los próximos cinco años*" (p. 34, énfasis propio). Los programas de 2007 para estos países se encuentran en el Cuadro 2. Ese año el NED apoyó un conjunto de organizaciones en Venezuela[36].

Tabla 5

NED – Cooperación (directa o por intermedio del IRI y el CIPE). Argentina (2002-2007)

Local	TOTAL US$
TOTAL	2.462.768,00
CIPPEC	918.559,00
Poder Ciudadano	323.813,00
Fundación Nueva Generación Argentina	278.371,00
Asociación por los Derechos Civiles	247.504,00
Fundación Centro de Estabilidad Financiera (CEF)	243.586,00
Centro de Estudios Legales y Sociales	183.460,00
Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia	113.625,00
Fundación Cambio Democrático	38.505,00
El Ágora	30.000,00
Ejercicio Ciudadano	29.885,00
Foro de Periodismo Argentino	27.810,00
Fundación Familiares de Víctimas Indefensas de Mendoza	27.650,00

Observación: No incluye Proyectos Regionales del NED. La Tabla 7 (Anexo) identifica los recursos utilizados cada año.

Fuente: elaboración propia a partir del NED. Latin America and the Caribbean Program. Disponible en: http://www.ned.org/grants/.

36 En 2007, el NED apoyó 18 programas en el país con un volumen de recursos de US$938 mil, de los cuales US$300 mil se dirigieron a programas de "civic education" y US$360 mil para el "fortalecimiento" de ONG y programas de derechos humanos; a través del IRI, US$100 mil fueron canalizados para organizar dos encuentros entre líderes políticos nacionales y locales y el desarrollo de campañas públicas; el Instituto Prensa y Sociedad recibió otros US$102 mil (Cf. NED, *Latin América and the Carribean* 2007. Disponible en: <http://www.ned.org/grants/07programs/grants-lac07.html>. Según entrada hecha el día 01/11/2008. No incluye recursos de los programas regionales del NED que afectan a Venezuela, especialmente aquellos que se realizan a través del Solidarity Center dirigidos a las organizaciones de trabajadores.

El CIPE considera que, a pesar de los resultados macroeconómicos positivos en muchos países en la región, existe un cuestionamiento sobre la "calidad del desarrollo" y algunos sondeos de opinión señalan claramente que la población, aun apoyando a la democracia, también está frustrada por no ser beneficiada directamente por el sistema (p. 35-36). Son necesarios esfuerzos para crear instituciones que traten la "frustración popular" y creen prosperidad para las mayorías de la región. El fortalecimiento de las instituciones incluye una reforma política, el refuerzo de los derechos de la propiedad, y estructuras jurídicas que garanticen el cumplimiento de las leyes. "Las reformas institucionales son fundamentales para garantizar una democracia verdadera y sustentable", señala el documento (p. 35).

Está clara la estrategia de mantener la articulación con organizaciones de América Latina, en especial *think tanks*, asociaciones empresariales y organizaciones de la sociedad civil. Cinco temas fueron considerados como foco de las acciones a ser desarrolladas. El primero es avanzar en la formación de *propuestas económicas para los partidos políticos*. El objetivo es combatir las propuestas "populistas" y desarrollar un abordaje centrado en la gobernanza, en reformas institucionales y educación ciudadana sobre las ventajas de las políticas propuestas. La *reforma del sector informal* es un segundo foco de actuación y el ejemplo inspirador viene del trabajo hecho por el Instituto Libertad y Democracia en Perú. Existen razones políticas en el interés por el sector informal, pues el CIPE evalúa que éste ofrece una importante base para las políticas populistas[37]. El fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas está entre los intereses del CIPE. El tercer foco es *capacitar al sector privado para participar de forma más activa en los procesos de definición de las políticas públicas*, siempre con el objetivo de crear un consenso en torno de la democracia y de las reformas pro mercado. Al mismo tiempo, seguirá apoyando la implementación de la "gobernanza corporativa y la ciudadanía corporativa" (*corporate citizenship*), como mecanismos para fortalecer el mercado de capitales y atraer inversiones. Finalmente, otro foco será el *combate a la corrupción*, que, según evalúan, representa un costo elevado para las empresas que actúan en América Latina[38].

---

37 Como ya lo mencionamos, el proceso de formalización del sector informal en Perú habría contribuido a debilitar a la izquierda en aquel país, según lo evalúa el ILP.

38 Según el documento del CIPE, se estiman en 10% los costos de transacción comprometidos en la corrupción.

CIPE y el sistema financiero

Como mencioné en la introducción de este texto, al iniciar esta investigación partí de la estructura de representación de clase del empresariado financiero en América Latina, manifiesta en la *red transasociativa* de las asociaciones de bancos, e indiqué sobre las posibles conexiones con otros espacios de articulación y organización de clase. Encontrar en el camino al CIPE y en consecuencia al NED, amplió el horizonte de la investigación, descubriendo un universo de relaciones y significados mucho más amplio que el que imaginaba inicialmente.

Este movimiento exploratorio-descriptivo preliminar permite identificar algunas conexiones con el sistema financiero y, más específicamente, con la estructura de clase expresada en las asociaciones de bancos. En cuanto a lo analítico, consideré que la interconexión entre estos niveles podría establecerse directamente tanto por estas asociaciones como por las instituciones financieras, especialmente aquellas de mayor centralidad en la red transasociativa.

La red de organizaciones que cooperan con el CIPE –organización ligada a los intereses estratégicos del gobierno y de las corporaciones de los Estados Unidos–, no se agota en el universo de organizaciones político-ideológicas vinculadas al sistema financiero, y ni siquiera podemos afirmar que sean las más significativas. De todos modos, los vínculos identificados dan cuenta de la compleja relación establecida desde mediados de los años ochenta por los Estados Unidos con organizaciones de América Latina para construir hegemonía sobre esta región.

Un sentido más general de esta conexión está dado por el posicionamiento del CIPE al considerar el papel de las asociaciones empresariales como actores políticos fundamentales en el proceso de implementación de las reformas políticas y económicas a favor de mecanismos de mercado. En otro sentido, las propuestas de reformas de libre mercado coinciden con el discurso de las asociaciones del sector financiero, aun cuando no se trate de la apertura del propio sector.

En términos más específicos, se puede identificar el desarrollo directo de instituciones financieras en el financiamiento de algunas de las organizaciones que tuvieron o todavía mantienen vínculos de cooperación con el CIPE. Una primera referencia es la participación de las instituciones financieras privadas, junto con otras empresas, brasileñas y multinacionales, en el financiamiento de los Institutos Liberais organizados en Brasil a partir de 1983, como fue dicho ya[39].

---

39 Son emblemáticos algunos ejemplos de la relación con los Institutos Liberales, como es el caso de Roberto Konder Bornhausen, de Unibanco, que ocupó la presidencia de varias entidades de clase del sector.

Uno de esos institutos, el de Río de Janeiro, fue quien estableció una cooperación directa con el CIPE.

Un segundo ejemplo se refiere a las organizaciones involucradas en el programa mundial de Gobernanza Corporativa estimulado por el CIPE en estrecha asociación con la USAID. Entre las empresas ("asociadas patrocinadoras") que contribuyen directamente para la manutención del Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), ocho están vinculadas al sector financiero. Además de la Bolsa (BM&FBOVESPA), están tres de los más grandes bancos privados brasileños (Bradesco, Itaú y Unibanco) y uno extranjero (ABN Amro)[40], que también participan de la dirección de varias asociaciones de clase del sector financiero. El Banco Itaú incide directamente en la ampliación de la cobertura periodística sobre el tema de la gobernanza a través del Premio IBGC-Itaú Periodismo, que en 2008 realizó su tercera edición, buscando estimular a los periodistas a escribir sobre el tema[41].

En Chile, una de las principales fuentes privadas de recursos del Centro para el Gobierno de la Empresa es el español Banco Santander, uno de los que gozan de mayor centralidad en la red transasociativa. En Argentina el CIPE actúa en este campo con la Fundación Centro de Estabilidad Financiera (CEF), una organización articulada durante la crisis de 2001 y que empezó a funcionar al año siguiente con el objetivo de "contribuir al análisis, al debate y a la formulación de políticas públicas en temas relacionados a los servicios financieros"[42]. Entre los nueve miembros del Consejo de Administración del CEP se encuentran el vicepresidente de la Asociación de Bancos Privados de Capital Argentino (ADEBA)[43]. El proyecto llevado adelante por el CEF con apoyo del CIPE en 2007-2008 se relaciona con la gobernanza corporativa entre las empresas financieras

---

40 El resto son estatales (Banco do Brasil, Banco do Estado do Rio Grande do Sul y Nossa Caixa).

41 Es también una forma de sortear la restricción estatutaria del IBGC sobre la publicación de artículos pagos.

42 El Mercado a Término de Rosario (ROFEX) y el Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas (IAEF) son los fundadores del CEF. El sitio de la organización no identifica explícitamente el conjunto de financiadores que incluyen, además de los fundadores, fuentes multilaterales y bilaterales, institutos públicos y privados además de aportes individuales (Disponible en: <http://www.cefargentina.org/espanol/>. Según entrada hecha el día 13/10/2008. Ver especialmente CEF - *Memoria de Actividades* 2006).

43 ADEBA fue creada en 1972 con la denominación Asociación de Bancos Argentinos, y reorganizada con su actual denominación en abril de 2003 por iniciativa de bancos privados argentinos (<http://www.adebaargentina.com.ar/?page=institucional>).

que operan en Argentina. Situación semejante podemos encontrar en México, donde el Centro de Excelencia en Gobierno Corporativo (CEGC)[44] incluye la Asociación Mexicana de Bancos entre los siete miembros de su Consejo Consultivo Institucional[45]. En Argentina, el Instituto Argentino para el Gobierno de las Organizaciones (IAGO) fue organizado por la Fundación Empresarial para la Calidad y la Excelencia (FUNDECE) y el Instituto para el Desarrollo empresarial (IDEA), una organización que cuenta con más de 400 empresas asociadas entre las cuales hay, especialmente, bancos extranjeros[46], pero también bancos locales, y asociaciones de clase, incluida la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y la Asociación de Bancos Privados de Capital Argentino (ADEBA).

En el caso argentino, bancos locales y extranjeros se encuentran entre las empresas que sostienen la Fundación Mediterránea a la cual el IERAL está vinculado. Entre las instituciones privadas es el Citibank quien establece un conexión indirecta entre el CIPE y algunas asociaciones de bancos a través de su participación simultánea en la dirección de aquellas asociaciones y en la dirección de las Cámaras Americana de Comercio en varios países de América Latina[47].

Puede constatarse que en el trabajo conjunto con las organizaciones de representación de clase del empresariado en América Latina, el CIPE privilegia aquellos de mayor representatividad sectorial, en las cuales normalmente las asociaciones de bancos también participan. Es el caso de la peruana Confederación de Instituciones y Empresas Privadas (CONFIEP), en la cual participa la Asociación de Bancos de Perú (ASBANC).

---

44 El CEGC fue fundado en marzo de 2004 por la Universidad Anáhuac del Sur y por la empresa Deloitte de México, con apoyo y asesoramiento de la Universidad de Yale, el Banco Mundial y el NACD (National Association of Corporate Directors), una organización vinculada a los miembros de los consejos de las corporaciones, localizada en la capital estadounidense y dedicada a la cuestión de la gobernanza corporativa.

45 Los demás miembros son: Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Nacional Financiera, Bolsa Mexicana de Valores, Confederación de Cámaras de la Industria, Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles y el Club de Empresarios Bosques.

46 Entre las diecinueve instituciones financieras mencionadas como asociadas se encuentran activos participantes de clase como el Citibank, el ABN AMRO, el Banco Itaú, el Deutsche Bank y el HSBC (<http://www.ideared.org/>. Según entrada hecha el día 13/10/2008).

47 En 2008 el Citibank estaba presente en el directorio de las Cámaras Americanas de Comercio en los siguientes países: República Dominicana, Guatemala, Perú, Ecuador (Quito), Uruguay, Brasil y Brasil-Río de Janeiro.

Consideraciones finales

En este artículo examiné aspectos particulares de un proceso más amplio de relaciones que se establecen entre organizaciones estadounidenses instituidas a comienzos de los años ochenta y su articulación con organizaciones en América Latina, con el objetivo no sólo de renovar el orden capitalista en el continente, sino también desarrollarlo conforme a los intereses estratégicos del gobierno y de las corporaciones de los Estados Unidos. El análisis de la información sintetizada en este artículo posibilita algunas reflexiones.

En términos generales, las organizaciones estadounidenses aglutinadas en torno al NED tratan de crear y mantener un consenso general en el continente en torno de un eje fundamental: democracia y libre mercado. Cuando a finales de los años ochenta las principales propuestas económicas fueron definidas en torno del llamado Consenso de Washington, una red de entidades ya actuaba en América Latina, con apoyo financiero y organizativo, en el sentido de formular e implementar políticas públicas convergentes con el mencionado consenso. Al CIPE le corresponde operar de forma más directa con los intereses empresariales y las organizaciones a ellos vinculadas, mientras el Solidarity Center lo hace con las organizaciones de trabajadores. Las asociaciones empresariales fueron estimuladas a asumir un papel central en la definición de políticas públicas actuando junto a los poderes ejecutivo y legislativo. En su conjunto, identificamos un proceso de construcción de hegemonía, en el sentido gramsciano del término[48]. Como sugiere Mato (2007: 22), la expansión de las ideas neoliberales no es simplemente consecuencia de las políticas económicas impuestas por las instituciones financieras multilaterales y/o el FMI, sino también, e incluso cronológicamente antes, el "resultado de prácticas de actores sociales" que participan en redes transnacionales y que desde hace largo tiempo promueven "un sentido común" de naturaleza neoliberal. La forma y el ritmo que asumió la expansión del ideario y la implementación de políticas neoliberales estuvieron condicionados por las condiciones específicas de cada país en un contexto de reestructuración económica global (Basualdo, Arceo, 2006a; Cruz, 2004, 2007)[49]. Considerando las políticas públicas adoptadas por la mayoría de los países del continente a lo largo de las décadas del

48 Una interpretación de la acción colectiva del empresariado desde esta perspectiva se encuentra en Bianchi (2007).

49 Para un análisis detallado ver los demás trabajos, incluyendo casos nacionales, publicados en la compilación de Basualdo y Arceo (2006). El libro de Cruz (2007) profundiza la temática con un estudio comparativo que incluye la India, Corea del Sur y la Argentina.

ochenta y noventa y la influencia que los valores capitalistas alcanzaron en la región, podemos decir que el objetivo de crear ese consenso en torno de reformas económicas y políticas alcanzó un relativo éxito. Un proceso que se establece, de todos modos, con resistencias y movimientos contrahegemónicos que ganan fuerza especialmente cuando las consecuencias sociales, políticas y económicas del modelo adoptado se revelan de forma más clara, y se percibe el alcance limitado de la democracia que estas organizaciones están dispuestas a aceptar: una democracia que no puede contrariar al mercado, ni cuestionar los intereses estratégicos de los Estados Unidos.

Debe tenerse presente que el papel desempeñado por el NED y sus cuatro organizaciones fue llevado adelante con anterioridad –como lo reconocen varios autores, inclusive dirigentes del propio NED– por la Central de Inteligencia Americana (CIA). Entonces, también se operaba a través de centros de investigación y de formulación de políticas públicas, o también por medio de la acción política directa, a lo largo y ancho del continente para incidir en los procesos políticos locales y contribuir a la desestabilización y la caída de gobiernos[50].

El análisis del desempeño del CIPE debe hacerse tomando en cuenta el conjunto de acciones desarrolladas por el NED y considerando ese conjunto en el contexto más amplio de la política exterior estadounidense. El NED y las cuatro organizaciones a él vinculadas dan cuenta de la articulación entre el Estado y las grandes corporaciones de ese país, combinado con un sector de la cúpula de la clase trabajadora y los dos partidos políticos dominantes (Republicano y Demócrata). Su articulación, organización y actuación involucran una red que incluye órganos de gobierno de los Estados Unidos, asociaciones empresariales, *think tanks*, intelectuales, universidades, centros de investigación y medios de comunicación, grupos económicos y financieros, ONG y otras organizaciones de la sociedad civil de los Estados Unidos y de América Latina. Además, como pudimos ver, instituciones del Grupo Banco Mundial (el propio Banco y el IFC) y el BID se integran a esta estrategia, pues se constató que algunas organizaciones que cooperan con el CIPE también reciben fondos de estas instituciones. De esta forma, el accionar del Banco Mundial y el BID no se realiza sólo en la dimensión macroeconómica y de forma

50 En el caso brasileño, un ejemplo significativo es el Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais (IPES) y su papel en el golpe de estado de 1964 y durante el primer gobierno militar (sobre este caso ver especialmente Dreifuss, 1981). La experiencia de Chile, durante el gobierno de Salvador Allende, constituye otro caso significativo. Además de estos casos, las acciones externas norteamericanas se instrumentaron mediante otras organizaciones en el período anterior a la formulación del NED (Cf. Dreifuss, 1986).

directa con los gobiernos, sino que también refuerza esta extensa red de acción a favor de reformas políticas y de libre mercado de acuerdo con los intereses hegemónicos de los Estados Unidos. Aunque escapa al alcance de este artículo, es necesario tener presente que en el período analizado, además de la estrategia política e ideológica –en parte descrita en este trabajo–, los Estados Unidos mantuvieron una activa estrategia militar y en la década de los noventa ampliaron acuerdos y bases militares, extendiendo su presencia militar en Europa Central y a más de cien países alrededor del globo (Petras, 1997; Fiori, 2004).

En América Latina operan, también, otras organizaciones que no se vinculan directamente a los intereses estratégicos de los Estados Unidos, manteniendo ese país campos de articulación, pero también de rivalidad. Algunas están vinculadas, por ejemplo, a los partidos políticos europeos. Otras son controladas por instituciones privadas y juegan un papel fundamental en la promoción de las ideas neoliberales a escala mundial, como es el caso del Intitute of Economic Affairs (IEA) y Atlas Economic Research Foundation[51]. Mato (2007) identificó dieciséis organizaciones latinoamericanas que recibieron recursos de esta fundación, algunas de las cuales también eran apoyadas por el CIPE[52]. Otra red orientada especialmente a América Latina es mantenida por la Fundación Internacional para la Libertad (FIL), presidida por el escritor Mario Vargas Llosa[53]. Algunos países crearon instituciones similares para su intervención en el exterior, como el caso de Canadá con su International Center for Human Rights and Democratic Development (ICHRDD) creado en 1990[54]. En el ámbito de la ONU, especialmente a partir de 1993, los Estados Unidos se enfrentaron con concepciones y propuestas diferentes de promoción de la democracia (Pubantz, 2007).

---

51 Estos dos últimos fueron creados por Anthony Fisher, seguidor de las ideas de Hayek. El IEA está localizado en Inglaterra y Atlas en los Estados Unidos. En 2001, Atlas Economic Research Foundation de Inglaterra, también fundado por Anthony Fisher, se transformó y pasó a llamarse The International Policy Network (Mato, 2007: 68).

52 Por ejemplo, el Instituto Libertad y Democracia de Perú y el Centro de Divulgación del Conocimiento Económico (CEDICE) de Venezuela (Mato, 2007: 30).

53 Según Mato (2007: 33), la FIL cuenta con una compleja estructura de comando que incluye representantes de instituciones de América Latina, Europa y Estados Unidos.

54 Scott y Walters (2000) llevan adelante un estudio comparativo entre el NED y el International Center for Human Rights and Democratic Development (ICHRDD) y la Westminster Foundation for Democracy (WFD) establecida por el gobierno de Inglaterra en 1992. Abelson (2000) compara *think tanks* de Canadá y de los Estados Unidos.

El hecho de cooperar con el CIPE no significa necesariamente que las organizaciones pasan a depender necesariamente de la organización estadounidense. Las alianzas se hacen en un contexto de convergencia de intereses desde el punto de vista del mantenimiento y renovación de un orden capitalista, pero el papel que las organizaciones pueden desempeñar en ese proceso puede variar. Como ya fue dicho, las organizaciones locales operan también con diferentes fuentes de financiamiento. La estrategia del CIPE es de largo plazo, pero instrumenta sus acciones a través de proyectos específicos de apoyo organizativo, político y financiero con objetivos y plazos definidos. Este modo de proceder le permite operar con gran flexibilidad para mantener, redefinir o romper las asociaciones, en función de sus prioridades, que son definidas en términos de su actuación global. Como observa Cruz (2007: 41), para analizar la política del neoliberalismo "es necesario ver cómo los grupos/tendencias políticos identificados con esta perspectiva actúan, qué problemas enfrentan, qué alianzas necesitan establecer para ubicarse en condiciones de implementar sus proyectos".

El sistema financiero se vincula de diversas formas a la red de organizaciones mencionada. Como se pudo ver, instituciones financieras multilaterales como el Banco Mundial y el BID apoyan algunas de estas organizaciones. Asociaciones de representación de clase del sector financiero participan de asociaciones empresariales que también reciben recursos del CIPE. Instituciones financieras privadas, en especial grupos financieros, participan y aportan recursos. El Citigroup, por ejemplo, tiene una presencia activa en las asociaciones de bancos en América Latina, así como en las Cámaras Americanas de Comercio existentes en el continente. Sobre todo, es necesario destacar que el sistema financiero en América Latina, en ritmos y grados diferentes de intensidad, sufrió un profundo proceso de apertura y desregulación, así como fue blanco de privatizaciones, política que el NED, y en particular el CIPE, apoyan y contribuyen a establecer.

El modelo de democracia institucional que los Estados Unidos pretenden exportar al mundo, además de estar esencialmente articulada con la economía de libre mercado, busca generar posiciones aliadas o amistosas con los intereses políticos y económicos de los Estados Unidos. No se trata solamente de implementar, mantener y renovar un orden democrático y capitalista en cada país; ese orden debe articularse, puntualmente, con los intereses estratégicos de la potencia hegemónica. De esta forma, el campo de esta "disputa democrática" crea alianzas y también rivalidades con las iniciativas de otros países capitalistas que también desarrollan acciones semejantes a través de organizaciones específicas. Al mismo tiempo, son

inocultables las contradicciones con prácticas internas y, en especial, externas. Las debilidades se revelan también cuando se topan con procesos locales que cuestionan la economía de libre mercado y los intereses de los Estados Unidos o se conectan con movimientos populares, como está ocurriendo actualmente en algunos países de América Latina. Que este modelo de democracia y su imposición en el mundo estén agrietados por las contradicciones no deja de poner sobre la mesa un significativo desafío teórico y político en torno a la cuestión de la democracia[55], además de traer nuevas cuestiones relacionadas con el imperialismo[56].

A partir de la red de organizaciones que se introducen en la estrategia del gobierno y de las corporaciones de los Estados Unidos, y de las prácticas que se derivan de ellas, y las fuerzas sociales y políticas que logran movilizar desde mediados de los años ochenta, es posible percibir una estructura compleja y abarcativa de relaciones. Incluso cuando no hayan conseguido evitar las contradicciones generadas por la implementación en mayor o menor grado de las políticas neoliberales, definen y estructuran un patrón de acción y lucha de clases cuya mejor comprensión todavía debe ser alcanzada.

Bibliografía

Abelson, Donald E. 2000 "Do think tanks matter? Opportunities, constraints and incentives for think tanks in Canada and the United States" en *Global Society*, Vol. 14, Nº 2.

Amorim, Wilson Aparecido Costa de 2007 "A evolução das organizações de apoio às entidades sindicais brasileiras: um estudo sob a lente da aprendizagem organizacional". Tesis de Doctorado (San Pablo: Universidade de São Paulo).

Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (comps.) 2006 *Neoliberalismo y sectores dominantes*: *tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).

Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique 2006a "Los cambios de los sectores dominantes en América Latina bajo el neoliberalismo"

55 Ver, por ejemplo, Borón (2006), Chomsky (2007), especialmente capítulo 4, "Fomento de la democracia en el extranjero"). Guilhot (2001) hace un análisis de la cooperación de intelectuales con estos procesos de defensa de una democracia conforme a la visión y a los intereses del gobierno y de las corporaciones estadounidenses. Callari (2008) considera que esta cruzada por la democracia se vincula a la nueva forma del imperialismo y requiere de las fuerzas políticas de la izquierda y del discurso marxista, la incorporación en el terreno del debate sobre la democracia.

56 Ver por ejemplo Panitch y Leys (2006, 2006a), Slater (2006) y Petras (1999).

en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (Comps.) *Neoliberalismo y sectores dominantes: Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).

Bianchi, Álvaro 2007 "Empresários e ação coletiva: notas para um enfoque relacional do associativismo" en *Revista de Sociologia e Política* (Curitiba) Nº 28, junio.

Bohn, John 2001 "CIPE at 15 years: Lessons learned" en Geurts, Geoffrey; Rogers, Steven y Sullivan, John D. *Impact and results of CIPE's global programs, 1984-1999*. (Washington DC: CIPE - Center for International Private Enterprise), agosto.

Borón, Atilio A. 2006 "Crisis de las democracias y movimientos sociales en América Latina: notas para una discusión" en *OSAL, Observatorio Social de América Latina* (Buenos Aires: CLACSO) año VII, Nº 20, mayo-agosto. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/osal20/boron.pdf>. Según entrada hecha el día 05/11/2008.

Braun, Miguel; Cicioni, Antonio y Ducote, Nicolás J. 2004 "Think tanks in developing countries: lessons from Argentina" en Stone, Diane y Deham, Andrew (edits.) *Think tank traditions*: Policy research and the politics of ideas (Manchester: Manchester University Press). Disponible en: <http://books.google.com/books>.

Callari, Antonio 2008 "Imperialism and the rhetoric of democracy in the age of Wall Street" en *Rethinking Marxism*, Vol. 20, Nº 4, octubre.

Chomsky, Noam 2007 *Estados Fallidos. El abuso de poder y el ataque a la democracia* (Buenos Aires: Ediciones Grupo Zeta).

CIPE 2000-2007 *Annual Report*. Disponible en: <http://www.cipe.org/publications/report/archives/>. Según entrada hecha en septiembre y octubre de 2008.

CIPE 2007 *Five year strategy 2007-2012* (Center for International Private Enterprise), febrero. Disponible en: <http://www.cipe.org/about/strategy5year.pdf>. Según entrada hecha el día 25/04/2008.

CIPE s/f *Guía para la Agenda Nacional Empresarial. La voz de las empresas*. Disponible en: <http://www.cipe.org/regional/lac/pdf/spanishnba.pdf>. Según entrada hecha el día 05/09/2008.

CIPE s/f *Global Partners* 1984 - 2003. Disponible en: <http://www.cipe.org/publications/report/archives/2003/Financials.pdf>.

CIPPEC 2006 *Newsletter* Nº 26, octubre. Disponible en: <http://cippec.org/espanol/newsletter/n26/Proyecto_1.htm>. Según entrada hecha el día 29/09/2008.

Cruz, Sebastião C. Velasco e 2004 "Argumentos sobre as 'reformas para o mercado' nos países em desenvolvimento" en Cruz, Sebastião C. Velasco e *Globalização, democracia e ordem internacional*: ensaios de teoria e história (Campinas, SP: Editora da UNICAMP; San Pablo, SP: Editora UNESP).

Cruz, Sebastião C. Velasco e 2007 *Trajetórias*: *capitalismo neoliberal e reformas econômicas nos países da periferia* (San Pablo: Editora UNESP, Programa San Tiago Dantas de Pós-Graduação em Relações Internacionais da UNESP/ Unicamp/ PUC-SP).

Dreifuss, René 1981 *1964: A conquista do Estado*. Ação Política, poder e golpe de classe (Petrópolis: Vozes).

Dreifuss, René 1986 *A internacional Capitalista*. Estratégias e táticas do empresariado transnacional 1918-1986 (Río de Janeiro: Editora Espaço e Tempo).

Fiori, José Luís 2004 "O poder global dos Estados Unidos: formação, expansão e limites" en Fiori, José Luís (org.) *O poder americano* (Petrópolis: Vozes).

Geurts, Geoffrey; Rogers, Steven y Sullivan, John D. 2001 *Impact and results of CIPE's global programs, 1984-1999* (Washington DC: CIPE - Center for International Private Enterprise), agosto.

Gros, Denise Barbosa 2003 *Institutos Liberais e neoliberalismo no Brasil da Nova República* (Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser), Tesis FEE, Nº 6.

Gros, Denise B. 2004 "Institutos Liberais, neoliberalismo e políticas públicas na Nova República" en *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, Vol. 19, Nº 54, febrero.

Guilhot, Nicolas 2001 "Les professionnels de la démocratie. Logiques militantes et logiques savantes dans le nouvel internationalisme américain" en *Actes de la recherche em sciences sociales*, Nº 139. Disponible en: <http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=ARSS&ID_NUMPUBLIE=ARSS_139&ID_ARTICLE=ARSS_139_0053>. Según entrada hecha el día 14/8/2008.

Harvey, David 2008 *O Neoliberalismo*. *História e implicações* (San Pablo: Edições Loyola), traducción de Adail Sobral e Maria Stela Gonçalves.

Hale, Eric T. 2003 *A quantitative and qualitative evaluation of the National Endowment for Democracy, 1990-1999* (Louisiana: Louisiana State University, Department of Political Science,

degree of Doctor of Philosophy), diciembre. Disponible en: <http://etd.lsu.edu/docs/available/etd-1105103-140728/unrestricted/Hale_dis.pdf>. Según entrada hecha el día 30/10/2008.

IERAL s/f *Orígenes y Objetivos*. Disponible en: <http://www.ieral.org/>. Según entrada hecha el día 25/9/2005.

Islam, Nafisul 2007 "Making the 'extralegal' legal" en CIPE, *Strategies for Policy Reform. Experiences from Around the World* (CIPE).

Lowe, David 2008 *Idea to reality: A brief history of the National Endowment for Democracy*. Disponible en: <http://www.ned.org/about/nedhistory.html>. Según entrada hecha el día 12 de mayo.

Mashek, Robert W. 1993 "Performance and prospects for Legislative Advisory Programs in Latin America" en *A report on 11 national and one regional legislative advisory programs in Latin America, submitted to the Center for International Private Enterprise (CIPE)*, marzo. Disponible en: <http://www.cipe.org/programs/evaluations/pdf/laplac_evaluation.pdf>. Según entrada hecha el día 30/08/2008.

Mato, Daniel 2007 "Cultura, comunicación y transformaciones sociales en tiempos de globalización" en Mato, Daniel y Maldonado Fermín, Alejandro (comps.) *Cultura y Transformaciones sociales en tiempos de globalización. Perspectivas latinoamericanas* (Buenos Aires: CLACSO), Abril. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/campus/mato/Alvear_C.pdf>. Según entrada hecha el día 06/10/2008.

Mato, Daniel. 2007a "Think Tanks, fundaciones y profesionales en la promoción de ideas (neo)liberales en América Latina" en *Cultura y Neoliberalismo* (Buenos Aires: CLACSO), julio. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/grim_cult/Mato.pdf>.

Milner, Larry S. (editor) 1999 *Business Associations for the 21st Century. A blueprint for the future* (Washington: Center for International Private Enterprise - CIPE).

Minella, Ary Cesar 2007 "Representação de classe do empresariado financeiro na América Latina: a rede transassociativa no ano 2006" en *Revista de. Sociologia e Política.*, junio, Nº 28. Disponible en: <http://www.scielo.br/pdf/rsocp/n28/a04n28.pdf> y <http://socialsciences.scielo.org/pdf/s_rsocp/v3nse/scs_a03.pdf> (versión en inglés).

NED s/f *Latin America and the Caribbean Program (2000 a 2007)*. Disponible en: <http://www.ned.org/grants/>. Según entrada hecha el día 30/10/2008.

Oliveira, Francisco de 2006 "A dominação globalizada: estrutura e dinâmica da dominação burguesa no Brasil" en Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (comps.) *Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO).

Ospina, Hernando C. 2007 "A mão (quase) invisível de Washington" en *Le Monde Diplomatique* (Brasil), julio. Disponible en: <http://diplo.uol.com.br/imprima1726>. Según entrada hecha el día 07/08/2007.

Panitch, Leo y Leys, Colin (comps.) 2006 *Socialist Register 2004*: o novo desafio imperial (Buenos Aires: CLACSO).

Panitch, Leo y Leys, Colin (comps.) 2006a *Socialist Register 2005*: o império reloaded (Buenos Aires: CLACSO).

Payne, Douglas W. 1990 "A Latin Last Hurrah" en *Society (*Nueva York), Vol. 27, Nº 2, enero.

Petras, James 1997 "Imperialism and NGOs in Latin America" en *Monthly Review,* Vol. 49, Nº 7, diciembre. Disponible en: <http://www.monthlyreview.org/1297petr.htm>. Según entrada hecha el día 10/08/2008.

Petras, James 1999 "NGOs: In the service of imperialism" en *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 29, Nº 4. Disponible en: <http://hmb.utoronto.ca/HMB303H/weekly_supp/week-12-13/Petras_NGOsImperialism.pdf>. Según entrada hecha el día 12/08/2008.

Petras, James 1997 "Os fundamentos do neoliberalismo" en Rampinelli, Waldir J. y Ouriques, Nildo (comps.) *No fio da navalha*. *Critica das reformas neoliberais de FHC* (San Pablo: Xamã).

Powell, Lewis F. 1971 "Confidential Memorandum to Eugene B. Sydnor" (US Chamber of Commerce), 23 de agosto. Disponible en: <http://www.reclaimdemocracy.org/corporate_accountability/powell_memo_lewis.html>. Según entrada hecha el día 31/10/2008.

Pubantz, Jerry 2007 "The US–UN Relationship and the Promotion of Democratic Nation-Building" en *Societies Without Borders*, Nº 2. Disponible en: <www.brill.nl/swb>. Según entrada hecha el día 26/09/2008.

Ramírez, Hernán 2000 *La Fundación Mediterránea y de cómo construir poder. La génesis de un proyecto hegemónico* (Córdoba: Ferreyra Editor).

Ramírez, Hernán 2006 "Institutos de estudos econômicos de organizações empresariais e sua relação com o Estado em

perspectiva comparada: Argentina e Brasil, 1961-1996" en *Anos 90* (UFRGS), Vol. 13. Disponible en: <http://www.ufrgs.br/ppghist/23-24Art10.pdf>. Según entrada hecha el día 09/10/2008.

Scott, James M. y Walters, Kelly J. 2000 "Supporting the Wave: Western political foundations and the promotion of a global democratic society" en *Global Society*, Vol. 14, Nº 2.

Slater, David 2006 "Imperial Powers and Democratic Imaginations" en *Third World Quarterly*, Vol. 27, Nº 8.

Anexos

Cuadro 4

América Latina y el Caribe. Organizaciones que cooperan con el CIPE (1984-2007)

País/Región	Organizaciones
Argentina	Asociación Argentina de Mujeres Empresarias y Profesionales
	Centro de Estudios sobre la Libertad
	Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC)
	Centro para la Apertura y el Desarrollo de América Latina (CADAL)
	Centro para la Aplicación de Políticas Públicas
	Fundación Acción para la Iniciativa Privada (AIP)
	Fundación Centro de Estabilidad Financiera (CEF)
	Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL)
	Fundación del Tucumán
	Instituto Argentino para el Gobierno de las Organizaciones (IAGO)
	Instituto de Estudios Contemporáneos
	Instituto de Estudios de la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) -Fundación Mediterránea
Bolivia	Cámara de la Industria y Comercio de Santa Cruz (CAINCO)
	Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES)
	Confederación de Empresarios Privados de Bolivia
	Fundación Milenio
Brasil	Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil
	Instituto Atlântico
	Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC)
	Instituto Liberal do Rio de Janeiro (ILRJ)
Caribe (Região)	Council of Eastern Caribbean Manufacturers

País/Región	Organizaciones
Chile	Cámara de la Producción y del Comercio de Concepción (CPCC)
	Centro de Estudios Públicos
	Centro para el Gobierno de la Empresa – Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Católica de Chile (FEAUC)
	Fundación de Economía y Administración de la Universidad Católica
	Instituto Latinoamericano de Doctrina y Estudios Sociales (ILADES)
	Libertad y Desarrollo (LYD)
	Unión Social de Empresarios Cristianos (USEC)
Colombia	Asociación Colombiana Popular de Industriales
	Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (CONFECÁMARAS)
	Fundación Corona
	Fundación para el Desarrollo Integral del Valle del Cauca
	Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO)
	Fundación Respuesta
	Instituto Colombiano de Estudios Avanzados en Administración
	Instituto de Ciencia Política (IPC)
Costa Rica	Federación de Entidades del Sector Privado de Centroamérica y Panamá.
	Instituto Latinoamericano de Gerencia de Organizaciones (ILGO)
Cuba	Alianza Democrática Cubana
Ecuador	Alianza Equidad
	Asociación Nacional de Empresarios (ANDE)
	Bolsa de Valores de Quito (BVQ)
	Fundación Alternativa para el Desarrollo (FAD)
	Instituto Ecuatoriano de Economía Política (IEEP)
El Salvador	Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP)
Guatemala	Cámara de la Libre Empresa
	Centro de Investigación Económica Nacional (CIEN)
Haití	Center for Free Enterprise and Democracy
	Cámara de Comercio y Industria de Haití (CCIH)
	Private Sector Alliance for Development
Jamaica	Fund for Multinational Management Education
México	Centro de Estudios sobre Economía y Educación
	Centro de Excelencia en Gobierno Corporativo (CECG)
	Confederación Nacional de Cámaras de Comercio
	Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX)

País/Región	Organizaciones
Nicaragua	Cámara de Comercio de Nicaragua
	Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP)
	Fundación Panamericana para el Desarrollo (FUPAD)
Panamá	Consejo Nacional de la Empresa Privada (CONEP)
	Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresa
Paraguay	Federación de la Producción, la Industria y el Comercio (FEPRINCO)
	Fundación Paraguaya para la Cooperación y el Desarrollo
Perú	Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP)
	Instituto APOYO
	Instituto de Economía de Libre Mercado (IELM)
	Instituto para la Libertad y la Democracia
	Instituto INVERTIR
	PROCAPITALES
	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)
República Dominicana	APEC Centro de Educación a Distancia
	Committee for Progress in Democracy
	Greater Newark Chamber of Commerce
	Centro de Orientación Económica
Uruguay	Centro para el Estudio de Asuntos Económicos y Sociales (CERES)
Venezuela	Centro de Divulgación del Conocimiento Económico para la Libertad (CEDICE)
	Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA)
	Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA)
	Consejo Nacional del Comercio y los Servicios
	Liderazgo y Visión (LYV)
Vários países*	Pro Mujer
América Central	Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP)

Fuente: Elaboración del equipo de investigacióna partir de: a) CIPE. *Global Partners* 1984 - 2003. Disponible en: <http://www.cipe.org/publications/report/archives/2003/Financials.pdf>; b) CIPE. *Annual Report* 2004, 2005, 2006 y 2007. c) Investigación en Internet para identificar países y nombres originales de las organizaciones.

* Argentina, Bolivia, México, Nicaragua y Perú.

Tabla 6
NED. Cooperación en Perú (2000-2007) Valores en US$

Organizaciones/ año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL
TOTAL	570.000	276.946	492.999	822.275	635.390	638.979	821.644	1.305.508	5.563.741
Partidos Políticos (A través del IRI)			299.999	324.999	300.000	300.000	350.000	400.000	1.974.998
Partidos Políticos (A través del NDI)				74.001	72.863			366.980	513.844
Foro Democrático (A través del IRI)	380.000								380.000
Instituto de Estudios Estratégicos y Políticos	65.000	78.000	89.000	70.000	75.017				377.017
Instituto APOYO (2006 en asociación con CONFIEP).		87.946		143.410			115.481		346.837
Consejo de la Prensa Peruana				50.000	61.850	66.830	70.000	70.000	318.680
Instituto de Defensa Legal	50.000	56.000	59.000	59.265				55.906	280.171
Comisión Andina de Juristas		30.000	45.000	60.600	60.660	76.477	4.132		276.869
Consejo Nacional para la Ética Pública - Proética				40.000	40.000	56.560	56.645	59.090	252.295
Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES)						49.880	24.016	47.900	121.796
Centro de Capacitación J.M. Arguedianos					25.000	30.000	30.000	30.000	115.000
Instituto de Prensa y Sociedad	75.000	25.000							100.000
Asociación de Jueces para la Justicia y la Democracia del Perú							40.000	50.000	90.000
Asociación Negra de Defensa y Promoción de los Derechos Humanos							30.000	40.000	70.000
Gobernanza Corporativa (Conferencias) (A través del CIPE)						59.232			59.232
Foro Nacional/ Internacional							46.700	9.500	56.200
Ciudadanos al Día							54.670		54.670
Socios Perú – Centro de Colaboración Cívica								39.900	39.900
Ciudad Nuestra								39.713	39.713
Comisión Diocesana de Servicio Pastoral Social								36.495	36.495
Comisión de Solidaridad. Desarrollo y Justicia								34.994	34.994
Consultores en Planificación								25.030	25.030

Fuente: Elaboración propia a partir de los Informes del NED. Disponible en: <http://www.ned.org/grants/>.

Observación: No incluye programas regionales del NED.

Tabla 7
NED. Organizaciones asociadas y recursos (directos o a través del IRI y del CIPE)
en Argentina (2002-2007)

Organización local/ año	2002	2003	2004	2005	2006	2007	TOTAL
TOTAL	113.132	442.616	584.592	574.557	216.528	543.370	2.462.768
CIPPEC	111.130a	300.000b	100.912a 225.000b	89.276a 50.913c	41.328c		918.559
Poder Ciudadano			85.000	79.795	79.018	80.000	323.813
Fund. Nueva Generación Argentina		31.613	46.804	61.561	66.366	72.027	278.371
Asociación por los Derechos Civiles		57.000	64.872	61.187		64.445	247.504
Fund. Centro de Estabilidad Financiera (CEF)				99.785		143.801	243.586
Centro de Estudios Legales y Sociales		52.000	60.000	71.460			183.460
Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia				58.575		55.050	113.625
Fund. Cambio Democrático						38.505	38.505
El Ágora						30.000	30.000
Ejercicio Ciudadano						29.885	29.885
Foro de Periodismo Argentino					27.810		27.810
Fund. Familiares de Víctimas Indefensas/ Mendoza						27.650	27.650

Observaciones: a) a través del CIPE; b) a través del IRI; c) NED directamente.
No incluye recursos transferidos a través de Proyectos Regionales del NED.

Fuente: Elaboración propia a partir de Informes del NED. Disponible en: <http://www.ned.org/grants/>.

Luiz Filgueiras*
Bruno Rodrigues Pinheiro**

Bloque de poder dominante y vulnerabilidad externa de la economía brasileña***[1]

Introducción

A lo largo de las últimas dos décadas las transformaciones socioeconómicas y tecnológico-productivas operadas en la economía brasileña, junto con la política económica y social implementada por el Estado, dieron al capitalismo brasileño determinadas características estructurales que permiten reconocer la vigencia de un nuevo "modelo" o "patrón" de desarrollo capitalista en el país, calificado en este trabajo, de acuerdo a Filgueiras y Gonçalves (2007: 36), como liberal-periférico[2]:

* Profesor de la Facultad de Economía de la UFBA. Doctor en Economía por la UNICAMP.

** Maestrando en Economía por la UFBA.

*** Artículo traducido por Santiago Basso y Andrés Bracony.

1 Este texto es producto del desarrollo del artículo titulado "Empresas Estrangeiras e Vulnerabilidade Externa da Economia Brasileira" ["Empresas extranjeras y vulnerabilidad externa de la economía brasileña"], que fue presentado en el XIII Encuentro Nacional de Economía Política.

2 Originalmente, esta calificación del modelo por su carácter liberal-periférico fue propuesta por Boito (2004).

> El modelo es liberal porque se estructura a partir de la liberalización de las relaciones económicas internacionales en las esferas comercial, productiva, tecnológica y monetario financiera; de la implementación de reformas en el ámbito del Estado (en especial en el área de Previsión Social) y de la privatización de empresas estatales, que implican la reconfiguración de la intervención estatal en la economía y en la sociedad; y de un proceso de desregulación del mercado de trabajo, que refuerza la explotación de la fuerza de trabajo […] El modelo es periférico porque es una forma específica de realización de la doctrina neoliberal y de su política económica, en un país que ocupa posición subalterna en el sistema económico internacional, o sea, un país que no tiene influencia en la arena internacional, a la vez que se caracteriza por la significativa vulnerabilidad externa estructural en sus relaciones económicas internacionales […] Por último, el modelo tiene al capital financiero y a la lógica financiera como dominantes en su dinámica macroeconómica.

Construido, progresivamente desde el gobierno de Collor de Mello como una respuesta a los *impasses* del Modelo de Sustitución de Importaciones, la concepción y arquitectura de este nuevo modelo, como no podía ser de otra manera, no surgió ya hecha y acabada; por el contrario, es (o mejor, está siendo) producto de un proceso de redefinición de la correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo, y entre las diversas fracciones del capital, tanto en el plano internacional como en el ámbito interno.

El resultado político más importante de este proceso fue la reconfiguración del bloque de poder dominante, con la redefinición de los papeles ejercidos por el estado, en la sociedad en general, y en la economía en particular. En el Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI), la burguesía industrial era la portadora de la hegemonía dentro de la estructura de dominación y el estado tenía una participación directa, y preponderante, en la acumulación de capital. Ya en el Modelo Liberal Periférico (MLP) se consolida la hegemonía del capital financiero en el interior del bloque de poder dominante y la participación directa del estado en el proceso de acumulación sufre un desplazamiento parcial, pero muy importante, que afecta cualitativamente, y de modo crucial, su relevancia en este proceso, reduciendo significativamente su capacidad de orientación, inducción y regulación.

En el plano internacional, la forma de inserción del país durante la vigencia del MSI, aun cuando la economía no fuese inmune a las oscilaciones de los mercados internacionales –como fue patente durante la crisis de ese mismo modelo a partir de los años ochenta–, moderaba su vulnerabilidad externa reduciendo los impactos macroeconómicos inmediatos derivados de choques externos. Por un lado, en el ámbito

comercial, había una relativa protección del mercado interno con la vigencia de tarifas de importación mucho más elevadas que las actuales, así como otros tipos de trabas no tarifarias; además, las exportaciones representaban una parte muy pequeña del PBI. Por otro lado, los mercados financieros brasileños no se encontraban tan estrechamente conectados con los mercados financieros internacionales: la regulación de la cuenta de capitales de la balanza de pagos restringía los movimientos del capital financiero (nacional o extranjero). Como consecuencia de este relativo aislamiento el ejercicio de la política económica, en particular de las políticas macroeconómicas, tenía un mayor margen de maniobra.

A partir de los años noventa la apertura comercial y financiera, elemento constitutivo estructural del MLP, significó el quiebre de este relativo aislamiento con serias implicaciones para la vulnerabilidad externa de la economía brasileña y la dirección de la economía política. Además de la caída de las barreras tarifarias y no tarifarias –con el aumento de la participación de las exportaciones/importaciones en el PBI– se verificó un proceso de desregulación de la cuenta de capitales, con fuerte liberalización de los flujos de capitales. Con esto la vulnerabilidad externa creció y la estabilidad/inestabilidad macroeconómica pasó a depender más fuertemente de los ciclos del comercio internacional y de los movimientos de los capitales financieros, implicando también una importante reducción del grado de libertad para el ejercicio de políticas económicas.

Adicionalmente, con la constitución del MLP creció la participación del capital extranjero en la economía brasileña, aumentando su vulnerabilidad externa estructural. El proceso de desnacionalización operado, partiendo de una estructura productiva que ya era de por sí bastante internacionalizada, fue concretizándose inicialmente a través de las privatizaciones y, después, por medio de fusiones y adquisiciones. La consecuencia directa fue el aumento del pasivo externo del país y, por derivación, una mayor posibilidad de crisis sistémicas en la balanza de pagos; puesto que la entrada de inversiones extranjeras implica, como contrapartida, la necesidad de generar divisas que permitan remitir al exterior los rendimientos obtenidos por estas inversiones hechas en moneda nacional (real).

En la nueva situación creada, la articulación de los intereses de las distintas fracciones del capital conformó un bloque de poder que tiene, más allá de la ya citada hegemonía del capital financiero, la decisiva participación del capital extranjero y del capital exportador, en especial su segmento de *commodities* (agrícolas o industriales). La mayor o menor vulnerabilidad externa de la economía brasileña pasó a fluctuar y a depender de la acción, y de la forma de articulación, de estas di-

ferentes fracciones del capital –cuya unidad/contradicción se expresa, en el ámbito de la política macroeconómica, en la permanente tensión entre intereses altos/cambio valorizado. Es por eso que se vuelve fundamental conocer, en esta nueva realidad, el papel que desempeñan estos capitales sobre los flujos comercial y financiero del país, identificando a este nivel si el comportamiento de las empresas extranjeras se diferencia del comportamiento de las empresas nacionales.

Así, el objetivo general de este artículo es analizar cómo, dentro de las características de la estructura y dinámica del MLP, los intereses de estas diferentes fracciones del capital se articulan de forma contradictoria; el objetivo particular, es evidenciar los distintos lugares de estas fracciones en la reproducción/recreación de la vulnerabilidad externa de la economía brasileña. Para eso observamos la evolución de la balanza de pagos, procurando identificar los impactos de las acciones de estos distintos capitales en la estructura y dinámica del comercio internacional del país (exportación/importación) y en el comportamiento de los flujos financieros registrados en la balanza de renta y servicios y en la cuenta de capitales.

Más específicamente, el artículo investiga si el conjunto de las empresas extranjeras presentes en Brasil consigue generar, a través de sus exportaciones, la cantidad de dólares equivalente a sus remesas (de ganancia y dividendos) al exterior y al pago de intereses y, en esa medida, identifica si sus operaciones contribuyen, o no, a la reducción de la vulnerabilidad externa de la economía brasileña. En suma, el foco de la investigación recae sobre el comportamiento de las empresas extranjeras en lo referente a su "autosuficiencia de recursos", estos es, verifica cuál es la capacidad efectiva que tienen estas empresas para generar los dólares necesarios para hacer frente a sus flujos financieros corrientes.

Además de esta introducción, el artículo está estructurado en cuatro secciones más. En la segunda, se explicita: 1. la dinámica y las características estructurales del MLP, destacándose la naturaleza de sus articulaciones internacionales y, consecuentemente, la forma cómo fue enfrentada la vulnerabilidad externa a la economía brasileña; y 2. el perfil del bloque de poder dominante y su relación con la vulnerabilidad externa. En la tercera sección, discutimos la apertura comercial y financiera propia del MLP, analizándose cómo evolucionó y cómo se encuentra actualmente la estructura del pasivo externo brasileño, contraponiendo los flujos de inversión extranjera y las remesas de recursos enviados al exterior. En la cuarta sección analizamos la cuestión de la "autosuficiencia de recursos", o sea, si las empresas extranjeras generan los dólares necesarios para remitir sus recursos financieros al exterior. Y, por último, en la conclusión, retomamos la

tesis central defendida en el artículo y señalamos, resumidamente, las consecuencias de esta tesis en lo que refiere a las formas de articulación de las diversas fracciones del capital y la conducción de la política económica.

Modelo Liberal Periférico: Estructura y Dinámica

El MLP, así como fue identificado por Filgueiras y Gonçalves (2007), es producto del encuentro, hacia inicios de los años noventa, de cinco grandes transformaciones estructurales interrelacionadas entre sí, que lo definen en su naturaleza y condicionan su dinámica macroeconómica, los cuales son:

1. Una inflexión en la correlación de fuerzas entre capital/trabajo a favor del primero, determinada por un proceso acelerado de reestructuración productiva que debilitó los sindicatos y desestructuró el mercado de trabajo, provocando el crecimiento abrupto de las tasas de desempleo y un proceso generalizado de precarización del trabajo.
2. Respecto al capital, una reconfiguración de las relaciones entre sus diferentes fracciones, con el fortalecimiento del capital financiero *estricto sensu*, del capital extranjero y de los grupos económicos nacionales que se financierizan. Esta reconfiguración afectó profundamente la dinámica macroeconómica y la estructura del bloque de poder dominante.
3. Un nuevo tipo de inserción internacional de la economía brasileña (apertura comercial y financiera) que reafirmó la tradicional condición subalterna del país en la división internacional del trabajo, pero agravando relativamente su vulnerabilidad externa estructural;[3] impactando así, decididamente, en la dinámica macroeconómica.
4. Una reestructuración del estado, realizada a través de reformas y privatizaciones, que alteró el funcionamiento del estado, re-

3 La "vulnerabilidad externa coyuntural es determinada por las opciones y costos del proceso de ajuste externo. La vulnerabilidad externa coyuntural depende positivamente de las opciones disponibles y negativamente de los costos del ajuste externo. Es, esencialmente, un fenómeno de corto plazo". En tanto la "vulnerabilidad externa estructural deriva de los cambios relativos al patrón de comercio, de la eficiencia del aparato productivo, del dinamismo tecnológico y de la robustez del sistema financiero nacional. La vulnerabilidad externa estructural es determinada, principalmente, por los procesos de desregulación y liberalización en las esferas comercial, productivo-real, tecnológica y monetario-financiera de las relaciones económicas internacionales del país. Es, en lo fundamental, un fenómeno de largo plazo". (Filgueiras y Gonçalves, 2007: 35).

duciéndole la capacidad de intervención en la acumulación de capital y su grado de libertad en la implementación de políticas macroeconómicas.

5. 5. Un proceso de reestructuración del sistema financiero, con entrada de capitales extranjeros y una mayor concentración de su estructura de mercado, con la acentuación de su carácter parasitario asociado al financiamiento de la deuda pública.

El resultado de todas estas transformaciones de carácter estructural se expresa en una dinámica macroeconómica con gran inestabilidad, directa e indirectamente dependiente de los ciclos económicos (comerciales y financieros) internacionales. Por un lado, el mercado interno continúa siendo, tal como en el Mercado de Sustitución de Importaciones (MSI), el foco principal de la acumulación y la determinación del nivel del producto de la economía brasileña, a pesar del gran crecimiento de las exportaciones/importaciones y de los superávit de la balanza comercial, con el aumento de sus respectivas participaciones en la formación del PBI.

Por otro lado, la nueva forma de inserción internacional de la economía brasileña desplazó al impulso primario de la acumulación y del crecimiento hacia fuera del país, colocándose así sobre nuevas bases y a la vez actualizando un tipo de dependencia que era propia del período primario-exportador y que el MSI había superado. Como consecuencia, se acentuó la vulnerabilidad externa del país. La cuestión crucial, ahora, es que en el corto plazo la dinámica del mercado interno pasó a ser condicionada, de forma determinante, por la capacidad de exportar y obtener superávit comerciales para reducir la vulnerabilidad externa y, así, abrir espacio para crecer sin tener de inmediato la amenaza de una crisis cambiaria. En síntesis, la capacidad de generar superávit comerciales pasó a ser decisiva para garantizar la existencia de una dinámica macroeconómica más o menos (in)estable, desde el momento en que la cuenta de servicios y rentas de la balanza de pagos es estructural y, crecientemente, deficitaria.

A partir de la vigencia y consolidación del MLP durante el primer gobierno de Fernando Henrique Cardoso (1995-1998), la balanza comercial del país tuvo déficit sucesivos y crecientes, derivados de la estrategia del Plano Real de combate a la inflación y profundización de las reformas liberales, tales como la rápida apertura comercial y una política cambiaria que valorizó al real frente al dólar. Estos déficit, sumados a los déficit crecientes de la balanza de servicios y rentas, derivó en déficit explosivos en la cuenta de transacciones corrientes, aumentando dramáticamente la vulnerabilidad externa del país. Después de las sucesivas crisis cambiarias en México (1995), Asia (1997)

y Rusia (1998), con reiteradas fugas de capitales de los países periféricos, les sucedió, a comienzos de 1999, la crisis de la economía brasileña, que inválido la política cambiaria hasta entonces vigente.

En el segundo gobierno de Cardoso (1999-2002), con la desvalorización del real y el cambio de la política cambiaria, ambos determinados por la crisis de la balanza de pagos, los déficit comerciales fueron reduciéndose y transformándose en superávit crecientes a partir de 2001. Así, los déficit en transacciones corrientes disminuyeron también, pero la vulnerabilidad externa del país todavía continuó elevada, dado que la mudanza cambiaria no alteró significativamente los déficit de la balanza de servicios y rentas. Una nueva crisis cambiaria en 2002, último año de mandato, expresó –además del recelo de los "mercados" por la probable victoria de Lula en las elecciones presidenciales–, una vez más, la naturaleza inestable del modelo.

Por último, con el gobierno de Luiz Inácio Lula Da Silva (2003-2006), el volumen de los superávit comerciales dieron saltos sucesivos, como consecuencia de un nuevo ciclo de crecimiento de la economía mundial a partir de 2003, que impactó de forma impresionante el comercio internacional, en especial el mercado de *commodities*. De este modo, la cuenta de transacciones corrientes se volvió superavitaria y –como lo evidencian los distintos indicadores usualmente utilizados para medir este fenómeno– la vulnerabilidad externa coyuntural se redujo.

No obstante, a partir de 2007, ya en el segundo gobierno de Lula, el superávit comercial comenzó a reducirse como consecuencia de un mayor crecimiento de la economía y de una nueva valorización del real, que propiciaron, conjuntamente, el rápido crecimiento de las importaciones a tasas muy superiores a las de crecimiento de las exportaciones. Con esto, la cuenta de transacciones corrientes, que se había vuelto superavitaria desde 2003, volvió a presentar déficit, dando las primeras señales –confirmadas con claridad en el primer trimestre de 2008– del retorno de la vulnerabilidad externa.

Las crisis internacionales desplegadas a lo largo de la segunda mitad de la década del noventa y a comienzos de los años dos mil (con origen en los países periféricos) explicitaron, de forma contundente, una nueva situación vivida por el país. Evidenciaron, y la actual crisis global (con origen en el mercado inmobiliario estadounidense) sugiere, que los impactos de estas crisis sobre la economía brasilera tienen, potencialmente, dos puertas de entrada.

La primera es el mercado financiero. En esta puerta, como consecuencia de la ausencia de control de los flujos de capitales, los impactos son inmediatos: con la fuga de capitales se desvaloriza la moneda nacional, cae la bolsa y sube el riesgo país; como consecuencia de la

venta de papeles brasileros (acciones, títulos públicos y otros papeles de empresas) por parte de los fondos de inversión para compensar las pérdidas en otros mercados. La motivación de esta fuga no depende, principalmente, de los llamados "fundamentos de la economía": control de la inflación, trayectoria de la deuda pública y volumen de reservas acumuladas, entre otros. La principal razón se sitúa en la propia dinámica de la especulación financiera que, en momentos de mayor incerteza y volatilidad, impulsa a los inversores a buscar mayor protección y seguridad a través de la adquisición de títulos del gobierno de los Estados Unidos.

La segunda puerta es el comercio internacional. En este caso, los impactos en la balanza de pagos son de medio y largo plazo, a través de la caída de los precios internacionales de los *commodities* (agrícolas e industriales), que representan parte mayoritaria de las exportaciones del país. En ambos casos, sea por la puerta financiera o por la comercial, la vulnerabilidad externa de la economía brasileña tiende a manifestarse con impactos sobre la trayectoria de la inflación y de la deuda pública; lo cual restringe la capacidad de crecimiento desde el mercado interno. Y esto es agravado todavía más porque la respuesta a la crisis es encarada siempre, como es común en el recetario de la actual política económica, con una vuelta al aumento de tasas de interés y con el aumento del superávit fiscal primario, esto es, más apertura fiscal y monetaria.

En suma, dada la problemática inserción comercial y financiera del país en la economía internacional –con libre movilidad de los flujos financieros y una gran dependencia de las exportaciones de *commodities*-, su dinámica macroeconómica se tornó demasiado sensible a los movimientos de los mercados financieros y de *commodities*; estos últimos cada vez más articulados según la lógica general de valorización del capital, en la medida en que estas mercaderías se constituyen en una posibilidad más de especulación financiera. Así, la vulnerabilidad externa estructural de la economía brasileña se agudizó incluso cuando su vulnerabilidad externa coyuntural pueda reducirse en determinados momentos, como ocurrió en el período 2003-2006, con el inicio de la fase ascendente de un nuevo ciclo económico internacional, pero que ahora, en virtud de la crisis emanada del mercado inmobiliario de los Estados Unidos, tiende a volver a crecer.

La gran dependencia del país en relación a las exportaciones de productos no industriales y de productos industriales de baja y media-baja intensidad tecnológica, que abarcan *commodities* industriales y agrícolas, que garantizan los saldos positivos de la balanza comercial y contribuyen a mantener baja la vulnerabilidad externa de la economía, puede ser observada en la Tabla 1.

Tabla 1
Exportación de Brasil - Intensidad Tecnológica (períodos seleccionados)

Período	1996-1998	1999-2002	2003-2007
Productos industriales (*)	81,5	82,0	79,8
Industria de alta y media-alta tecnología (I+II)	29,5	32,8	30,8
Industria de alta tecnología (I)	5,2	10,7	7,8
Industria de media-alta tecnología (II)	24,3	22,1	23,0
Industria de baja y media baja tecnología (III+IV)	52,0	49,2	49,0
Industria de media-baja tecnología (III)	18,7	17,8	19,1
Industria de baja tecnología (IV)	33,3	31,4	29,9
Productos no industriales	18,5	18,0	20,2

Fuente: MDIC.

En los tres subperíodos considerados, la participación de estos productos varía en torno al 70% del valor total de las exportaciones brasileras, con una leve tendencia a la reducción entre 1999 y 2002; y una nueva alza entre 2003 y 2007, coincidente con la fase ascendente del nuevo ciclo del comercio internacional, que impactó fuertemente en las cantidades demandadas y en los precios de las *commodities*. Al final del período completo, la participación de los productos no industriales compensa el pequeño crecimiento de la participación de los productos de alta y media-alta tecnología. El empeoramiento relativo del perfil de las exportaciones del segundo al tercer subperíodo, así como la tendencia de valorización del cambio, se debe, precisamente, a la explosión de la demanda internacional por *commodities* y productos primarios.

En sentido contrario, la Tabla 2, que presenta la estructura de las importaciones, evidencia la dependencia del país en relación a los productos de alta y media-alta intensidad tecnológica, cuya participación es, en todos los subperíodos, siempre mayor al 60% del valor total de las importaciones. Por su lado, el salto en la participación de los productos no industriales al final del período completo deriva del crecimiento de los precios de las materias primas y alimento en el mercado internacional y del aumento de la demanda interna propiciado por el mayor crecimiento de la renta a partir de 2004.

En lo concerniente a la constitución y consolidación del nuevo bloque de poder, se pueden identificar dos momentos distintos. En el primero (1994-1998), durante la hegemonía estricta del capital financiero –expresada en una política de valorización cambiaria y altas tasas de interés–, la vulnerabilidad externa creció aceleradamente, desembocando en la crisis cambiaria de enero de 1999, lo cual evidenció,

con claridad, la imposibilidad de la continuación de esa hegemonía estricta y de su política económica. En el segundo momento, post crisis cambiaria, los segmentos exportadores fueron efectivamente incorporados como una de las fracciones dirigentes del bloque de poder; cosa que ocurrió por absoluta necesidad de consolidar el MLP, una vez que los superávit comerciales permiten, bajo ciertas condiciones coyunturales específicas, una reducción de la vulnerabilidad externa y, como consecuencia, una menor inestabilidad macroeconómica. No obstante, como veremos a continuación, la reafirmación de una forma pasiva de inserción del país en el comercio internacional no posibilita superar, o reducir, la vulnerabilidad externa estructural; ni tampoco trae aparejada la superación de los conflictos y contradicciones entre las distintas fracciones del capital que son hegemónicas en el bloque de poder dominante.

Tabla 2
Importación de Brasil - Intensidad Tecnológica (períodos seleccionados)

Período	1996-1998	1999-2002	2003-2007
Productos industriales (*)	87,1	87,9	82,7
Industria de alta y media-alta tecnología (I+II)	61,8	65,1	61,2
Industria de alta tecnología (I)	20,3	24,1	22,3
Industria de media-alta tecnología (II)	41,5	41,0	38,9
Industria de baja y media baja tecnología (III+IV)	25,3	22,7	21,5
Industria de media-baja tecnología (III)	13,1	14,5	14,8
Industria de baja tecnología (IV)	12,3	8,2	6,7
Productos no industriales	12,9	12,1	17,3

Fuente: MDIC.

Desnacionalización, vulnerabilidad externa y pasivo externo

En los años noventa, con el proceso de apertura económica (comercial y financiera) característica del MLP, se reanimó en Brasil con mucha intensidad el debate sobre la funcionalidad del uso del ahorro externo como forma de equilibrar la balanza de pagos del país y generar crecimiento económico. Los defensores (de siempre) de esta estrategia, afirman que los países subdesarrollados o en vías de desarrollo, no consiguen crecer de forma sustentada debido a la escasez de ahorro. Así, la política de crecimiento con ahorro externo y apertura de la cuenta capital, es el camino recomendado para los países que impulsan el desarrollo.

Dos presupuestos están por detrás de esta propuesta: el primero, apoyado en el modelo Hecksher-Ohlin, pregona la naturalidad de que países abundantes en capital transfieran sus recursos a países con escasez relativa de ese factor de producción; y, el segundo, dice que el ahorro externo recibido por un país se transforma automáticamente en inversión productiva. De esta forma, la apertura de la cuenta de capital podría contribuir al aumento de la renta *per capita* en la medida en que ampliaría las opciones de inversiones productivas de sus agentes.

Según esta concepción, un país de renta *per capita* baja y, por lo tanto, con bajo *stock* de capital, presenta una producto marginal del capital más elevado comparado con un país desarrollado con elevado *stock* de capital. Así, el mayor retorno a la inversión permitiría al país más pobre ampliar su capacidad productiva pagando a futuro al país más rico los intereses y el total de la deuda contraída con los resultados de la aplicación productiva de los recursos prestados. Para el país desarrollado, la posibilidad de aplicación de ahorro a una tasa mayor a la remuneración doméstica también traería beneficios muy buenos (Devlin, 1994).

De este modo, la apertura de la cuenta de capital permitiría un proceso que, hipotéticamente, sería capaz de igualar los productos marginales del capital en las dos economías, aumentando el bienestar de países pobres y ricos en un óptimo arreglo. La conclusión de este argumento es que los países en vías de desarrollo deben, necesariamente, convivir con déficit en cuentas corrientes en el balance de pagos, pues sólo así estarán aprovechando el ahorro externo. Como consecuencia, un nivel de cambio real relativamente valorizado, y déficit en las transacciones corrientes se deben constituir en la situación normal y recomendable de los "países emergentes", siempre que sean moderados, no llevando la crisis a la balanza de pagos.

En la Era Liberal, la entrada de ahorro externo en Brasil, vía inversiones extranjeras, tuvo su impulso inicial a comienzos de la década del noventa, durante el gobierno de Collor. No obstante, fue recién a partir del gobierno de Fernando Henrique Cardoso que la política de crecimiento a partir del ahorro externo se materializó de forma más efectiva y se volvió hegemónica en el debate económico. Un nuevo ciclo de gran liquidez internacional, con crecimiento de los flujos de inversión extranjero en el país, alimentó expectativas optimistas cuando a la (supuestamente) eminente superación de la estanflación de la economía brasilera (característica de los años ochenta). En suma, estos nuevos flujos de inversión actuarían como un nuevo motor, que dinamizaría la economía brasilera llevándola a una nueva fase de crecimiento. El supuesto era que, con la globalización, la inversión extranjera pasaría a tener un comportamiento más estable en el financiamiento del déficit en las cuentas externas.

Uno de los argumentos centrales de la defensa de este tipo de política económica, es que la utilización de recursos provenientes del exterior sería de fundamental importancia para modernizar la economía brasileña y colocarla en la senda de la globalización. Antes de la reciente ola liberal, se afirmaba que, como la estructura económica brasileña se beneficiaba de un elevado grado de protección y tenía una tendencia estatizante (ambos generadores de ineficiencia) la inducción a la apertura (y las privatizaciones) forzaría a las empresas nacionales a modernizarse, obteniendo, así, la capacidad necesaria para introducirse proactivamente en la economía internacional[4]. Adicionalmente, se imaginaba que la ampliación de la participación de las empresas extranjeras en la economía brasileña, vía inversión directa, contribuiría de forma crucial a la inserción más activa de Brasil en el comercio exterior, a partir de una base productiva más especializada y con mayor contenido tecnológico.

No obstante, después de una década de constitución y consolidación del MLP y de implementación de las mismas políticas económicas, pese a las expectativas optimistas y los argumentos difundidos, diferentes trabajos, como los de Laplane y Sarti (1997 y 2003), evidencian que la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED) presentó una baja capacidad de inducir el crecimiento económico. En esta dirección apunta también el trabajo de Laplane, Coutinho y Hiratuka (2003: 12):

> […] la inversión productiva de las empresas extranjeras presentan bajos coeficientes de capital y de empleo. La tradicional fragilidad de las cadenas productivas, agravadas por la estrategia de estabilización adoptada –cambio valorizado e intereses elevados–, hacía que parte importante del impulso dinámico de las inversiones fuese direccionada hacia el exterior, alimentando la importación de equipamiento y componentes […].

Los instrumentos de la política de estabilización, asociados al Plano Real, imposibilitaron que las empresas extranjeras pudiesen inducir un tipo de crecimiento hacia fuera. Hay una cuestión central más allá de ese factor: la dimensión y la posibilidad de ganancia en el mercado financiero y el potencial de expansión del mercado interno fueron los principales factores de atracción de IED. De esta forma, la expectativa de que estas empresas pudiesen contribuir de modo decisivo para evitar la restricción externa no se confirmó.

---

4 Una crítica detallada, que cuestiona la supuesta existencia de una relación causal positiva entre liberalización financiera y crecimiento económico, se puede ver en Rodrigues van der Laan (2007).

Aun cuando la inversión extranjera en las actividades productivas haya promovido un aumento significativo de la eficacia y de la competitividad en sectores relativamente desfasados respecto a los patrones internacionales, el principal instrumento utilizado fue la importación masiva de componentes y de tecnología sin, al mismo tiempo, una contrapartida equivalente en el aumento de las exportaciones. Así, el aumento de la eficacia en el plano micro, tuvo como contrapartida macroeconómica no deseada el agravamiento del déficit comercial y de servicios y renta (intereses, ganancias y *royalties*). Por lo tanto, el flujo de inversión extranjero contribuyó, al medio y largo plazo, al agravamiento, y no a la reducción, de las restricciones extranjeras.

De este modo, como resultado de la implementación y consolidación del Modelo Liberal Periférico, y sus políticas económicas, se asiste claramente a un proceso de desnacionalización de la economía brasileña con el aumento de la presencia de empresas extranjeras en el país, vía inversión directa, contribuyendo así al aumento de la vulnerabilidad externa del país. Según Gonçalves (1999: 16):

> […] la entrada de capital extranjero, en forma de IED, representa mayor vulnerabilidad externa por medio de distintos mecanismos, que operan en las esferas económica y política. En lo referente a la cuestión de desequilibrios económicos, la crítica más frecuente se centra en el impacto negativo de la desnacionalización de la economía brasileña sobre la balanza de pagos y, por lo tanto, sobre la vulnerabilidad externa del país […].

La desnacionalización de la estructura productiva en Brasil se hace patente observando la presencia de las empresas extranjeras en la industria. La participación de empresas nacionales privadas, y especialmente estatales, en el total de las ventas se redujo. En contrapartida aumentó la participación de las empresas extranjeras:

> El núcleo duro del capital productivo en Brasil sufrió importantes transformaciones en los últimos años. Fundamentalmente, se verifican dos procesos. El primero, es el avance de la desnacionalización desde mediados de la década del noventa […] La participación de las transnacionales en el total de las ventas de las 500 empresas más grandes (capital productivo) aumentó cerca del 31% en 1992, y al 45,3% diez años después. En este mismo período, la participación relativa de las empresas privadas nacionales se redujo de 42,4% a 37,3%, mientras la caída de las estatales fue todavía peor (de 26,6% en 1992 a 19,1% en 2002). La creciente participación de las filiales y subsidiarias de empresas transnacionales tuvo como contrapartida la caída de la participación relativa de las empresas nacionales tanto privadas como es-

> tatales. Entonces, el capital extranjero se volvió el sector dominante en el núcleo duro del capital productivo en Brasil y pasó a controlar casi la mitad de la producción de ese núcleo. (Gonçalves, 2006: 218).

No obstante, para los defensores de la estrategia adoptada, los procesos de entrada del capital extranjero y de desnacionalización, además de previsibles e inevitables, vendrían acompañados de beneficios importantes. Para Franco (1998), los déficit resultantes de la apertura comercial serían positivos para el país, porque el cuadro externo de abundante liquidez de capital, junto con la política doméstica de apertura financiera, viabilizaría y estimularía el uso de ahorro externo para financiar el crecimiento económico. Para Mendonça de Barros y Goldenstein (1997: 27):

> […] el país viene pasando por un profundo proceso de reestructuración industrial […] es un proceso doloroso por implicar una cierta concentración y desnacionalización, pero que, no obstante, es un proceso positivo. Positivo, porque está permitiendo no sólo la consolidación de la estabilización, sino también la construcción de las bases para retomar un crecimiento sustentado […].

En la visión optimista de estos autores, el proceso de apertura económica conduciría al país a una posición más activa en comercio internacional. De esta forma, la contribución de las empresas extranjeras no quedaría restringida al flujo de inversiones; su contribución se daría también a través del flujo de divisas provenientes de sus exportaciones líquidas. Ya a fines de la década del ochenta Fritsch y Franco (1989: 18) argumentaban en esa dirección:

> […] la recuperación de los flujos de inversión directa de origen extranjero y el comportamiento de las empresas extranjeras pueden tener un doble papel en una nueva estrategia de crecimiento industrial. Por un lado, como un importante instrumento de ajuste a la restricción externa, tanto por el lado del aporte directo de divisas como, indirectamente, por la contribución de las empresas extranjeras al crecimiento del saldo comercial. Por otro lado, como elemento parcial, pero relevante, de recuperación del ahorro externo […].

Sin embargo, el desempeño comercial de las empresas extranjeras en la segunda mitad de la década del noventa –caracterizada, a partir de la implementación del Plano Real, por el rápido crecimiento de los niveles de importación y el surgimiento de déficit comerciales en la balanza de pagos del país–, no confirmó las expectativas de los defensores de la desnacionalización. A pesar de eso, argumentaban que se trataba de un subproducto temporario de la propia reestructuración productiva, dado que las empresas extranjeras instaladas en el país montarían inicialmente estructuras de comercialización, importando

productos para testear el mercado, y recién después efectivizarían la inversión y comenzarían a exportar los excedentes.

En investigaciones realizadas por Laplane y Sarti (2003), Hiratuka (2003) y De Negri (2003), los autores constataron que, de hecho, las empresas extranjeras contribuyeron, en general, para aumentar la eficiencia y competitividad de la industria brasileña. No obstante, cuando se analiza el patrón de inserción externa de estas empresas, los resultados van contra las ideas defendidas por los partidarios de la desnacionalización. Estas empresas tienen una propensión menor a exportar –y mayor a importar– que las empresas nacionales.

Así, con la desnacionalización del parque productivo brasileño, cabe, sin lugar a dudas, hacer las siguientes indagaciones: 1. Las empresas extranjeras ¿están contribuyendo de forma positiva a mejorar la inserción externa de la economía brasileña? 2. ¿Hay, de hecho, una transferencia de tecnología de las empresas extranjeras a las nacionales? 3. Las empresas extranjeras, ¿consiguen generar un volumen suficiente de divisas para remitir al exterior sus intereses, ganancias y dividendos?

De Negri (2003) constató que existen diferencias fundamentales entre las empresas nacionales y las extranjeras en lo que refiere a la apertura económica. Las empresas extranjeras "poseen un grado de apertura [coeficiente de importación más coeficiente de exportación] mayor al de las domésticas" (2003: 244-245). En base a esta constatación, podría suponerse que las empresas extranjeras tendrían una inserción en el mercado internacional más proactiva respecto a las nacionales. De hecho, las empresas extrajeras en general tienen mayor competitividad que las nacionales (ventajas de acceso al mercado de crédito, economías de escala, acceso a nuevas tecnologías, etc.); pero:

> La diferencia observada para Brasil constituye una evidencia de que los factores tradicionales de competitividad no son suficientes para explicar el comercio en un mercado global […], por lo tanto, aspectos macroeconómicos relacionados con estrategias comerciales, financieras y gerenciales de las empresas transnacionales asumen un papel relevante en la determinación del patrón de comercio. (De Negri, 2003: 245).

De este modo, a pesar de tener una mayor apertura comercial, no se puede afirmar que las empresas extranjeras estén contribuyendo a mejorar el saldo comercial brasileño. Y esto se debe, fundamentalmente, como se verá más adelante, al tipo de especialización que estas empresas vienen teniendo en el país.

En relación a la transferencia de tecnologías[5] entre las empresas extranjeras y las nacionales, en un estudio recién publicado se obser-

5 Para más detalles ver Gonçalvez (2005).

va que no hay evidencias suficientemente fuertes para afirmar que la entrada de IED, asociado a la mayor presencia de empresas extranjeras, haya generado un efecto-transferencia a las empresas nacionales. Según Filgueiras Jorge (2008: 26):

> El análisis realizado […] sugiere, no obstante, que los efectos macroeconómicos de una mayor presencia del capital extranjero en la economía brasileña fueron heterogéneos. Las evidencias indicaron la existencia de ventajas competitivas, en términos de productividad, de las empresas transnacionales aquí instaladas en relación a las empresas domésticas. Sin embargo, ese diferencial de desempeño no significó una fuente de transferencia de conocimientos tecnológicos que pudiesen reflejarse en un aumento de productividad para las empresas domésticas.

Tabla 3

Stock de Pasivo Externo Brasileño en U$S miles de millones (1989/2007*)

Año	Deuda Externa Total	Inversión extranjera directa	Inversión de portfolio	Pasivo Externo total	Activo Externo**	Pasivo Externo liquido
1989	115,5	27,2	8,7	151,4	21,7	129,7
1990	123,4	27,9	8,9	160,2	22,2	138,0
1991	123,9	28,6	9,5	162,0	21,4	140,6
1992	135,9	29,9	11,2	177,0	39,9	137,1
1993	145,7	37,3	17,9	200,9	50,8	150,1
1994	148,3	39,9	25,2	213,4	64,2	149,2
1995	159,2	44,5	24,2	227,9	71,1	156,8
1996	179,9	54,4	41,2	275,5	83,6	191,9
1997	193,7	71,5	55,6	320,8	74,9	245,9
1998	234,7	90,0	30,0	354,7	67,5	287,2
1999	241,2	119,0	33,0	393,2	54,7	338,5
2000	236,1	152,0	42,0	430,1	46,5	383,6
2001	209,1	121,9	151,7	482,7	107,1	375,6
2002	210,7	100,8	137,3	448,8	112,9	335,9
2003	214,9	132,8	166,1	513,8	134,2	379,6
2004	201,3	161,0	184,0	546,3	148,0	398,3
2005	169,4	195,0	232,0	596,4	168,0	428,4
2006	172,5	236,0	300,0	708,5	238,0	470,5
2007*	197,6	287,0	400,0	884,6	322,0	562,6

* Valores acumulados hasta septiembre.

** Incluye las reservas internacionales, las inversiones brasileñas en el exterior y los haberes externos.
Fuente: BACEN. Elaboración propia.

Por fin, la desnacionalización de la estructura productiva y los nuevos flujos financieros –aun considerando que el crecimiento del flujo de IED vía privatizaciones, adquisiciones y fusiones tiende a ser más estable que los flujos de inversión en cartera– generaron un aumento sistemático del stock de pasivo externo líquido brasileño, principalmente a partir de la implementación del Plano Real (Tabla 3).

Este aumento del pasivo externo implica un crecimiento acelerado de la suma de las remesas de ganancia y dividendos al exterior, principalmente a partir de la presente década (Tabla 4).

Tabla 4

Servicio del Pasivo Externo Brasilero en US$ miles de millones (1989/2007)

Año	Intereses (A)	Amortizaciones Pagas (B)	Servicios de la Deuda Externa (C=A+B)	Ganancias y dividendos (D)	Servicio del Pasivo externo (C+D)
1989	9,6	14,5	24,1	2,4	26,5
1990	9,7	8,6	18,3	1,6	19,9
1991	8,6	7,8	16,4	0,6	17,0
1992	7,3	8,5	15,8	0,5	16,3
1993	8,2	9,9	18,1	1,8	19,9
1994	6,3	11,0	17,3	2,5	19,8
1995	8,2	11,0	19,2	2,6	21,8
1996	9,8	14,4	24,2	2,3	26,5
1997	10,4	28,7	39,1	5,6	44,7
1998	11,9	33,5	45,4	7,1	52,5
1999	16,1	44,5	60,6	4,0	64,6
2000	15,9	32,8	48,7	3,3	52,0
2001	16,3	33,1	49,4	4,9	54,3
2002	14,2	35,6	49,8	5,2	55,0
2003	14,1	38,8	52,9	5,6	58,5
2004	14,2	37,5	51,7	7,3	59,0
2005	14,4	51,5	65,9	12,7	78,6
2006	14,8	41,9	56,7	16,4	73,1
2007	15,2	36,0	51,2	21,4	72,6

Fuente: BACEN. Elaboración propia

En este punto del análisis, es importante destacar que las remesas de ganancias y dividendos, tales como las inversiones en cartera, también pueden revelarse volátiles y provocar presiones sobre los mercados de

cambio de los países receptores, especialmente en momentos de inestabilidad. Esto es así, porque las decisiones sobre las remesas de las empresas internacionales son influenciadas, entre otros factores, por las expectativas de variación de las tasas de cambio entre las monedas que componen sus activos y pasivos. En este sentido, la sistemática valorización del cambio, a partir de 2003, ha contribuido, de forma determinante, al crecimiento de las remesas de los últimos años.

Por otro lado, el análisis de la evolución de la relación renta líquida enviada/exportaciones –que expresa la absorción del producto de las exportaciones por el servicio del pasivo externo (intereses + ganancias + amortizaciones)–, indica que una parte excesiva del producto de las exportaciones retornó al exterior por el pago de los servicios del pasivo externo. Pese a su tendencia a la caída desde 2000, en virtud de la reducción del déficit de los saldos de la balanza comercial y, posteriormente, del crecimiento sistemático del superávit (Tabla 5).

Tabla 5
Renta Enviada / Exportaciones

Año	Exportaciones (U$S miles de millones)	Total Renta enviada (U$S miles de millones)	Renta enviada en relación a las exportaciones (%)
1995	46,5	21,8	46,9
1996	47,7	26,5	55,6
1997	52,9	44,7	84,5
1998	51,1	52,5	102,7
1999	48,0	64,6	134,6
2000	55,1	52,0	94,4
2001	58,2	54,3	93,3
2002	60,4	55,0	91,1
2003	73,1	58,5	80,0
2004	96,4	59,1	61,3
2005	118,3	78,6	66,4
2006	137,8	73,1	53,0
2007	160,6	72,6	45,2

Fuente: BACEN. Elaboración propia.

Por fin, comparando lo que entró a Brasil como inversión extranjera y lo que salió como remesas de ganancias y dividendos, puede constatarse que, entre 1995 y 2001, el saldo líquido fue positivo, o sea, en esos años hubo una entrada de recursos mayor a la salida por vía de

remesas. No obstante, a partir de 2002 el saldo es negativo, volviendo a ser positivo recién en 2006, como lo muestra la Tabla 6. En el bienio 2006-2007 el saldo es positivo como consecuencia de la significativa entrada de inversiones en cartera, en función de la gran diferencia de intereses interno/externo, lo que posibilita ganancias con la compra y venta de valores negociables, con los intereses, como con el cambio valorizado (FMI, 2008).

Tabla 6
Inversión Extranjera y Remesas de Ganancia y Dividendos (US$ miles de millones)

Año	Inversión extranjera (A)	Remesas de Ganancia y Dividendos (B)	Saldo (A-B)	Relación B/A
1995	37,8	10,5	27,3	27,8
1996	43,8	11,1	32,7	25,3
1997	27,1	14,8	12,3	54,6
1998	44,6	18,2	26,4	40,8
1999	22,9	19,0	3,9	82,9
2000	26,2	18,0	8,3	68,5
2001	32,7	19,8	12,8	60,7
2002	13,9	18,3	-4,4	131,2
2003	14,6	18,7	-4,1	127,9
2004	5,4	20,7	-15,3	381,2
2005	-0,8	26,2	-26,9	3362,5
2006	51,3	27,7	23,6	53,9
2007	82,7	21,4	61,3	25,9

Fuente: BACEN. Elaboración propia.

Sin embargo, analizándose exclusivamente el "saldo líquido" de la IED, o sea, la suma de inversión extranjera directa –por lo tanto, sin las inversiones en cartera– menos las remesas de ganancias y dividendos, los datos muestran una situación preocupante. En 2005 y 2006 el volumen de remesas de ganancias y dividendos llegó a ser del 68% de la suma total de IED, como puede verse en la Tabla 7. En 2007 esa proporción volvió a caer (48,4%), a pesar del crecimiento del 31% en las remesas de ganancias y dividendos, en función de la significativa entrada de inversiones extranjeras directas ese año[6].

6 En 2007 fue batido el récord de entrada de IED al Brasil. Según el Banco Central, el sector que más recibió inversiones fue el de metalurgia (U$S 4,7 miles de millones), seguido por el sector financiero (U$S 4,5 miles de millones) y explotación minera (u$S 3,3 miles de millones). Del total de IED, se observa que el sector de servicios,

Tabla 7
Relación entre Inversión Directa y Remesas de Ganancia y Dividendos (en US$ miles de millones)

Año	Inversión extranjera directa (A)	Remesas de Ganancia y Dividendos (B)	Saldo (A-B)	Relación B/A
1995	4,4	2,1	2,3	48,3
1996	10,8	1,7	9,1	15,4
1997	19,0	4,4	14,6	23,3
1998	28,9	5,5	23,4	18,9
1999	28,6	3,7	24,9	12,8
2000	32,8	3,2	29,5	9,9
2001	22,5	4,6	17,8	20,7
2002	16,6	5,0	11,6	30,0
2003	10,1	5,1	5,0	50,3
2004	18,2	5,8	12,4	31,9
2005	15,1	10,3	4,8	68,3
2006	18,8	12,8	6,0	68,2
2007	34,6	16,8	17,8	48,4

Fuente: BACEN. Elaboración propia.

Empresas extranjeras: exportaciones, importaciones y remesas de recursos

Desde el punto de vista de la balanza de pagos –especialmente de su cuenta de transacciones corrientes–, y haciendo foco sobre el objetivo aquí perseguido, el análisis de la inserción internacional de las empresas extranjeras con operaciones en Brasil puede y debe ser hecha a partir de dos ópticas: 1. según el grado de intensidad tecnológica de los productos exportados e importados; y 2. según la capacidad de generar recursos (dólares) equivalentes a la suma de sus remesas de ganancias y dividendos y del pago de intereses, es decir: la existencia o no de una "autosuficiencia de recursos".

En relación a la primera de estas ópticas, se puede observar en la Tabla 8 (De Negri, 2005), que para el período 2000/2003 las exportaciones de las empresas nacionales se concentraron en productos de bajo valor agregado (*commodities* e intensivos en trabajo y recursos naturales, 43% y 18% respectivamente). Las exportaciones de las empresas extranjeras fueron, en su mayor parte, de productos de tecnología media

que es *non-tradeable*, recibió 47% y el sector de *commodities* (industrial y agrícola) recibió 41% (BACEN, 2008). Por lo tanto, la lógica de las inversiones directas refuerza el mismo patrón productivo ya existente, ampliando su capacidad y dándole mayor productividad.

(38%), y también se concentraron en *commodities* (32%). Del lado de las importaciones sucedió lo contrario, predominaron los productos de media y alta intensidad tecnológica tanto para el grupo de empresas nacionales (21% y 28% respectivamente) como también, y especialmente, para las empresas extranjeras (37% y 45% respectivamente).

A pesar de las diferencias cuantitativas, el resultado de la balanza comercial de los respectivos grupos de empresas, tomando en cuenta sus respectivas estructuras de exportaciones/importaciones, fue cualitativamente el mismo: los dos grupos obtuvieron saldos positivos en el comercio de *commodities*, en los productos intensivos en trabajo y recursos naturales y en los productos con baja tecnología. En sentido contrario, ambos grupos obtuvieron déficit comerciales en los productos de media y alta tecnología. Desde el punto de vista cuantitativo, el superávit en el comercio de *commodities* fue bastante elevado para los dos grupos; no obstante, el de las empresas nacionales fue más del doble que el de las empresas extranjeras. En los productos de intensidad tecnológica más elevada, los respectivos déficit comerciales de los dos grupos presentan una diferencia importante: en los productos de media tecnología fue significativo sólo para el grupo de las empresas nacionales, en los productos de alta tecnología fue elevado para las empresas nacionales y principalmente para las extranjeras.

Tabla 8

Comercio exterior brasileño, según origen del capital de las empresas e intensidad tecnológica del producto en el período 2000-2003 (en US$ miles de millones)

Intensidad tecnológica del producto	Empresas nacionales					Empresas extranjeras				
	Exp.	%	Imp.	%	Saldo	Exp.	%	Imp.	%	Saldo
Commodities	66,5	43,0	14,8	13,0	51,7	29,4	32,0	7,0	7,0	22,5
Trabajo y recursos naturales	27,8	48,0	7,3	7,0	20,5	4,8	5,0	4,0	4,0	0,8
Baja Tecnología	15,6	10,0	3,3	3,0	12,3	3,7	4,0	3,5	4,0	0,2
Media Tecnología	9,6	6,0	24,0	21,0	-14,4	34,5	38,0	35,5	37,0	-1,0
Alta Tecnología	20,9	13,0	31,0	28,0	-10,0	16,3	18,0	42,3	45,0	-26,0
No Clasificados	15,0	10,0	31,6	28,0	-16,6	2,4	3,0	2,5	3,0	-0,1
Total	155,4	100,0	111,9	100,0	43,5	91,3	100,0	94,9	100,0	-3,6

Fuente: De Negri (2005).

En fin, para el período considerado, el resultado global de las respectivas balanzas comerciales, que abarca todas las categorías del produc-

to, apunta a un gran superávit obtenido por las empresas nacionales (U$S 43,5 miles de millones) y un pequeño déficit para las empresas extranjeras (U$S 3,6 miles de millones). Por lo cual, más allá de la fragilidad de la estructura de las exportaciones brasileñas (considerando ambos grupos de empresas), es evidente que los elevados y crecientes superávit de la balanza comercial fueron asegurados por el desempeño del comercio exterior de las empresas nacionales.

En relación a la segunda óptica –el análisis de la existencia o no de "autosuficiencia de recursos" por parte de las empresas de capital extranjero–, datos del Banco Central de Brasil, que permiten observar la evolución de estas empresas en lo concerniente a este atributo, confirman la posición preponderante de las empresas nacionales en el comercio exterior y, en consecuencia, su decisiva importancia para el equilibrio de la balanza de pagos.

De acuerdo con los datos del Censo de Capitales Extranjeros que se hace en Brasil desde 1995 cada cinco años, ese año el conjunto de las empresas extranjeras exportó U$S 21,7 miles de millones e importó U$S 19,4 miles de millones, lo que representaba respectivamente 46,8% y 38,8% del valor total de las exportaciones e importaciones brasileñas. Como consecuencia, el saldo positivo de U$S 2,3 miles de millones obtenido en su balanza comercial contribuyó para la reducción del déficit de la balanza comercial del país (Tabla 9).

Tabla 9

Empresas extranjeras y balanza de pagos de Brasil: 1995 (en US$ miles de millones)

	Empresas extranjeras (A)	Brasil (B)	(A/B)
Balanza comercial	2,3	-3,5	165,7
Exportación	21,7	46,5	46,8
Importación	19,4	50,0	38,8
Balanza de Servicios/Rentas	-5,1	-18,5	27,3
Ganancia/dividendo	-3,2	-2,6	124,0
Intereses	-1,6	-9,5	17,0
Otros	-0,3	-0,5	51,3
Trasferencias unilaterales	0,0	3,6	0,0
Transacciones corrientes	-2,7	-18,4	14,7

Fuente: BACEN. Elaboración propia.

Entretanto, la balanza de servicios y rentas de estas empresas tuvo un saldo negativo de U$S 5,1 miles de millones, destacándose la remesa de ganancias y dividendos (U$S 3,2 miles de millones) y el pago de intere-

ses en el exterior (U$S 1,6 miles de millones). Por último, las empresas extranjeras en Brasil –refiriéndonos siempre a 1995– obtuvieron un saldo negativo en la cuenta de transacciones corrientes de U$S 2,7 miles de millones, lo que representó el 15% del saldo negativo total del país.

Tradicionalmente, el pago de intereses da la deuda fue el "talón de Aquiles" del ajuste de la Balanza de Pagos. Con todo, con la implementación del Plano Real, apoyado en la apertura indiscriminada de la economía a la competencia internacional y con la utilización del cambio fijo como forma de combatir la inflación, sumado a un proceso de ventas de activos estatales (privatizaciones), el parque productivo nacional quedó más internacionalizado que nunca. Con esa nueva situación, que posibilitó a las empresas extranjeras una mayor facilidad para la circulación de sus capitales, las remesas de ganancias y dividendos pasaron a ser, en el comienzo de la década del dos mil, un nuevo factor de preocupación para el equilibrio de las transacciones corrientes.

Basado, nuevamente, en el Censo de Capitales Extranjeros en Brasil, en 2000 (Tabla 10) las empresas extranjeras siguieron contribuyendo de forma positiva al saldo de la balanza comercial, aun cuando redujeron su superávit. En su conjunto, estas empresas obtuvieron un saldo de U$S 1,7 miles de millones. Sin embargo, la remesa de intereses, ganancias y dividendos, asociado al pago de *royalties,* hizo que el saldo de la cuenta de servicios y rentas, referente a las empresas extranjeras, saltase a más de U$S 21,6 miles de millones, con un déficit de la cuenta de transacciones corrientes de estas empresas llegando a U$S 19,9 miles de millones (82% del déficit de la cuenta de transacciones corrientes del país).

Tabla 10

Empresas extranjeras y balanza de Pagos de Brasil: 2000 (US$ miles de millones)

	Empresas extranjeras (A)	Brasil (B)	(A/B)
Balanza comercial	1,7	-0,7	342,9
Exportación	33,2	55,1	60,3
Importación	31,6	55,8	56,6
Balanza de Servicios/Rentas	-21,6	-25,0	86,4
Ganancia/dividendo	-6,0	-3,3	181,8
Intereses	-14,1	-16,2	87,0
Otros	-1,5	-1,3	115,4
Trasferencias unilaterales	0,0	1,5	0,0
Transacciones corrientes	-19,9	-24,2	-82,2

Fuente: BACEN. Elaboración propia.

Comparando la evolución de la balanza de pagos de las empresas extranjeras entre los años 1995 y 2000 (Tabla 11), se constata, más allá de un empeoramiento relativo en el saldo positivo de la balanza comercial de estas empresas (reducción de 28,5%), un aumento impresionante de sus remesas, tanto en intereses como en ganancias, que resultó en un crecimiento del saldo negativo de su cuenta de servicios y renta de 328% y en un aumento de su déficit en transacciones corrientes de casi 650%.

Tabla 11
Cuentas Externas Empresas Extranjeras (en U$S miles de millones)

	1995	2000	Δ%
Balanza comercial	2.4	1.7	-28.5
Exportación	21.7	33.2	52.9
Importación	19.4	31.6	62.9
Balanza de Servicios/Rentas	-5.1	-21.6	327.7
Ganancia/dividendo	-32	-6.0	89.2
Intereses	-1.6	-14.1	773.9
Otros	-0.3	-1.5	477.7
Transacciones corrientes	-2.7	-19.9	643.1

Fuente: BACEN. Elaboración propia.

El último Censo, de 2005, ya fue finalizado por el Banco Central de Brasil, pero no se difundieron todavía sus datos. A pesar se eso, se puede utilizar una *proxy* para el año 2007. Utilizándose los datos del Banco Central (sobre las cuentas externas del país, en especial la remesa de ganancias y dividendos y pago de intereses) y del MDIC sobre exportaciones e importaciones de las grandes empresas, además de la información de la *Revista Exame* sobre el control accionario de las empresas, fue posible hacer una recolección de datos aproximado sobre el comportamiento de las empresas extranjeras en lo que se refiere a la "autosuficiencia de recursos".

Procurando verificar la "autosuficiencia de recursos" de las empresas extranjeras se utilizó la *Revista Exame* para identificar qué empresas, incluidas en el informe del MDIC, tienen su control accionario bajo dominio extranjero. En el informe sobre empresas del MDIC constan las 250 exportadoras e importadoras más grandes del país, entre empresas nacionales e internacionales. Estas empresas representan, aproximadamente, el 72% del total de las exportaciones/importaciones

de Brasil. Considerando que la principal empresa exportadora en 2007 fue responsable por el 8,5% del total exportado y que la suma exportada por la última fue de 0,06% del total, se puede afirmar que las otras empresas que no figuran en el informe del MDIC tienen, individualmente, contribuciones marginales en el total exportado por Brasil.

Así, utilizando el conjunto de informaciones y datos del MDIC, de la *Revista Exame* y del Banco Central, se construyó la Tabla 12, que retrata, para el año 2007, las cuentas externas de Brasil y, en particular, de las empresas extranjeras.

Tabla 12
Cuentas externas empresas extranjeras y Brasil: 2007 (en U$S miles de millones)

	Empresas extranjeras (A)	Brasil (B)	(A/B)
Balanza comercial	6,3	40,0	15,7
Exportación	36,3	160,6	22,6
Importación	30,0	120,6	24,9
Balanza de Servicios/Rentas	-42,6	-42,6	100,0
Ganancia/dividendo	-22,4	-22,4	100,0
Intereses	-5,1	-5,1	100,0
Otros	-15,1	-15,1	100,0
Trasferencias unilaterales	0,0	4,0	0,0
Transacciones corrientes	-36,3	1,4	-2700,0

Fuente: MDIC, *Revista Exame* y BACEN. Elaboración propia.

Como puede observarse, las principales empresas extranjeras del país, integrantes del núcleo duro del capitalismo brasileño, exportaron U$S 36,3 miles de millones (22,6% del total de las exportaciones del país) e importaron U$S 30 miles de millones (24,9% del total de las importaciones del país), obteniendo un saldo positivo de U$S 6,3 miles de millones en la balanza comercial –lo que significó un crecimiento de 270% en su superávit en relación al año 2000 y representó 15,7 del superávit comercial del país (Tabla 10).

Respecto a la balanza de servicios y rentas para el año 2007, incluso considerando la imposibilidad de obtener los datos según el origen de las empresas –tal como fue hecho para la balanza comercial–, se puede tener una idea aproximada. Partimos para eso de la suposición de que los valores de las diferentes cuentas de la balanza de servicios y rentas (registrados en la tabla) –en particular de ganancias y dividendos e intereses para Brasil tomado como un todo–, resultan

exclusivamente de las operaciones de las empresas extranjeras; lo cual evidentemente no es real, pues sobrestima la participación de esas empresas (y principalmente de "otros") en las cuentas de intereses, y las subestima en la cuenta de ganancias y dividendos.

No obstante, explicitada la limitación del artificio adoptado, lo importante es retener, en relación al problema aquí tratado, que se constata para el año 2007, comparándolo con el año 2000, una importante reducción del total de los intereses pagados por el país; los cuales pasaron de U$S 16,2 miles de millones a U$S 5,1 miles de millones (una reducción del 68,5%), mientras la remesa líquida de ganancias y dividendos creció casi 600%, yendo de U$S 3,2 miles de millones a 22,4 miles de millones. Considerando que esta última cifra incorpora la entrada de ganancias y dividendos de empresas brasileñas que operan en el exterior, se puede afirmar que la suma de las remesas de ganancias y dividendos de las empresas extranjeras fue mayor todavía.

En suma, aun reconociendo las imprecisiones implícitas en este análisis, debido a los supuestos de los que partimos, puede afirmarse, en relación a la fragilidad de la balanza de pagos de Brasil –en particular su cuenta de transacciones corrientes– y, por lo tanto, en relación a su vulnerabilidad externa, lo siguiente:

1. La remesa de ganancias y dividendos por parte de las empresas extranjeras pasó a ser más crítica que el pago de intereses;
2. la contribución (esperada) de las empresas extranjeras a una mayor estabilidad de la cuenta de transacciones corrientes y la reducción de la vulnerabilidad externa no se verifica. Al contrario, incluso tomando en cuenta sólo la remesa (subestimada) de ganancias y dividendos (U$S 22,4 miles de millones) –no considerando, por lo tanto, los intereses y otros servicios pagados por estas empresas–, la suma (subestimada) de su déficit en transacciones corrientes alcanzó más de U$S 16 miles de millones de dólares –después de descontados los U$S 6,3 miles de millones de superávit obtenido por ellas en el comercio exterior–.

En resumen, es evidente que las empresas extranjeras no han conseguido generar, vía exportaciones, los recursos suficientes para hacer frente a sus remesas al exterior y, en consecuencia, el equilibrio de la cuenta de transacciones corrientes de Brasil, así como la reducción de su vulnerabilidad externa, vienen dependiendo, crecientemente, del desempeño de las exportaciones de las empresas nacionales. Así, los superávit de la cuenta de transacciones corrientes, obtenidos en los últimos años, y el pequeño déficit en 2007, resultaron de las operaciones

comerciales de estas empresas. Pero, teniendo en cuenta que los superávit comerciales obtenidos por el país, inclusive la parte de la suma total que corresponde a las empresas extranjeras, se deben, principalmente, a la venta de *commodities*, se puede afirmar que el equilibrio de la cuenta de transacciones corrientes, verificado a partir de 2003, y que permitió la reducción de la vulnerabilidad externa coyuntural del país, tiene un carácter estructuralmente inestable.

Conclusión

La situación de las cuentas externas de Brasil, que venía deteriorándose año a año durante el primer gobierno de Fernando Enrique Cardoso, comenzó a dar señales de revertirse después de la devaluación cambiaria impuesta por la crisis de la balanza de pagos de inicio de 1999. Posteriormente, con la vuelta vigorosa del crecimiento de la economía mundial a partir de 2003, ya en el gobierno de Lula, el proceso de ajuste externo avanzó, básicamente en virtud de los elevados, y crecientes, superávit de la balanza comercial.

Con todo, la vulnerabilidad externa estructural de la economía brasileña todavía está muy lejos de ser superada, debido a la forma precaria de inserción del país en el escenario internacional. Por un lado, el saldo de su balanza comercial depende crucialmente de precios elevados, y crecientes, para las *commodities*; impulsados en los últimos años por el boom del comercio internacional iniciado en 2003 y que ahora se ve amenazado por la actual crisis que viene diseminándose por el mundo desde Estados Unidos. Y el patrón de inserción en el comercio internacional de las empresas extranjeras que operan en Brasil no ha ayudado a alterar este cuadro. Por otro lado, estas empresas vienen contribuyendo fuertemente a agravar, sistemáticamente, los déficit de la balanza de servicios y rentas, en un volumen mucho mayor que su contribución al saldo de la balanza comercial del país. Como consecuencia, el resultado líquido de sus operaciones no ha contribuido a una mayor estabilidad de la cuenta de transacciones corrientes.

Desde el punto de vista de la articulación de las diferentes fracciones del capital, puede verse con claridad que los grandes capitales internacionales presentes en Brasil, independientemente de la forma asumida por sus inversiones (directas o en cartera), necesitan, de forma crucial, de las exportaciones de los sectores ligados al *Agro-Business* (compuesto principalmente de empresas nacionales) para obtener los dólares necesarios para sus remesas al exterior. En el caso del capital financiero esta dependencia es todavía mayor, pues ese sector no le generan divisas al país, salvo las ganancias marginales que los bancos nacionales remiten del exterior a Brasil.

Respecto a la conducción de la política económica (sobre todo la monetaria y la cambiaria), este tipo de articulación entre distintas fracciones del capital se expresa en una permanente tensión entre tasas de interés elevadas (alta rentabilidad financiera) y cambio valorizado (límite a la rentabilidad de las exportaciones), que se vuelve más o menos explicita dependiendo de la marcha de la coyuntura económica internacional. En los últimos años (a partir del gobierno de Lula), y hasta el presente, los elevados precios de los *commodities* han sido, a pesar de la existencia de fricciones, el soporte de este acuerdo político económico.

No obstante, el este momento –con crecimiento de la economía brasileña, una fuerte valorización cambiaria y la crisis estadounidense amenazando volverse una crisis global–, la tensión entre la política monetaria y la política cambiaria volvió a hacerse explícita, en virtud de la reducción del saldo de la balanza comercial y de una mayor presión inflacionaria; lo que llevó al gobierno a tomar algunas medidas (paliativas) para intentar frenar el proceso de valorización del real, la cuales son: el impuesto sobre operaciones financieras (IOF) volvió a ser cobrado (alícuota de 1,5%) al ingreso de inversiones externas en renta fija, con títulos públicos; y los exportadores quedarán exentos del IOF para sus operaciones y podrán retener fuera del país el producto de sus ventas externas. Adicionalmente, el Banco Central volvió a marcar un aumento de las tasas de interés que, como siempre, se constituyó en el único instrumento utilizado para contener la inflación.

En resumen, la reiterada tendencia al deterioro de los saldos de la balanza comercial –y, en consecuencia, la caída de los saldos de la cuenta de transacciones corrientes– explicita la naturaleza estructural de la vulnerabilidad externa de la economía brasileña y los límites de la articulación de las distintas fracciones hegemónicas del capital en el interior del bloque de poder. Estos límites, que expresan la existencia de intereses parcialmente contradictorios, se evidencian en la fluctuación de la tensión estructural que se establece entre las políticas monetaria y cambiaria; tensión que tiende a crecer en los momentos de mayor vulnerabilidad externa, cuando las tasas de interés suben, la rentabilidad de las exportaciones se reduce y el mercado interno se contrae.

Por fin, esta tensión afecta también, de forma más intensa, las fracciones del capital industrial que operan en los segmentos de alta y media-alta tecnología, en la medida en que necesitan, para tener competitividad y desarrollarse, de un cambio desvalorizado. El cambio valorizado e intereses altos pueden convivir, y son compatibles con la unión de los intereses de los capitales financieros, extranjero o exportador, en una coyuntura, como la de los últimos cinco años, en que la

fase ascendente del ciclo comercial garantiza la rentabilidad de los exportadores de *commodities* incluso con el real valorizado. No obstante, en ninguna coyuntura esta combinación favorece el desarrollo y las exportaciones de los segmentos de alta y media-alta tecnología y, en consecuencia, no contribuye a la redefinición estructural de la inserción del país en el comercio internacional y, por extensión, no colabora a la reducción de la vulnerabilidad externa estructural.

Bibliografía

BACEN. Banco Central do Brasil 2008. Disponible en: <www.bacen.gov.br>. Según entrada del día 25/02/2008.

Boito Jr., A. 2004 "Relações de classe na nova fase do neoliberalismo brasileiro"en *Anais IV Congrès Marx International* (París: Universidade de Paris) septiembre-octubre.

De Negri, Fernanda 2003 "Empresas estrangeiras na indústria brasileira: características e impactos sobre o comércio exterior" en Laplane et al. *Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil* (San Pablo: Editora Unesp).

De Negri, Fernanda 2005 "Conteúdo tecnológico do comércio exterior brasileiro: o papel das empresas estrangeiras". Texto para discusión (IPEA) Nº 1074.

Devlin, Robert; Ffrench-Davis, Ricardo y Griffith-Jones, Stephany 1994 "Crescimento dos fluxos de capital e desenvolvimento: uma visão geral das questões de política econômica" en *Pesquisa e Planejamento Econômico (*Río de Janeiro*),* Vol. 24, Nº 3, diciembre.

Filgueiras, Luiz y Gonçalves, Reinaldo 2007 *A Economia Política do Governo Lula* (Río de Janeiro: Contraponto).

Filgueiras Jorge, Marina 2008 "Investimento estrangeiro direto e inovação: um estudo sobre ramos selecionados da indústria no Brasil". Texto para discusión (IPEA) Nº 1327.

FMI. Fondo Monetario Internacional 2008 "Global Financial Stability Report. World Economic and Financial Surveys" (Washington, DC). Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2008/01/index.htm>. Según entrada del día 10/04/2008.

Franco, Gustavo 1998 "A Inserção externa e o desenvolvimento" en *Revista de Economia Política*, Vol. 18, Nº 3 (71), julio-septiembre.

Fritsch, Wiston y Franco, Gustavo 1989 "O investimento direto estrangeiro em uma nova estratégia industrial" en *Revista de Economia Política*, Vol. 9, Nº 2, abril-junio.

Gonçalves, João y Padovani, Emilio 2005 *Empresas estrangeiras e transbordamento de produtividade na indústria brasileira: 1997-2000* (Río de Janeiro: BNDES).

Gonçalves, Reinaldo 1999 *Globalização e Desnacionalização* (San Pablo: Paz e Terra).

Gonçalves, Reinaldo 2006 "Desestabilização macroeconômica e dominação do capital financeiro no Brasil" en Basualdo, E. y Arceu, E. (comps.) *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: Clacso).

Hiratuka, Célio 2003 "Padrões de integração comercial das filiais de empresas transnacionais" en Laplane et al. *Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil* (San Pablo: Editora Unesp).

Laplane, Mariano y Sarti, Fernando 1997 "Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90" en *Economia e Sociedade*, *Revista do Instituto de Economia da Unicamp*, Nº 8, junio.

Laplane, Mariano y Sarti, Fernando 2003 "O investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90" en Laplane et al. *Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil* (San Pablo: Editora Unesp).

Laplane, Mariano; Coutinho, Luciano y Hiratuka, Célio 2003 *Internacionalização e Desenvolvimento da Indústria no Brasil* (San Pablo: Editora Unesp).

MDIC. Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Mineração. Disponible en: <www.mdic.gov.br>. Según entrada del día 25/02/2008.

Mendonça de Barros, José Roberto y Goldenstein, Lídia 1997 "Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro" en *Revista de Economia Política*, Vol. 17, Nº 2, marzo.

"Melhores e Maiores: As 500 maiores empresas do país" 2007 en *Revista Exame* (San Pablo: Editora Abril) agosto.

Rodrigues van der Laan, César 2007 *Liberalização da conta de capital: evolução e evidencias para o caso brasileiro recente (1990/2005)* (Río de Janeiro: BNDES).

Pierre Salama*

Argentina, Brasil y México frente a la crisis internacional**

CUANDO LA CRISIS de los créditos hipotecarios estalló y la recesión comenzó a perfilarse en las economías desarrolladas, numerosos economistas consideraron que las economías emergentes no se verían tan afectadas. El mejoramiento de la mayor parte de los indicadores de vulnerabilidad, como el buen nivel de sus fundamentos (excedentes del balance comercial, recuperación del crecimiento y mantenimiento de las tasas de inflación a un nivel no tan elevado, disminución más o menos pronunciada de la pobreza) deberían preservar a las economías latinoamericanas de los efectos nocivos de un posible contagio. Algunos economistas consideraron que las economías emergentes en forma general, y las de China e India en particular, podrían constituir una oportunidad para las economías desarrolladas y una solución para salir de su crisis. Tal fue, por ejemplo, la posición defendida por los economistas de Goldman Sachs, quienes sostuvieron que China e India, los "motores" del crecimiento mundial, ofrecen oportunidades suficientes para compensar los efectos negativos de la crisis financiera

* Profesor de las universidades, Cnrs UMR 7115. Agradecimientos por sus comentarios a Fabio Erber, Sonia Rocha, Carlos Nelson dos Reis, Fernando Francis, Emilio Taddéi, Marcelo Antinori, Jaime Marques Pereira y Thierry Deffarges. Versión revisada a fines de diciembre de 2008.

** Traducción cedida por la Universidad Nacional de Quilmes.

sobre la rentabilidad de las empresas de los países desarrollados. Indicaron, asimismo, que las economías emergentes son más sólidas que hace tiempo atrás y, por lo tanto, menos vulnerables. Así, estos "motores" de crecimiento, no solamente sufrirían en menor medida la crisis financiera, sino que podrían ayudar a los países desarrollados a sobrellevar los efectos negativos de la misma sobre su tasa de crecimiento.

Otros economistas, por su parte, afirmaron que no todos los países están exactamente en la misma situación, y estiman que en América Latina algunos países serían más vulnerables que otros. Para los más prudentes, la magnitud de la crisis financiera ha llegado como una variable importante a considerar, una crisis financiera "arrastrada" como la que afectó a las bolsas occidentales hasta la quiebra de Lehman Brothers (en septiembre de 2008) que podría no dar lugar a efectos de contagio; mientras que para otros economistas, esta crisis podría tener un "efecto tsunami" y, si se transformara en una crisis sistemática, podría llegar a afectar a aquellas economías aparentemente sanas.

Desde que se reveló la arrogancia de las finanzas y sus teóricos (Bourguinat, 2009), que pensaron que se podía indefinidamente "producir dinero a partir del dinero", con tasas extremadamente elevadas, la Historia decide. Enmascarada, la crisis financiera ha estallado y generado una crisis económica. Estas dos crisis se sobreponen una a la otra, y se insertan en un círculo devenido "vicioso". Buscar la liquidez del "crédito *crunch*" precipitó la crisis; a la inversa de las masivas intervenciones de los bancos centrales, ya que estos Estados están buscando romper el círculo vicioso de una deuda que se hizo insostenible con la drástica disminución de la capitalización.

El retraimiento de la actividad económica está ahora administrado por las autoridades gubernamentales. El crecimiento debería ser al menos del orden de la mitad del 2008 en las economías analizadas. Debería ser más débil, ya que, por un lado, la crisis económica en los países desarrollados debería acentuarse y aumentar la necesidad de liquidez y, por otro lado, las medidas gubernamentales tomadas para facilitar el acceso al crédito deberían probarse insuficientes.

Vamos a presentar sucesivamente "por qué la crisis no debía llegar" y luego "por qué llegó". No debía llegar: el ensamble de los indicadores de vulnerabilidades se estaría mejorando en la mayor parte de las economías latinoamericanas. Llega y los días pasan, anunciándose cada vez más severa. Eso prueba que estos indicadores no fueron suficientes para establecer pronósticos fiables. Así, resulta necesario el ensamble de los indicadores de fragilidad. Para el nivel de intensidad de la crisis dada en los países desarrollados, la fragilidad de las principales economías latinoamericanas depende de su política de tipo de cambio anterior (cuanto más apreciada, más frágiles llegan a la ad-

versidad), de su inserción en la economía mundial (menos productos de alta y mediana tecnología, mayor debilidad en sus capacidades de resistencia), y finalmente la desigualdad vuelve (cuanto más bipolarizadas son, más difícil resulta sustituir las oportunidades externas por la crisis debido al dinamismo del mercado interno). Cuanto mejor sean estos indicadores, más fácil será resistir a la crisis, e inversamente. Como la crisis en los países desarrollados ha adquirido un carácter sistemático y los indicadores de fragilidad no son muy buenos, sus repercusiones serán importantes en estas economías emergentes, inclusive si los indicadores de vulnerabilidad mejoran. Las medidas contra-cíclicas tomadas por los gobiernos, por necesarias que sean, no pueden entonces sino atenuar los efectos de contagio y limitar sus costos sociales sobre las categorías más vulnerables de la crisis, a saber, los pobres.

Por qué la crisis no debería llegar…

Un nuevo contexto: la globalización

Cuando se habla de globalización, se cometen por lo general dos errores. El primero consiste en confundir la globalización comercial con la globalización financiera. Las dos son distintas. La primera es, en la mayor parte de los casos, mucho menos avanzada que la segunda. El segundo error es olvidar que se actúa en procesos.

Aquello que denominamos "globalización" resulta de un largo proceso de apertura que ha afectado al conjunto de las economías del mundo[1]. La internacionalización creciente de las actividades se traduce en una expansión generalizada de los cambios, más o menos viva y regular según los países. Esta tendencia es reforzada después de la década del ochenta. Así, por ejemplo, el porcentaje de las exportaciones e importaciones globales en relación al PBI mundial, que era del 27% en 1986, pasa a ser del 36% en 1996 y, posteriormente, del 50% en 2006 (según BIS y FMI). La globalización comercial no está, de este modo, totalmente abierta a los cambios deseados por los economistas liberales, puesto que se sitúa entre el proceso que sería la apertura total a los cambios comerciales y la autarquía. No designa el fin de este proceso[2], porque es un momento del mismo. Sin embargo, lo que

1 A excepción, agregaría, de algunos países como Birmania.

2 La apertura completa no debe ser confundida con el librecambio. La apertura, cualquiera sea su importancia, es en efecto compatible con una intervención del Estado, ya que el segundo hecho encamina el único regulador. Una economía puede entonces ser muy abierta; así como lo son ciertas economías asiáticas, y presentar un fuerte crecimiento sin que por eso se pueda afirmar que aquella sea el resultado

caracterizó a la globalización en las últimas décadas fue su rápido avance, ya que el ritmo del comercio está más o menos en orden del doble que el del PBI en los últimos veinticinco años.

Aunque hubo un aumento sustancial del grado de apertura de Brasil entre 1990 (11,7%) y 2004 (26,9%), su peso en el comercio internacional queda en un nivel marginal y relativamente estable entre 1975 (1,1%) y 2005 (1,1%)[3], debido principalmente al importante aumento de las materias primas hasta mediados de 2008. El crecimiento de las exportaciones de China es mucho más rápido que la media mundial. Su parte en el comercio internacional, en un punto equivalente al de Brasil en 1975 (0,9%), se eleva fuertemente: 1,9% en 1990, 3,9% en 2000, para alcanzar 7,4% en 2005 (según carta IEDI, 2006). La globalización comercial es así más rápida que en Brasil. Brasil está abierto a la economía mundial en un ritmo medio observado para el conjunto de los países, a diferencia de China. Tal ha sido el caso para la mayor parte de los países, sin embargo, con una excepción notable: México, donde las exportaciones han crecido más rápido que el promedio de los países latinoamericanos gracias al auge de industrias mixtas[4].

La globalización no es solamente comercial, sino también financiera. El crecimiento de la globalización financiera es más elevado. Si uno se limita a los cambios financieros y si se lo relaciona a los cambios comerciales, se observa que los flujos de capitales advienen a promedios cada vez más importantes con respecto a los comerciales. En 1986 el stock de títulos emitidos no representaba todavía más que el 23% del valor de los flujos comerciales, pero en 2002 ese stock ha alcanzado y superado un 2/3 del valor de los cambios comerciales hasta alcanzar 71% al fin del período. En el caso de Brasil, si se lo compara con la evolución mundial, el proceso ha sido aun más rápido. Paralelamente, tiene apertura a los cambios comerciales internacionales, asiste a un monto de valores de títulos comerciales de carácter exclu-

---

del librecambio. El fuerte crecimiento es en ese caso el resultado de una intervención del Estado, destacando el sector de exportación. Sobre esta importante distinción ver Akkerman (et al., 2004) y Woo (2004).

3 Nosotros hemos desarrollado este punto con Kliass (2007).

4 Tasa de crecimiento medio de las exportaciones (expresada en %)

	1975 -1984	1985-1994	1995-2005
México	28.5	8.4	12.4
Argentina	9.3	8.1	8.9
Brasil	13.7	5.6	8.8
China	14.9	16.8	17.9

Fuente: World Development Indicators 2007.

sivamente financieros, a partir de 1994, año en que el gobierno lanzó el Plan Real y estableció un acuerdo con el FMI para la re-negociación de la deuda externa del país. Así, por esta misma razón, pasa de un promedio de 8% antes de 1994 a un promedio anual de 60% en el período siguiente, partiendo del aumento de los precios de esos activos. Es decir, una globalización comercial más pronunciada se acompaña de una globalización financiera más profunda (según BIS y FMI).

La globalización financiera es más volátil que la globalización comercial, sobre todo en lo que concierne a inversiones en cartera y particularmente a los bonos y títulos a corto plazo, sean privados o públicos. Algunos países intentan frenar esa volatilidad, y provocan efectos desestabilizadores imponiendo salidas de capitales a corto plazo, mientras que otros no lo hacen. Por su parte, otros países hacen más difícil la salida de capitales nacionales[5], al tiempo que permiten la de los capitales extranjeros, mientras que otros no. En este contexto se deben situar los indicadores de vulnerabilidad y sus fundamentos. Centraremos aquí nuestro análisis sobre Brasil. Brasil parece en efecto menos vulnerable que México y Argentina. El primero concentra lo esencial de su comercio con los otros países de América del Norte y, de hecho, es particularmente sensible a sus coyunturas respectivas y por lo tanto más de una parte importante de sus exportaciones está compuesta por productos de ensamblaje. Además, sus recetas presupuestarias son fuertemente dependientes del curso alcanzado por el petróleo que exporta. La caída de los precios en el cuarto trimestre de 2008 hace que sea especialmente vulnerable, limitando sus capacidades presupuestarias para relanzar la actividad económica. México no ha llegado a restablecer un saldo positivo de su balanza comercial, a pesar del aumento del precio del petróleo; si llega a limitar el déficit de su balanza de cuentas corrientes es en parte por el saldo positivo de su balance turístico y por las remisiones de trabajadores mexicanos residentes en los Estados Unidos. Pero la recesión en el pago de ingresos y gasto de los hogares disminuye y afecta el turismo y las transferencias de los mexicanos. La Argentina tiene un comercio más

5 Ante las dificultades el aumento de la transferencia de capitales en el extranjero los especuladores han usado una medida original: consiste en comprar los títulos en las bolsas extranjeras, entonces, si ellos también entran en una crisis profunda, las revenden inmediatamente. De esta manera, los pesos argentinos fueron convertidos en dólares. La reacción gubernamental ha sido, por un lado, proporcionar dólares a fin de evitar una depreciación demasiado fuerte del peso, e imponer a los acreedores un congelamiento de numerosos títulos comprados antes de que puedan revender esperando que el costo aumente, despegándose de la caída de las bolsas extranjeras añadidas a la depreciación probable del peso, se frenan las salidas de capitales. Ver *Folha de Sao Paulo* (2008).

diversificado, la tasa de crecimiento más importante después en los últimos años y un servicio de la deuda externa contraída: re-embolsos masivos de bonos creados en la gestión de su deuda externa remplazando las antiguas creencias en la casi imposibilidad de financiarla con préstamos externos. Este servicio de deuda, más difícil por los importantes objetivos de 2009, no se pudo efectuar por lo tanto de las reservas acumuladas después de 2003, y el saldo positivo de su balanza comercial. Pero este último se está reduciendo con el rápido descenso del precio de las materias primas y la recesión mundial, lo cual dificulta el aumento de sus exportaciones de productos industriales[6]. A la inversa, se podría agregar que la débil inserción financiera de la Argentina debería resguardarla de la especulación internacional. En realidad, la situación es más compleja. Heredera del liberalismo de los gobiernos de Menen y De la Rúa, la internacionalización de su economía es importante sobre todo en lo que concierne a las inversiones extranjeras directas. Contrariamente a lo que se podría pensar, creció[7], a pesar de los conflictos con las transnacionales con la salida del Plan de Convertibilidad.

Un mejoramiento de los indicadores de vulnerabilidad

Ubicaremos en ese punto central nuestro análisis sobre Brasil. Los indicadores de vulnerabilidad externa toman en cuenta diferentes líneas de la balanza de pagos. Tres indicadores son en general privilegiados: el primero es un indicador de flujos que busca medir las necesidades de financiamiento externo; el segundo pone en relación las reservas con los flujos; y el tercero establece una relación entre el pasivo externo y sus componentes, y el PBI[8].

El primer indicador considera las necesidades de financiamiento externo relacionadas al PBI. Son tomados en cuenta la solidez del

---

6 Además, el abandono por la ley del sistema jubilatorio por capitalización (en crisis) y su reemplazo por el sistema de repartición en Argentina, a fin de mantener el nivel de las jubilaciones, debería poder ayudar transitoriamente los poderes públicos argentinos devolviendo las fuentes de financiamiento complementarias para asegurar el servicio de la deuda externa "dibujando" en el capital sociedades de capitalización.

7 Según Lozano, sobre las doscientas empresas más grandes que producen bienes y servicios, 64% serían extranjeras en 2005, contra 52,5% en 1997. El volumen de negocios de las empresas extranjeras, en relación a la de las doscientas empresas más grandes, se acrecentó pasando de 64,1% a 75,8% entre los mismos datos (Lozano et al., 2007).

8 Para un análisis profundo, ver Ribeiro (et al., 2008), igualmente De Paula (et al., 2008), Goncalves (2008). Se puede igualmente ver Moreira (et al., 2008) para un análisis comparativo de algunas economías latinoamericanas con otras economías emergentes asiáticas y europeas.

balance de cuentas corrientes y la amortización de la deuda externa como numerador y el PBI como denominador. En el caso de Brasil, por ejemplo, estaba en el período 1998-2002 promediando el 9% PBI. Pasó a 3,7% del PBI promediando el período 2006-2007[9]. *Hay, así, un mejoramiento neto según este indicador*. Lo que se explica fundamentalmente por la aparición de un saldo positivo del balance comercial después de los años de déficit, la disminución del pago neto de los intereses de la deuda externa y el aumento de los dividendos pagados[10]. De 2004 a 2007, el saldo del balance de cuentas corrientes es positivo y las necesidades de financiamiento externo se explican por la amortización de la deuda en vía de disminución. No es sino en 2008 cuando ese saldo se convierte negativo y se suma a la disminución neta de la depreciación.

El segundo indicador muestra la relación entre las reservas y el PBI, después sobre las importaciones, la deuda externa bruta y finalmente sobre el servicio de esta deuda. El valor de las reservas en relación con el PBI es de 5,28% en 1998 y alcanza 13,73% en 2007. El valor de las reservas sobre las importaciones pasa de 0,7% a 1,5% en las mismas fechas. Las reservas sobre la deuda bruta (los préstamos intercompañías están excluidos) pasan de 0,2% a 0,93% también en las mismas fechas. Finalmente, el valor de las reservas en relación con el servicio de la deuda está experimentando una tendencia similar, pasando de 0,99% a 3,5%, alcanzada el 5 de junio de 2008. Y si se considera la relación de las reservas sobre la deuda a corto plazo, se observa que hubo un deterioro desde 1995, donde se sitúa en 123,4%. En el 2000 llegó a 60,4% y se estabilizó hasta 2002 (64,6%). Luego, mejoró significativamente desde entonces porque se eleva a 289% en 2007 y gracias al fuerte aumento de precio de las materias primas alcanza 326% en junio de 2008. Todos los componentes de este indicador muestran *un mejoramiento neto de la vulnerabilidad externa*.

El tercer indicador se centra en las obligaciones externas, en relación al PBI. El pasivo externo se compone de inversiones di-

---

9 Estos datos y los que siguen son extraídos del Banco Central, salvo indicaciones contrarias.

10 En 1998 el pago de los intereses sobre la deuda externa, el pago en el extranjero de los dividendos y los beneficios repatriados correspondían al 2,2% del PBI de ese año. Después de haber aumentado considerablemente, ese porcentaje disminuye entonces para alcanzar en 2007 el mismo nivel que en 1998. Sin embargo, en comparación con el valor de las exportaciones, la disminución el descenso es importante porque ha pasado de 35,6% en 1998 a 18,2% en 2007, siendo aun más pronunciada cuando se reportan esos pagos para reservas: 40,8% y 16,2% para los mismos datos.

rectas, de inversiones en cartera, de la deuda externa bruta y otros pasivos. Medido en cifras brutas respecto al PBI pasó de 67,2% a 71,5% entre 2001 y 2007, lo cual muestra un ligero deterioro. Se confirma cuando el indicador toma en consideración el pasivo externo neto e incluye por lo tanto las inversiones realizadas por los residentes brasileros en el extranjero. El valor de este indicador es de 47,9% en 2001, baja entonces sensiblemente (35,8% en 2006) pero se eleva de nuevo en 2007: 43,7%. *La mejora de este indicador de vulnerabilidad es menos pronunciada que la observada con los otros indicadores*.

Se observa entonces que este indicador (bruto y neto), aunque insuficiente en cuanto a su pertinencia, es probablemente mejor que los precedentes para medir la vulnerabilidad externa. La descomposición del indicador bruto suplanta en parte la insuficiencia del indicador tomado en su totalidad. La parte de las inversiones directas es 32,8% de pasivo externo bruto y la de la deuda externa bruta es de 56,4%. Las inversiones en cartera, más volátiles que las inversiones extranjeras directas, es de 9,9% en 2001 y los demás pasivos son insignificantes. En 2007 la composición es diferente: las inversiones en cartera se elevan a 38,8% en lugar de 9,9% del total de los pasivos; mientras que a la inversa, la deuda externa bruta baja en términos relativos pasando a 20,6% en vez de 56,4% y los otros pasivos se elevan a 5,6%. La estructura del pasivo externo bruto revela una vulnerabilidad más elevada: traducción del auge de las bolsas dichas emergentes, los componentes más volátiles son más importantes.

En los últimos veinticinco años el PBI per cápita creció ligeramente y un bajo número de economistas ha cuestionado los motivos de esta tendencia al estancamiento económico[11]. A partir del año 2000, se observa una aceleración del crecimiento, importante en Argentina y modesto en México y Brasil, tal como se aprecia en el siguiente cuadro. No es nuestro propósito analizar aquí si actúa simplemente como una fase de mayor crecimiento en una tendencia de crecimiento lento, o si actúa como el inicio de una nueva tendencia, rompiendo con la precedente. Aunque sea interesante, esta discusión devendría probablemente obsoleta: la crisis tiene la naturaleza de provocar importantes cambios en el futuro.

---

11 Hemos presentado nuestros debates y contribución propia sobre esta cuestión en el primer capítulo de nuestro libro. Ver Salama (2006), traducido al español por Siglo XXI (2008).

Cuadro 1
Tasas de crecimiento de la Argentina, Brasil y de México (expresadas en %)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	8.8	9	9.2	8.5	8.7	7	4.5
Brasil	1.1	5.7	2.9	3.7	5.4	4.8	2.29
México	1.4	4	3.2	4.9	3.8	2	2.3

Fuente: Estudio económico de América Latina y el Caribe, Política macroeconómica y volatilidad, CEPAL (2008) para 2008, estimaciones FMI, Perspectivas de la economía mundial y 2009, estimaciones Bradesco (19/12/2008) para Brasil, FMI (WEO, Abril) para México y Argentina.

Las perspectivas de crecimiento cada vez más sombrías

"La fecha de previsión hecha por las instituciones es importante puesto que con el paso del tiempo se vuelven más pesimistas y son corregidas para bajar: para Brasil por ejemplo, Bradesco previó el 20/06/2008, un 4,11% de crecimiento para 2009, un 3,4% el 17/10, un 3,3% el 21/11 y un 2,5% el 12/12 [...]. Al inicio de diciembre (18/12) CEPAL modificó igualmente sus previsiones de crecimiento: Argentina esperaría un crecimiento límite de 2,6% en 2009, Brasil 2,1% y México 0,5% (es decir un crecimiento negativo per cápita). De acuerdo a otras institutos, Argentina debería esperar un crecimiento cercano a 0% (de 1,5% a 3% según datos oficiales, pero de 0% a 1% según la fundación mediterránea) y Brasil un crecimiento previsto del 0% según la Morgan Stanley [...]."

Aparte de Argentina[12], este crecimiento ha tenido lugar con un débil aumento de precios, un mayor del déficit presupuestario y, a excepción de México, que se ha visto acompañado de un sólido balance comercial excedente, una reducción de la deuda externa. Estos datos son conocidos y están disponibles en todos los bancos de datos.

Todos estos datos, conjuntamente con la mejora de los indicadores de vulnerabilidad, parecen indicar una mayor capacidad de resistencia que la que había con anterioridad a las crisis internacionales. Estas previsiones se revelan erróneas.

12 El índice de precios elaborado por el Indec en Argentina fue subestimado sistemática y fuertemente la inflación al punto que tuvieron la necesidad de construir un nuevo índice. La razón oficial dada es que el indicador tiene que ser construido, ya que un peso valía un dólar en la época de la convertibilidad y no ha sido modificado después, lo que significa que el valor de bienes ha sido medido en una tasa de cambio de 1 peso en lugar de 3 aproximadamente.

Por qué llega la crisis

Mucho se ha escrito sobre los orígenes y las causas de la crisis financiera en los países desarrollados, pero este no es el objetivo del presente artículo[13]. Señalaremos, sin embargo, tres puntos que han facilitado el desarrollo de las burbujas especulativas y sus rupturas: la adopción de reglas contables que valorizan el activo a partir de la marcha de los precios de mercado (*"mark to market"*), la posibilidad para los bancos de vender de manera muy lucrativa los riesgos asumidos por el diseño y la emisión de productos financieros titularizados cada vez más sofisticados y la eliminación así de sus balances y finalmente de las maneras de decir menos "bribonas", para retomar una expresión de Bourguinat y Bryis, de evaluar estos riesgos. Así concebida, la ingeniería financiera adquiere una lógica propia: "el crédito no se basa en las perspectivas de ingresos de los prestatarios sino sobre la anticipación del valor de su riqueza" señala Aglietta (2008). La proporción de la deuda sobre los ingresos se infla a pesar de que se reduciría en relación al valor del mercado. Para utilizar una expresión de Mynski, se llega muy rápidamente a un financiamiento de tipo *Ponzi* y la inestabilidad se perfila, se impone bruscamente. El sistema implosiona: la explosión de la burbuja conduce a una desvalorización brutal de los activos y aquello que ayer favorecía la burbuja (el "equity value", es decir, la diferencia positiva entre el valor de mercado y el crédito acordado) se transforma en su contrario (el valor de mercado se hunde ahora por debajo del valor de los créditos a devolver). El retorno del ciclo provoca una retracción brutal de la liquidez. Las empresas financieras están buscando dinero en efectivo para financiar un riesgo de ayer, transferido y diseminado, que vuelve fuertemente reevaluado. Las empresas no financieras, con la desvalorización de su capitalización, ven toda una serie de razones para "vivir en rojo" y están forzadas a carecer de un crecimiento de liquidez. Los bancos dejan de prestarse entre ellos y permiten frenar bruscamente sus préstamos a las empresas. El *"crédit crunch" transforma la crisis financiera en una crisis económica*. La crisis deviene *sistémica*, afecta y compromete a las empresas habiendo una gestión prudente, lejos de la manipulación ayer lucrativa, de los productos financieros titularizados. Se propaga con fuerza más allá de las fronteras por los canales forjados por la globalización financiera.

---

13 Nos remitimos al libro de Bouguinat (et al., 2009), así como al de Lordon (2008) y sobre todo al de Aglietta (et al., 2007), escrito antes de que estallara la crisis.

No es nuestra intención retomar y discutir cada teorización de la crisis financiera[14], sino deducir una aproximación diferente a la fragilidad de las economías latinoamericanas.

Todas las economías están afectadas por la crisis, y entre ellas, las de China y la India. Las bolsas latinoamericanas han conocido golpes importantes y bruscos y su volatilidad ha aumentado fuertemente *e inclusive antes que las bolsas de los países desarrollados cayeran*. Ciertos analistas consideraron que los importantes reembolsos constituían un signo de tendencia ante las dificultades por delante para las bolsas de los países desarrollados. Desde junio de 2008 el índice Bovespa cayó pasando de 74.000 a menos de 30.000 en octubre de ese año, el Mexbol en México pasó del índice de 32.000 a menos de 17.000 entre las mismas fechas, finalmente el Merval en Argentina después de haber conocido un pico en noviembre de 2007 tuvo 2.355, y se sumerge en un salto hacia abajo a 810 en octubre 2008. Después, como las otras bolsas latinoamericanas, conoce ligeramente las limitaciones y la volatilidad elevada. Al poco tiempo, las tasas de cambio conocieron evoluciones parecidas[15]. Después de los años de apreciación de su moneda, el real brasilero conoce una depreciación frente al dólar desde el mes de agosto (con un crecimiento del 1,55 reales por un dólar), se acelera en octubre (con un pico a más de 2,5 reales por dólar) con muy alta volatilidad producida en parte por las intervenciones consecuentes del Banco Central. En México, la depreciación del peso frente al dólar tuvo lugar en agosto (a menos de 9,85 por dólar) se acelera (pico de 14,30) ya con una fuerte volatilidad (para cotejar estos datos fuente: BBSP). Las reservas del Banco Central disminuyen, las cuales son utilizadas para financiar el deterioro de la situación externa (balance comercial negativo en México, balances de cuentas corrientes ligeramente negativos en Brasil, liberación de capitales en títulos de inversión directa de pagos en el extranjero), pero también para evitar el movimiento de la depreciación de las monedas nacionales frente al dólar.

La secuencia es entonces la siguiente: caída pronunciada de las bolsas, precedente de la de las bolsas de los países desarrollados y, lue-

---

14 Señalamos igualmente que esta manera de concebir la crisis financiera difiere profundamente del acercamiento por los rumbos eficientes y de la (no) transparencia en el origen de la crisis tal como la definió el camino neoclásico. Retomamos a Orléan (2008). Por el paradigma de la eficiencia, la crisis es sobre todo una cuestión de opacidad. Esta concepción es discutible. La transparencia no hace nada para garantizar la estabilidad financiera puesto que es el mecanismo financiero mismo el que produce la inestabilidad.

15 En Argentina las evoluciones son menos pronunciadas. El peso argentino ha sido mantenido en un nivel relativamente depreciado, contrariamente a las otras monedas latinoamericanas, y la depreciación ha sido más débil.

go, depreciación fuerte de las monedas frente al dólar, especialmente cuando la crisis financiera estalla. *La originalidad de la crisis financiera viene a la vez de su carácter anunciador para los países desarrollados y de su aceleración, ya que por último estalla*. Se está entonces lejos de esquemas previstos por la mayor parte de los economistas.

Los indicadores de vulnerabilidad que hemos expuesto no son pertinentes para medir la vulnerabilidad de estas economías cuando estalla la crisis sistémica. Dichos indicadores tienen utilidad especialmente en períodos en los que no hay crisis internacionales. *Hace falta entonces desarrollar de manera complementaria nuevos indicadores de fragilidad*. Es lo que nosotros vamos a explicar. Estos indicadores reflejan la fragilidad de los nuevos regímenes de crecimiento adoptados con puesta en obra –con mayor o menor intensidad según los países– de "recomendaciones" de Consenso de Washington en los años noventa en vistas a liberar los mercados. Las nuevas fragilidades afectan, por un lado, a los efectos combinados de una apreciación del tipo de cambio y de un retraimiento relativo del Estado en materia de política industrial y, por otro lado, a las limitaciones debidas a los movimientos de liberalización de intercambios comerciales y financieros, y a los niveles muy altos de desigualdad de ingresos. *Para el nivel de crisis internacional dado y los relativamente buenos indicadores de vulnerabilidad, cuanto peores sean los indicadores de fragilidad, más fuertes serán las repercusiones de la crisis de los países desarrollados sobre las principales economías latinoamericanas y mayor será la dificultad de poner en ejercicio políticas contra-cíclicas eficaces*.

Los indicadores se refieren a la fragilidad del tipo de cambio, a la estructura de las exportaciones (contenido tecnológico, valor añadido) y a la importancia de las desigualdades en la distribución de ingresos.

Los efectos perniciosos de una valorización del tipo de cambio

La tendencia a la apreciación del tipo de cambio exterior hace que resulte más difícil en el período de crisis ejecutar una inserción de las economías a nivel mundial.

1. Con la aplicación de las principales recomendaciones del Consenso de Washington, la economía se ha liberalizado en gran medida, en particular en los años noventa. Las economías, fuertemente debilitadas por los años de hiperinflación y de reducción masiva de sus tasas de inversión en la década del noventa, han quedado sometidas a la destrucción de gran parte de su aparato productivo, a una importación masiva de segmentos que en otros tiempos eran producidos localmente, a un déficit considerable de su balance comercial y a una modernización en una segunda etapa de

su tejido industrial. El servicio de la deuda no pudo ser efectuado a partir de un excedente del balance comercial, va a depender de la entrada de capitales. En los años noventa la tasa de interés va a devenir así la verdadera "variable de cierre" y el régimen de crecimiento instituido con la liberalización va a tender a funcionar como una economía casino (para retomar la expresión de Keynes) en el origen de una gran volatilidad de PBI y de una incapacidad de reducir la pobreza. El tipo de cambio presenta una gran volatilidad. Fijada nominalmente, *tiende a valorizarse en término real y conoce profundas devaluaciones durante las crisis financieras*. A partir del año 2000, la situación se invierte, el crecimiento es más elevado y la volatilidad más débil (a excepción de la Argentina al inicio del milenio). Los efectos positivos de la liberalización aparecen con la modernización del tejido industrial y el balance comercial deviene positivo (a excepción de México). *El tipo de cambio deviene flexible, tanto nominal como real, y se valoriza de nuevo en el conjunto de países*. Esta valoración es más o menos continua en Argentina, y es mucho menor en México y en Brasil. No está compensada por un aumento de los impuestos en las importaciones y subvenciones a las exportaciones como ha ocurrido anteriormente, cuando gracias a la sustitución de importaciones, el crecimiento era particularmente elevado y durable[16].

2. Numerosos estudios muestran los efectos negativos de una apreciación del tipo de cambio[17] sobre la *rentabilidad* del capital y el *crecimiento*. La tesis central es la siguiente: la apreciación del tipo de cambio hace más difíciles las exportaciones, excepto de las materias primas, y solo una mayor competitividad puede compensar ese *handicap*. Con exclusión de las materias primas, las exportaciones están aumentando, pero su ritmo es moderado si se lo compara con el de las economías asiáticas. Las importaciones, facilitadas por la apreciación de la moneda nacional y la reducción masiva de los derechos de aduana aumentan igualmente.

   Se desprenden de este doble proceso dos observaciones: la primera concierne al valor añadido de las exportaciones. Sin el caso extremo de México y de sus industrias de montaje, el valor

16 Como lo señala Bresser-Pereira (2009) en su libro. Sin embargo, la práctica de las subvenciones y de las tasas de importaciones igualmente muestran sus límites en ciertos momentos cuando hubo un despilfarro de recursos y suscitó una eficacia débil. Manera de aplicar un "parir sobre estructuras nuevas", esta política puede entonces transformarse en su contraria y favorecer los comportamientos rentables.

17 Ver, por ejemplo, Ibarra (2008).

disminuye debido al incremento en los insumos y en los bienes de capital importados, que además no estaban anteriormente. Más grave aun es la incapacidad de desarrollar los productos de alta tecnología. Pero, como señala Lall (2004), el crecimiento de las exportaciones de productos de alta y media tecnología es más rápido que el promedio de las exportaciones de bienes industriales: 73% en los países industriales contra 16,5% en los países en desarrollo entre 1980 y 2000. Todos los países en desarrollo no conocen estas evoluciones, de hecho lejanas. Están concentradas en algunos países casi exclusivamente de Asia[18]. Son las exportaciones de ese tipo las que permiten una inserción sólida en la economía mundial y disminuyen la vulnerabilidad externa de países que pueden desarrollarlas. En efecto, las exportaciones en alto contenido tecnológico elevado se caracterizan por una elasticidad de la demanda en relación a ingresos elevados a nivel mundial y son susceptibles de tener efectos de entrenamientos importantes sobre las sucursales industriales. Como la experiencia de las economías asiáticas lo muestran, su auge no viene del libre juego del mercado sino de la intervención directa del Estado tanto en el nivel político industrial (política a modo de espera de nichos acompañada de tasas de interés preferenciales, subvenciones temporarias y selectivas, etcétera) o de su acompañamiento a nivel de las infraestructura física (transporte, energía, etcétera) o humana (educación, salud). En tal caso, el crecimiento es conocido como "cuña". En cambio, la dificultad para favorecer el crecimiento de las exportaciones de alta tecnología caracteriza modos de crecimiento de tipo "patos rengos". Los efectos sobre el crecimiento del auge de las exportaciones son entonces débiles, la relación entre grado de apertura más elevado y fuerte crecimiento no está verificada[19].

3. Si se toma el caso de Brasil, país cuya economía es la más eficiente en términos de tecnología, la mayor parte de las exportaciones quedan aún centradas sobre productos de bajo o medio grado tecnológico. El gran auge de las exportaciones

18 México parece exportar productos de alta tecnología pero actúa más como una ilusión estadística que una realidad: el valor de ajuste es extremadamente débil, los productos son sobre todo ensamblados. Es para evitar ese género de ilusión estadística que se construyen los nuevos indicadores. Ver, por ejemplo, Lall (et al., 2005) y Li Cui (2007).

19 Sobre estas cuestiones ver Lall (2004); Palma (2004), publicada en parte en la revista *Tiers Monde* (2006) y Salama (2006).

> brasileras a partir del año 2000 se debe principalmente a que los productos manufacturados incorporan un nivel tecnológico bajo o medio-bajo; los bienes no industriales ("los agronegocios") tienen débil valor de ajuste y un nivel tecnológico a menudo bajo[20].

País esencialmente urbano, la Argentina posee un tejido industrial relativamente complejo. Contrariamente a lo que a menudo se afirma, la economía argentina no está "primarizada"[21] y sus exportaciones industriales son importantes. El saldo positivo del balance comercial no se explica solamente por la fuerza de sus exportaciones de productos primarios y productos manufacturados de origen agrícola, aunque contribuyan fuertemente. La estructura y la evolución de sus exportaciones lo testimonian. En 1997, en la víspera del inicio de la gran crisis (1998-2002) que conduciría al abandono del plan de convertibilidad (a finales del 2001) y al fin de la paridad dólar-peso, las exportaciones de productos manufacturados de origen industrial correspondían al 31% del total de sus exportaciones, las de productos primarios fuera de los combustibles en 24% y la de los productos manufacturados de origen agrícolas entre 34 y 35%, el resto se compone de combustibles. Diez años más tarde, las exportaciones totales han duplicado su valor pasando de 26,4 millones de pesos en 1997 a 55,7% en 2007. Su composición queda relativamente estable: 31% para los productos manufacturados de origen industrial, 22% para los productos primarios fuera de los combustibles, y 34% a 35% para los productos manufacturados de origen agrícola, a pesar de la fuerte subida de los precios de las materias primas agrícolas.

Si bien es un tanto simplista caracterizar a la Argentina de hoy como una economía primarizada, sucede que las exportaciones de manufacturas de ese país no se compone de productos de alta tecnología. La Argentina pagó el precio de una política de sobre-apreciación

---

20 La estructura de las exportaciones es la siguiente en 2007:

	Crecimiento 2000 - 2007	En %
Básicos	48.8	37.1
Semi manufacturas	27	13.7
Manufacturas	13.2	46.6
Otros	66.3	2.6

Fuente: Sinopse Nª 10 BNDE, septiembre de 2008.

21 No hay definición científica de la primarización. Se puede considerar sin embargo que una economía está primarizada si parte de sus exportaciones de productos primarios en las exportaciones totales es predominante, y que está en curso de primarización si esta parte tiende a aumentar de manera significativa.

del tipo de cambio real dependiente del plan de convertibilidad a lo largo de los años noventa que ha debilitado un sector industrial ya alcanzado por los años de hiperinflación y la política ultraliberal de la dictadura. Después la muy fuerte devaluación a partir del año 2000 y el fin del plan de convertibilidad, el mantenimiento de un tipo de cambio relativamente depreciado no ha sido suficiente para modificar cualitativamente la estructura de las exportaciones industriales y la que por lo tanto no está acompañada de una política consecuente.

México ha cambiado la estructura de sus exportaciones en pocos decenios, pero si el peso de los productos energéticos (petróleo) es débil, la estructura de las exportaciones de productos industriales se caracteriza por una parte muy importante de productos montados a un bajo valor añadido. Ibarra (2008) muestra, a partir de una aproximación en términos de multiplicador de la demanda, que la contribución del PBI se explica esencialmente por las exportaciones multiplicadas por el multiplicador, y muy poco por la inversión multiplicada por ese multiplicador. Lo que en otros términos significa que el auge de las exportaciones no ha generado un aumento de la tasa de inversión, por culpa de la política industrial y, por lo tanto, aumenta la tasa de crecimiento.

Un tipo de cambio depreciado estimula el crecimiento y, si es acompañado de una política industrial, permite una mejor inserción en la economía mundial al inverso de un tipo de cambio apreciado y de una retracción de lo económico. La relación es paradójica y se podría considerar que las grandes depreciaciones provocadas por la crisis actual, así como el retorno anunciado del Estado en lo económico, podrían estimular el crecimiento. Tal no es el caso. Los dos primeros indicadores, uno sobre el tipo de cambio, el otro sobre la estructura de las exportaciones de su grado de integración, no son lo suficientemente buenos para permitir una mejor resistencia a la crisis internacional.

Para estos tres países, la depreciación del tipo de cambio tiene la oportunidad de estimular el crecimiento de las exportaciones de manufacturas, cambiar su contenido, aumentar su valor añadido y, por lo tanto, el crecimiento, en razón de la crisis económica que alcanza a los países que comercian con ella[22]. Sin embargo, el regreso del Es-

22 Sobre este punto ver Azpiazu (et al., 2008). La relación del tipo de cambio-exportación (cantidad, calidad) no es reversible. Un tipo de cambio apreciado limita el auge de exportaciones, especialmente de aquellas con tendencia a reducir su valor añadido. Una depreciación no provoca necesariamente el efecto inverso, a la misma altura, los resultados dependen de la dinámica de la demanda mundial, más débil en el período de crisis internacional. No obstante, puede permitir que la tasa de crecimiento de las exportaciones baje menos.

tado a la economía y la depreciación del tipo de cambio, limitaron los efectos negativos de la crisis. Estos países están sujetos a un "doble peligro"[23]: sufren la crisis internacional, porque la economía está cada vez más globalizada; todos la sufren fuertemente, con excepción de la Argentina en el año 2000, al apreciar su tipo de cambio, ya que en distintos grados (Brasil menos que los otros) han acordado cada vez menos interés en una política industrial.

Las nuevas "reglas de juego" y sus efectos sobre la distribución del ingreso

¿Es posible suplir la lentitud de la demanda internacional por un dinamismo creciente del mercado interior? Las fuertes desigualdades de ingresos, entre las más elevadas del mundo, la redistribución débil si se la compara a la de los países desarrollados, y los efectos de la globalización, tal como ha sido practicada sobre la relación salario/beneficio, hacen que sea difícil esta posibilidad, a menos que estén unidas a una verdadera política redistributiva notablemente en favor de las categorías más vulnerables a la crisis, a saber, los pobres.

1. Las nuevas "reglas de juego" que registra la economía mundial son relativamente bien conocidas. Con la liberalización comercial, la limitación de precios juega más fuertemente que en el pasado, cuando era posible compensar una insuficiencia de competitividad por un proteccionismo crecido y/o por subvenciones consecuentes, o mediante las manipulaciones de tipos de cambio. Estas políticas son más difíciles de aplicar. El precio internacional de un producto en particular es el objetivo a alcanzar o superar. Esto explica, básicamente, la desaceleración del aumento de los precios, la búsqueda de bolsones de productividad mediante la reducción de tiempo de inactividad, y una reorganización del trabajo hacia una mayor flexibilidad, la utilización de bienes de equipamiento de mayor rendimiento, generalmente importados. Esto expresa, en parte, la caída de los salarios en comparación con el aumento de la productividad, la competencia por el pago bajo de salarios24 que en

23 Esta expresión es utilizada en Francia para designar la segunda sanción (la expulsión del territorio) que sufren los trabajadores inmigrados condenados a una pena de prisión.

24 Los datos más recientes elaborados por el *Bureau of Labour Statistics* (mayo de 2008) muestran que las diferencias en los salarios son importantes, inclusive en México: el costo por hora en la industria manufacturera es de 0,6 dólares estadounidenses en China contra 21,37 en los Estados Unidos, 19,02 en Japón, 2,61 en México y 0,3 en India durante 2002. Esto explica que para los productos no ponderados se asiste

el pasado empujó a reducir el aumento del costo unitario de la mano de obra que juega en la progresión del salarios.

Con la liberalización financiera, esos límites sobre los costos del trabajo juegan más fuertemente. La "voracidad" de las finanzas favorece la búsqueda de tasas de rentabilidad extremadamente elevadas. Cuando se analiza la parte del valor añadido de las empresas no financieras se observa, en grados más o menos pronunciados, en los países desarrollados y en las economías latinoamericanas, una baja en la parte de los salarios y un aumento de beneficios después de un cuarto de siglo. En este sentido, la parte ocupada por los beneficios, los dividendos y los intereses pagados ocupan un lugar creciente. El resultado es que muy a menudo, aunque la proporción de los aumentos de beneficios se mantenga estable para los beneficios reinvertidos o bien aumente ligeramente, es insuficiente para producir una tasa de crecimiento sostenible.

2. ¿El crecimiento del crédito destinado a los hogares puede compensar la insuficiencia de salarios? Se sabe que en los países desarrollados, y particularmente en los Estados Unidos, la tendencia al estancamiento económico que se derivaría de la insuficiencia de la demanda de bienes de consumo, resultado del aumento de los salarios al ritmo de la productividad y la incapacidad de aumentar las oportunidades exteriores, ha sido frustrada por el aumento muy fuerte del crédito y la desaparición del ahorro de los hogares. El aumento del crédito ("a todo precio" y gracias al montaje de productos financieros cada vez más sofisticados consistente en transferir el riesgo de *default*, los cuales devinieron lucrativos) ha permitido que la rentabilidad del capital pueda elevarse, financiar así el aumento de los beneficios financieros y aumentar la tasa de inversiones favoreciendo el crecimiento, por un tiempo, ya que la crisis de *subprimes* se traduce en una desconfianza generalizada con respecto al ensamble de productos sofisticados y a un *crédito crunch,* responsable de la mutación de la crisis financiera en una crisis en el sector real de la economía.

   Tal no es el caso en América Latina: el crédito a los hogares es muy bajo, sobre todo si se lo compara al imperante en los países desarrollados y en las economías asiáticas, que se conceden

---

a la deslocalización de usinas instaladas a México, China o Vietnam, el aumento de los costos de transportes están compensados por la disminución de costos de mano de obra combinada con la unidad de los salarios y la productividad.

a las empresas igualmente[25]; es igual a su financiamiento a partir de bonos emitidos en el mercado financiero[26]. A partir de un nivel poco elevado de crédito ha crecido fuertemente Brasil en los últimos años y habida cuenta de la desaceleración reciente, alcanza 40% del PBI en noviembre de 2008 (según Bradesco), el cual sigue siendo bajo. El costo del crédito es en general elevado, principalmente en Brasil. Se utiliza especialmente para financiar a corto plazo la demanda de los hogares y el capital circulante de las empresas. La financiación de las inversiones, fuera del autofinanciamiento, se hace a través de los bancos estatales (BNDES en Brasil) a un ritmo más o menos reducido en comparación con la ofrecida por los demás bancos. Esto va a brindar la posibilidad de poner en obra una política industrial, ya que el banco del Estado es importante, tal como en el caso de Brasil. Para las grandes empresas, puede suponer el acceso a los financiamientos de los mercados de capitales en el extranjero. La profundidad del sistema financiero latinoamericano (Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Perú, Uruguay, Venezuela) es en porcentaje de PBI 133%, en Estados Unidos es de 405%, en las economías emergentes asiáticas (Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia) de 208%. Lo que caracteriza a los mercados financieros latinoamericanos es su composición: los títulos de la deuda pública representan 42% del PBI, es decir, un tercio del conjunto de los productos financieros, las acciones 46%, los títulos de la

25 Entonces las empresas de países desarrollados financian sus activos al 70% por auto financiamiento, 20%, por deuda y 10% por la emisión de acción; estas cifras son respectivamente en América Latina de 80% por auto financiamiento y de 20% para el resto en los años noventa. Para un análisis detallado concerniente al ensamble de los créditos (tanto de capital fijo, es decir de inversión, como para el capital circulante) hecho por los bancos a las empresas privadas ver Peltier (2005) donde están señaladas las diferencias entre las economías asiáticas y latinoamericanas: promediando los créditos al sector privado en porcentaje al PBI están estimadas en 72% en 2004 en Asia, sin embargo en China e India y tiene 30% en América Latina en las mismas fechas.

26 La ratio de títulos de empresas no financieras captadas sobre los mercados financieros sobre PBI en Malasia es de 22%, en Corea de 27%, en Chile de 11,4%, en México de 3,3% y en Brasil de 2,6% en 2005 (fuente: *Época Negocios*). Estas razones de debilidad latinoamericanas se explican principalmente por la preferencia de los bancos por el financiamiento de la deuda siguiendo más lucrativa y menos riesgosa. En Argentina, Brasil, México más de la mitad del ensamble de préstamos bancarios es destinado al sector público entre 2001 y 2003 (10% en China, Malasia, Tailandia, 1,5% en Chile pero 26% en Colombia). Fuente: *The Mckinsey Quaterly* (2007).

deuda privada 13% y el resto representan los depósitos bancarios (*The Mckinsey Quaterly*, 2007).

El aumento reciente de razón de crédito sobre PBI ha compensado en parte el cambio en el incremento de los salarios en relación a la productividad. Pero la razón de crédito sobre PBI, siendo este débil, tiene efectos limitados. La demanda interna para numerosos productos es relativamente baja, en relación a desigualdades particularmente elevadas[27] y de una capacidad de desarrollo de las exportaciones de productos industriales a un ritmo suficientemente elevado. Esto explica, en parte, la baja tasa de inversión[28] y la dificultad de obtener un aumento durable del crecimiento a un nivel comparable al de los países asiáticos. El crecimiento más importante entonces contribuye a las capacidades de producción pasivas cada vez más débiles, a la insuficiencia de las infraestructuras energéticas y de transporte de energía, resultado de los bajos niveles de inversión realizados en el pasado.

3. Se podría pensar que el aspecto positivo de la debilidad relativa de los créditos y de los títulos emitidos es que habría una permeabilidad mucho menor a la crisis financiera internacio-

---

27 Recordamos que los coeficientes de Gini son muy elevados en América Latina, como se lo puede ver en la tabla debajo. Queda que más allá de las desigualdades, haga tomar en cuenta la dimensión absoluta de las demandas para analizar la rentabilidad de los capitales, un país como Brasil, fuertemente poblado, en desventaja de captar economías de escala como Argentina, menos poblada, pero menos que China, más poblada y devenida profundamente desigual en algunos años:

Desigualdades en la distribución de los ingresos

	1990-1995	2000-2005	Variación en %
México	0.527	0.510	-3%
Argentina	0.444	0.501	11%
Brasil	0.604	0.564	-7%
China	0.300	0.469	36%

28 La tasa de formación bruta del capital fijo queda débil como se lo puede ver debajo.

Tasa de formación bruta de capital fijo

	1985 -1994	1995-2005
México	21.7	22.5
Argentina	17.3	17
Brasil	21.2	17.1
China	38.7	38.8

Fuente: World Develoment Indicators, 2007.

nal. De hecho, se olvidan dos puntos importantes. *El primero* es el acceso de las grandes empresas a los mercados financieros internacionales y a los productos sofisticados que se han desarrollado para cubrir estas operaciones de intercambio, cuando se trata de la venta de productos derivados. En la víspera del estallido de la crisis de cambio en Brasil y en la línea de apreciación del real frente al dólar, empresas tales como Sadia, Aracruz, Votorantim tenían puesto un dólar a 1,7 real, que se superó 2,30 e incluso 2,50. Estas empresas han perdido sumas considerables, que fueron respectivamente 750; 1,95 y 2,02 millones de reales. El *segundo punto*, más importante, concierne a la relación stock-flujo. El stock de reclamos extranjeros no se limita a los créditos, sino a inversiones pasadas tanto directas como de cartera (acciones, bonos públicos y privados). En el contexto de la reducción de liquidez provocada por la crisis, las empresas multinacionales se centrarán en la venta de ciertos activos en los mercados emergentes, la repatriación de los beneficios, sobre todo de la reinversión y/o compra de acciones y bonos a fin de proporcionar a sus sociedades madres la liquidez que cayó. *El stock de activos se transforma en parte del flujo de capitales*. Entre enero y octubre de 2008, los productos de capitales del sector privado no financiero en Argentina había sido de 7,786 millones de dólares (según Indec) y según *La Nación* (2008) si se tienen en cuenta los efectos de la quiebra de Lehman Brothers y las reacciones provocadas por la nacionalización del sistema de capitalización de pensiones, todavía no contabilizadas por el Indec, habría que añadir a esta cifra 5 millones de dólares en octubre. Para todo el año, la evaluación prevista por los análisis financieros argentinos de la salida de capital ascendió a 20 millones de dólares, lo que si bien probablemente es exagerado, da una idea de la amplitud de las fugas de capitales y de las consecuencias por venir sobre el crecimiento de 2009 en Argentina. Según el Banco Central de Brasil, los inversores han retirado 6,05 millones de dólares de la bolsa en octubre de 2007, a los cuales hay que añadir el retiro de 1,7 millones de dólares de títulos a ingresos fijos. El alcance de esos ingresos se redujo en noviembre, lo cual no significa necesariamente un retorno hacia una mejora de la situación[29]. Se

29 Es difícil leer con precisión en los balances de pago los movimientos de capitales sobre el año en curso, a *fortiori* sobre los últimos meses en particular en lo que respecta a la no renovación de vencimiento de bonos y los movimientos, debido a los productos derivados que retornan al lugar "errores y omisiones", que se infla de

trata de sumas considerables, que explican a la vez la caída de la capitalización bursátil, la fuerte depreciación de las monedas frente al dólar que habíamos indicado para los tres países analizados, de los desarrollos del "crédito *crunch*".

Las desigualdades de ingreso son importantes. Las relaciones por el crédito para dinamizar una demanda, ayer limitada, no es posible con el retraimiento de la liquidez de hoy. La eficacia de la política distributiva, tal como es aplicada en América Latina, es relativa. En un reciente informe del OCDE se constata que los coeficientes de Gini antes y después de las transferencias sociales e impuestos quedan muy cerca uno del otro, a diferencia de lo que se observa en los países europeos[30]: las diferencias entre los coeficientes (antes y después de las transferencias y de los impuestos) de Gini es de 2 puntos porcentuales en América Latina contra 10 puntos en Europa. El conjunto de estos factores explica que sin una política redistributiva consecuente que disminuya sensiblemente las desigualdades, es difícil de imaginar que la pérdida del dinamismo de los mercados exteriores pueda ser compensado por un aumento del dinamismo de sus mercados nacionales.

Conclusión: si bien es cierto que todas las economías, ya sean desarrolladas o emergentes han experimentado fuertes caídas en los precios de las acciones en sus respectivos mercados financieros y una depreciación más o menos elevada de su moneda frente al dólar, sería erróneo concluir que el conjunto de estas economías tengan que enfrentarse a una crisis sistémica de la misma manera. Buenos indicadores de vulnerabilidad no pueden prever una disociación de la economía de un país en relación a los otros en crisis, mientras son alcanzados por una crisis sistémica. Los efectos de contagio serán por lo tanto más fuertes ya que la crisis sistémica será larga y profunda y los

---

repente. Demasiado a menudo las cifras son dadas en neto, entonces, lo que es más interesante que tenerlos en bruto y la evolución de reservas del Banco Central no es suficiente si por allí el balance de cuentas corrientes es deficitario. Por otro lado, la volatilidad del tipo de cambio no traduce necesariamente lo que los movimientos de capitales en razón de la intervención del Banco Central para defender el cuerpo de su moneda. Esta intervención puede ser fuerte en ciertos momentos y moderada en otros, sin que tenga una relación constante con la volatilidad de la bolsa.

30 La diferencia entre los coeficientes (antes y después e impuestos) de Gini es de 2 puntos en América Latina contra 15 puntos para Europa. Es, por ejemplo, de 1,5 puntos en Argentina. Los datos son de 2005. Ver OECD (2007: 31, 53). Lo que explica que, contrariamente a una idea expandida, la reducción relativa de las desigualdades que se puede observar por ejemplo en Brasil en el 2000 es mayor debido a los mecanismos de marcha del trabajo y al aumento del salario mínimo que a una política redistributiva del tipo *bolsa familiar*.

efectos son aun más elevados dado que estas economías son frágiles. En este sentido, la crisis es un indicador de las diferentes capacidades de resistencia de estos países. Por esto es necesaria la construcción de indicadores de vulnerabilidad.

La crisis no es únicamente atribuible a factores externos, como a menudo quieren hacer creer los diferentes gobiernos de estos países. Los efectos de la crisis internacional sobre las economías latinoamericanas están resintiendo más duramente a aquellas que son frágiles y esa fragilidad es el resultado de políticas económicas manejadas por diferentes gobiernos en un pasado reciente. En este sentido, los diferentes gobiernos tienen una responsabilidad, variable según el caso. Los indicadores de fragilidad originados sobre las especificidades de regímenes de crecimiento y las particularidades de sus inserciones en la economía mundial revelan las capacidades de resistencia más o menos débiles (o fuertes) de sus economías ante la crisis mundial.

La capacidad de resistencia de estas economías a la crisis internacional se verá reforzada si la intervención del Estado *es o deviene consecuente.* Debe tener lugar, entonces, una verdadera ruptura con el pasado para limitar los efectos negativos del contagio, tanto en el nivel de la política monetaria (a fin de aumentar liquidez y limitar el *crédito crunch)* como a nivel de una política industrial y de una política distributiva de los ingresos en vistas a reducir la desigualdad. En Argentina y en Brasil con el establecimiento de "megaplanes" parece diseñarse con mayor o menor coherencia. Esta nueva política puede reducir más o menos el impacto de la crisis internacional, que sin embargo no se puede evitar. Sería un error creer lo contrario. De esta crisis se producirán cambios en las economías latinoamericanas: el régimen de crecimiento será diferente, igualmente las relaciones con las economías desarrolladas, las desigualdades regionales modificadas.

Una política voluntarista puede ser la oportunidad de cambiar las reglas de juego y de favorecer la puesta en causa de regímenes de crecimiento menos excluyentes reforzando así la cohesión social. Es difícil de aplicar por una serie de razones[31]: no puede ser una reproducción idéntica de las políticas intervencionistas del pasado, el tejido industrial ha cambiado profundamente; debe asegurar una redistribución de los ingresos más amplia y más eficaz, en un contexto de conflictos distributivos críticos y de contrariedades externas elevadas; debe conciliar política monetaria y política presupuestaria, pero las experiencias pasadas muestran cuán difícil es después de años de políticas liberales; en fin, debe evitar tener políticas reactivas poco pensantes, porque si no es difícil de imaginar y de poner en cauce políticas

31 Ver sobre esta cuestión un artículo muy interesante de Erber (2008).

industriales coherentes cuando los académicos han privilegiado los paradigmas de corrientes liberales en la economía. Difícil de ejecutar, ciertamente; sin embargo, se hace ahora más necesaria que nunca. En este sentido, se puede decir que la crisis constituye una oportunidad: puede permitir sobrellevar las debilidades de estos países, al menor costo social, y conducir a un fortalecimiento de sus economías; pero si el mercado despliega sus efectos libremente, entonces el riesgo de salir debilitadas es muy grande.

Bibliografía

Aglietta, M. y Berrebi, L. 2007 *Desordres dans le capitalisme mondial* (Odile Jacob).

Aglietta, M. 2008 "Les crises financières: plus ca change, plus c`estla même chose" en *Revue d´économie financière*.

Akkerman, A. y Teunissen, J. (eds.) 2004 *Diversity in development. Reconsidering the Washington Consensus* (La Haya: Fondad).

Azpiazu, D. y Shorr, M. 2008 "Debate sobre el dólar alto" en *Página/12* (Buenos Aires) 10 de diciembre.

Bourguinat, H. y Briys, E. 2009 *L´arrogance de la finance, aux sources du krach: errements des marchés, myopie de la théorie et carences de la régulation* (París: La Découverte).

Bresser-Pereira, L. 2009 *Mondialisation et competition, pourquoi quelques pays émergents réussissent alors que d´autre non* (París: La Découverte).

De Paula, L.; De Castro Pires, M. y Meyer, T. 2008 *Regime cambial, taxa de cambio e estabilidades macroeconomico do brasil, Vº Forum de la fondation Getulio Vargas* (mimeo).

Erber, F. 2008 "As convençoes de desenvolvimiento no Brasil: um ensaio de economia politica" presentado en el seminario de la Fundación Getulio Vargas (mimeo).

Folha de Sao Paulo 2008 "BC argentino tenta conter fuga de capitais", 4 de noviembre.

Gonçalves, R. 2008 *Crisis económica: radiografía e soluçoes para o Brasil; mime et (2008): A crisis internacional e a America Latina, com referencia ao caso do Brasil*, (mimeo).

Kliass, P. 2007 "La globalisation au Brésil: responsable ou bouc émisaire?" en *Lusotopie* Nº XIV, publicada en portugués en la Revista de *Economía Política* 2008, Nº 34.

Ibarra, Carlos 2008 "La paradoja del crecimiento lento en México" en *Revista de la CEPAL*, Nº 95.

La Nación 2008, 19 de diciembre.

Lall, S. 2004 "Reinventin industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building competitiveness" en *G-24 Discussion Paper Series* (United Nations: New York).

Lall, S.; Weiss, J. y Zhang, J. 2005 "The Sophistication of Exports, a New Measure of Product Characterristics" en *QEH*, Documento de trabajo, Nº 123.

Li Cui 2007 "Is China changing its stripes? The shifting structure of China´s external trade and its implications", FMI.

Lordon 2008 *Jusqu´à quand? Pour en finir avec les crises financières* (Raison d´agir).

Lozano, C.; Rameri, A. y Raffo T. 2007 "La cúpula empresaria argentina luego de la crisis: cambios en el recorrido 1997-2005", documento CTA.

Moreira, A.; Rocha, K. y Siqueira, R. 2008 "O papel dos fundamentos domesticos na vulnerabilidade economica dos emergentes" en *IPEA, Texto para discussao*, Nº 1358.

OECD 2007 *Latin American Econommic Outlook* (París).

Orléan, A. 2008 "Más allá de la transparencia de la información, controlar la liquidez" en *Esprit*.

Palma G. 2004 "Flying geese and lameducks: regional powers and the different capabilities of Latin America and East Asia to demand –adapt and supply– upgrade their export productive capacity" Oxford University (Oxford: *mimeo*).

Ribeiro, F. y Markwald, R. 2008 "Balancea comercial e deficits em trasacoes correntes: de volta a vulnerabilidades externa?" en Forum Nacional: Forum especial Como ser o mellhor dos *Brics Estudos e Pesquisas*, Nº 250.

Salama, Pierre 2006 *Le défi des inégalités, une comparaison économique Amérique Latine/Asie* (París: La Découverte).

The Mckinsey Quaterly 2007 "Desarrollo del potencial de los sistemas financieros de América Latina", julio.

Tiers Monde 2006 "Stratègies actives et stratègies passives d´exportation en Amérique latine et en Asie orientale", Nº 186.

Woo, Wing Thie 2004 "Serious inadequacies of the Washington Consensus, Misunderstanding the Poor by the Brightnest" en Akkerman, A. y Teunissen, J. (eds.) *Diversity in development. Reconsidering the Washington Consensus* (La Haya: Fondad).

World Development Indicators 2007.

Rhina Roux*

El *Príncipe fragmentado*

México: despojo, violencia y mandos

La palabra finanzas es una palabra de esclavos;
resulta desconocida en la Ciudad.
J. J. Rousseau, *Del contrato social*.

EL USO DE METÁFORAS HA SIDO un recurso utilizado en toda la historia de la teoría política, no para embellecer literariamente el discurso, sino para representar figuradamente –haciendo comprensibles y comunicables– los fenómenos de la dimensión política de la vida social. Leviatán y Behemoth, el Estado como "cuerpo político" o la política como un "pacto con el diablo" son algunas de las metáforas que han dejado huella en la historia del pensamiento político y que siguen utilizándose para explicar fenómenos políticos en las sociedades contemporáneas[1].

* Politóloga. Profesora-investigadora en la Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco (México).

1 Sobre la función constitutiva de la metáfora en el discurso sobre lo político, un estudioso de filosofía política escribe: "El papel de la metáfora es más amplio que el de un mero adorno estilístico susceptible de ser eliminado a voluntad o sustituido por un enunciado no metafórico […] la metáfora no se puede limitar a su sentido tradicional como una mera figura retórica, sino que más bien conviene identificarla con una estructura penetrante e indispensable en la comprensión humana, mediante la que captamos figurada e imaginativamente el mundo. Dicho brevemente, no solo hablamos en metáforas, sino que además pensamos y conceptualizamos la realidad social en metáforas. Y esas metáforas también condicionan nuestra acción" (González García, 1998: 13).

El *Príncipe fragmentado* no refiere a la existencia empírica de un príncipe o jefe de Estado, ni a aquella forma de imperio sobre los hombres que Maquiavelo contrastaba con la república. El *Príncipe fragmentado* es una metáfora que quiere dar cuenta, en sentido figurado, de un proceso que está operando hoy en México. Recupera para ello una antigua figura utilizada en la fundamentación filosófica del Estado moderno: la figura del *Príncipe* entendida no como la persona natural y finita del gobernante, sino como representación del poder soberano y de la unidad e inmortalidad del cuerpo político del Estado[2].

El *Príncipe* mexicano no es un gobernante. Encarnado durante el siglo XX en la institución presidencial, el *Príncipe* mexicano fue la representación simbólica de una comunidad estatal en cuya conformación histórica participaron también las clases subalternas y la figura mítica en que encarnó un vínculo de mando-obediencia recreado en relaciones de protección y lealtad.

Esta configuración histórica del estado mexicano está siendo desgarrada y redefiniéndose todo el complejo relacional implicado en su existencia: el modo de su integración en el mundo, su relación con otros estados, la composición de clases dominantes y grupos subalternos, así como los códigos internos del mando y la hegemonía.

Un resultado imprevisto de este proceso, cuyo desenlace sigue abierto, es la desintegración del mando estatal y el desmoronamiento del andamiaje en que se sostenía la unidad política. Desamparo, migraciones bíblicas, la fragmentación del territorio nacional en múltiples señoríos locales y una espiral de violencia descontrolada son algunas de sus manifestaciones. Este texto se propone explicar las razones, la dinámica y las tensiones de ese proceso.

La gran transformación

Una nueva conformación mundial de la relación de capital, es decir, de una forma histórica del vínculo de dominio/subordinación en las sociedades humanas, está actualmente en curso. Este proceso extiende en la superficie, densifica en profundidad y dinamiza los circuitos de valorización de valor que son fundamento de esta forma histórica de la vida social. Como ha sucedido en toda la historia de la modernidad capitalista, esta renovada expansión se sirve de la *violencia estatal*, encargada de sostener la dilatación del reino de

2 Sobre la relevancia de esta figura proveniente de la teología política en la fundamentación temprana de la moderna soberanía estatal véase el clásico estudio de Kantorowicz (1985). Para un análisis del papel preponderante del Príncipe en la construcción hegeliana del Estado, una de las grandes síntesis del pensamiento político moderno, ver Bourgeois (1989: 289-317).

la mercancía: abrir territorios, imponer nuevas reglas laborales, regular éxodos migratorios y quebrar resistencias. Como ha sucedido también desde su gestación como sistema mundial en el siglo XVI, la guerra, la incorporación territorial, la destrucción de mundos de la vida y el despojo son momentos constitutivos de esta nueva expansión del capital en el mundo.

Tres tendencias, cuyos soportes son la violencia y una renovada subordinación del conocimiento al capital, acompañan este movimiento de expansión planetaria: una nueva composición tecnológica del proceso de producción, que hace más densa y sofisticada la dominación del trabajo objetivado sobre el trabajo vivo; la aparición de formas inéditas de colonización capitalista de procesos naturales de reproducción de la vida (animal, vegetal y humana) y la apertura de un nuevo ciclo de acumulación por despojo, que reedita en escala ampliada el cercamiento de tierras comunales (*enclosure of commons*) operado en la Inglaterra de los siglos XVI al XVIII. La mundialización de los procesos de trabajo, la ruptura de barreras espacio-temporales para la movilidad de capitales, la incorporación de inmensos territorios y bienes naturales en los circuitos desregulados del mercado, la ampliación mundial de la escala de salarización de la fuerza de trabajo y una oleada de migraciones internacionales dan cuenta de esta mutación histórica[3].

Si el Estado es un concepto que refiere a una forma de la vida social (un *proceso relacional entre seres humanos* y no un aparato o conjunto de instituciones), entonces la relación estatal también es arrastrada en esta mutación y, más aún, es una de sus expresiones concentradas. Dos atributos históricos del Estado moderno, vigentes aún en la configuración estatal del siglo XX, aparecen hoy subordinados al movimiento del capital global y a sus representaciones institucionales, financieras y políticas: el control del espacio territorial y la capacidad de imponer en su sociedad las reglas de ordenación política (soberanía). Y sin embargo, aun subordinado, el Estado no desaparece: no solo porque la naturaleza impersonal de la dominación en la sociedad del capital requiere del momento estatal como expresión legítima de la violencia física concentrada sino porque, para ser estable y duradera, esa dominación requiere de una mediación política: la construcción de un campo material y cultural común que, enlazando a dominadores y dominados, permite que la dominación sea consentida y establecida una relación estable de mando y obediencia. En otras

3 El análisis de estas tendencias se encuentra en el texto de Adolfo Gilly y Rhina Roux, "Capitales, tecnologías y mundos de la vida. El despojo de los cuatro elementos", incluido en este libro.

palabras, esa "dirección intelectual y moral" de una clase social que Gramsci analizó como el momento de la *hegemonía*[4].

La nueva conformación mundial de la relación de capital se traduce entonces no en la desaparición de la forma estatal, sino en su reconfiguración histórica. Conceptualizada como reemplazo del "Estado keynesiano" por el "Estado neoliberal" o como tránsito del "Estado de seguridad" al "Estado nacional de competencia" (Hirsch, 2001)[5], esta reconfiguración se sostiene, hasta ahora, en cuatro grandes transformaciones:

1. Destrucción de los pactos corporativos de bienestar material y de regulación estatal de las relaciones laborales y su reemplazo por formas individualizadas de integración política, acordes con la difusión y penetración de la socialidad abstracta del mercado capitalista, el nuevo modelo de flexibilidad laboral y la precarización de las relaciones contractuales y salariales. Este proceso incluye el desmontaje de los viejos patrones de negociación colectiva, así como el desmantelamiento de los sistemas estatales de seguridad social y su sustitución por políticas asistenciales selectivamente dirigidas.
2. Abandono del control estatal de los movimientos del dinero y capitales en el territorio nacional y redireccionamiento de las políticas estatales hacia el posicionamiento óptimo de las economías nacionales en los mercados globales. *Privatización*, *desregulación* y *competitividad* son los términos que sintetizan la nueva pragmática empresarial que guía a las burocracias estatales en su función gubernativa.
3. Difusión de las instituciones de la democracia liberal (sistemas de partidos, elecciones y alternancias) como paradigma universal de legitimidad política.
4. Construcción de una nueva hegemonía que, remplazando los valores keynesianos de justicia distributiva y bienestar material,

---

4 En sus *Cuadernos de la cárcel*, reflexionando sobre la formación y desarrollo de la nación y del estado moderno en Italia, Gramsci anotaba: "El criterio metodológico en que hay que basar el propio examen es el siguiente: que la supremacía de un grupo social se manifiesta de dos modos, como 'dominio' y como 'dirección intelectual y moral'. Un grupo social es dominante de los grupos adversarios que tiende a 'liquidar' o a someter incluso con la fuerza armada y es dirigente de los grupos afines y aliados. Un grupo social puede e incluso debe ser dirigente aun antes de conquistar el poder gubernamental (ésta es una de las condiciones principales para la misma conquista del poder); después, cuando ejerce el poder y aunque lo tenga fuertemente en el puño, se vuelve dominante pero debe seguir siendo también 'dirigente'" (Gramsci, 1999: 387).

5 El análisis de las transformaciones estatales contemporáneas ha sido también abordado por Holloway (1994); Marco Revelli (1998); Altvater (2002); Kaplan (2002).

> hace de la competencia, el éxito personal y la productividad individual el sustento espiritual del nuevo modo de dominación. A esta universalización del *ethos puritano*, cuya moralidad y contenidos pulsionales fueron ya descritos por Werner Sombart y Max Weber, le acompaña la difusión de un nuevo conservadurismo que rescata en la "raza" y la pertenencia étnica los constructos ideológicos para la formación de un nuevo sentido de comunión excluyente que, para ser efectivo, debe contar con la proyección de un "enemigo": el inmigrante, el árabe, el mexicano, el africano, el indígena. Los grandes monopolios de los medios de comunicación permiten que esta nueva visión del mundo opere cotidianamente en todos los intersticios de la vida social y en todos los rincones del planeta.

La reconfiguración del Estado está acompañada de una reconstitución política de todo el orbe que redefine la inserción –o exclusión– de los estados en los procesos de incorporación territorial, apropiación de plustrabajo e intercambio mercantil que caracterizan a la mundialización del capital. El proceso, que conserva bajo otras formas la existencia de un mando imperial y la configuración internamente desigual y jerárquica que ha caracterizado al sistema mundial de estados desde su gestación en el siglo XVI, aparece en la superficie hasta ahora como tres transformaciones: el derrumbe de la Unión Soviética y de los regímenes burocráticos de Europa centro-oriental y la reincorporación de esos territorios en los circuitos desregulados del mercado mundial; la segmentación de la economía mundial y la construcción de espacios económicos regionales supranacionales (Norteamérica, Unión Europea, Asia-Cuenca del Pacífico) y el reemplazo del orden mundial de la segunda posguerra (y de su forma doctrinaria: el discurso de la "guerra fría") por una nueva e indisputada supremacía militar de Estados Unidos, anunciada en la guerra del Golfo Pérsico y reafirmada en las intervenciones militares en Afganistán e Irak[6].

---

6 El debate sobre la actualidad o declive de la hegemonía norteamericana, alimentado por el fracaso de la intervención en Irak y la emergencia de China, es un debate en curso. Ninguno de los datos sobre el crecimiento espectacular de la economía china pone en cuestión sin embargo, hasta ahora, la supremacía militar de Estados Unidos (esté acompañada o no de hegemonía). Giovanni Arrighi, que observa una "crisis terminal de la hegemonía estadounidense", apunta: "Aunque ya no sea hegemónico en el sentido en que hemos utilizado este término, Estados Unidos sigue siendo la principal potencia militar del mundo y mantiene una considerable influencia en el nuevo 'equilibrio del terror' que vincula su política económica a la de sus financiadores y competidores extranjeros" (Arrighi, 2007: 222). El *Libro Blanco* de defensa y seguridad nacional, elaborado por el Ministerio de Defensa del Estado francés, es categórico en su perspectiva para los próximos años: "Estados Unidos seguirá siendo

La nueva universalización del capital, actualizada y potenciada por las innovaciones científico-tecnológicas, aparece hoy como un cambio de época: una reconfiguración histórica del modo de dominación y sus formas políticas, del espacio global y la geografía, de los procesos de trabajo y la relación con la naturaleza, de los entramados culturales y las subjetividades. En México este proceso está transitando por la reversión de una tendencia histórica que cubrió al menos 70 años: el "ciclo de la revolución mexicana" y su prolongación institucional, en la segunda posguerra, en el régimen del PRI (Partido Revolucionario Institucional).

El ocaso de una hegemonía

La revolución mexicana, componente del ciclo de revoluciones que abrió el siglo XX terminando con la fiesta de la *belle époque* (Rusia 1905; Turquía 1908; China 1911; Rusia 1917; Alemania 1918) puso diques a la destrucción de un mundo de la vida con raíces antiguas. Esa revolución, expresión condensada de un largo ciclo de violencia agraria mexicana, no solo derrumbó a un grupo gobernante: destruyó un ejército (materialización de la violencia organizada y concentrada del Estado), impuso la creación de un nuevo orden constitucional y, sobre todo, modificó la relación interna de fuerzas sociales cristalizada durante el porfiriato (la *belle époque* mexicana) bajo la sombra de las finanzas mundiales. La insubordinación campesina de 1910 condicionó en México el restablecimiento de la relación de capital (y de su estado) al reconocimiento y preservación de socialidades comunitarias agrarias.

Toda constitución escrita, recordaba Ferdinand Lasalle (1987), es una expresión de "los factores reales de poder" que existen en una sociedad dada. La Constitución mexicana de 1917 fue la sanción jurídica de un cambio en la relación de fuerzas sociales y, por extensión, en las reglas de estructuración del estado. La restitución y reparto de tierras a pueblos y comunidades agrarias, el restablecimiento del derecho primigenio de la nación sobre sus bienes naturales (tierras,

---

la referencia. Conservará, en los próximos quince años, las ventajas que le hacen la potencia económica, tecnológica y militar de primer rango en el mundo: demografía vigorosa, sector privado dinámico, avance decisivo en la economía del conocimiento y las comunicaciones, preeminencia tecnológica y militar. El 80% de los servidores informáticos en el mundo son americanos. Estados Unidos dispondrá durante mucho tiempo de los principales atributos del poder: su fuerte capacidad de innovación alimentada con importantes inversiones en investigación y desarrollo, su dominio militar en espacios comunes (aire, mar, espacio) y una red de alianzas sin equivalente, comenzando por la alianza con los países europeos, incluida Francia" Ministère de la Défense (2008: 36).

aguas, bosques, minas, petróleo, playas y bosques), la protección estatal de derechos laborales y la educación pública laica y gratuita fueron los principios constitucionales de reorganización del estado mexicano impuestos por la guerra campesina. Sobre esos principios y reglas protectoras debió reconstruirse, durante los años veinte y treinta, el vínculo de mando-obediencia entre gobernantes y gobernados.

El ciclo de la revolución mexicana, abierto en 1914 con el triunfo de los ejércitos campesinos sobre el ejército federal y cerrado en 1936-1938 con la reforma agraria cardenista y la expropiación petrolera, tuvo un primer quiebre en 1939, cuando iniciaba la segunda guerra mundial. Aquella era la época de la Gran Purga en la Unión Soviética, de la derrota de la república española, del afianzamiento del nazismo y del pacto Hitler-Stalin que anunciaba la guerra.

La segunda guerra mundial, como es conocido, fue la vía de resolución de la crisis del capital de los años treinta. De la guerra, y de sus 60 millones de muertos, surgió un nuevo ciclo de acumulación y expansión mundial del capital sustentado en los métodos de producción del fordismo, pero también en el mantenimiento del complejo militar-industrial norteamericano montado durante la guerra y en el establecimiento de mecanismos mundiales de regulación financiera (acuerdos de Bretton Woods).

Si en el mundo del capital la relación entre productividad del trabajo y curva del salario real es un indicador de la relación de fuerzas sociales en una sociedad y momento histórico dados, entonces esa ecuación nos da también la clave, para México, de la madurez y crepúsculo de un modo de dominación y de la configuración hegemónica correspondiente: la del régimen del PRI, con sus pactos corporativos, sus reglas no escritas de circulación y ejercicio del mando y su poder presidencial omnímodo.

En su estudio sobre la curva salarial en México Jeffrey Bortz, sin proponérselo, mostró una radiografía de los soportes de ese régimen en la segunda mitad del siglo XX (Bortz, 1981: 55-80; 1985). Esa radiografía revela el momento del primer quiebre del "ciclo de la revolución mexicana" y de las bases materiales en que se fundó la prolongación institucional de su régimen político. Según ese estudio, entre 1939 y 1946 la curva del salario obrero real bajó a la mitad, manteniéndose casi constante en ese mismo nivel hasta 1952, mientras la productividad del trabajo en el sector industrial creció 50% en el mismo periodo. Este aumento en la tasa de explotación, sostenido en la compresión del salario real y en el disciplinamiento de la clase obrera a través de la burocracia sindical, fue el fundamento de la acumulación capitalista mexicana de la segunda posguerra: del proceso de industrialización conocido como "modelo de sustitución de importaciones", orientado

al mercado interno y sostenido en grandes inversiones estatales en infraestructura (comunicaciones y transportes), estímulos al capital nacional (subsidios y exenciones fiscales) y la creación de una estructura productiva estatal en sectores estratégicos (petróleo, electricidad, gas, siderurgia).

A partir de 1952, consolidada la burocracia sindical y echados los fundamentos de la industrialización, la curva del salario real comenzó a ascender ininterrumpidamente. Recuperó hasta 1968 el nivel salarial de 1939 y llegó a expresarse, en 1976, en lo que sería su máximo histórico: una participación salarial en el PIB de 40,3%. Las cifras indican que en esos mismos años, a un crecimiento regular del PIB del orden del 6 al 7% anual, correspondió un aumento significativo del empleo y un crecimiento sostenido de 8% anual en el llamado "gasto social": sistema de salud pública, fondos de pensión para los trabajadores, vivienda y educación. Estas eran también las tendencias mundiales en la fase de expansión de la segunda posguerra, cuya traducción nacional fue, justamente, el llamado "milagro mexicano": crecimiento sostenido de la producción nacional, bajas tasas de inflación, estabilidad monetaria y altos índices de participación salarial en la distribución del ingreso nacional. Dicho brevemente, a aquel mundo del *Welfare State* correspondió el México del PRI: con sus redes clientelares y corporativas, sus lazos de fidelidad personal, su soportes sociales y su configuración cultural[7]. El estudio de Jeff Bortz registró también el cambio de marea mundial operado en la segunda mitad de los años setenta del siglo XX y su expresión en México a pesar de la bonanza petrolera (1979-1981): la inflexión descendente de la curva salarial en 1977, convertida en desplome a partir de los años ochenta[8].

El fin de la larga fase expansiva de la segunda posguerra (1945-1975), expresada en México en la caída espectacular del ritmo de crecimiento de la economía (de 7,6% en 1973 al 1,9% en 1976), en la caída de la tasa de ganancia industrial (de 13% anual en 1963-1967 al 9,7% en 1970-1976) y en la inflexión de la curva salarial en 1977, fue la base material del crepúsculo de una hegemonía[9].

---

7 Analizada globalmente, sin embargo, la relación salarios/productividad entre 1940 y 1970 es reveladora del fundamento real del llamado "milagro mexicano": en 1970 el salario real era solo un 16% superior al nivel de 1940, mientras la productividad del trabajo en el sector industrial creció 200% en el mismo lapso (Bortz, 1985: 51).

8 En 1976 la proporción de salarios en el PIB alcanzó su máximo histórico: 40,3%. En 1990 esa proporción había descendido a 24,7%.

9 Los indicadores del agotamiento del patrón mexicano de acumulación de la segunda posguerra se encuentran en varios estudios realizados en los años ochenta. Ver, entre otros, Boltvinik (et al., 1981); Blanco (1985) y Guillén Romo (1984; 1990).

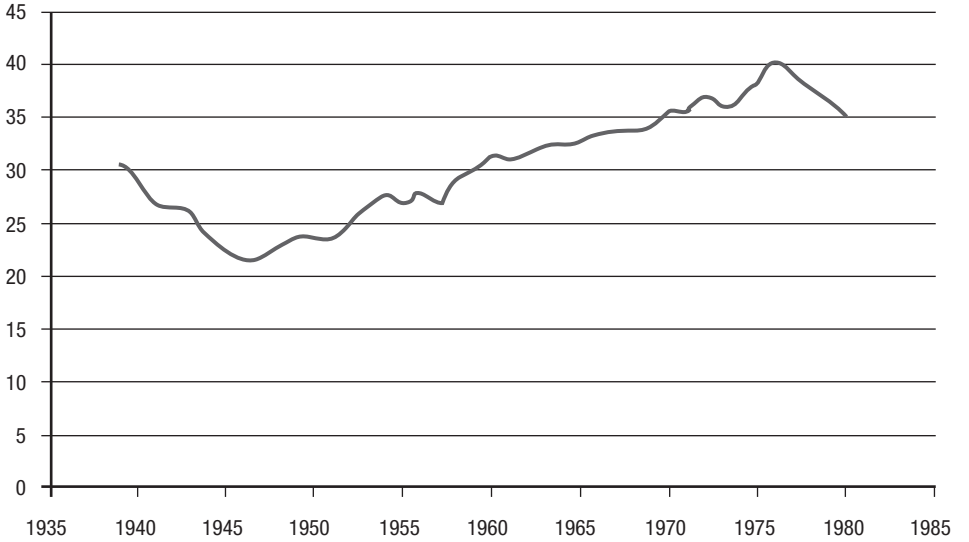
La crisis global de un modo de dominación, expresada en la revuelta antiburocrática de Praga, las rebeliones estudiantiles de 1968, el "otoño caliente" del autonomismo obrero italiano y la derrota del ejército estadounidense en Vietnam, fue anunciada también en México con la rebelión estudiantil de 1968 y continuó manifestándose espontánea y desarticuladamente durante los años setenta en la tendencia democratizadora de los electricistas, el surgimiento del sindicalismo independiente y la insubordinación armada de las guerrillas urbana y rural.

Cuadro 1
Porcentaje salarios/PIB. Años 1939-1980

Año	Salario real %	Año	Salario real %
1939	30,5	1960	31,2
1940	29,1	1961	31,1
1941	26,9	1962	31,4
1942	26,5	1963	32,3
1943	25,9	1964	32,3
1944	23,7	1965	32,7
1945	22,6	1966	33,5
1946	21,5	1967	33,5
1947	22	1968	33,8
1948	22,9	1969	34
1949	23,7	1970	35,7
1950	23,8	1971	35,5
1951	23,4	1972	36,9
1952	25,2	1973	35,9
1953	26,6	1974	36,7
1954	27,7	1975	38,1
1955	26,9	1976	40,3
1956	27,9	1977	38,9
1957	26,9	1978	37,7
1958	29,1	1979	36,8
1959	29,8	1980	35,1

Fuente: Elaboración propia con datos de Jeffrey Bortz (1981).

Gráfico 1
Curva salarial en México. Años 1939-1980



Fuente: Elaboración propia con datos de Jeffrey Bortz (1981).

El restablecimiento mundial del mando del capital supuso entonces frenar el ciclo de insubordinación abierto a fines de los años sesenta, revertir las conquistas sociales del *Welfare State* y romper el poder sindical sobre normas y ritmos de trabajo logrado en los años de posguerra. El proceso, preanunciado en 1973 con el golpe de estado en Chile, continuó con el desmantelamiento de conquistas del trabajo organizado en Europa y Estados Unidos (en Italia contra los trabajadores del automóvil, 1980; Reagan contra los controladores aéreos en Estados Unidos, 1981; Thatcher en Gran Bretaña contra los mineros, 1984). La forma doctrinaria de esta ofensiva pasó por la recuperación de aquel cuerpo de ideas incubadas en los años treinta en oposición conservadora al keynesianismo (Friedrich Hayek, Milton Friedman): el llamado "neoliberalismo"[10]. En los inicios de aquel proceso, analizando la confrontación abierta con el intento de imponer nuevas reglas laborales en la industria automotriz británica, John Holloway escribía:

10 Para una reconstrucción de esta ofensiva y de sus acompañantes doctrinarios ver Harvey (2007). Para su reconstrucción en el caso mexicano, ver Guillén Romo (1997).

> La crisis capitalista nunca es otra cosa que esto: la ruptura de un patrón de dominación de clase relativamente estable. Aparece como una crisis económica, que se expresa en una caída de la tasa de ganancia, pero su núcleo es el fracaso de un patrón de dominación establecido. Desde el punto de vista del capitalista, la crisis solo puede ser resuelta mediante el establecimiento de nuevos patrones de dominación. Esto no significa que el capital tiene preparados nuevos patrones para imponerlos a la clase obrera. Para el capital, la crisis solo puede ser resuelta a través de la lucha, a través del restablecimiento de la autoridad y a través de una difícil búsqueda de nuevos patrones de dominación (Holloway, 1994: 137).

En México esa "difícil búsqueda de nuevos patrones de dominación" ha requerido la destrucción de una configuración estatal tejida en un largo y conflictivo proceso histórico: la relación estatal corporativa, con sus lazos de protección y lealtad, sus reglas de circulación del mando, su forma de legitimidad, sus rituales y sus símbolos.

La destrucción de una forma de Estado

Anunciada desde los años ochenta del siglo XX en el derrumbe salarial, la introducción selectiva de innovaciones tecnológicas y el desmantelamiento de contratos colectivos de trabajo en industrias estratégicas (telefonía, industria automotriz, electricidad, petróleo, siderurgia), la restructuración mundial del capital se ha desplegado en territorio mexicano en torno a cuatro grandes ejes:

- Reorganización de los procesos productivos y recomposición de las relaciones laborales.
- Desmantelamiento de la propiedad agraria ejidal e incorporación plena de la tierra en los circuitos del mercado capitalista.
- Desmantelamiento de la estructura productiva estatal.
- Reconexión al mercado mundial a través de la integración subordinada en la economía y los mercados de Estados Unidos.

Esta reestructuración se inició en los años ochenta del siglo XX allí donde se sitúa el mando concentrado del capital sobre el trabajo vivo: el terreno de la fábrica y de las relaciones salariales y contractuales. La desvalorización de la fuerza de trabajo y la flexibilidad laboral han sido desde entonces las dos líneas combinadas utilizadas para incrementar la explotación, comprimiendo salarios reales, suprimiendo mecanismos de control obrero sobre la contratación y uso de la fuer-

za de trabajo e intensificando los ritmos de producción[11]. La amenaza de desempleo, el cierre y relocalización de empresas e incluso el uso del ejército (como en el "bazukazo" de 1989 contra el líder histórico de la burocracia sindical petrolera) han sido, en este terreno, las rutas seguidas para romper resistencias.

El segundo eje de esta transformación, el *desmantelamiento de la propiedad agraria ejidal y la plena incorporación de la tierra en los circuitos del mercado capitalista*, ha significado revertir una de las grandes conquistas de la revolución mexicana y de los años treinta: el derecho a la tierra de pueblos y comunidades agrarias. Arrancado con las armas bajo la forma del *ejido* y protegido jurídicamente durante todo el siglo XX por la Constitución de 1917, ese derecho fue anulado en 1992 con la reforma del artículo 27 constitucional[12]. El fin del reparto agrario, el establecimiento del "dominio pleno" de los campesinos sobre las parcelas ejidales y la posibilidad de establecer asociaciones mercantiles en el campo fueron los ejes de la reforma del 27 constitucional en materia de propiedad agraria. Esa contrarreforma, acompañada de cambios en la legislación nacional sobre la propiedad y usufructo de bosques y aguas, significó un quiebre profundo en la configuración histórica del estado mexicano.

La revolución mexicana frenó un proceso desatado en el siglo XIX y acelerado durante los años de la "modernización" porfirista (la *belle époque* mexicana). Comprender el alcance de esa revolución agraria victoriosa requiere redimensionar el abrupto golpe dado en diez años a lo que constituía una tendencia secular: el despojo organizado de

---

11 En 1988, iniciado el proceso, Adolfo Gilly resumió los ejes y el sentido de esta ofensiva: "Por *flexibilidad* se entiende derogar las conquistas históricas contractuales sobre definición de tareas, respeto a la calificación profesional, contratación de los ritmos y cargas de trabajo, prohibición de traslado unilateral y arbitrario del trabajador de un puesto a otro, y cualquier otra disposición que favorezca el control de los trabajadores y de su organización sobre el uso de la fuerza de trabajo [...]. En otras palabras, la flexibilidad significa debilitar o suprimir, en nombre de la eficiencia y la productividad capitalistas, las normas de trabajo (*work rules*) establecidas en el interior de la empresa y en cada puesto de trabajo a través de las luchas y negociaciones pasadas, y plasmadas en los contratos de trabajo (nacionales, por empresa o por departamento) o en los usos y costumbres reconocidos por todos" (Gilly, 1988: 74-75).

12 Proveniente de la antigua tradición jurídica española, el *ejido* mexicano era una forma peculiar de tenencia de la tierra: una cesión de la nación (propietaria original) a los campesinos del usufructo de la tierra, que suponía que las tierras no eran vendibles ni rentables. Según investigadores del Banco Mundial, a principios de los años noventa casi 15 millones de campesinos mexicanos y sus familias (cerca del 20% de la población total) estaban registrados como ejidatarios. La tierra ejidal abarcaba entonces 103 millones de hectáreas (52% del territorio nacional, 55% de las tierras agrícolas y 70% de los bosques) (Olinto, 2002).

tierras comunales[13]. La insubordinación campesina de 1910-1920 frenó esa tendencia.

Entre 1936 y 1938 aquella interrupción del despojo lograda por los ejércitos campesinos de Villa y Zapata se volvió auténtica *inversión*, en solo tres años, de lo que había sido una tendencia histórica. La reforma agraria cardenista, sostenida también en la organización de los campesinos en armas, logró entonces modificar esa tendencia y desarticular el poder nacional de la oligarquía agraria, particularmente en aquellas regiones en que se había registrado la más alta expoliación de tierras comunales durante el porfiriato: Yucatán, la Comarca Lagunera, el Valle del Yaqui en Sonora[14]. Los datos de la reforma agraria mexicana, la más radical operada en tierras latinoamericanas hasta la revolución cubana, hablan por sí mismos: 103 millones de hectáreas (52% del territorio nacional) fueron entregadas a 3,5 millones de ejidatarios y comuneros, organizados en casi 30 mil ejidos y comunidades agrarias.

La reforma del artículo 27 constitucional significó, en esencia, revertir esa conquista histórica y sancionar jurídicamente la *disolución de la comunidad agraria*. La conversión de la tierra en mercancía, la transformación de los ejidatarios en propietarios privados (con "dominio pleno" sobre sus parcelas), la apertura a contratos de asociación mercantil y la posibilidad del uso de tierras ejidales en contratos de usufructo con compañías privadas fueron los ejes de la contrarreforma[15]. Liberada de los diques construidos durante la revolución mexicana y el cardenismo, la nueva marea de despojo crece restableciendo no

---

13 "Cuando México obtuvo su independencia de España a principios del siglo XIX", recuerda Friedrich Katz, "se estimaba que aproximadamente 40% de la tierra adecuada para la agricultura en las regiones del centro y sur del país pertenecía a los pueblos comunales. Cuando Díaz cayó en 1911, solo quedaba 5% en sus manos. Más de 90% de los campesinos de México perdieron sus tierras" (Katz, 2006: 155).

14 Los datos registran, en frío, lo que significó esa inversión en caliente de una tendencia histórica: si en 1930 el latifundio seguía representando más del 80% de la tierra en propiedad privada, en 1940 casi la mitad de la tierra cultivada era propiedad ejidal. Sobre el cambio en la estructura de la propiedad agraria mexicana con la reforma agraria cardenista ver, entre otros, Eckstein (1966).

15 Los datos disponibles indican el todavía limitado alcance de la reforma en términos de la venta o renta de tierras ejidales, pero también un proceso de desmantelamiento de la propiedad ejidal y de proletarización de la población campesina por vías indirectas. Según esos datos hasta agosto de 2006 se habían "certificado" 85% de las tierras ejidales, de las cuales únicamente 0,6% había cambiado efectivamente a propiedad privada individual. Los datos registran también, sin embargo, un incremento en la tasa de emigración campesina y una tendencia creciente de inversiones de capital en desarrollos inmobiliarios y turísticos en el antiguo sector ejidal. Ver, entre otros, Zorrilla Ornelas (2003: 74-86); Ita (2003).

solo el dominio del capital sobre la tierra, sino cubriendo todos los bienes naturales comunes: aguas, costas, playas, bosques, ríos y lagunas.

El tercer eje de esta transformación, la *privatización de bienes públicos y el desmantelamiento de la estructura productiva estatal*, ha debilitado uno de los soportes materiales del estado mexicano. La Constitución de 1917 otorgó a la nación la propiedad de tierras, minas, bosques, aguas y recursos del subsuelo. En el México surgido de la revolución la situación legal de las propiedades agrarias, mineras y petroleras en manos de compañías extranjeras fue en consecuencia el núcleo de una controversia en la que estaba en juego no solo la afirmación del nuevo mando nacional, sino el destino de esa regla estatal inscrita en la ley suprema. En particular, la redefinición de la relación del estado mexicano con Estados Unidos transitó por la resolución de la disputa jurídica en torno a la propiedad del subsuelo, de la que dependía el control del petróleo. Zona ambigua durante los años veinte, el régimen de propiedad del subsuelo no había cambiado sustancialmente en relación con la época prerrevolucionaria: en 1934, 99% de la industria petrolera seguía controlada por compañías estadounidenses y británicas[16].

La expropiación petrolera de 1938, promulgada como desenlace de un conflicto obrero y en el ambiente aún conflictivo de la reforma agraria, puso fin a esa indefinición, consagrando a la institución presidencial como depositaria de la soberanía estatal, fijando a futuro en el control nacional del petróleo el soporte del nuevo equilibrio con Estados Unidos y fundando uno de los grandes mitos unificadores de la nación.

Este soporte material del estado mexicano empezó a ser derruido con la privatización de empresas y servicios de propiedad pública emprendida en los años ochenta del siglo XX: carreteras, puertos, aeropuertos, ferrocarriles, telecomunicaciones, banca y servicios financieros, petroquímica, minas y complejos siderúrgicos. Tan solo entre 1988 y 1994 la privatización incluyó Teléfonos de México, Altos Hornos de México, Siderúrgica Nacional, Red Federal de Microondas, compañías de aviación, compañías mineras como Cananea, infraestructura aeroportuaria, 18 bancos y 13 empresas de medios de comunicación, poniéndose además a disposición del capital privado casi 900 mil hectáreas de 24 zonas de reservas mineras y abriéndose a la inversión privada la petroquímica secundaria. Continuada en la segunda mitad de los años noventa con la apertura al capital de telecomunicaciones,

16 En 1935, 75% de la inversión industrial en México era de origen externo. El capital extranjero controlaba 98% de la actividad minera, 99% de la petrolera, 79% del sistema ferroviario y 100% de la energía eléctrica. Ver Meyer (1981: 304-305).

rutas ferroviarias, gas natural y canales de transmisión satelital, esta oleada privatizadora se prepara para desmantelar uno de los mayores símbolos del estado mexicano: la industria petrolera.

El cuarto eje de esta transformación es la reconexión al mercado mundial a través de la *integración subordinada en la economía y los mercados de Estados Unidos*. Esta tendencia, acompañada de la desregulación comercial y financiera y de la apertura a la inversión extranjera, está socavando los fundamentos materiales y culturales en que se sustentó el estado mexicano y rompiendo los equilibrios de un entramado institucional que descansaba en la institución presidencial como vértice articulador y figura simbólica de la soberanía estatal: el *Príncipe* mexicano.

Este proceso de integración, que no contempla la libre movilidad de la fuerza de trabajo ni la homologación de derechos laborales, sino anclar la rentabilidad de capitales en "ventajas comparativas" geográficas y salariales, no fue iniciada con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994, sino con la instalación de plantas automotrices y la expansión de maquiladoras en la frontera norte de México en los años ochenta. La conversión del territorio nacional en plataforma de exportación de manufacturas, analizada en los ochenta como eje central de un nuevo "modelo secundario-exportador"[17], significó desde entonces un proceso de relocalización y segmentación de procesos productivos que integró silenciosamente el centro-norte de México con los mercados estadounidenses. La conformación de un *mercado laboral transnacional* que hace de México un reservorio de fuerza de trabajo barata sostenido en la compresión salarial y la precarización laboral, es parte de esta tendencia[18].

A esta reorganización capitalista del espacio territorial, similar en su alcance a la operada a fines del siglo XIX con la construcción de ferrocarriles, corresponde la conformación de corredores industriales que conectan selectivamente ciudades y puertos del norte de México con el mercado de Estados Unidos: el corredor San Antonio-Monterrey, el corredor El Paso-Ciudad Juárez (vinculado con el complejo militar-industrial de Texas y Nuevo México) y el corredor San Diego-Tijuana. De acuerdo con ciertos análisis, estos corredores formarían

---

17 En 1986 José Valenzuela Feijóo describía los rasgos del nuevo modelo "secundario-exportador" en los siguientes términos: "a) énfasis en las ramas industriales más pesadas, de bienes intermedios y de capital, en las cuales se daría un avance importante respecto a su actual nivel de sustitución de importaciones; b) caída del salario real, aumento del desempleo abierto y del grado de monopolio. En suma, redistribución regresiva del ingreso; c) gran apertura externa y fuerte expansión de las exportaciones manufactureras" (Valenzuela Feijóo, 1994: 166).

18 Ver, entre otros, Delgado Wise (et al., 2007).

parte de un movimiento todavía más vasto de conformación de "regiones económicas transnacionales" que comprenderían a ciudades de Canadá, Estados Unidos y México, conectadas entre sí por corredores económico-comerciales de América del Norte[19].

El éxito en la reorganización capitalista del territorio mexicano es evidente: entre 1980 y 2003 la exportación mexicana de manufacturas se triplicó, desplazando al petróleo y los productos primarios como eje de las exportaciones. En ese periodo, las manufacturas pasaron del 30 al 86% del total de exportaciones, 90% de las cuales se dirigieron a Estados Unidos. Automóviles, autopartes, aparatos electrónicos y electrodomésticos, producidos por maquiladoras y empresas transnacionales, representaron en 2003 el 30% de las exportaciones manufactureras (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2004).

Ello no significa un proceso de "desindustrialización", si por ello se entiende el desmantelamiento de la estructura productiva nacional, la ausencia de procesos productivos con alta composición tecnológica o la conversión de México en un país maquilador. Las modernas plantas automotrices instaladas en el centro-norte de México (una de las puntas de lanza del dinamismo exportador) no son una simple prolongación de las maquiladoras tradicionales. En tecnología y organización del trabajo, esas plantas están al mismo nivel que sus matrices en los países de origen. De otra parte, el proceso tampoco significa el desplazamiento de la burguesía nacional por el capital extranjero. Se calcula que alrededor de 40 grandes empresas controladas por capital nacional destinan su producción al mercado mundial y que aproximadamente la mitad de ellas tiene filiales industriales fuera de México[20]. La reestructuración del capital en territorio mexicano ha significado más bien, para decirlo con Guillén Romo, una industrialización en dos vías: la concentrada en las industrias tradicionales del centro del país y la "norteña-fronteriza", articulada en torno a la maquiladora y los complejos industriales exportadores (Guillén Romo, 2007: 207-208).

---

19 Ver Godinez (2000: 367-371). Según estudios recientes en la nueva geografía del capital aparecen, en territorio nacional, 138 parques industriales organizados alrededor de 42 ciudades del centro-norte de México concentrados en la producción y/o ensamblaje de la industria automotriz, electrónica, electrodomésticos, alimentos y bebidas. Ver Merchand Rojas (2007: 21).

20 Un ejemplo paradigmático es Cementos Mexicanos (CEMEX), segundo productor mundial de cemento y con plantas industriales en Estados Unidos, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Colombia, España, Filipinas, Egipto y –hasta la reciente expropiación efectuada por el gobierno de Hugo Chávez– en Venezuela (Basave Kunhardt, 2006: 111-145).

El poder cambia de manos

La elite gobernante mexicana del siglo XX surgió de una revolución. Estuvo conformada inicialmente (y hasta 1946) por los generales y caudillos de la fracción militar triunfante (el ala pequeño burguesa del constitucionalismo) y debió sostenerse, para su conservación legítima en el mando, tanto en pactos con las clases subalternas como en la recreación mítica de su origen revolucionario. La fracción más radical de esa elite militar (los llamados "jacobinos"), empujada durante los años veinte y treinta por la movilización y organización de las clases subalternas, repartió la tierra, destruyó el poder material de la antigua oligarquía agraria, protegió la organización de los grandes sindicatos nacionales de industria y expulsó a fracciones del capital externo que aún dominaban sectores estratégicos de la estructura productiva nacional y, en particular, la renta petrolera.

Esa fracción militar-jacobina (a la que pertenecían generales como Lázaro Cárdenas y Francisco J. Múgica), fue desplazada del mando nacional por las tendencias mundiales anunciadas en el estallido de la segunda guerra mundial. El reemplazo de los militares por los civiles, el cambio del PRM (Partido de la Revolución Mexicana, 1938) al PRI (Partido Revolucionario Institucional,1946) y la conformación de una nueva burocracia sindical impuesta desde el aparato estatal (el "charrismo") expresaron la mutación operada en el régimen político mexicano y en su elite gobernante.

Cobijada por esa elite –y conectada con ella por los negocios– la burguesía mexicana de la segunda posguerra pudo constituirse al amparo de una intervención estatal orientada a estimular la acumulación de capital a través de la promoción de actividades industriales (subsidios, reglas proteccionistas, exenciones fiscales) y de pactos corporativos con la burocracia sindical que garantizaran docilidad y disciplinamiento de la clase obrera. Protegida y amarrada por una forma de dominación, la burguesía nacional surgida del proceso de industrialización debió sujetarse entonces a códigos de mando-obediencia solidificados en la negociación entre la burocracia estatal y las burocracias sindicales, así como en su intermediación con el mundo subalterno. Esa subordinación a formas de negociación y lealtades políticas, que condicionaba la existencia de todos (burocracia estatal, burocracias sindicales y burguesía nacional) a la vez que subordinaba la productividad del trabajo a los pactos corporativos, ha terminado.

Un proceso silencioso, fuera de los reflectores, se ha producido en México en la vuelta de siglo: el desplazamiento del mando nacional a una nueva fracción del capital mexicano asociada con capitales externos. Esta nueva fracción dominante del capital se incubó en la fase de acumulación de la segunda posguerra y su presencia política orga-

nizada era ya visible en la segunda mitad de los años setenta[21]. Esta fracción del capital, organizada desde 1975 en el Consejo Coordinador Empresarial, se recompuso internamente en el viraje de los años ochenta y se afirmó materialmente en la gran operación de despojo que ha operado en México en los últimos veinte años.

Del ciclo de concentración de capitales abierto en los años ochenta del siglo XX emergió una nueva elite financiera mexicana asociada con capitales externos, que desplazó a la vieja burguesía industrial de los años cuarenta y cincuenta, a los pequeños y medianos empresarios y a los propietarios agrarios. La estatización de la banca (1982) y el posterior reposicionamiento de capitales estimulado por la venta de empresas pertenecientes a la banca estatizada, marcaron el arranque de un nuevo proceso de concentración y centralización de capitales.

Nuevos grupos de capital financiero surgieron con los métodos tradicionales de *acumulación por despojo*: crisis financieras, manipulación del mercado bursátil, absorción de capitales, "rescates" bancarios y privatización de empresas públicas y bienes naturales comunes. La cesión estatal del control del mercado de valores (a través de las casas de bolsa privadas), la oleada de privatización de empresas estatales (operada a gran escala desde 1990), la estimulación estatal selectiva de los grupos financieros orientados a la exportación y la asociación con capitales externos fueron soportes del proceso de concentración y centralización de capitales iniciado en 1983 y acelerado en la década de los noventa[22]. La personificación de ese

---

21 En 1974, advirtiendo sobre el surgimiento de un nuevo capital financiero autónomo en el mundo árabe, Ernest Mandel escribió: "el capital financiero árabe, asociado (muy a menudo de forma mayoritaria y bajo su control financiero y político) a grandes monopolios imperialistas, ha emprendido toda una serie de proyectos industriales de gran envergadura [...]. Se están creando auténticos bancos y compañías de inversión para financiar proyectos industriales o de otro tipo, en los que el capital árabe e iraní está asociado (generalmente en forma mayoritaria) a los nombres más importantes del capital financiero imperialista". "No se trata", agregaba, "de una 'victoria de los países pobres sobre los ricos', sino de una redistribución de la plusvalía mundial entre diferentes grupos de las clases poseedoras, aún en el caso de que una parte de los habitantes de los países afectados obtengan algunas migajas del festín". En 1975 Mandel extendió su hipótesis refiriéndose al surgimiento de un capital financiero autónomo en la India, México, Brasil y Argentina. Ver Mandel (1975; 1976a), ambos recopilados en Mandel (et al., 1976b).

22 Una reconstrucción analítica de este proceso se encuentra en los estudios de Basave Kunhardt (1996) y Morera Camacho (1998). En la reconstrucción de ese proceso ambos autores coinciden en ubicar la privatización de empresas estatales, operada a gran escala desde 1990, como un momento decisivo en la recomposición interna de las clases dominantes, en la redefinición de su relación con el poder político, en sus vínculos con el capital internacional y en el reemplazo del aparato estatal como agente principal de la acumulación. Así lo resume Carlos Morera: "El proceso de

proceso, inducido estatalmente y sostenido tanto en el desmantelamiento de la estructura productiva estatal como en el desplazamiento y absorción de capitales, es Carlos Slim, un empresario mexicano de origen libanés ubicado en 2008 en la lista *Forbes* como el segundo hombre más rico del mundo.

Esta nueva fracción dominante del capital mexicano, asociada con capitales externos, se propuso lograr la reconexión al mercado mundial a través de la integración selectiva y segmentada del territorio nacional en la economía de Estados Unidos. El TLCAN no fue una imposición externa. Fue también promovido activamente por la nueva oligarquía financiera mexicana, que proyectó convertir a México en plataforma de exportaciones manufactureras aprovechando la vecindad geográfica con Estados Unidos y el bajo costo de la fuerza de trabajo mexicana. En todo caso, para decirlo con Ernest Mandel, la integración de ambas economías fue resultado de "una concordancia de intereses entre dos grupos separados y autónomos de propietarios capitalistas", no de su identidad o de la subordinación neta de unos a otros (Mandel, 1976a: 15).

Esta nueva oligarquía financiera mexicana ha desplazado al antiguo bloque de poder del México poscardenista. Este desplazamiento del mando real, operado detrás de la luminosa escenografía de los partidos políticos, se realizó con *violencia*. Cuatro acontecimientos resumen el traspaso violento del poder estatal a la nueva oligarquía financiera: la imposición de Carlos Salinas de Gortari en la sucesión presidencial de 1988, frente al movimiento de oposición nacional articulado en torno a Cuauhtémoc Cárdenas, hijo del general Lázaro Cárdenas; el "bazukazo" de 1989 contra Joaquín Hernández Galicia, líder histórico de la burocracia sindical petrolera; el asesinato de Luis Donaldo Colosio, candidato del PRI, en la sucesión presidencial de 1994 y la imposición de Felipe Calderón, con todos los recursos del aparato estatal, la propaganda televisiva y el dinero, en la sucesión presidencial de 2006.

Los nuevos grupos de capital financiero, asociados con capitales externos, son los que hoy concentran casi la mitad de la producción nacional y más del 50% de las exportaciones manufactureras, 90% de

---

privatización posibilitó una nueva estructura del capital y obligadamente una nueva oligarquía. Esta, si bien reagrupó a una gran parte de la anterior, constituye en lo fundamental un nuevo agrupamiento, muchísimo más poderoso que el anterior, mucho más vinculado patrimonialmente al sector productivo y directamente asociado al capital internacional. A diferencia de la oligarquía anterior, se apoya en una inédita y extraordinaria socialización del capital, centralización del poder y asociación estratégica con el capital extranjero y nacional por medio de fusiones, adquisiciones o negocios compartidos" (Morera Camacho, 1998: 50).

las cuales se dirigen a Estados Unidos[23]. Sus nombres aparecen, junto a grandes transnacionales del automóvil y filiales de bancos extranjeros, en las listas de las 500 empresas más importantes de México y de América Latina por volumen de ventas en 2007: Grupo Carso (de Carlos Slim, propietario entre otros, de Teléfonos de México y de América Móvil, la principal empresa de telefonía inalámbrica en América Latina); Cemex (segundo productor mundial de cemento, con plantas industriales en Estados Unidos, España, Venezuela, Panamá, Colombia, Filipinas y Egipto), FEMSA (el mayor productor de bebidas de América Latina), Grupo Alfa, Grupo Vitro, Grupo México, Grupo Salinas, Industrias Peñoles, Grupo Televisa, Grupo Maseca, Bimbo (con plantas de producción en Estados Unidos, Centroamérica, Venezuela, Argentina, Colombia y Chile)[24].

Esta nueva oligarquía mexicana quiere gobernar directamente, sin intermediarios y sin mediaciones. Necesita para ello clausurar definitivamente, en la vida material y en el imaginario colectivo, el "ciclo de la revolución mexicana": terminar de desmantelar las redes del Estado protector, desarmar los soportes materiales de la soberanía estatal, romper el control estatal de la renta petrolera (símbolo material de la independencia frente a Estados Unidos y sostén de la antigua burocracia estatal del PRI), quitar autonomía al ejército mexicano y establecer, en integración y en fusión con la economía de Estados Unidos, un mando capitalista sólido que no dependa de compromisos con las clases subalternas.

La nueva elite financiera mexicana no pretende la desaparición del Estado ni subordinar a México a poderes externos. Quiere más bien una nueva relación entre gobernantes y gobernados, basada en la desaparición de lazos de solidaridad y organización colectiva y recreada en cambio en la existencia de individuos aislados, no organizados.

---

23 Un estudio reciente de la Cámara de Diputados mexicana revela: "De acuerdo con el último censo económico (1999), la estructura empresarial de la industria manufacturera mexicana se encuentra integrada en un 98% por pequeñas empresas que, junto a las medianas empresas, aportan 51,5% de la producción nacional. Mientras, las grandes empresas, que representan el 0,43% del total de empresas, aportan 48,.6% de la producción". "Durante 1993-1999", agrega el estudio, "las principales 300 empresas exportadoras y alrededor de 3 mil empresas maquiladoras generaron más del 95% de las exportaciones [...] alrededor de 312 grandes empresas realizan el 51,9% de las exportaciones y el 41,5% de las maquiladoras y su principal destino es el mercado estadounidense; la división de productos metálicos, maquinaria y equipo concentra el 66,3% de las exportaciones" (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, 2004: 20, 43).

24 Ver "Las 500 empresas más importantes de México", en revista *Expansión*, México, junio de 2008; "Las 500 mayores empresas de América Latina", en *América Economía* Nº 361, Santiago de Chile, 21 julio de 2008.

En otras palabras sueña con el establecimiento de un nuevo reino de las mercancías: una asociación de propietarios privados, atomizada y solo cohesionada por el *valor de cambio* encarnado en el dinero: representación cósica de una comunidad abstracta, fragmentada, de la que él sea el único soberano.

El límite con el que topa ese reino ilusorio está en sus propias premisas: no existe *Príncipe* que pueda ser solo representante de un interés sectorial. El capital financiero no puede tener su *Príncipe*, cuya existencia solo puede anclarse y nutrirse en el entramado vital de un *cuerpo político*.

Un largo interregno

En la vorágine de la mundialización una nueva configuración estatal intenta abrirse paso en México. Esta mutación transita por el desmantelamiento del entramado jurídico que protegía derechos de las clases subalternas, la desaparición de las redes y compromisos (legales e informales) del Estado protector, la transferencia de bienes públicos a manos privadas y la desaparición de aquel principio constitucional que otorgaba a la nación el derecho primigenio sobre tierras, bienes naturales y subsuelo. A este desmontaje de las reglas de la comunidad estatal, que intentan ser remplazadas por la racionalidad del intercambio mercantil privado, corresponden otra forma de legitimidad y otro tipo de mando político.

La elite gobernante mexicana, presionada por los cambios mundiales y por la crisis de legitimidad abierta desde la sucesión presidencial de 1988, aceptó el reemplazo del PRI, la creación de un nuevo sistema de partidos, elecciones competidas y alternancias. En 2000, ochenta años después del monopolio ininterrumpido en la dirección del aparato estatal, esa elite gobernante –cuyo origen lejano estaba en la revolución– concedió el traspaso pacífico y ordenado del mando presidencial a un partido distinto al PRI: el Partido Auténtico de Acción Nacional (PAN), fundado en 1939 al calor de la oposición anticardenista.

Estos cambios en el aparato institucional del estado se acompañan de una reconfiguración cultural que intenta remplazar los valores laicos del estado liberal y la economía moral de una sociedad de raíces agrarias con una nueva moralidad individualista y conservadora. Combinando los valores del catolicismo tradicional (intolerancia, unidad familiar, patriarcalismo, homofobia, satanización de la diferencia sexual) con la difusión del *ethos* empresarial (ahorro, competencia, pragmatismo y éxito personal basado en el rendimiento individual), esta reconfiguración cultural constituye uno de los terrenos de disputa por la hegemonía. El debilitamiento del sistema de educación pública

en todos sus niveles, la reconstrucción de la historia oficial, el nuevo monopolio privado de los medios de comunicación y de la industria cultural y la reincorporación de la iglesia en la esfera de decisiones sobre lo público (incluidos los contenidos de la enseñanza), son los vehículos de esta remodelación cultural con que se intenta dar sustento espiritual a una nueva forma del estado.

En la entrada frenética del territorio mexicano en el nuevo reino universal del capital se ha quebrado una configuración estatal tejida en un largo y conflictivo proceso histórico. La nueva oligarquía financiera no ha logrado sin embargo remplazar el viejo régimen con un nuevo modo de dominación política, estable y duradera. En este largo interregno privan violencia, incertidumbre y descomposición política. Mientras tanto, el modo de integración con Estados Unidos cerca el mando nacional, generando nuevas zonas de turbulencia.

México-Estados Unidos: zona de turbulencia

El derrumbe de la Unión Soviética fue para las elites internacionales el acto simbólico fundador de un nuevo orden mundial. Diez años después, los atentados a las Torres Gemelas aceleraron la construcción de la arquitectura jurídica e institucional del nuevo mando imperial y de su forma doctrinaria: la "guerra preventiva". Rompiendo las leyes del derecho internacional moderno, destruyendo los fundamentos mismos de la república estadounidense y violando las reglas elementales del campo de lo político, este nuevo orden mundial inaugura así lo que en la formulación de Giorgio Agamben, anticipada por Walter Benjamin, es el *estado de excepción* como técnica de gobierno permanente (Agamben, 2003).

Si en la generación de competencias extraterritoriales del estado norteamericano la nueva estructura de mando imperial ha comenzado a mermar la autonomía de los sistemas judiciales de la Unión Europea (Paye, 2004), en el hemisferio americano la construcción de su arquitectura jurídico-institucional está acelerando y profundizando la integración subordinada de Canadá y México al proyecto de seguridad regional de Estados Unidos, anunciado desde 1990 con la *Enterprise for the Americas*. El proyecto, cuyo objetivo estratégico fue crear una zona continental de libre tránsito de mercancías y capitales desde Alaska hasta la Patagonia (Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA), contempló desde un inicio el TLCAN tan solo como un primer paso. Inscrito en la tendencia de integraciones regionales que acompaña a la nueva configuración histórica del capital, ese proyecto contempló también la creación de una zona de seguridad hemisférica que suponía, entre otras cosas, la transformación de los ejércitos latinoamericanos en fuerzas de disuasión interna (policiales). Los acuerdos

sobre *Fronteras Inteligentes* y la creación de un Comando Norte que incorporó a Canadá, México y el Caribe en el perímetro de seguridad militar de Estados Unidos han sido, en los años recientes, los ejes de la profundización de aquel proyecto.

Si la expansión territorial a costa de México fue, junto con la Guerra de Secesión, uno de los soportes del despegue de la acumulación capitalista en Estados Unidos, hoy el complejo militar-industrial de ese país se prepara para el despojo institucionalizado de bienes nacionales y para incluir a México en la jurisdicción territorial de Estados Unidos. Anunciada en Waco, Texas, en marzo de 2005, la llamada *Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte* (ASPAN) se dispuso "convertir a América del Norte en el mejor lugar para hacer negocios", blindándola de desafíos internos y externos. Tres son los ejes de este proyecto, diseñado y puesto en marcha al margen de congresos y parlamentos: eliminar barreras al flujo de capitales en industria energética, transporte, servicios financieros y tecnología; garantizar el suministro de petróleo a Estados Unidos y ajustar las políticas estatales de México y Canadá a los imperativos geoestratégicos de seguridad de Estados Unidos, implementando mecanismos de vigilancia y control del tránsito en fronteras, puertos, aeropuertos, vías marítimas y espacio aéreo.

Nada dice ese acuerdo de la movilidad de la fuerza de trabajo ni de la regulación de flujos migratorios. A diferencia de la Unión Europea, confederada en torno a una moneda única, libre circulación de la fuerza de trabajo, banca y parlamento comunes, la integración norteamericana conserva y refuerza las fronteras estatales, subordinando en los hechos a los estados vecinos. Esta integración no solo impide la libre movilidad de la fuerza de trabajo, sino criminaliza a los migrantes mexicanos, excluidos a ambos lados de la frontera.

Representantes de las grandes corporaciones financieras de los tres países, organizados en torno al *Council on Foreign Relations*, se han pronunciado ya por la aceleración de esta tendencia. Su recomendación central es establecer a más tardar en 2010 una "Comunidad de América del Norte", cuyos límites estarían definidos por un arancel externo común y un perímetro externo de seguridad (Manley et al., 2005). Sus promotores hablan con convicción y obrarán en consecuencia. El primer paso ha sido dado con la llamada *Iniciativa Mérida*: un proyecto del Ejecutivo estadounidense que contempla la transferencia de recursos financieros de Estados Unidos a México y Centroamérica destinados a la "lucha contra el narcotráfico y el crimen organizado": equipo para monitoreo del espacio aéreo y vías marítimas, ampliación del "margen de maniobra" de oficinas de inteligencia de Estados Unidos en territorio mexicano, control de flujos migratorios y asistencia

al ejército mexicano son algunos de los ejes de este nuevo esquema de seguridad regional que, en los hechos y sin intervención directa de tropas, intenta ampliar la jurisdicción militar de Estados Unidos hasta Centroamérica.

La reestructuración del capital en territorio mexicano, mediada por la integración subordinada a Estados Unidos, ha colapsado los soportes del andamiaje material y simbólico en que se sostenían la comunidad estatal y el mando político, haciendo del *Príncipe* su representación legítima, unitaria y suprema: las conquistas históricas de clases subalternas (sancionadas en derechos constitucionales) y la protección del territorio y los bienes naturales como patrimonio común de todos los mexicanos. Un resultado imprevisto de este proceso, conducido por la nueva fracción dominante del capital financiero mexicano y sus socios externos, es la fragmentación del poder estatal y el desmoronamiento del entramado en que se sostenía su existencia como forma de la unidad política. La fragmentación del mando nacional y una espiral de violencia descontrolada son los síntomas en que se expresa este colapso.

El *Príncipe fragmentado*

El Estado no es un conjunto de instituciones o un aparato administrativo, ni su existencia se reduce a los gobernantes. El Estado es una forma de la sociedad del capital: un proceso relacional entre seres humanos que da unidad jurídica y política, en un territorio delimitado, a una sociedad cuya trama descansa en vínculos de dominio/subordinación fundados en la apropiación de trabajo ajeno, mediada (y ocultada) por el intercambio mercantil privado.

La forma-*Estado* es inherentemente dual y conflictiva: expresa la existencia de acuerdos políticos para la ordenación de la convivencia, pero también la expropiación a los ciudadanos del ejercicio cotidiano de la politicidad humana. Las formas alienadas y cosificadas que adoptan las relaciones sociales en el proceso-capital (mercancía, dinero, trabajo asalariado) se despliegan también en la dimensión de la política. La relación estatal se reproduce entonces, como ha sucedido en toda la historia de la civilización humana, desde el establecimiento de un vínculo de mando-obediencia entre gobernantes y gobernados fundado en el reconocimiento de la autoridad política (legitimidad); pero al mismo tiempo, y en contraste con otras formas históricas de asociación política, concentrando el ejercicio del mando nacional (el "poder soberano" del Estado) y el uso de la violencia (aquello que en la definición de Weber, anticipada por Trotsky, se llama "monopolio de la violencia legítima"). A este complejo relacional entre seres humanos, recreado simultáneamente en la dominación y el acuerdo, la obediencia y el reconocimiento, el consenso y la fuerza, le llamamos *Estado*.

El proceso estatal no surge de las constituciones escritas ni de la voluntad de los gobernantes. Se teje en el conflicto, la ruptura y la negociación entre clases dominantes y grupos subalternos, cuyas acciones están modeladas por la experiencia y encuadradas en entramados simbólicos cultivados en la historia[25]. Comprender el modo de estructuración y funcionamiento de una forma de Estado específica implica analizar cómo, por qué y desde dónde se tejen los lazos materiales y espirituales que unen a dominadores y dominados en una comunidad estatal: el tejido de vínculos que reproducen ese orden en la mente y en la conducta de los individuos consigo mismos y en sus relaciones con los otros; así como el conjunto de derechos, obligaciones y restricciones que, de hecho o de derecho, constituyen y recrean un modo de mandar y de obedecer, un modo de sujetarse y de insubordinarse y un modo de hacer política.

La relación estatal mexicana, con sus reglas de cohesión política, sus códigos de mando y obediencia, su forma de legitimidad, sus mitos y sus símbolos, se configuró en un gran arco histórico atravesado por la violencia. Ese arco se abrió con las reformas liberales juaristas emprendidas en la segunda mitad del siglo XIX y se cerró en los años del cardenismo, en la década de los treinta del siglo XX. Atravesado por la revolución mexicana, expresión violenta y concentrada de la resistencia de antiguas formas de socialidad comunitaria y de nuevos agravios provocados por la modernización porfirista, en ese gran arco histórico se realizaron los procesos fundamentales implicados en la construcción de un estado nacional: la delimitación y el control estatal de un espacio territorial, la conformación de una esfera de lo público-estatal secularizada (*res publica*), la formación de un poder soberano, la configuración material y simbólica de una comunidad estatal y la construcción de los grandes mitos unificadores de la nación.

Ese proceso de construcción estatal, surcado por múltiples insubordinaciones indígenas y campesinas y el despojo de casi la mitad del territorio nacional, supuso el cumplimiento de cuatro condiciones: someter a la Iglesia a la jurisdicción estatal, arrancándole el poder terrenal sobre los asuntos que competen a los ciudadanos, al mando político y la comunidad estatal: educación, constitución civil de las personas privadas e impartición de justicia; conservar la integridad del territorio nacional frente a la amenaza de expansión territorial de Estados Unidos; centralizar el mando nacional sometiendo a los caudillos y caciques regionales y afirmando su exclusividad frente a poderes y mandos externos y pacificar el país, terminando con el largo

25 Para una definición no sustancialista de la cultura ver el ensayo de Thompson (1995: 13-28) y Echeverría (1998, Cap. 3).

ciclo de violencia agraria abierto en el siglo XIX y prolongado aun después del cierre de la revolución mexicana.

El proceso, que para los liberales significó enfrentar una guerra interna (la de Reforma) y el imperio de un príncipe extranjero (el de Maximiliano), no se cerró con la "República Restaurada" (1867). Se extendió al porfiriato y al régimen posrevolucionario, llegando hasta la expropiación petrolera de 1938. Atravesando el ciclo de expansión capitalista de la *belle époque* (1890-1913), que trastocó internamente las socialidades agrarias desembocando en la revolución mexicana y la primera guerra mundial, la construcción del estado nacional terminó de realizarse en el período de entreguerras: en medio de la reconfiguración mundial abierta con la revolución bolchevique, la crisis del Estado liberal, el keynesianismo y el *New Deal* de Roosevelt.

La revolución campesina de 1910-1920, que había impuesto las reglas constitucionales del estado condicionando el restablecimiento del mando nacional al reconocimiento y preservación de las comunidades agrarias, cristalizó así, entre 1920 y 1938, en una forma de estado corporativa, con sus vínculos de mando-obediencia recreados en relaciones de protección y lealtad.

Esa forma de estado se conservó en la larga fase de expansión de la segunda posguerra (1945-1975). Su prolongación institucional fue el régimen del PRI, expresión mexicana de toda una época: el mundo del *Welfare State*, del control y planificación estatal de las economías nacionales (incluida la Unión Soviética) y del consenso keynesiano. En aquel mundo caracterizado por la hegemonía estadounidense y el surgimiento de instituciones financieras globales (FMI y Banco Mundial), pero también por la existencia de mecanismos mundiales de regulación financiera (Acuerdos de Bretton Woods) y por la existencia de grandes territorios que habían condicionado la operación de la ley de valor, las reglas previamente establecidas por la revolución mexicana y los equilibrios logrados con la expropiación petrolera permitieron al estado mexicano conservar su autonomía relativa frente a Estados Unidos (expresada en la postura mexicana ante la revolución cubana y en la política de asilo a los exiliados políticos con el ascenso de las dictaduras militares sudamericanas).

El crepúsculo de esa forma estatal, anunciado en la rebelión estudiantil de 1968, fue el síntoma nacional del fin de una época.

En la entrada del territorio mexicano en el nuevo reino universal del capital se han quebrado los fundamentos de un estado tejido en un largo y conflictivo proceso histórico. Un resultado imprevisto de ese proceso es la fragmentación del poder estatal y el desmoronamiento del entramado material y simbólico en que se sostenía su existencia como forma de la unidad política. Ese proceso, cuya expresión con-

densada es una espiral de violencia descontrolada, se manifiesta en varias dimensiones:

- Erosión de la soberanía, es decir, de la existencia de un mando único y supremo dentro de un territorio. Este socavamiento se traduce en la fragilidad de la institución presidencial (no de quien personalmente la encarne), desbordada y sometida por el capital financiero, el narcotráfico y la Iglesia. Al desmoronamiento del Príncipe corresponden la fragmentación del territorio nacional en múltiples cacicazgos políticos y sindicales y en señoríos territoriales controlados por bandas del narcotráfico, todos entrelazados: una especie de "feudalización" territorial que disgrega el mando nacional remplazándolo con un mosaico de poderes locales tejido en las redes de las finanzas, el poder político, cuerpos armados mercenarios y el narcotráfico[26].
- El resurgimiento de la Iglesia como un poder autónomo, con capacidad de intervención en la esfera de decisiones sobre lo público (incluidos los contenidos de la enseñanza).
- El debilitamiento del sistema de educación pública en todos sus niveles.
- La conversión del ejército, de institución encargada de salvaguardar la soberanía estatal, en una suerte de policía nacional adiestrada en labores de contrainsurgencia, control policial de conflictos sociales y la regulación del narcotráfico. A este proceso corresponden la incorporación del ejército en la estructura nacional de seguridad pública (Policía Federal Preventiva) y el intento de subordinarlo a mandos militares externos.

---

26 La fragmentación del poder estatal en México es un fenómeno que empieza a documentarse con datos precisos. De acuerdo con Edgardo Buscaglia, investigador y antiguo asesor de la ONU, 60% de los municipios mexicanos están controlados por el narcotráfico y sus redes en las finanzas y el poder político. "Los altos niveles de corrupción y delincuencia organizada solo pueden ser sostenibles cuando los Estados no gozan de niveles aceptables de gobernabilidad; entonces se dan alianzas tácitas o explícitas entre actores políticos y empresas privadas con organizaciones criminales. Eso se da en Rusia, en China y no me llamaría la atención que también ocurra en México". Y sobre lo que llama "feudalización" del sistema político agrega: "Recomiendo que si quieren hacer una investigación seria de quién es quién entre los candidatos a gobernadores, se propongan realizar un control patrimonial de los activos de la gente que pretende acceder a esos puestos [...] México no ha puesto en práctica programas de prevención financiera y del delito, ya que la Unidad de Inteligencia Financiera de la Secretaría de Hacienda no realiza investigaciones preventivas en los bancos ni aporta información a la Subprocuraduría de Investigación Especializada en Delincuencia Organizada" *La Jornada*, México, 26 junio 2008.

- La incorporación del territorio mexicano en el perímetro de seguridad militar de Estados Unidos (ASPAN, Iniciativa Mérida) y, por tanto, la sujeción del estado mexicano a la jurisdicción de otro estado.

Solo comprensible en escala histórica, más allá del acontecimiento o la coyuntura, esta mutación política no es producto de la maldad de nadie ni resultado de una conspiración externa. Es la *reorganización del capital* con todas sus contradicciones, incluida la competencia mundial entre capitales, la que se está expresando en este proceso de desintegración estatal, vivida como una suerte de "balcanización". La antinomia no resuelta en este desgarramiento es que el capital, en tanto forma histórica de la dominación entre seres humanos, requiere también para su existencia del Estado: ese ordenamiento jurídico y político que, unificando a dominadores y dominados, haga posible la convivencia (la paz y el orden) y el establecimiento de una relación de mando-obediencia reconocida y colectivamente aceptada. La ausencia de esta legitimidad, o una legitimidad precaria, vuelve aún más frágil el mando nacional frente al cerco externo.

Trabajo vivo, historia y mundos de la vida

Las formas concretas que la nueva universalización del capital adopta en el mundo y en cada una de sus regiones, así como sus significados precisos en la vida y el imaginario colectivo, no dependen solamente de ciclos económicos. Están también sujetas a entramados culturales tejidos en la historia: esas configuraciones simbólicas desde las cuales etnias, comunidades y pueblos reciben e interpretan, cuestionan y disputan, adaptan y modelan el sentido de esta gran transformación.

La reestructuración del capital en territorio mexicano no se ha desplegado sin encontrar a su paso insubordinaciones y resistencias del trabajo vivo, en sus múltiples rostros: desde los circuitos del trabajo asalariado, desde los mundos de la vida de estirpe comunitaria, desde el espacio de la ciudadanía y desde la defensa de bienes públicos y bienes naturales que constituyen un patrimonio común heredado por generaciones pasadas. Dentro o fuera de las instituciones del estado, aprovechando resquicios electorales o ejerciendo bajo formas renovadas antiguas formas de politicidad autónoma, la historia de la insubordinación mexicana en los últimos veinte años ha transitado por distintas vías: de la protesta electoral de 1988, inserta en una oleada de movilizaciones sociales (estudiantes, maestros, electricistas) hasta la rebelión popular de 2006 en Oaxaca organizada en la APPO (Asamblea Popular de los Pueblos de Oaxaca), pasando por la insubordinación armada del EZLN en 1994, la huelga estudiantil en la UNAM en

1999 y la rebelión de los campesinos de Atenco en 2001-2002 contra la expropiación de sus tierras.

Dos grandes oposiciones políticas enraizadas en la historia mexicana intentaron, cuando apenas se iniciaba, detener o condicionar en suelo mexicano la larga ofensiva contra el mundo subalterno que define a este cambio de época: el cardenismo, proveniente de la tradición nacionalista-jacobina de la revolución mexicana, cuyo movimiento de oposición electoral en 1988 fue la matriz fundadora del PRD (Partido de la Revolución Democrática) y, en 1994, la rebelión armada de las comunidades indígenas de Chiapas organizadas en el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), articuladas y vivas hoy en las Juntas de Buen Gobierno, forma local de autogobierno con raíces profundas en la historia de las comunidades agrarias mexicanas.

Ninguna de ellas pudo contener, sin embargo, el despliegue de las nuevas formas de explotación, exclusión y despojo contenidas en la reconfiguración de la relación de capital en curso. La gran transformación operada en México en los últimos veinte años modificó la composición y el peso específico de las distintas fracciones de las clases dominantes, pero cambió también el mundo subalterno. No solo modificó la pirámide social aumentando la desigualdad en la distribución social de la riqueza y desatando un proceso de pauperización. Debilitó también debilitó formas anteriores de socialidad y de organización colectiva (como el sindicato y el ejido), sustituyéndolas por formas individualizadas y fragmentadas de vinculación social. Al proceso tendencial de proletarización de la población campesina se agrega la fragmentación del mundo laboral, atomizado y puesto a la defensiva por las nuevas formas de precarización del trabajo asalariado[27]. El nuevo patrón de relaciones laborales, el desmantelamiento del sistema estatal de seguridad social (salud, vivienda, educación, fondos de pensión y jubilaciones), los programas de estímulos al rendimiento individual en las universidades y la cultura de la competencia rompieron identidades colectivas, imponiendo la atomización y pulverización de la sociedad[28]. Los flujos migratorios de fuerza de trabajo hacia Estados Unidos y el crecimiento espectacular de la industria maquiladora –con una fuerza de trabajo nueva, con fuerte presencia femenina, no sindicalizada y sin contratos colectivos–, ubicada no

27 Se calcula que para el primer trimestre de 2006 los trabajadores "por cuenta propia" representaron en México 23,1% de la PEA. Ver Delgado Wise et al. (2007: 66).

28 El descenso en la tasa de sindicalización es un dato revelador de estas transformaciones: en relación con la PEA, la tasa de sindicalización cayó de 13,6 a 9% de 1992 a 1996, para después crecer muy lentamente, hasta llegar a 9,81% en 2000 (de la Garza at al., 2003: 325).

solo en la frontera norte, sino en el centro y sur del país (Jalisco, estado de México, Distrito Federal, Puebla, Yucatán) son parte de esas transformaciones.

La integración de México con Estados Unidos es una tendencia objetiva, real, irreversible, cuyos motores propulsores no están en el perfil de las elites políticas, sino en las razones y la lógica del capital. Esta tendencia empezó a materializarse desde los años ochenta del siglo XX con la instalación de las primeras plantas automotrices y el crecimiento de la industria maquiladora en el norte de México. Ha ido madurando en los corredores industriales que conectan físicamente ciudades y puertos del centro-norte de México con los polos industriales y comerciales de las costas de Canadá y Estados Unidos y continuará, en el futuro inmediato, con la conformación de los grandes corredores comerciales transnacionales. Esta tendencia es reforzada por la contratendencia autónoma, y hasta ahora incontrolable, que viene del propio movimiento del trabajo vivo, ejerciendo ese secular *derecho de fuga* que Sandro Mezzadra encontró como una constante entre las formas de resistencia de las clases subalternas en la historia del capitalismo: la expresada en casi medio millón de trabajadores mexicanos –indígenas, campesinos, obreros industriales, profesionales– que anualmente atraviesan la frontera hacia el norte, haciendo hoy de México uno de los principales expulsor de migrantes en el mundo.

En estas coordenadas de desamparo, fragmentación, violencia cotidiana y una crisis estatal que penetra instituciones, partidos y a la sociedad en todos sus poros, se inscribió el movimiento de oposición electoral articulado en 2006 en torno al liderazgo personal de Andrés Manuel López Obrador, heredero directo del viejo PRI y de sus formas verticales de relacionalidad política, quien intenta articular hoy la oposición a la privatización del petróleo.

Preciso es pensar este nuevo tiempo, sin embargo, desde el mirador de la historia, y no desde el tiempo de la coyuntura. La nueva conformación mundial de la relación de capital vuelve más densas y sofisticadas la dominación, explotación, despojo y exclusión. Pero hace más compleja también, al mismo tiempo, la existencia del trabajo viviente, anclado siempre en mundos de la vida concretos. Pensar las nuevas formas de la dominación y su contraparte, las nuevas formas de la insubordinación y la resistencia, requiere por ello también recuperar aquellas dos claves legadas por E. P. Thompson para la comprensión del mundo humano: *experiencia* y *cultura*.

La "cultura de la resistencia" creada en cinco siglos de experiencia mexicana en la modernidad capitalista ha transitado, analizaba Bonfil Batalla, por múltiples senderos de sobrevivencia: *conservación* de la propia identidad, *apropiación* de elementos culturales ajenos e *inno-*

vación para adaptarse (y adaptar) a las nuevas formas de dominación, aprovechando los resquicios que permitan ampliar la propia existencia (Bonfil Batalla, 1990: 187-200). Esta es quizá la lógica que guía el movimiento subterráneo de la migración mexicana: obreros industriales e indígenas mixtecos, zapotecos, triques, mixes, trabajando y viviendo en Tijuana, California, Chicago, Nueva York. Es esta una de las formas novedosas de apropiación silenciosa de los territorios y riquezas contenidas en el nuevo modo de dominación por las clases subalternas mexicanas, que en su éxodo llevan consigo identidades ancestrales creando nuevas comunidades subalternas transnacionales.

La transformación en marcha es un proceso abierto, cuyo desenlace no está garantizado de antemano. A la insubordinación de los pueblos indígenas, que oponen a la razón del capital razones antiguas y actuales enraizadas culturalmente en las civilizaciones mesoamericana y andina, se ha agregado en este cambio de siglo la moderna organización de los migrantes latinoamericanos, cuyas grandes movilizaciones en Estados Unidos fueron también anuncio de una nueva época. Nuevos derechos universales para el trabajo vivo, reconocidos más allá de fronteras estatales y cercos ajenos, estuvieron en 2006 en los reclamos de los trabajadores latinoamericanos en las calles y avenidas de Estados Unidos. Son estos parte de los nuevos contenidos, concretos y específicos, de la república universal de los derechos de los seres humanos opuesta al estado de excepción del capital global.

Ciudad de México, agosto de 2008

Bibliografía

Agamben, Giorgio 2003 *État d'exception. Homo sacer* (París: Seuil).

Altvater, Elmar y Mahnkopf, Birgit 2002 *Las limitaciones de la globalización. Economía, ecología y política de la globalización* (México: Siglo XXI/UNAM).

Arrighi, Giovanni 1999 *El largo siglo XX* (Madrid: Akal).

Arrighi, Giovanni 2007 *Adam Smith en Pekín. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*, (Madrid: Akal).

Basave Kunhardt, Jorge 1996 *Los grupos de capital financiero en México, 1974-1975* (México: El Caballito/IIEc-UNAM).

Basave Kunhardt, Jorge 2006 "Desempeño exportador empresarial e impacto económico" en Pozas, María de los Ángeles (coord.) *Estructura y dinámica de la gran empresa en México: cinco estudios sobre su realidad reciente* (México: El Colegio de México) 2006.

Blanco, José 1985 (1981) "El desarrollo de la crisis en México, 1970-1976" en Cordera, Rolando (selección), *Desarrollo y crisis de la economía*

mexicana. Ensayos de interpretación histórica, colección El Trimestre Económico Nº 39 (México: Fondo de Cultura Económica).

Boltvinik, Julio y Laos, Enrique Hernández 1981 "Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar" en Cordera, Rolando (selección), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana. Ensayos de interpretación histórica*, colección El Trimestre Económico Nº 39 (México: Fondo de Cultura Económica).

Bonefeld, Werner y Holloway, John (comps.) 1994 *¿Un nuevo Estado? Debate sobre la restructuración del Estado y el capital* (México: Cambio XXI/Fontamara).

Bonfil Batalla, Guillermo 1990 *México profundo. Una civilización negada* (México: Grijalbo/CONACULTA).

Bortz, Jeffrey 1981 "La determinación del salario en México" en *Coyoacán* Nº 13 (México), julio-septiembre.

Bortz, Jeffrey 1985 *La estructura de salarios en México* (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azapotzalco/Secretaría del Trabajo y Previsión Social).

Bourgeois, Bernard 1989 "El príncipe hegeliano" en Amengual, Gabriel (ed.) *Estudios sobre la Filosofía del Derecho de Hegel* (Madrid: Centro de Estudios Constitucionales).

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas 2004 *Evolución del sector manufacturero de México, 1980-2003* (México: Cámara de Diputados), diciembre.

De la garza, Enrique y Salas, Carlos 2003 *La situación del trabajo en México, 2003* (México: Plaza y Valdés).

Delgado Wise, Raúl y Mañán, Oscar 2005 "Migración México-Estados Unidos e integración económica" en *Política y Cultura* (México: UAM-Xochimilco) Nº 23, primavera.

Delgado Wise, Raúl; Mañán, Márquez, Oscar Humberto Covarrubias y Pérez Veyna, O. 2007 "El abaratamiento de la fuerza de trabajo mexicana en la integración económica de México a Estados Unidos" en *El Cotidiano* (México: UAM-Azcapotzalco) Nº 143, mayo-junio.

Echeverría, Bolívar 1998 *La modernidad de lo barroco* (México: Ediciones Era).

Gilly, Adolfo 1998 *Nuestra caída en la modernidad* (México: Joan Boldó i Climent Editores).

Godínez, Víctor 2000 "La economía de las regiones y el cambio estructural" en Clavijo, Fernando (comp.) *Reformas económicas en México 1982-1999* (México: Fondo de Cultura Económica) Colección Lecturas, Nº 92.

González García, José 1998 *Metáforas del poder* (Madrid: Alianza).

Gramsci, Antonio 1999 "*Risorgimento* italiano" en *Cuadernos de la cárcel* (Ediciones Era) Tomo 5, Cuaderno 19 (1934-1935).

Guillen Romo, Héctor 1988 (1984) *Los orígenes de la crisis en México 1940/1982* (México: Ediciones Era).

Guillen Romo, Héctor 1990 *El sexenio de crecimiento cero. México, 1982-1988* (México: Ediciones Era).

Guillen Romo, Héctor 1997 *La contrarrevolución neoliberal* (México: Ediciones Era).

Guillen Romo, Héctor 2005 *México frente a la mundialización neoliberal* (México: Ediciones Era).

Harvey, David 2004 (2003) *El nuevo imperialismo* (Madrid: Akal).

Harvey, David 2007 *Breve historia del neoliberalismo* (Madrid: Akal).

Hirsch, Joachim 2001 *El Estado nacional de competencia. Estado, democracia y política en el capitalismo global* (México: UAM-X).

Holloway, John 1994 "La rosa roja de Nissan" en Bonefeld, Werner y Holloway, John (comps.) *¿Un nuevo Estado? Debate sobre la restructuración del Estado y el capital* (México: Editorial Cambio XXI/Fontamara).

Ita, Ana de 2003 "México: impactos del PROCEDE en los conflictos agrarios y la concentración de la tierra" (México: Centro de Estudios para el Cambio en el Campo Mexicano, CECCAM).

Kantorowicz, Ernst 1985 *Los dos cuerpos del rey. Un estudio de teología política medieval* (Madrid: Alianza).

Kaplan, Marcos 2002 *Estado y globalización* (México: UNAM).

Katz, Friedrich 2006 *Nuevos ensayos mexicanos* (México: Ediciones Era).

Lasalle, Ferdinand 1987 *¿Qué es una Constitución?* (México: Hispánicas).

Luxemburg, Rosa 1967 *La acumulación de capital* (México: Grijalbo).

Mandel, Ernest 1975 "De nuevo sobre el surgimiento de un capital financiero autónomo en varios países semicoloniales" en Mandel, E. y Jaber, S. *Capital financiero y petrodólares: acerca de la última fase del imperialismo* (Barcelona: Anagrama).

Mandel, Ernest 1976a (1974) "El surgimiento de un nuevo capital financiero árabe e iraní" en Mandel, E. y Jaber, S. *Capital financiero y petrodólares: acerca de la última fase del imperialismo* (Barcelona: Anagrama).

Mandel, Ernest y Jaber, S. 1976b *Capital financiero y petrodólares: acerca de la última fase del imperialismo* (Barcelona: Anagrama).

Manley, John P.; Aspe, Pedro y Feld, William F. (cords.) 2005 *Building a North American community* (Nueva York: Council on Foreign Relations Press, Independent Task Force) Nº 53, mayo.

Merchand Rojas, Marco Antonio 2007 "El comercio exterior manufacturero y los procesos de producción internacionalizados en México" *IX Reunión de Economía Mundial* (Madrid), abril.

Meyer, Lorenzo 1981 *México y los Estados Unidos en el conflicto petrolero, 1917-1942* (México: El Colegio de México).

Mezzadra, Sandro 2001 *Diritto di fuga. Migrazioni, cittadinanza, globalizzazione* (Verona: Ombre Corte).

Ministere de la Defense 2008 *Défense et sécurité nationale. Le Livre Blanc* (París: Odile Jacob/La Documentation Française), junio.

Morera Camacho, Carlos 1998 *El capital financiero en México y la globalización. Límites y contradicciones* (México: Ediciones Era/ IIEc-UNAM).

Mulás del Pozo, Pablo (coord.) 1995 *Aspectos tecnológicos de la modernización industrial de México* (México: Fondo de Cultura Económica).

Olinto, Pedro; Deininger, Klaus y Davis, Benjamin 2002 *Land market liberalization and the access to land by the rural poor: panel data evidence of the impact of the Mexico Ejido Reform* (Basis Working Paper), febrero.

Paye, Jean-Claude 2004 *La fin de l'État de droit. La lutte antiterroriste de l'état d'exception à la dictature* (París: La Dispute).

Revelli, Marco 1998 *Lo Stato della Globalizzazzione* (Milán: Leoncavallo Libri).

Rivera Ríos, Miguel Ángel 1992 *El nuevo capitalismo mexicano. El proceso de restructuración en los años ochenta* (México: Ediciones Era).

Roux, Rhina 2005 *El Príncipe mexicano. Subalternidad, historia y Estado* (México: Ediciones Era).

Ruiz Durán, Clemente 2007 *Integración de los mercados laborales en América del Norte* (Miguel Ángel Porrúa/UNAM).

Serfati, Claude 2004 *Impérialisme et militarisme: actualité du XXIe siècle* (París: Editions Page deux).

Thompson, Edward 1995 *Costumbres en común* (Barcelona: Crítica).

Valenzuela Feijoo, José 1994 (1986) *El capitalismo mexicano en los ochenta* (México: Ediciones Era).

Valenzuela Feijoo, José e Isaac, Jorge Eduardo 1999 *Explotación y despilfarro. Análisis crítico de la economía mexicana* (México: Plaza y Valdés).

Zorrilla Ornelas, Leopoldo 2003 "El sector rural mexicano a fines del siglo XX" en *Comercio Exterior* (México) Vol. 53, Nº 1, enero.

Felipe Burbano de Lara*

Las luchas autonómicas de Guayaquil y Santa Cruz

Una perspectiva comparada

ECUADOR Y BOLIVIA SE HAN VISTO SACUDIDOS en los últimos años por una intensa disputa en torno a las estructuras de distribución territorial del poder y al modelo de organización del Estado. Entre los actores que intervienen en esta disputa se encuentran los movimientos regionales de Guayaquil y Santa Cruz, cuya principal demanda es la autonomía territorial local y regional. A diferencia de la mayoría de los países latinoamericanos que entraron en procesos de descentralización en la década de los noventa, vinculados muchos de ellos a la reforma neoliberal del Estado, en Bolivia y en Ecuador ese mismo proceso se encaminó hacia las autonomías como una vía alternativa, más profunda, de cambio en la estructura del Estado. Pero esta otra vía se ha mostrado también mucho más conflictiva para arribar a salidas negociadas o de consenso.

Los movimientos autonomistas de Guayaquil y Santa Cruz activan diversas fracturas sobre las cuales se configuraron los débiles Estados en los dos países. En particular, muestran la precaria articulación entre unidad política y territorial en el ámbito de la nación. El conflicto muestra que los dos países se enfrentan a complejos problemas derivados de una limitada construcción de la comunidad política en torno al

* Profesor-investigador de FLACSO-Ecuador.

Estado y al territorio. La fractura territorial se manifiesta claramente en la presencia de un complejo juego de contrastes y oposiciones alrededor de un clivaje centro/periferia. Los dos movimientos autonomistas se originan justamente en aquellas regiones que han rivalizado históricamente con el centro político. La presencia de ese clivaje distingue a Bolivia y a Ecuador de otros países de la región en los cuales el centro no encuentra periferias con capacidad para desafiar su poder.

Si bien el elemento histórico define la naturaleza y el alcance del conflicto territorial, los movimientos emergen en contextos nuevos, inéditos en muchos casos, marcados por el surgimiento de poderosos actores sociales y políticos. Cabe mencionar, sobre todo, la emergencia de los movimientos indígenas en Bolivia y Ecuador. Estos actores impugnan las estructuras territoriales de sus países desde su autodefinición como nacionalidades o pueblos originarios. En algunos momentos, la crítica al Estado neocolonial ha reivindicado incluso el derecho de las nacionalidades indígenas a la autodeterminación política. Sobre todo en el caso de Bolivia, el escenario confronta a movimientos que plantean proyectos excluyentes de reorganización del Estado en su estructura territorial.

También en ambos países los sistemas de representación política se han visto profundamente modificados por el triunfo electoral reciente de dos fuerzas –el MAS en Bolivia y Alianza País en Ecuador– con agendas políticas postneoliberales (para llamarlas de algún modo) y empeñadas en llevar adelante procesos de refundación nacional. Si bien el MAS muestra una relación casi directa y orgánica con los movimientos indígenas, el triunfo de Alianza País y de Rafael Correa en las elecciones de finales de 2006 no se puede explicar fuera de las luchas indígenas de los años noventa y de las movilizaciones sociales que provocaron la caída de los gobiernos de Abdalá Bucaram en 1996, Jamil Mahuad en el 2000 y Lucio Gutiérrez en el 2004. El ascenso del MAS y de Alianza País como las fuerzas políticas mayoritarias en sus países ha provocado el colapso de los partidos que dominaron las democracias en Bolivia y Ecuador entre 1985 y 2002. Con la crisis del sistema de representación y la emergencia de nuevos actores, las elites regionales de Guayaquil y Santa Cruz se han visto en muchos sentidos desplazadas del poder.

En este trabajo mi objetivo es hacer una primera aproximación a los movimientos autonómicos de Guayaquil y Santa Cruz desde una perspectiva comparada. Me referiré a ellos indistintamente como movimientos regionales o autonómicos (puesto que reivindican la autonomía desde una base regional). En la primera parte intento ubicar los procesos de configuración de la provincia de Guayas y del departamento de Santa Cruz como espacios regionales dentro de sus respec-

tivos estados. Centro la atención principalmente en el surgimiento de una elite económica y social dominante, con capacidad para articular los intereses políticos de las dos regiones frente al Estado. En la segunda parte, analizo los contextos en los que se activó el clivaje centro/periferia y desde los cuales emergieron las movilizaciones y luchas a favor de las autonomías. El propósito es entender el nuevo sentido y el alcance de las movilizaciones regionales, así como las exigencias de cambio estatal que levantan en un escenario considerado hostil a los intereses de las dos regiones. En la tercera parte analizo el papel que juegan los grupos de poder económico en la organización y liderazgo de las reivindicaciones autonómicas. Se trata de un tema crítico ya que los dos movimientos suelen ser combatidos e incluso descalificados en tanto expresiones de las elites. Resulta claro que, o esas elites tienen una gran capacidad de hegemonía territorial, o hay otros sectores sociales –sobre todo las clases medias urbanas– plenamente identificados con la región. Pondré especial atención en la política de afirmación de las identidades locales –lo cruceño y lo guayaquileño– para tratar de dimensionar el alcance social y cultural de ambos movimientos. Habría que preguntarse si esas identidades operan como recursos ideológicos de las elites locales para movilizar sus intereses, si recogen perspectivas culturales y sociales con un amplio sustento regional, o si se dan las dos cosas. Se verá de qué modo las identidades conjugan aspectos culturales, étnicos y políticos asociados a la existencia de Guayaquil y Santa Cruz como ejes de espacios regionales en sus respectivos estados.

La preocupación general que orienta la reflexión del trabajo se inscribe dentro de los debates sobre democracia, nación y Estado en sociedades en las que se registra un creciente fortalecimiento de las identidades territoriales y un cuestionamiento de las estructuras centralizadas de organización del poder territorial. En distintos rincones del planeta –Bolivia y Ecuador son apenas dos– las estructuras de organización territorial de los estados-nación son cuestionadas por movimientos nacionalistas o regionalistas que pugnan por nuevas modalidades de reconocimiento identitario y de gobierno territorial.

Guayas y Santa Cruz como espacios regionales

La configuración de la provincia de Guayas y del departamento de Santa Cruz como epicentros de movimientos autonómicos solo puede entenderse en el marco de su existencia como regiones dentro de sus respectivos territorios nacionales[1]. La literatura define las regiones

1 La división política administrativa del Estado ecuatoriano contempla 24 provincias para un territorio total de 256.000 km^2 y una población total de 13,7 millones de

como fracturas históricas en los procesos la formación de los estados-nación (Blanes, 1992; Calderón, 1983; Aranguren, 1995; Rokken y Urwin, 1982). La manifestación política más clara de esa fractura es la existencia de un clivaje centro/periferia, entendido como una línea de "contrastes y divisiones" (Freidenberg, 2004), en torno a la organización y distribución del poder territorial. Tanto Bolivia como Ecuador han tenido problemas de estructuración de sus territorios derivados de lo que podríamos denominar –siguiendo a dos autores clásicos– las débiles condiciones de centralidad de sus estados (Rokken y Urwin, 1982: 4)[2]. La existencia de regiones expresa justamente las debilidades políticas del centro para configurar y dar unidad al espacio nacional.

Si bien la fractura centro/periferia acompaña los procesos de formación estatal boliviana y ecuatoriana, la configuración de Guayas y Santa Cruz como espacios regionales es el resultado de procesos y trayectorias muy distintas. Las diferencias surgen de los momentos históricos a partir de los cuales emergen como espacios regionales claramente diferenciados, gracias a la acción de unos grupos dominantes que dan identidad social, cultural, y sobre todo política a esos espacios. A la vez, se definen como actores que rivalizan con las pretensiones de centralización del poder en el Estado. Interesa, en un primer momento, trazar, aunque sea de modo esquemático, las trayectorias regionales seguidas por Guayas y Santa Cruz, con el fin de entender la formación del clivaje centro/periferia, donde se inscriben, configuran y actúan los movimientos regionales autónomos.

Guayaquil tiene una larga historia de vida regional. Fue la cuna de la oligarquía ecuatoriana a fines del siglo XIX con la incorporación de la economía ecuatoriana al mercado capitalista mundial. Su poder económico y su gravitación política crecieron junto al boom cacaotero vivido por el Ecuador desde fines del siglo XIX hasta la segunda década del XX. La producción cacaotera se concentró en grandes haciendas de las provincias de Guayas y Los Ríos, ubicadas en la costa

---

habitantes. Las diferencias con Bolivia son notables: este país se divide administrativamente en 9 departamentos, con un territorio total de 1.098.500 km^2. Su población es de 9,6 millones de habitantes. Las diferencias de extensión son tan marcadas que solo el departamento de Santa Cruz, con 370.000 km^2, supera a todo el territorio del Ecuador. La provincia de Guayas, por su parte, tiene una extensión de 16.741 km^2, con una población de 3,2 millones de habitantes, de los cuales 2,3 millones viven en Guayaquil (la capital de la provincia). La población de Santa Cruz es de 2,4 millones de habitantes, de los cuales 1,5 millones vive en Santa Cruz de la Sierra.

2 La condición de centralidad varía según la capacidad desarrollada por el centro para concentrar recursos administrativos, militares, económicos, culturales e incluso ceremoniales, rituales e identitarios (Rokken y Urwin, 1982).

del Pacífico ecuatoriano. La noción de oligarquía alude no solo a los propietarios de las haciendas cacaoteras –enormes extensiones configuradas desde mediados del siglo XIX– sino al conjunto de sectores económicos que surgieron gracias a la circulación del excedente económico generado por las exportaciones de cacao. Junto a los terratenientes emergió también un poderoso sector financiero y otro sector vinculado al comercio de importación. La oligarquía estaba configurada por un núcleo de familias con intereses combinados en las tres actividades económicas (Guerrero, 1983).

Si bien los inicios de este grupo social dominante a nivel local están vinculados con las grandes haciendas cacaoteras, a partir de la crisis exportadora de los años treinta, esta oligarquía se definió principalmente por el control que ejercía sobre el capital financiero y el comercio de importación. Desde la banca, la oligarquía fue capaz de establecer alianzas con los nuevos sectores económicos que irrumpieron en la costa ecuatoriana ligados tanto al desarrollo de la industria como a otras actividades agroexportadoras. Toda la generación económica de la costa estuvo mediada por el control del capital financiero en manos de los grupos de origen oligárquico.

Desde comienzos del siglo XX la oligarquía guayaquileña fue un actor imprescindible en el proceso de construcción estatal y nacional. El hecho político que marcó su incorporación plena al estado ecuatoriano, y que modificó la estructura política del país, fue la Revolución Liberal de 1895, un movimiento que emergió desde la costa. Dicho acontecimiento histórico rompió la hegemonía de la aristocracia terrateniente serrana de origen colonial, y configuró una estructura estatal dual sobre la base de una división regional (costa/sierra) del poder en el país. La Revolución Liberal rompió de manera definitiva el patrón colonial de formación del estado ecuatoriano[3]. Como sostienen Rafael Quintero y Erica Silva, a partir de la Revolución Liberal costa y sierra operan como espacios relativamente autónomos del poder de clases con capacidad de hegemonía regional. Los polos de esa competencia política por el dominio estatal han sido, desde entonces, Guayaquil y Quito.

---

3 La configuración de la estructura política del Estado ecuatoriano giró alrededor de la sierra y de Quito como su centro político. Hasta la configuración del Ecuador como República en 1830, la costa ocupó un papel marginal en términos económicos y políticos. Su importancia empezó a cambiar solo con su incorporación al mercado mundial como exportadora de cacao y en la propia dinámica de configuración del Estado nacional ecuatoriano. Durante la mayor parte del siglo XIX Guayaquil resistió los esfuerzos centralizadores provenientes de una elite política que asumió el proyecto de construcción de la nación (Maiguashca, 1994). Como dice la historiadora, Marie Daniel Demélas, para Quito era imposible dominar Guayaquil, y para Guayaquil era imposible romper sus vínculos comerciales con Quito (Demélas,1992: 278).

Los principales conflictos en torno a la configuración de un espacio estatal nacional derivaron de las pretensiones centralizadoras de elites vinculadas al poder serrano, asentadas en Quito –la capital– y de la capacidad de oposición y resistencia de la oligarquía guayaquileña con su defensa de un estado liberal no intervencionista (Guerrero, 1994). Todos los esfuerzos centralizadores del poder estatal se enfrentaron a los límites impuestos por un modelo de desarrollo hacia fuera, cuyo eje fue precisamente la economía regional agroexportadora de la costa. Luego de la crisis del cacao a fines de los años veinte, el poder de la oligarquía guayaquileña se vio revitalizado en las décadas del cincuenta y del sesenta gracias a un segundo boom exportador, esta vez del banano. La continuidad del poder oligárquico guayaquileño se explica, como ya se dijo, por el control que ejerció sobre el sistema financiero regional. Ese control le convirtió en el eje de un conjunto de alianzas con los diversos grupos económicos regionales –industriales, comerciantes, exportadores– que emergen sobre todo desde los años cincuenta.

Parte del éxito político de este grupo se debe a su capacidad para acumular no solo capital económico sino también capital social y capital simbólico[4]. El espacio social donde se expresó ese poder acumulado fue el contexto urbano de Guayaquil, ciudad que emergió desde comienzos de siglo como el eje regional de la costa y como la contraparte de Quito. La oligarquía es un concepto que describe un tipo particular de grupo dominante. Touraine ha definido ese poder como una compleja articulación de elementos modernos y tradicionales, característico de sociedades dependientes. "La dualidad no lleva a contradicciones sino a complementariedades y asociaciones de elementos 'modernizadores', ligados al sistema económico dirigente, y de elementos 'tradicionales' definidos por la defensa de una dominación y privilegios sociales internos" (Touraine, 1978: 66). La oligarquía es un grupo que articula el honor social y la riqueza económica en una época de transición a una economía plenamente capitalista (North y Maiguashca, 1991). Se trata, por lo tanto, de un grupo con capacidad para controlar y administrar el prestigio social a través de una densa red social configurada sobre todo por vínculos familiares. "Las familias aparecen

4 Utilizo estos conceptos en la definición desarrollada por Pierre Bourdieu. "El capital social está constituido por la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de un red duradera de *relaciones* más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos. Expresado de otra forma, se trata aquí de la totalidad de recursos basados en la pertenencia a un grupo" (Bourdieu, 2001: 148). "En estas relaciones de intercambio, en las que se basa el capital social, los aspectos materiales y simbólicos están inseparablemente unidos, hasta el punto de que aquéllas solo pueden funcionar y mantenerse mientras esta unión sea reconocible" (Ibid: 149).

como puntos de enlace de diversos intereses de clase. Estos vínculos se refuerzan por una tendencia endogámica de las familias adineradas" (Guerrero, 1983: 83). El prestigio se materializa a través de un conjunto de instituciones estrictamente guayaquileñas desde las cuales la oligarquía acumula permanentemente capital social: prestigio, influencia, contactos, exclusivismo estamental. Algunas instituciones claves de esa red social, centrales en la configuración de la sociedad local, han sido la Cámara de Comercio de Guayaquil, la Junta de Beneficencia, el Club de la Unión –símbolo de la distinción social– y el municipio de la ciudad (al menos hasta comienzos de los años noventa).

Pero la historia de la oligarquía guayaquileña tiene trayectorias distintas cuando se la considera tanto desde sus vínculos/conflictos con el Estado como desde su propia influencia y capacidad para controlar políticamente el espacio local. Esas dos trayectorias –la que se proyecta hacia el Estado y la que se orienta hacia la ciudad como poder local– no coincidieron siempre en el tiempo, lo que vuelve a su historia política más contradictoria y fascinante. En efecto, la capacidad que muestra la oligarquía guayaquileña para preservar sus intereses en un Estado fragmentado regionalmente, que vive largos períodos de inestabilidad política durante la mayor parte del siglo, contrasta con su propia debilidad política en ámbito estrictamente local de Guayaquil. Se trata, ciertamente, de una paradoja: todo su capital económico y social resulta insuficiente para contrarrestar el ascenso, a partir de 1950, de un partido populista –Concentración de Fuerzas Populares (CFP)– como fuerza política predominante en Guayaquil y la costa.

Por ser el centro del desarrollo económico regional, Guayaquil fue el destino de una multiplicidad de movimientos migratorios desde los años treinta. Hasta 1960, el crecimiento urbano de la ciudad no tiene parangón en el resto del país. La consecuencia de esa explosión urbana fue el aparecimiento de extensas zonas marginales habitadas por pobladores cuya vida transcurría en condiciones de precariedad estructural (Menéndez Carrión, 1986). A parte de las diferentes condiciones de vida urbana que ofrece la ciudad a los distintos grupos, Guayaquil desarrolló una estructura social muy polarizada entre una elite próspera y boyante, y un sector urbano marginal mayoritario. CFP fue el partido que incorporó a esos grupos excluidos a la política local, mediante innovadoras estrategias organizativas, prácticas de movilización, políticas clientelares, y una retórica que oponía el "pueblo bajo" a los grupos oligárquicos y gamonales, a los pobres contra los ricos. Pero a la vez, se trata de un partido que movilizó políticamente sentimientos regionalistas en contra de los gobiernos nacionales en tanto expresión de un Estado centralizado y excluyente de las periferias. Las dos décadas que CFP domina la política local guayaquileña

están marcadas por la agitación permanente de los sentimientos regionalistas, interpretados desde una retórica popular en contra de los gobiernos y el Estado central.

Por más paradójico que parezca, el dominio de CFP sobre Guayaquil durante esas dos décadas no alteró la capacidad de la oligarquía y los grupos de poder económico locales para representar sus intereses en el ámbito del Estado. Estos grupos vieron a los gobiernos nacionales que se sucedieron entre 1948 y 1962 –a los que CFP confrontó de manera permanente– como gobiernos sin ningún proyecto alternativo al modelo de desarrollo hacia fuera. Es más, durante toda la década del cincuenta, a pesar de la agitación populista de Guayaquil, la economía costeña experimentó un crecimiento notable gracias al boom bananero. Dado el contexto estatal favorable a sus intereses, la oligarquía podía vivir tranquila aunque no controlara políticamente Guayaquil. Es un período de su historia política en donde su capacidad de influencia sobre el Estado supera ampliamente su capacidad de control político de la ciudad.

El momento crítico para la oligarquía guayaquileña apareció en la década del setenta cuando una dictadura militar de corte "nacionalista revolucionaria", encabezada por el general Guillermo Rodríguez Lara, emprendió un proyecto de modernización antioligárquica inspirado en las tesis desarrollistas. Los ejes de ese proyecto fueron la reforma agraria, la industrialización vía sustitución de importaciones, el fortalecimiento del Estado como actor del desarrollo, y la nacionalización de la industria petrolera. Por primera vez en lo que iba del siglo apareció en el horizonte político ecuatoriano un proyecto estatal que modificaba el patrón de acumulación mantenido invariable desde comienzos de siglo. Además, el proyecto estuvo acompañado de una retórica bastante radical en contra de los grupos tradicionales de poder de la costa y la sierra. La dictadura desafió a la oligarquía guayaquileña, a la clase terrateniente serrana (ligeramente golpeada por la reforma agraria de 1964) a los partidos tradicionales Conservador y Liberal (criticados por ser instrumentos del poder terrateniente y oligárquico, respectivamente) y a los movimientos populistas (acusándolos de manipular los sentimientos populares). Los grupos de poder fueron denunciados por la dictadura como "minorías opresoras", que expresaban una "estructura despótica de explotación". Las críticas de los militares apuntaban de modo general al caudillismo, al prebendalismo corporativo de los grupos económicos y al patrimonialismo familístico oligárquico (Bustamante, 1988). La sociedad ecuatoriana era percibida como carente de un proyecto nacional que le diera unidad al Estado. Frente a la imagen de una sociedad fragmentada por sus cortes regionales,

de clase y políticos, los militares se vieron a sí mismos como los únicos capaces de encarnar una representación auténtica de la unidad nacional. Como dice Bustamante, para ser las Fuerzas Armadas de la nación, tenían que construir la nación (Bustamante, 1988: 136). Esa unidad suponía modernizar las estructuras económicas y sociales que determinaban la existencia de dos regiones en el Ecuador, articuladas cada una por su respectiva clase dominante.

La primera mitad de la década del setenta fueron años de lucha y oposición de los grupos económicos guayaquileños en contra de la dictadura militar, denunciada como estatista, intervencionista, contraria a la empresa privada y al capital extranjero (limitado en el marco de los programas de integración andina). Un gobierno "populistoide de izquierda", como lo calificaría León Febres Cordero, presidente de la Cámara de Industriales de Guayaquil y líder de la oposición empresarial. En 1975, el proyecto "nacionalista revolucionario" fue abandonado con el relevo del general Guillermo Rodríguez Lara por un triunvirato militar integrado por los jefes de las tres ramas de las Fuerzas Armadas. El nuevo gobierno anunció como objetivo principal de gestión un plan de retorno a la democracia. De todas formas, los años setenta dejaron como herencia importante un Estado fuerte, más centralizado, con mayor capacidad de intervención sobre la economía, crecido en términos burocráticos, todo ello gracias a la consolidación del Ecuador como país exportador de petróleo.

El último momento en que la oligarquía guayaquileña se presentó como portadora de un proyecto de alcance nacional fue en las elecciones presidenciales de 1984, las segundas desde el retorno a la democracia en 1979. En esas elecciones triunfó como presidente León Febres Cordero –la figura política y empresarial más importante de Guayaquil y la costa, proveniente del núcleo oligárquico de la ciudad– al frente de una alianza liderada por el Partido Socialcristiano (PSC), y respaldada por los gremios empresariales de la costa y la sierra. Febres Cordero llegó al poder con un discurso modernizador alternativo al proyecto desarrollista de las elites centralistas de los años setenta, la reforma neoliberal. Si bien en términos generales el gobierno terminó en un rotundo fracaso como proyecto de hegemonía nacional –dada la severa crisis económica que afectó al Ecuador en 1986, la división de los grupos económicos de la costa y la sierra, la fragmentación de las elites partidarias en torno al "neoliberalismo oligárquico" del gobierno, y al propio estilo autoritario y atrabiliario del presidente– esa experiencia política consolidó el liderazgo de Febres Cordero y del PSC en Guayaquil y la costa. Desde entonces, el PSC se volvió progresivamente un partido regional, sin proyección nacional. De hecho, nunca volvió a ganar una nueva elección presidencial, pese

a que fue entre 1990 y 2002 el partido con la mayor representación parlamentaria (Pachano, 2007). Desde la trinchera local, el PSC movilizó el sentimiento regionalista en contra del centro como un recurso discursivo y político. Este proceso de repliegue a lo local se acentuó con el triunfo de Febres Cordero como alcalde de la ciudad en 1992. Esa victoria, que marca a la vez la derrota del populismo como fuerza predominante en la ciudad, inicia el proceso guayaquileño hacia el proyecto autonómico de reforma del Estado.

Santa Cruz

La historia de Santa Cruz es distinta a la guayaquileña y, de algún modo, también más reciente si se la considera desde la configuración del clivaje centro/periferia, es decir, desde el momento en que emerge como un actor regional estratégico en la configuración/disputa del poder estatal nacional. Hasta los años cincuenta, el departamento de Santa Cruz ocupó un lugar muy secundario dentro de la economía y el estado bolivianos. Como sostiene Sandoval, hacia mediados del siglo pasado la ciudad de Santa Cruz seguía siendo la más cerrada y aislada de Bolivia (Sandoval, 1983: 152)[5]. Durante la primera mitad del siglo XX, a diferencia de Guayaquil, Santa Cruz no fue una región que incidiera en la formación del estado nacional, más allá de las preocupaciones contingentes que generaba el aislamiento de la región oriental[6]. En ese contexto, y también a diferencia de Guayaquil, se puede decir que la configuración de Santa Cruz como espacio regional fue el resultado más bien de su aislamiento frente al Estado que de una integración conflictiva con el centro[7].

El cambio de este patrón colonial de formación estatal solo se produjo con la Revolución Nacional de 1952. Esta coyuntura histórica encierra una paradoja para Bolivia: mientras la Revolución acabó con la gran propiedad hacendataria en las zonas del altiplano y Cochabamba, a través de una política de reforma agraria, impulsó la integración económica de Santa Cruz a través de grandes empresas agrícolas capitalistas, mecanizadas y explotada mediante trabajo asalariado (Sandoval,

---

5 Se encontraba tan aislada todavía en esa época que "un camión necesitaba seis días para recorrer los 500 kilómetros que separaban Santa Cruz de Cochabamba" (Stefanoni, 2007: 62).

6 Ver, al respecto, Zalles (2006) y Sandoval (1983).

7 En este artículo se presenta una visión muy simplificada y esquemática de la historia de Santa Cruz. Justifico este procedimiento en el interés básico del artículo: explicar la emergencia de una dinámica política de configuración de la región en sus relaciones de conflicto con el centro político en torno a la construcción de un proyecto estatal. Parece evidente que ese momento arranca en los años cincuenta, cuando Santa Cruz inicia un proceso rápido de crecimiento económico y desarrollo regional.

1983: 163). "La Reforma Agraria de 1953 más bien tiende a confirmar la propiedad agraria anterior a ella en Santa Cruz, en vez de distribuir la propiedad" (Peña y Jordán, 2006: 44). La Revolución Nacional hizo suyo el programa de desarrollo de la región oriental del país planteado por la misión Bohan enviada a Bolivia por el presidente Roosevelt a comienzos de los años cuarenta[8]. La principal recomendación de la misión Bohan fue diversificar las exportaciones bolivianas mediante un plan para la explotación de los recursos naturales en el oriente y el desarrollo de una agricultura de productos tropicales. El eje del plan sería Santa Cruz. (Peña y Jordán, 2006: 186).

La Revolución Nacional movilizó una parte importante de los excedentes mineros hacia el desarrollo de la zona Oriental. "Santa Cruz fue quizás la región más favorecida por la Revolución, pues el excedente de la nacionalización de las minas permitió financiar y estructurar allí una sólida economía agroindustrial" (Zalles, 2006: 24). Lo que ocurrirá en Santa Cruz años más tarde, cuando emerge ya como un espacio regional con un proyecto social y económico propio, es, de algún modo, otra paradoja provocada por la Revolución Nacional. El ideal de un estado unitario y centralista, identificado con una sola idea de nación mestiza, daría paso a la configuración de regiones con capacidad para preservar, en los hechos, su propia autonomía.

En el Ecuador no hay un hecho político equivalente a la Revolución Nacional boliviana. Las reformas estructurales que llevó a cabo el MNR (Movimiento Nacionalista Revolucionario), principal actor político del proceso, así como el tipo de alianzas de clase que sustentó el gobierno hasta 1964, no tiene un equivalente en el Ecuador. Como es bien conocido, la Revolución Nacional abrió un nuevo período histórico en las relaciones entre Estado y sociedad. Los ejes de la nueva etapa fueron la nacionalización de las tres principales empresas mineras, la reforma agraria y la incorporación del Estado como principal agente de desarrollo (Lazarte, 1992: 64). Toda esa línea de reforma modernizante, antigamonal, se inició en el Ecuador recién a comienzos de los años sesenta, pero solo sería en los setenta, con la dictadura de Rodríguez Lara y la nacionalización del petróleo, cuando alcanzó cierta envergadura. Aun así, el gobierno de Rodríguez Lara estuvo muy lejos de ser el resultado de alianzas con las organizaciones campesinas y sindicales como lo fue el del MNR entre 1952 y 1964. El Ecuador no experimentó en ningún momento del siglo XX un proyecto nacional-popular de la profundidad de la Revolución Nacional boliviana.

---

8 El oriente se había convertido en una preocupación del Estado después de la "traumática derrota" (Stefanoni, 2007: 47) de Bolivia en la Guerra del Chaco (1932-1935), que "demostró el abandono de las regiones cruceña y chaqueña" (Zalles, 2006: 23).

Hay que relativizar, sin embargo, el alcance político del proyecto del MNR en Santa Cruz. En lugar de suprimir las bases de un poder terrateniente como ocurrió en el altiplano, consolidó la gran propiedad de la tierra para lograr la expansión de las empresas agrícolas capitalistas. En Santa Cruz, la Revolución convirtió al Estado en un instrumento de desarrollo capitalista sobre la base de la gran propiedad agrícola, vieja y nueva. Un segundo aspecto clave del desarrollo capitalista de Santa Cruz es que si bien produjo una diferenciación entre viejos y nuevos terratenientes, la distinción no tuvo ninguna implicación social y política importante desde la perspectiva de la configuración de una clase dominante local y regional. Al contrario, fue un proceso que la consolidó en lo político en la medida en que fue capaz de desarrollar estrategias para conservar la unidad en torno a una identidad local y a unos intereses regionales. "No puede decirse que hubo una verdadera ruptura entre la vieja oligarquía terrateniente y la neo-oligarquía surgida después de la Revolución [en Santa Cruz]" (Peña y Jordán, 2006: 44). Lo que se produjo fue una ampliación y diversificación de las actividades económicas a través de las incursiones de la neo-oligarquía hacia la agroexportación (azúcar, algodón y más tarde soya), el comercio y las finanzas.

Algunos autores han descrito este proceso como una progresiva transformación de la "oligarquía terrateniente" cruceña en una "burguesía agroindustrial y agropecuaria" (Peña y Jordán, 2006: 186; Zelles, 2006; Sandoval: 1983). Pero esta descripción, que también se ha hecho para la oligarquía guayaquileña, tiene como problema conceptual definir la naturaleza de las clases sociales como grupos de poder a partir de sus intereses económicos, exclusivamente. Como la oligarquía guayaquileña, que encuentra elementos de cohesión, unidad y solidaridad en una práctica de distinción y diferenciación social, también la elite cruceña –vieja y nueva– desarrolló instituciones y redes sociales a través de las cuales cultivó el prestigio en torno a núcleos familiares. La fusión de los neo oligarcas –tanto extranjeros como provenientes del interior del país– con la vieja oligarquía se produjo mediante alianzas matrimoniales que las integraron a la tradición familiar de la alta sociedad cruceña (Peña y Jordán, 2006: 45). Lo que emerge, por lo tanto, es una clase social de raíces oligárquicas que domina el mundo económico, controla el capital social y asume, como veremos más adelante, las funciones de una clase política dirigente a través del Comité Pro-Santa Cruz creado en los años cincuenta[9].

---

9 Inicialmente, el Comité demandó la ejecución de obras de infraestructura –construcción de una carretera asfaltada a Cochabamba y el mejoramiento de los servicios ferrocarrileros– para integrarse mejor al Estado (Assies, 2006: 5).

Desde fines de esa década empieza a ser visible la presencia de una clase que concentra todas las formas del capital en la región y que, de manera progresiva, se convierte en un actor vital del proceso de construcción del estado boliviano. Un momento decisivo en ese proceso fueron los levantamientos de 1958 y 1959, este segundo para exigir la devolución del 11% de las regalías del petróleo crudo y gas natural extraídos del suelo departamental, y retenidos por el Estado[10]. La reivindicación del 11% tuvo una enorme importancia histórica porque fue la primera afirmación de una suerte de soberanía regional sobre los recursos naturales explotados en suelo departamental. Los dos levantamientos fueron manifestaciones claras de la capacidad y voluntad de resistencia y oposición de la elite cruceña hacia el gobierno central, cuando percibieron que sus políticas contrariaban los intereses departamentales. Los dos levantamientos se hicieron en nombre del cruceñismo y en contra de un Estado interventor percibido como una amenaza para el desarrollo regional (Sandoval, 1983: 164). El Comité Cívico Pro-Santa Cruz emergió en el segundo levantamiento como la organización que articularía el interés departamental frente a un Estado para entonces todavía encuadrado en el proyecto nacional popular del MNR[11]. Es una coyuntura histórica decisiva, crítica, en la configuración de Santa Cruz como una periferia frente al centro político. Los levantamientos fueron reprimidos por el Estado, el territorio departamental ocupado militarmente, y los dirigentes cívicos exiliados o encarcelados (Sandoval, 1983: 165). Fue el precio que pagó Santa Cruz por su osado desafío a un proyecto político que perseguía, todavía, la construcción de "la nación unitaria en lo político y lo cultural" y el "fortalecimiento del Estado central [...] al margen de especificidades sociales, culturales o regionales" (Romero Pittari, 1988: 7).

La década de los setenta representa para Santa Cruz un momento de expansión económica y política notable (Eaton, 2008). La década está marcada por la dictadura militar del general Hugo Bánzer entre 1971 y 1978. Algunos autores afirman que el golpe fue preparado y nació en Santa Cruz de donde Bánzer es oriundo (Calderón y Laserna, 1983: 10). "Ese singular acontecimiento debió haber terminado de borrar la imagen de un oriente marginado que, pese al dinamismo

10 Es importante señalar que a partir de los años treinta empieza a desarrollarse en Santa Cruz un modelo económico sustentado en la explotación de los recursos naturales. La explotación petrolera, a través de la Standard Oil, se inicia justamente en esa década.

11 El Comité aglutinó a las cámaras de comercio, industria, forestal y rural del oriente, transportistas, clubes sociales y organizaciones de profesionales y artesanos. Este núcleo inició un proceso de permanente movilización localista institucional ajena al control del gobierno (Sandoval, 1983: 165).

de su incorporación económica promovida al calor de la Revolución Nacional, todavía seguía cultivando y alimentando rencores y recelos regionalistas" (Calderón y Laserna, 1983: 10). Los vínculos entre el gobierno de Bánzer y la elite cruceña fueron orgánicos, directos:

> Con Bánzer a la cabeza del Estado, la burguesía agro-industrial de Santa Cruz asumió la hegemonía del poder nacional [...] a través de los partidos nacionalistas y los representantes directos de los empresarios en el gobierno. No otra cosa significa la presencia de seis cruceños, incluyendo al presidente, en las principales secretarías del flamante gobierno (Sandoval, 1983: 166)[12].

La década del setenta tiene otra particularidad en Bolivia desde la perspectiva de su configuración como región. En la medida en que la dictadura cuestionó las mediaciones partidarias y sindicales de articulación de intereses en el Estado, propias del modelo nacional popular de la Revolución, dio paso a lo que Romero Pittari denomina "un nuevo regionalismo sustentado en la generalización de comités cívicos". El proyecto de Bánzer buscó articular un proyecto estatal ligado directamente a las regiones mediante la creación de organismos para el desarrollo departamental, en perjuicio de los mecanismos propiamente políticos de articulación de intereses (Romero Pittari, 1989: 10). El nuevo regionalismo de los años setenta encuentra en los comités cívicos, departamentales y provinciales su instrumento de organización y expresión (Romero Pittari, 1989: 10). Con el regreso a la democracia, los comités serán las instancias desde las cuales se demandará la descentralización política y administrativa del Estado. Será un planteamiento de reforma política que levanta como tema central el poder de los departamentos en el ámbito del Estado (Romero Pitarri, 1989: 10).

Después del enredado retorno boliviano a la democracia (Romero Balliván, 2003), la elite cruceña mantiene viva su capacidad de influencia sobre el Estado en torno a las decisiones sobre el modelo económico. Su instrumento de influencia política durante los años de la democracia pactada fue ADN, el partido de Bánzer, comprometido en todas las alianzas de gobierno entre 1985 y 2002. El escenario político solo cambiará de modo radical para la elite cruceña con el triunfo del MAS en las elecciones generales de 2005 y la debacle del sistema de re-

---

12 Para 1971, año del golpe de Bánzer, el peso económico de la región representaba el 17,59% del PIB nacional, con lo cual el departamento se ubicaba ya en un segundo lugar después de La Paz. Las actividades económicas más importantes del departamento eran la agropecuaria (19,43% del PIB), seguida de la hidrocarburífera (15,62%), la industrial (13,83%) y la construcción (5,88%) (Sandoval, 1983: 170).

presentación política a través del cual canalizó sus intereses e influyó sobre las políticas estatales, como se verá más adelante.

Guayaquil y Santa Cruz hoy

La importancia de los procesos de conformación regional de Guayaquil y Santa Cruz que hemos descrito de manera esquemática, se refleja en el peso que tienen dentro de la estructura económica de sus respectivos países. Las economías de la provincia del Guayas y del Departamento de Santa Cruz tienen la mayor participación dentro del PIB nacional. En realidad, las economías de Ecuador y Bolivia están fuertemente concentradas en dos provincias o departamentos: Guayas y Pichincha con el 48% del PIB total de Ecuador, y Santa Cruz y La Paz con el 53%[13]. Las economías de Guayas y Santa Cruz tienen otra característica en común: se orientan principalmente hacia la exportación de productos primarios, siendo las mayores generadoras de divisas para las economías nacionales[14]. Sus elites, además, comparten una misma visión de la economía. Las dos son partidarias –como lo han mostrado en los últimos veinte años– de las políticas de liberalización económica en sus respectivos países, habiendo defendido modelos económicos orientados hacia el mercado (Eaton, 2008). La adscripción de las elites a la modernización neoliberal ha reforzado, desde un ángulo ideológico, su crítica al estado centralista. Esta se nutre ahora desde una fuente ideológica –el liberalismo– y desde su posición como región periférica en la estructura de organización del poder territorial del Estado central[15].

---

13 Mientras la provincia de Guayas representa el 26,1% del PIB total, la del Departamento de Santa Cruz el 28,92%. Datos tomados del trabajo de Eaton (2008).

14 Según la Cámara de Industrias y Comercio, Santa Cruz genera 30% del PIB, 62% de las divisas, produce 50% de las exportaciones y recibe el 47,6% de la inversión extranjera que llega a Bolivia (Stefanoni, 62). Fernando Calderón sostiene que "Santa Cruz es una región que, a pesar de algunos serios problemas, cuenta con algunos importantes índices de inclusión y desarrollo" (Calderón, 2007: 38). En el caso del Ecuador, las exportaciones privadas se concentran principalmente en la costa, y generan alrededor del 30% de los ingresos totales por exportación.

15 La implementación de las reformas neoliberales en Bolivia y Ecuador, coincidentes en el tiempo, variaron de modo significativo en su alcance, profundidad y éxito. Mientras en Bolivia se aplicó una reforma radical entre 1984 y 2003, en Ecuador la mayoría de intentos se aplicaron de modo parcial y fragmentario (Pachano, 2007). Las diferencias se explican sobre todo por razones políticas. En Bolivia, la NEP fue un programa económico aplicado y sostenido por los partidos políticos a lo largo de la denominada "democracia pactada". El acuerdo incluyó a los principales grupos empresariales de Bolivia y a la elite económica cruceña. No ocurrió lo mismo en el Ecuador. Nunca hubo un consenso entre los principales partidos políticos en torno a la reforma neoliberal de la economía y la derecha mostró fracturas ideológicas, políticas y regionales. Como resultado de lo anterior, los movimientos populares tuvieron

Pero hay un elemento adicional, nuevo, que refuerza las convicciones liberales de los empresariados de Guayaquil y Santa Cruz: la globalización[16]. La globalización provoca al menos tres procesos claves para entender la emergencia de movimientos autonomistas: a) una revalorización y elogio de lo local (Carrión, 2008); b) un debilitamiento de las identidades nacionales, lo que a su vez provoca la fragmentación y revitalización de las identidades territoriales (Moreno, 2002); y c) el aparecimiento de nuevos escenarios de oportunidades para las ciudades y regiones económicamente mejor posicionadas en los estados nacionales; se trata, por lo general, de ciudades en donde las elites tienen o una larga historia de vinculación con el mercado mundial (Guayaquil) o han especializado sus economías en la exportación (Santa Cruz). Son grupos empresariales que ante la adversidad de los proyectos políticos dominantes en sus respectivos estados nacionales, desarrollan las autonomías como estrategias para conformar lo que, siguiendo a Ohmae, podríamos llamar "estados-región". Las autonomías serían, desde esta perspectiva, fronteras políticas que buscan establecer los grupos de poder respecto del estado nacional. "Lo que definen a estos estados región no es la ubicación de sus fronteras políticas, sino el hecho de que tienen el tamaño y la escala adecuadas para ser verdaderas unidas operativas en la economía mundial actual" (Ohmae, 1997: 20). Los estados-región surgen allí donde el "interés nacional" se diluye por la difusión de una economía sin fronteras. Su declinación significa que ha dejado de funcionar como aglutinante que mantenía unidos a los estados nacionales (Ohmae, 1997: 85). La globalización, por lo tanto, introduce un elemento más complejo en la ya precaria articulación de las regiones periféricas con el estado-nación: ofrece un espacio alternativo de integración, no regulado, a sus potencialidades de desarrollo. La globalización redefine las prioridades económicas y políticas de los grupos empresariales de las regiones privilegiadas: éstos parecen orientarse más por su inserción y vínculos con los mercados internacionales, que por un compromiso

---

mayor capacidad para bloquear, principalmente, las iniciativas de reforma nacidas del Ejecutivo. No apareció en el Ecuador un bloque de poder fruto de un consenso entre los partidos y los grupos empresariales en torno al nuevo modelo económico. A partir de 1997 el Ecuador entró ya en una etapa de inestabilidad política crónica, con las caídas de tres presidentes electos democráticamente. Los tres acontecimientos mostraron la extrema fragmentación social y política del Ecuador, la falta de consensos en torno a un modelo de modernización económica, y un profundo vacío político en el ámbito nacional.

16 Rojas Ortuste coincide con esta visión de la globalización sobre las elites cruceñas, pero él la identifica como una novelería de las elites frente a procesos y demandas que vienen desde fuera (Ortuste, 2005).

con algún proyecto de estado nacional. Las ciudades y las regiones, más que el Estado, aparecen como los eslabones y puentes hacia la globalización[17]. "Los participantes en los dos movimientos demandan el derecho a perseguir un modelo de desarrollo económico a nivel subnacional que defiere del modelo asumido por el gobierno nacional" (Eaton, 2008: 9).

Las autonomías como respuesta política a escenarios adversos

El clivaje centro/periferia se configura en ambos países a partir de la existencia de dos provincias (Guayas y Pichincha en Ecuador) y dos departamentos (Santa Cruz y La Paz en Bolivia) con similar peso en las economías nacionales, pero diferenciadas a partir de la localización espacial del centro político en una de las dos provincias o departamentos, dado el modelo estatal centralista y unitario sobre el cual se organizó el territorio en Bolivia y Ecuador[18]. A los estados centralistas y unitarios corresponde generalmente "estructuras territoriales" monocéfalas (Rokken y Urwin, 1983). Estas se definen por la marcada primacía de un área, región e incluso ciudad sobre la organización territorial del Estado. El problema de Bolivia y Ecuador deriva de haber adoptado una estructura territorial monocéfala en contextos nacionales donde la primacía económica y política de la capital se ha visto desafiada, limitada, resistida, por la presencia de otros centros de igual o mayor poder económico dentro su mismo territorio. En estos contextos, el clivaje centro/periferia opera como una línea de oposiciones y diferencias entre dos ciudades/regiones con similar importancia económica, pero con desigual peso en las instancias políticas del Estado. Son regiones que rivalizan y entran en conflicto con el Estado cuando perciben que las orientaciones políticas del centro atentan contra sus intereses.

Un análisis del contexto en que emergen los movimientos autonomistas en Guayaquil y Santa Cruz ayudará a entender las nuevas

17 En el caso de Guayaquil, la redefinición clara de localización y proyección de los intereses económicos –que por lo demás no era nueva– fue acompañada de la construcción de un proyecto de ciudad moderna, cosmopolita. Guayaquil se ha convertido en una suerte de vitrina de lo que son capaces las elites locales cuando el Estado las deja actuar.

18 Esta tesis es compartida por Eaton: "El primer factor que explica por qué han emergido movimientos autonómicos conservadores en Ecuador y Bolivia, y no en otros lugares, tiene que ver con el desajuste estructural entre la concentración del poder político en La Paz y Quito como capitales nacionales, y la concentración de capital económico en Santa Cruz y Guayas como posibles regiones autónomas. Ningún otro país en la región experimenta semejante desajuste estructural" (Eaton, 2008: 12).

dimensiones de conflicto que se levantan desde las periferias en contra de los estados centrales, los actores que mueven el conflicto, los intereses en juego y las posibles consecuencias de una nueva distribución territorial del poder. Veamos, pues, los contextos en los cuales emergen los movimientos autonomistas de Guayaquil y Santa Cruz para intentar una respuesta a esas preguntas.

Guayaquil: crisis financiera y ruptura con las elites quiteñas

La idea de autonomía ronda como un fantasma en la política ecuatoriana desde 1999, alimentada principalmente por la postura del actual alcalde de Guayaquil, Jaime Nebot, quien se ha convertido en su principal defensor e impulsor. La influencia de Guayaquil en el ámbito regional convirtió al planteamiento autonómico en una bandera de lucha de varias provincias costeñas. La reivindicación de las autonomías cobró fuerza en el 2000 cuando Guayas, El Oro, Manabí y Los Ríos, ubicadas en la costa, y Orrellana –ubicada en el oriente– realizaron consultas populares para pronunciarse a favor o en contra de la autonomía. En todos los casos, la mayoría de la población se pronunció ampliamente a favor del Sí. Unos años más tarde, la autonomía pareció convertirse en la reivindicación de alcaldes de ciudades de la costa y la sierra y de diferentes partidos políticos. En enero de 2006, en efecto, los alcaldes de Guayaquil, Machala, Portoviejo, Babahoyo y Quevedo (todas ciudades costeñas), y de Cuenca, Quito, Cotacachi y Bolívar (ciudades serranas) lanzaron una proclama autonómica que se tradujo luego en un proyecto de Ley Orgánica de Autonomías, nunca tratado, sin embargo, por el Congreso.

La importancia de las consultas populares realizadas durante el 2000, la primera de ellas en Guayas, radicó en haber llevado el debate de la reforma del Estado desde la descentralización hacia las autonomías. Como el resto de países de América Latina, Ecuador también entró en procesos de descentralización como parte de la agenda de reforma neoliberal del Estado. El objetivo era mejorar la eficiencia de un Estado central interventor y burocratizado, distante de las sociedades locales y regionales. Sin embargo, en el caso del Ecuador el proceso de descentralización avanzó de manera muy lenta en los años noventa. Algunos autores consideran, incluso, que se trató de un proceso de reforma fracasado (Hurtado, 2007)[19]. En este marco, los plebiscitos

19 Entre las causas del fracaso suelen señalarse la ausencia de actores fuertes a nivel local que pudieran empujar el proceso –dado que se trataba de una iniciativa que nació desde actores externos– y por resistencias de las burocracias y elites políticas aún aferradas a un modelo centralista. Edison Hurtado llama a este doble desencuentro ausencia de incentivos "desde arriba" y "desde abajo".

dieron una base común a las provincias de la costa para articular un discurso autonómico y forzar la reforma del modelo de estado centralista desde una concepción nueva. "El vaso comunicante de las provincias de la costa había sido (hasta entonces) el anti-centralismo. La noción de autonomía no estaba, era más bien un anti-centralismo" (Entrevista a Jaime Nebot). La autonomía introdujo de manera más clara una dimensión política a la reforma del Estado, en la cual entró como tema central la estructura territorial del poder. Desde el discurso autonómico se incorporaron al debate temas como los autogobiernos locales, la compleja articulación entre identidad local, regional y nacional, los límites y competencias del Estado, la soberanía estatal, y la idea vaga de "unidad en la diversidad"[20].

Muchos de estos temas habían sido introducidos en el debate ecuatoriano a inicios de la década de los noventa por el movimiento indígena. Los indígenas levantaron la tesis de un "estado plurinacional" como modelo alternativo al estado-nación, identificado por las nacionalidades y pueblos originarios como un aparato de dominación neocolonial. La influencia del movimiento indígena en el debate sobre la distribución del poder territorial fue un elemento de alarma en las elites dominantes defensoras todavía hasta entonces de un concepto unívoco y homogéneo de nación, a la que asociaban la unidad del Estado y del territorio. La importancia del movimiento indígena, a parte de su capacidad para desplegar un repertorio rico y conflictivo de acciones colectivas, fue transformar su demanda de tierras de los años sesenta y setenta en reivindicaciones territoriales ligadas a su definición como pueblos y naciones. Armados de una poderosa identidad colectiva –el orgullo de ser indios– los indígenas reivindicaron a comienzos de los noventa "el derecho legítimo a la autodeterminación (como) puntal fundamental para (su) liberación" (Macas, 1990: 20). Cultura, tierra y autodeterminación se amalgamaron para producir la idea de los pueblos indígenas como nacionalidades. El activismo indígena durante toda la década de los noventa mantuvo abierto el debate sobre la reforma del Estado desde una perspectiva que iba más allá de la limitada descentralización manejada hasta entonces por las elites tecnocráticas y políticas[21].

---

20 Esta idea, que intenta sintetizar la nueva concepción de la integración al Estado de los movimientos indígenas, fue curiosamente asumida luego como elemento sustancial del discurso autonómico de Guayaquil.

21 Las luchas indígenas fueron recogidas parcialmente por la Asamblea Constituyente de 1998 que definió al Estado ecuatoriano como multicultural y pluriétnico, pero no como plurinacional. Adicionalmente, incorporó la figura "circunscripciones territoriales indígenas" como fórmula alternativa a la de "territorio indígenas". También se reconoció a los pueblos indígenas un conjunto de derechos colectivos.

Hay varios factores que convergen en el año 2000 para que el debate sobre la descentralización de los municipios girara hacia las autonomías bajo el liderazgo de Guayaquil. El mayor detonante constituyó la severa crisis económica de 1999, no solo por sus dramáticos efectos sociales, sino por la ruptura que produjo entre las elites políticas y empresariales de Guayaquil y Quito. Esa coyuntura habría que verla como el fracaso de las estrategias seguidas históricamente por las elites de las dos principales ciudades de país para renegociar de modo constante e informal las políticas estatales a partir de un reconocimiento de una estructura regional del poder. La ruptura provocó una profundización de la fractura regional del estado ecuatoriano (Hurtado, 2007; Ramírez, 2004) e impuso la necesidad de encontrarle una salida nueva. Desde entonces, las elites guayaquileñas levantaron la tesis de la autonomía como vía para reconstituir un pacto estatal.

Las diferencias entre las elites de las dos regiones surgieron en esa coyuntura crítica frente al tipo de ajuste que debía implementarse para enfrentar un severo problema fiscal derivado de una drástica caída de los precios del petróleo. El desacuerdo en torno al ajuste colocó en el debate al estado-central. Mientras el gobierno, presidido en ese momento por un dirigente político quiteño vinculado a los grupos de poder de la capital, propuso los tradicionales paquetazos de ajuste –aumento del impuesto a la renta, elevación de los combustibles, energía eléctrica y gas– para obtener mayores ingresos fiscales; el Partido Socialcristiano, respaldado por las cámaras empresariales de Guayaquil, defendió la reducción del tamaño del Estado y mayores recortes al gasto público como camino alternativo. La postura desde donde se argumentó en contra del ajuste sugerido por el gobierno combinó el anticentralismo con el antiestatismo liberal. Desde Guayaquil, se sostuvo que el ajuste sacrificaba a la periferia frente al centro, y a la empresa privada frente al Estado (Burbano de Lara, 2001). Desde los sectores empresariales de la costa se reactivó la idea de un estado fiscalista que quita recursos a las provincias y a los ciudadanos y los traslada al gobierno central para seguir sosteniendo una burocracia pesada[22].

La "lectura regionalizada" del ajuste fiscal (Ramírez, 2000: 106) se dio en el marco de la mayor crisis financiera que haya enfrentado el Ecuador en su historia económica moderna, y cuya principal con-

22 Desde la perspectiva guayaquileña, la crítica al Estado tiene al menos cuatro alcances: un tramado burocrático con un exceso de atribuciones político administrativas; escasamente sensible a los problemas de la periferia; demasiada capacidad de intervención y regulación; concentración y mala distribución de los recursos públicos originados en las sociedades locales (Ramírez, 2000: 109).

secuencia fue la quiebra de cinco importantes bancos guayaquileños, todos ellos vinculados con grupos familiares de la ciudad[23]. La crisis de los bancos fue vista por las elites políticas y económicas de Guayaquil como un debilitamiento de su poder en el marco de la estructura económica nacional. La estructura del poder guayaquileño no había sufrido nunca antes en la historia del siglo XX un golpe tan severo como con la crisis financiera de 1999. Desde el punto de vista de la competencia entre elites regionales, la crisis bancaria provocó un desequilibrio profundo en la estructura regional del poder estatal. De allí que la quiebra haya sido interpretada como una acción interesada de la "bancocracia quiteña" en contra de los intereses guayaquileños (Febres Cordero, citado por Ramírez)[24].

Las dos crisis –la fiscal y la financiera– provocaron dos grandes movilizaciones en la ciudad de Guayaquil a finales de 1999. La primera de ellas fue convocada para rechazar la intervención del Banco Central sobre el Banco del Progreso, entonces la institución financiera privada más grande de Guayaquil y el país, agobiada por severos problemas de liquidez. La marcha, encabezada por el dueño del banco, Fernando Aspiazu –un descendiente del núcleo oligárquico cacaotero– se dirigió hacia el municipio de Guayaquil donde fue recibida por el alcalde León Febres Cordero. En un discurso tristemente recordado, Febres Cordero declaró a la multitud: "ustedes me conocen, yo no me ahuevo". Con esas palabras sonoras, rebeldes, afirmaba su férreo compromiso por defender los intereses guayaquileños frente al centralismo quiteño. A la movilización en defensa del Banco del Progreso siguió la llamada "marcha de los crespones negros" organizada por las cámaras empresariales de la ciudad para protestar contra el ajuste fiscalista –léase centralista– llevado a cabo por el gobierno de Jamil Mahuad a fines de 1999. "Las dos marchas (fueron) expresivas del rechazo de las elites políticas y económicas locales en torno a la calidad e intensidad de las intervenciones público estatales sobre ámbitos de desenvolvimiento vistos como privados y susceptibles de ser conducidos por los gobiernos provinciales" (Ramírez, 2006: 111).

---

23 Los bancos quebrados fueron: Continental (de propiedad de la familia Ortega), Filanbanco (de propiedad de la familia Isaías), Banco del Progreso (propiedad de la familia Aspiazu, el más grande del país en ese momento) y el Banco La Previsora (un banco privatizado a mediados de los ochenta por el Estado). Los bancos se revelaron como instituciones utilizadas por grupos familiares guayaquileños para incrementar sus propios negocios.

24 Es sintomático que Febres Cordero, como alcalde de Guayaquil y líder de la derecha, haya intentado en varias ocasiones provocar una crisis deliberado del Banco del Pichincha, un banco de capitales quiteños, convertido, después de la crisis, en el mayor poder financiero del país.

Es en el marco de esta crisis económica y política donde las autonomías aparecen como una propuesta para reconstituir una suerte de pacto estatal. Pero no habría emergido la autonomía como una opción de las elites sino fuera porque habían consolidado ya para entonces el control político de la ciudad a través del municipio. La negociación de ese pacto lo hacían en tanto portadoras de un poder local consolidado. De algún modo, fue una coyuntura paradójica: el golpe recibido por los grupos de poder económico guayaquileños, y que afectaba su inserción en la estructura del poder estatal, se daba en un momento de fortalecimiento político en el ámbito del gobierno local. Cuando se produjo la crisis de 1999, el alcalde León Febres Cordero se encontraba en el último año de su segundo período municipal. La administración del ex presidente representó un parte aguas en la política local guayaquileña. Su triunfo abrió una larga etapa de hegemonía del Partido Socialcristiano en la ciudad, reflejada en los triunfos obtenidos en las elecciones municipales y provinciales de 1992, 1996, 2000 y 2004[25]. Nebot se convirtió en alcalde de Guayaquil en el 2000 y desde entonces radicalizó el proyecto de autonomía.

La tesis de la autonomía guayaquileña debe ser interpretada en el contexto de un proceso en el que concurren tres fenómenos: una historia local de lucha contra el centralismo; la dificultad de acuerdos estatales entre las elites de Quito y Guayaquil para negociar salidas frente a las crisis fiscal y financiera de 1999; y la reapropiación del espacio político de la ciudad por parte de los grupos de poder local, gracias a lo cual revitalizaron el discurso de la guayaquileñidad. La autonomía condensa sobre todo una crítica al Estado como expresión de un poder constituido por fuera de la ciudad y de la región; por lo tanto, como un Estado en el cual las sociedades locales y regionales no pueden reconocerse plenamente. Desde la postura anti-centralista, el Estado se concibe como una estructura de poder que organiza jerárquicamente el territorio en términos de una relación excluyente centro/periferia. La autonomía se presentó como la demanda de un espacio de libertad frente a un Estado que limita las posibilidades de progreso de las ciudades y las regiones; un espacio de libertad para hacer por sí mismos las cosas sin esperar que vengan desde el Estado (Entrevista a Nebot).

El poder central tiene, en realidad, una existencia contradictoria desde la perspectiva del discurso autonómico. Por un lado, se lo retrata como un poder intervencionista, centralizador de recursos económicos, administrativos y burocráticos. Pero, de otro, expresa también

25 Los 16 años se dividen en dos períodos: Febres Cordero (1992-2000) y Jaime Nebot (2000-2008), su heredero político.

un vacío, una ausencia, un abandono en el cual se han configurado justamente las regiones como espacios con proyectos propios. El alcalde Nebot lo definió de la siguiente manera: "Aquí no hay Estado. Perdimos hasta la esperanza de que nos den lo que nos corresponde. En ese momento revive y se fortalece la autonomía. La gente dice: si nos vamos a pasar peleando con el Estado, quejándonos del Estado, mejor hagamos las cosas nosotros mismos".

Guayaquil es la ciudad donde la autonomía muestra sus potencialidades. Aun cuando el país no había definido un modelo ordenado y general de redistribución del poder territorial, en la práctica el Municipio de Guayaquil hizo su autonomía al andar, como ha sostenido el alcalde Nebot, sin tener en cuenta los ritmos, tiempos y posibilidades de otras ciudades. Nebot cree que la autonomía debe ser, como en España, voluntaria y diferencial, según las capacidades institucionales y las vocaciones de autogobierno locales. La gestión del Municipio de Guayaquil a lo largo de los últimos 16 años ha descansado sobre un modelo "empresarial moderno", muy consistente con el propio discurso ideológicos de las elites. En su versión más depurada, este modelo "define al alcalde como gerente y busca la eficiencia a partir de la administración de los servicios, a desarrollar la ciudad del mercado como salida a la ciudad del caos" (Carrión, 2003: 36). Este mismo modelo se asienta, según Carrión, en una doble crítica al Estado: "lo público es ineficiente, lo privado es eficiente; lo estatal es centralización, lo privado descentralización" (Carrión, 2003: 36). Actualmente, el modelo de gestión descansa en un conjunto de fundaciones de derecho privado, articuladas al municipio, que manejan fondos públicos y actúan como brazos ejecutores y, eventualmente, como administradoras de obras realizadas por la alcaldía (Andrade, 2006: 163). Este modelo demanda una figura desdoblada del propio alcalde, quien funciona como el líder fuerte, con rasgos caudillistas incluso, dispuesto siempre a movilizar la ciudad para defender sus intereses frente al Estado central; pero también como gerente de un modelo de gestión eficiente y privatizado, donde la política no interviene. El alcalde muestra hacia lo local un rostro cívico, y hacia lo estatal nacional un rostro político.

Santa Cruz: relevo de actores y cambio político

El movimiento autonomista en Santa Cruz se activa en el 2003 con la crisis social y política provocada por la caída del gobierno de Gonzalo Sánchez de Losada, y el clima de agitación social vivida por Bolivia hasta las elecciones de diciembre de 2005[26]. En realidad, la deman-

26 Las protestas tuvieron como actores a "un conjunto de organizaciones sindicales, indígenas y vecinales articuladas en torno de ciertos objetivos que tenían en común el

da autonómica se puede rastrear unos años atrás, hacia el 2000, "en medio de la fiebre de protestas que (también) agitaba al país y frente a las amenazas de los movimientos sociales de nacionalizar los hidrocarburos y radicalizar la reforma agraria" (Lavaud, 2007: 146). Con mucha más fuerza que en Ecuador, el proyecto autonómico de las elites cruceñas se inscribe en el marco de conflictos territoriales más profundos y radicales planteados por los movimientos indígenas. Esos conflictos tienen dos dimensiones: por un lado, demandan la redistribución del poder territorial del Estado a través del reconocimiento de una pluralidad de naciones co-existiendo dentro de Bolivia; y por otro, una reforma agraria que distribuya la tierra a favor de los campesinos y comunidades indígenas. Santa Cruz ve en ambas dimensiones del conflicto amenazas directas a sus intereses departamentales. "Se trata de una batalla de fondo, en la que hay mucho en juego, ya que atañe tanto a la cuestión del poder (y las formas de gobierno) como a la cuestión económica (y las formas de propiedad, en particular de la tierra), y en consecuencia a las formas de vida en todas sus dimensiones" (Lavaud, 2007: 146).

La retórica autonómica emergió con fuerza en la dramática coyuntura que produjo la caída de Gonzalo Sánchez de Losada, luego de un largo e intenso proceso de movilizaciones y protestas. Entonces, el Comité Cívico Pro-Santa Cruz demandó una re-fundación del país, abierta a las demandas de la sociedad civil –léase autonomías– pues de lo contrario ponía en duda la permanencia del departamento en la estructura actual del país (Assies, 2006: 2). La proclama habló de un "estatuto de autonomía política administrativa y territorial" como base de un "gobierno departamental" que gozaría de soberanía (Rojas Ortuste, 2007: 12). El discurso autonómico de Santa Cruz se filtró en el debate nacional desde el propio espacio abierto por el movimiento indígena para ir hacia una redistribución del poder territorial. "La clase dominante camba supo aprovechar hábilmente el argumento autonomista de los aymaras del occidente. Recuperó el discurso autonomista para marcarlo con su sello y proyectarlo –a diferencia de los indígenas de occidente– en un horizonte modernizante, liberal y de reivindicación fiscal y financiera" (Zalles, 2006: 27).

---

rechazo a los efectos del modelo neoliberal: aumento de las tarifas de los servicios públicos (principalmente el agua) y desnacionalización de la economía (control transnacional de los hidrocarburos)" (Estefanoni, 2007: 54). Se trata de un ciclo de protestas cuyos momentos de mayor intensidad fueron la "guerra del agua" en Cochabamba en 2000, los bloqueos aymaras a La Paz en 2000 y 2001 y las "guerras del gas" del 2003 y 2005 (Estefanoni, 2007: 54). Stefanoni define este ciclo de protestas como un momento de "expansión hegemónica" de los movimientos sociales en Bolivia. En ese período se incuba el triunfo del MAS en las elecciones generales de diciembre de 2005.

Ante las amenazas sociales y políticas percibidas por Santa Cruz en el marco del escenario nacional provocado por la caída de Sánchez de Losada, la estrategia del Comité Cívico consistió en definir su propia agenda política para condicionar cualquier refundación del país. En esa agenda, el reconocimiento de las autonomías ocupó un lugar central. En el 2004, 2005 y 2006 se produjeron movilizaciones masivas en Santa Cruz para posicionar las autonomías como tema ineludible de la agenda política. El Comité alcanzó dos triunfos importantes en su objetivo político. En primer lugar, logró que se instituyeran elecciones para elegir mediante votación popular a los prefectos departamentales, designados hasta entonces por el presidente" (Zalles, 2006: 27). En segundo lugar, logró también la convocatoria a un referendo nacional para que el país se pronunciara sobre autonomías. Las elecciones de prefectos tuvieron lugar junto con los comicios nacionales de diciembre de 2005. Su realización arrojó un resultado muy paradójico: el amplio triunfo del MAS en la elección nacional no se expresó a nivel departamental, ya que ganó las elecciones de prefectos en tres (Oruro, Potosí y Chuquisaca) de los nueve departamentos. En julio de 2006, de modo simultáneo a la elección de asambleístas, se realizó el referéndum.

> Los resultados revelaron un país dividido en dos bloques: mientras que el Oriente votó a favor de la autonomía departamental (que logró el 71% de apoyo en Santa Cruz), el Occidente, siguiendo la consigna del gobierno, se manifestó netamente en contra (73% se opuso en La Paz). En el total nacional, el No triunfó con una mayoría de 57,6% (Lavaud, 2007: 146).

Sin embargo, las dos votaciones lograron el objetivo del Comité: tener una base de apoyo político sobre la cual defender la legitimidad de las autonomías y neutralizar, hasta donde fuera posible, la hegemonía política del MAS a nivel nacional. El Comité emergió como un actor clave en el proceso constituyente boliviano.

En el caso de Bolivia, la presión por colocar la autonomía como tema inevitable de la agenda política, a través de mecanismos políticos generados al calor de la lucha, fueron una respuesta al triunfo del MAS en las elecciones generales del 2005. El triunfo del MAS tuvo una profunda implicación política para las elites cruceñas. Provocó una crisis de sus canales de participación y representación en el Estado y el ascenso de un proyecto político ideológico radicalmente opuesto a la visión y a los intereses de Santa Cruz. Los temas más controversiales y críticos de ese proyecto, aparte de la proclama general de un Socialismo del Siglo XXI, eran la reforma agraria, la nacionalización de los recursos naturales, y la propuesta de autonomías territoriales indígenas a partir de una base distinta a los actuales departamentos.

Adicionalmente, el proyecto autonómico de Santa Cruz fue cuestionado en términos muy duros por el MAS[27] como una "propuesta de las elites dominantes del país para seguir usufructuando el poder político, económico y social, saqueando y enajenando los recursos naturales y explotando a los recursos humanos convirtiéndoles en neo esclavos" (Lavaud, 2007: 150).

Las elecciones generales de 2005 en Bolivia provocaron un cambio sustancial en el sistema de partidos sobre el cual operó durante casi 20 años la denominada "democracia pactada". Entre 1985 y 2002 la formación del gobierno estuvo condicionada al juego de las alianzas que pudieron establecer los tres partidos dominantes: MNR, ADN y MIR. La "democracia pactada", como se llamó al régimen político que funcionó en base a la lógica de las alianzas, dio a Bolivia una estabilidad política con pocos antecedentes en su historia republicana. El caso boliviano llegó incluso a ser presentado como un modelo exitoso de gobernabilidad democrática en América latina. Para autores como Mainwaring (1999), resultaba sorprendente que la democracia se hubiera mantenido en Bolivia a pesar del severo ajuste estructural de la economía llevado a cabo desde 1985. Las alianzas entre elites partidarias para facilitar la gobernabilidad también se vieron como un cambio en la cultura política tradicionalmente inclinada a la confrontación (García, 2001; Mayorga, 2003).

Esa política de alianzas partidarias fue además el sustento de la reforma radical del modelo boliviano hacia una economía de mercado, muy favorable al desarrollo de Santa Cruz. En Bolivia, la Nueva Política Económica (NEP)[28] fue un programa económico aplicado y sostenido por los partidos políticos a lo largo de la denominada democracia pactada, en consenso con los principales grupos empresariales y la elite cruceña.

La segunda ruptura importante en Bolivia viene a través de los movimientos indígenas, tanto del movimiento aymara de las tierras

---

27 Dicha postura fue asumida en el Congreso Nacional del partido realizada en noviembre de 2006 (Lavaud, 2007).

28 La NEP marcó un cambio radical del modelo económico. Sus elementos centrales fueron: clausura del modelo de desarrollo capitalista de Estado implementado desde 1952; restricción estatal a la regulación y vigilancia de la economía; transferencia de las empresas privadas (capitalización y privatización); mayores libertades a la iniciativa privada; y sistema de concesiones para uso y aprovechamiento de los recursos naturales" (Peña y Jordán, 2006: 55). La puesta en marcha de la nueva política económica supuso un ajuste estructural muy fuerte con recortes del gasto público en salud y educación, eliminación de subsidios, congelamiento de sueldos, liberación del comercio, clausura de empresas estatales ineficientes (Yashamar, 2005: 182).

altas[29], como del movimiento cocalero[30], a los que se fueron sumando desde los años noventa las organizaciones indígenas del oriente (García Linera, 2005). Los movimientos indígenas marcan una ruptura con el pasado de dominación colonial. Demandan la democratización de la sociedad y la cultura a partir de la incorporación de lo indígena al Estado, a la nación, y al poder territorial. Su irrupción generó una profunda crisis del imaginario de nación como entidad homogénea –el mito del mestizaje– construida por la Revolución Nacional. Además, planteó una ampliación de las elites, una ampliación de los derechos y una redistribución de la riqueza, todo lo cual significaba para Bolivia una revolución (García Linera, 2007: 167). Para las elites blancas la convivencia con este nuevo actor social no es fácil dada la gran continuidad de las estructuras coloniales de poder, uno de cuyos componentes ha sido la racialización de las diferencias sociales a través de la invención estatal de lo indio (García Linera, 2007: 274). A esas elites –como dice García Linera– no les resulta fácil compartir las decisiones con los indios, "están muy acostumbradas a mandar solas, por tradición, por herencia, por hábito, por costumbre y por formación" (García Linera, 2007:168).

Un tema sustancial de la agenda indígena es la reivindicación de autonomía política para sus comunidades y territorios. Hay un cambio sustancial de postura frente a la demanda de tierra de los años sesenta. "El territorio resulta un elemento discursivo que procede de la reformulación de su previa definición campesinista como "tierra" –"tierra y libertad" – pues constituye ahora el contexto natural de la vida indígena en la que ésta puede desarrollarse libremente" (Máiz, 2004: 356). El discurso plantea la posibilidad de que los pueblos indígenas puedan autogobernarse en función de sus propias leyes, sistemas de autoridad, instituciones y modelos organizativos (Lee Van Cott, 2004: 149). Se trata de una reivindicación que expresa la enorme desconfianza de los pueblos originarios hacia la autoridad estatal a la que perciben como un instrumento de dominación política. Stavenhagen recuerda que la construcción de los estados nacionales fue un pro-

29 El aymara es el movimiento indígena "más antiguo, más profundo y más activo de Bolivia". Ha combinado en su lucha "acciones de movilización y guerra"; y está "marcado por un fuerte impulso hacia la autodeterminación política nacional" (García Linera, 2005: 76).

30 Dentro del movimiento cocalero se distingue dos sectores: el de los Yungas de La Paz, y el del Chapare en Cochabamba. El primero más antiguo, vinculado a las luchas aymaras en el altiplano; el segundo emerge en los años ochenta, bajo el liderazgo de Evo Morales, movido en gran parte por la lucha en contra de la política de erradicación forzada de los cultivos de coca impulsada por los Estados Unidos (García Linera, 2007: 79).

ceso de expansión e imposición de un sistema de autoridad y poder sobre pueblos y comunidades. El centralismo de los poderes estatales fue sinónimo de unidad nacional (Stavenhagen, 2002: 28).

De este modo, el debate sobre la redistribución territorial del poder se polarizó en Bolivia entre dos propuestas irreconciliables: autonomía indígena o autonomía departamental. Su enunciación discursiva se basa en la negación del otro (Mayorga, 2008). Mientras la una opción ve la autonomía en clave regional, la otra la ve en clave multinacional. La regional niega la diversidad étnico-cultural; y la multicultural niega la diversidad regional (Mayorga, 2008: 68).

Elites e identidad en los movimientos autonomistas

Una característica común a los movimientos autonómicos de Guayaquil y Santa Cruz es la activa presencia de los grupos de poder económico en su organización y liderazgo. Como dice Eaton (2008: 11), las elites económicas están muy bien representadas en los liderazgos de los dos movimientos. Los hombres de negocios, líderes de la banca y de las cámaras de la producción cumplen un rol estratégico en la definición ideológica de los dos movimientos (Eaton, 2008: 11).

En el caso de Santa Cruz, la influencia se expresa a través del Comité Cívico Pro-Santa Cruz, cuya configuración data de los años cincuenta[31]. Desde entonces, el Comité ha actuado como instancia de intermediación entre el Estado, el sistema político nacional y la sociedad regional. Los conflictos o consensos en las relaciones con el Estado pasan a través de esa organización (Blanes, 1992: 125). Su importancia fue cobrando vigencia en la medida en que lo regional articulaba cada vez con mayor fuerza las políticas estatales de desarrollo. "El Estado tiene ante sí un interlocutor más, en momentos en que lo regional tiene cada vez más incidencia sobre lo nacional, sobreponiéndose y sobrepasando con frecuencia el papel histórico de los partidos" (Blanes, 1992: 125). El Comité Cívico es un espacio de articulación de los intereses regionales bajo el predominio de los grupos económicos y sociales ur-

31 "El Comité se constituye originalmente por las organizaciones económicas y sociales más importantes de la región: cámara de comercio e industrias, forestal, rural del oriente, transportistas, clubes sociales y organizaciones de profesionales y de artesanos, que llegan a 46 en agosto de 1957, dando lugar a una permanente movilización localista institucional ajena al control del gobierno" (Sandoval, 1983: 165). En esos años se creó la Corporación de Desarrollo Regional de Santa Cruz (CORDECRUZ) para gestionar los fondos del 11%. La influencia del presidente del Comité fue siempre central en el funcionamiento de CORDECRUZ. Particularmente en la década de 1970, CORDECRUZ recibió recursos importantes y promovió la expansión de los servicios urbanos de la ciudad, además de la construcción de infraestructura en toda la ciudad (Assies, 2006: 5).

banos, pero en el que participan más organizaciones de la densa sociedad civil cruceña: profesionales, instituciones estudiantiles, comités femeninos, clubes sociales y fraternidades (Peña y Jordán, 2006: 47).

Según Peña y Jordán, la representación de los grupos empresariales tiene una base familiar, lo que da cuenta de una estructura estamental de distribución del poder. "Hay que reconocer que, con diversas fluctuaciones, estas familias dirigentes han sabido capitalizar convenientemente el apoyo de las clases medias y otros grupos sociales, especialmente profesionales y algunos intelectuales" (Peña y Jordán, 2006: 46). Muchas de las organizaciones sociales que forman parte del Comité son definidas como "típicamente cruceñas", es decir, organizaciones donde no tienen cabida los migrantes *collas* aunque sean permeables a los extranjeros" (Peña y Jordán, 2006: 46-48). Se constata, en este caso, lo que Blanes llama "la acción social que construye la región como sociedad civil local" (Blanes, 1992:114).

El Comité cumple las funciones de representación política de la región en el espacio nacional: ha servido para catapultar representantes al Parlamento, y casi sin excepción los *past-presidents* han sido parlamentarios (Peña y Jordán, 2006: 46). Este fenómeno significa que el liderazgo político se nutre de los liderazgos cívicos en detrimento de los partidos políticos (Blanes, 1992: 126). No hay, en sentido estricto, una diferenciación entre sociedad y política. En Santa Cruz se aplica bien la idea de una elite política cuyo poder no emana de una delegación democrática (Mansilla, 1992). A través del Comité, los mismos empresarios asumen el rol de dirigencia política del departamento. También en el departamento de Santa Cruz, como en otros de Bolivia, el Comité funciona como vertebrador del movimiento regional, es decir, como la instancia desde donde se levanta la reivindicación regional y en donde se procesa el conflicto con el Estado (Blanes, 1992: 122). Blanes sostiene que los movimientos regionales en Bolivia se configuran a partir de una fuerte diferenciación entre lo urbano y lo rural, siendo sus principales sustentos sociales las capas medias y urbanas altas. Con esta tesis coincide Romero Pittari:

> "Los sectores medios han escogido los movimientos regionales para expresar sus inquietudes cívicas porque posiblemente han encontrado en ellos un canal apropiado para su aspiración de progreso urbano y regional, así como para ampliar su participación política en lo nacional y departamental con el respaldo de su región y en ésta por medio de agrupaciones cívicas, con menos compromisos partidarios" (Romero Pittari, 1989: 18).

La participación de diversos sectores de la sociedad cruceña en las movilizaciones y acciones convocadas por el Comité en defensa de la

autonomía, hace pensar que el conflicto regional cruceño no expresa una confrontación entre una elite subnacional y una elite nacional, sino la lucha de un movimiento regional donde convergen desde las elites hasta sectores de clase media y populares urbanos. (Eaton, 2008: 11)[32]. De esta estructura organizativa con capacidad de movilización social parecieran solo quedar excluidos los indígenas asentados en el ámbito territorial del departamento (Peña y Jordán, 2006).

Lo que une a esta diversidad de sectores es una identidad común en torno a lo cruceño. Sin duda, hay un manejo simbólico de la cruceñidad como recurso político de movilización. La idea de una identidad que re-emerge como un recurso político ya no solo de las elites (Rojas Ortuste, 2007) debe ser entendida como la puesta en la escena política de un conjunto de elementos culturales –mediados por los símbolos y el lenguaje (Zald, 1999: 371)– compartidos por quienes se movilizan detrás del Comité. La política simbólica de los movimientos sociales, dirigida a producir una identidad colectiva movilizable, resulta de una actualización de tradiciones culturales en el contexto específico de los intereses y conflictos en juego (Tarrow, 1997: 156-157). Esas tradiciones se actualizan en el marco de la interacción social y política de los seguidores y antagonistas del movimiento (Tarrow, 1997: 156-157). En la política simbólica, la cultura opera como un "stock" (Zald, 1999: 377), como un conjunto de "registros" y "símbolos" (Ibarra et al. 2002: 30) de los que echan mano los líderes de los movimientos para extraer imágenes, repertorios de movilización y protesta. Pero como plantea el mismo Zald, esos "stocks culturales" existen en el marco de unas ideologías desde las cuales se hace la interpretación del campo específico de lo político. En el momento de activación de la protesta y movilización, tanto los stocks culturales como la ideología política se "encuadran" en unos "marcos estratégicos" desplegados para interpretar y evaluar el momento político, el contexto de fuerzas y las posibilidades de acción y confrontación. Desde esta perspectiva, la "política simbólica" puede entenderse como el juego entre símbolos, marcos e ideologías que se crean y transforman en los procesos de oposición y protesta (Ibarra et al. 2002: 30). Interesa entender no solo desde dónde viene la acción (stocks culturales e ideologías políticas) sino también hacia dónde va, en qué dirección se mueve y qué tipo

32 La diferencia entre los movimientos regionales y los movimientos sociales estriba en la participación que tienen en los primeros las elites económicas y sociales locales. De allí que desde varias perspectivas los movimientos regionales configuren un tipo distinto de movimiento a los sociales, identificados más bien con sectores subalternos movilizados en contra del poder. Pero también los movimientos regionales movilizan un tipo de lucha en la cual la región aparece justamente como un espacio subordinado a un centro político.

de cambio propugna (marcos estratégicos). La identidad conjuga esas diversas dimensiones de la política simbólica.

La fuerza de los movimientos regionales estriba en gran medida en la politización y movilización de las identidades regionales. Distingo de partida al menos tres elementos constitutivos de las identidades tanto en el caso de Santa Cruz como de Guayaquil: un eje que confronta unos espacios regionales con otros espacios regionales en términos culturales (stocks culturales), un eje territorial que confronta a las periferias con el centro político (ideología), y las autonomías como objetivo de la movilización y lucha política en contextos sociales y políticos adversos (encuadramiento).

En el movimiento cruceño[33], un componente central de la identidad es la distinción/oposición en términos culturales entre lo oriental y lo altiplánico. En el discurso de la elite cruceña, el occidente representa a la vieja Bolivia, enclavada y encerrada en lo andino, lejana y extraña al mundo de oriente, de los llanos. Pero además, se percibe lo colla como generador de caos y anarquía, como una amenaza exterior a Santa Cruz. Por contraposición, lo cruceño expresa lo moderno, lo emprendedor, el empuje, el futuro, lo actual. Se trata de una región productiva volcada a favor de la globalización. La reivindicación de lo cruceño entraña un juego de purificación identitaria en la medida en que el progreso regional requeriría redimirse de su naturaleza boliviana. Aparece lo cruceño como una identidad a la que se puede adscribir, bastaría querer serlo para "asimilarse a un estilo de vida y a una mentalidad" (Zelles, 2005: 29). Asumir el "ser cruceño" aparece como una condición para ser reconocido como parte de la comunidad. El Movimiento Nación Camba (MNC) plantea una definición similar de lo cruceño pero a través de la construcción de lo camba como referente identitario. "Camba se refiere, al menos nominalmente, a todos aquellos que viven en el oriente, sean cuales sean sus orígenes, quienes se deshacen de su identidad anterior y elige 'ser camba' y están dispuestos a identificarse progresivamente con Santa Cruz" (Assies, 2006: 9). Lo cruceño implica abandonar cualquier otra identidad para incorporarse a una comunidad marcada por múltiples migraciones. La construcción de una identidad común pareciera ser una estrategia para evitar la disgregación de la población en guettos desarticulados, pero a la vez como un dispositivo para ejercer un control simbólico sobre lo territorial. De allí que esa exigencia de abandono de cualquier otra identidad que no sea la cruceña muestre "una limitada visión nacional e intercultural, lo cual genera problemas de convivencia intercultural" (Stefanoni, 2007: 40).

---

33 Me baso para el análisis en el interesante trabajo de Peña y Jordán (2004) sobre la constitución del "ser cruceño".

El Comité cumple un papel clave en la construcción de la identidad cruceña. "(Es) la institución que ha logrado acaparar para sí no solo la representatividad de lo cruceño, sino también el derecho a definir qué es lo cruceño" (Peña y Jordán, 2006: 149). En esa medida, el Comité concentra el capital simbólico como lenguaje legítimo para producir el significado simbólico de lo cruceño, así como el juego de distinciones y diferenciaciones en el campo de la política cultural en el ámbito de la nación. Como es el producto de un grupo social que ocupa posiciones jerárquicas superiores en la sociedad local, lo cruceño estaría expresando "las relaciones de poder que organizan a la sociedad cruceña, al mismo tiempo que contribuye a su sustento" (Peña y Jordán, 2006: 155).

Pero lo cruceño, como construcción identitaria de quienes ocupan un territorio, compite con otros discursos que tienden a darle un contenido más etnicista y nacionalista. Uno de esos discursos proviene del MNC surgido en el 2001, y considerado como el ala radical del movimiento autonómico. Esta organización construye la identidad cruceña desde la perspectiva de un "pueblo-nación", de una "entidad social y etno-histórica" específica (Assies, 2006: 8). La idea de nación camba se despliega para diferenciarse y demarcarse claramente tanto de los habitantes de origen quechua y aymara de la región andina como de los pueblos indígenas del oriente. En la visión del Movimiento, varias naciones viven en conflicto dentro de Bolivia. A la vez, la nación camba toma distancia de la imagen que asocia Bolivia a las culturas quechuas y aymaras, a una Bolivia "atrasada y miserable, donde prevalece la cultura del conflicto, comunalista, pre-republicana, iliberal, sindicalista, conservadora, y cuyo centro burocrático (La Paz) practica un exacerbado centralismo colonial de Estado" (Assies, 2006: 8). La nación camba no puede representarse ni reconocerse en la imagen tradicional de Bolivia como un país esencialmente andino.

Assies pone en duda la existencia de diferencias de fondo entre el discurso de lo cruceño elaborado por el Comité y el discurso de la nación camba articulado por el MNC.

> El discurso del Comité Cívico a menudo resuena con los estribillos de la Nación Camba y los símbolos de la Nación Camba no están ausentes de su propaganda, del mismo modo que los simpatizantes o adherentes del MNC no están ausentes de sus filas. Más bien, constituyen el ala radical del Comité Cívico (Assies, 2006: 13).

Otros autores, sin embargo, consideran que se trata de un movimiento regional heterogéneo, con claras líneas de diferenciación interna.

> (Las) representaciones de lo cruceño y de lo camba responden a una panoplia de discursos contradictorios, que van desde el extremismo nacionalista hasta un multiculturalismo contemporizador; desde la creencia de que existe una raza camba blanca, de origen europeo, moderna, emprendedora y dispuesta a separarse de Bolivia, hasta la moderada reivindicación de la diferencia cultural, que aboga por una convivencia armoniosa entre todos los bolivianos (Zalles, 2006: 28).

En cualquier caso, resulta evidente que las "posturas discursivas que apelan a la etnicidad, e incluso a la raza, avivan el enfrentamiento (a través de un complejo juego de matices raciales): blancos versus indígenas (y viceversa), originarios versus k'aras, 'blancoides', blanco-mestizos" (Lavaud, 2007: 148).

En el centro de la construcción ideológica de la identidad cruceña se encuentra el Estado. Desde la perspectiva de las elites, el estado boliviano expresa la huella de lo colla en su configuración histórica. En la medida en que el estado boliviano se ha configurado a partir de la cultura y de los pueblos andinos, "llevaría en sí mismo la razón de su imposibilidad: la incapacidad de ser un país verdadero del que todos se sientan parte" (Peña y Jordán, 2006: 142). Las autonomías son una vía para producir el encuentro del estado boliviano con lo cruceño. De no producirse ese reconocimiento, "lo más sano es separarse de Bolivia para no compartir su destino de fracaso" (Peña y Jordán, 2006: 143). El otro regional no solo tiene una dimensión cultural en el movimiento regional cruceño, sino un rostro político estatal: el otro cultural es también el Estado (Peña y Jordán, 2006: 144).

Guayaquil: cultura, región y Estado

También el movimiento regional guayaquileño cuenta con la activa participación de los gremios empresariales, particularmente de la Cámara de Comercio de Guayaquil, de la Cámara de Industriales y de los bancos. Sin embargo, la articulación política del movimiento se realizó inicialmente a través del Partido Socialcristiano. El PSC representó a una elite política íntimamente ligada a los grupos de poder económico, con amplias proyecciones sobre la clase media y los sectores populares de la ciudad. Conforme el proyecto autonómico ha ido institucionalizándose, la articulación política del movimiento se ha desplazado del PSC hacia el municipio de la ciudad. En este segundo momento (2000-2008), el movimiento autonomista procura sustentarse en una cultura de orientación más bien cívica. El giro le ha permitido abandonar sus contenidos y resonancias partidarias, con lo cual ha podido ampliar las bases de apoyo hacia un conjunto de actores de la sociedad civil: universidades, organizaciones barriales, voluntarias, artesanales, profesionales. El Municipio de Guayaquil juega un rol

bastante parecido al del Comité Cívico en Santa Cruz, con la diferencia de representa a una elite política cuyo poder viene de una delegación democrática.

El proyecto de autonomía de Guayaquil tiene un instrumento ideológico poderoso: la producción y recreación de una identidad en torno a la guayaquileñidad, al orgullo de sentirse guayaquileño. "Existe un deliberado trabajo de ingeniería simbólica para la producción y la resignificación de las identidades y los sentidos de pertenencia a lo local, provincial y regional" (Ramírez, 2000: 121). El plan de reconstrucción simbólica de la identidad guayaquileña apareció desde el inicio de la gestión de Febres Cordero en 1992, y ha continuado de modo persistente a lo largo de estos 16 años. Cuando se posesionó como alcalde, Febres Cordero organizó una campaña "cívica de educación" bajo el slogan "Ahora o nunca, Guayaquil vive por ti". Su intención fue cambiar la imagen de la ciudad y despertar el compromiso cívico entre sus habitantes. La campaña se implementó junto a una serie de programas cívicos para respetar monumentos, mantener limpias calles y avenidas, y generar un orgullo local.

La retórica sobre la identidad guayaquileña conjuga una interpretación sobre un pasado guerrero prehispánico (guayaquileño madera de guerrero), el espíritu independentista de la ciudad y el afán autonómico de las elites guayaquileñas en contra del centralismo administrativo de la capital, Quito (Andrade, 2006: 170). Allí donde ha calado, la identidad guayaquileña se expresa como sentimiento de auto-estima. La auto-estima es un sentimiento de orgullo despertado en el pueblo guayaquileño frente al progreso de la ciudad. A esa identidad se le da un sentido cívico –opuesto a político– y pretende colocarse incluso por encima del discurso y las posturas de los partidos políticos. Al igual que la identidad cruceña, el "ser guayaquileño" construye una comunidad imaginada dentro de la cual caben todos quienes se identifican con la ciudad, más allá también de sus distintos orígenes. Desde esta perspectiva, actúa como un dispositivo cultural generador de un consenso en torno a la ciudad y a su proyecto autonómico. La adhesión a esa identidad opera como un mecanismo poderoso de unidad; por lo tanto, también como dispositivo de exclusión y oposición hacia el otro, como un dispositivo simbólico de dominio territorial. La figura del otro puede encarnar fácilmente en todo aquel que no está plenamente comprometido con el proyecto ciudad: el anti-social, el que la daña, la ensucia, la irrespeta. La identidad se presenta como la obligación de un compromiso con Guayaquil, detrás de la cual se encubre el municipio como actor político.

La identidad se trabaja sobre una historial local de lucha contra el centralismo. No hay duda que la identidad guayaquileña tiene una

historia de diferenciación regional frente a la sierra, particularmente Quito, y de afirmación de un espíritu crítico al centralismo. Esta construcción identitaria se levanta desde una cierta perspectiva emancipatoria, que reivindica unos derechos largamente conculcados por el estado centralista. Las identidades locales se presentan como "avasalladas y sistemáticamente ignoradas por el estado nacional" (Ramírez, 2000: 140). Es un discurso que cuestiona de modo implícito la identidad nacional en la medida en que se la asocia como el discurso de legitimación del estado centralizado (Pallares, 2004). La identidad regional identifica al Estado como el creador y portador de la nación, (Pallares, 2004: 17) de allí que su crítica conjugue una doble sospecha. En este modelo de construcción estatal las regiones y localidades no desaparecen pero son suprimidas del imaginario nacional (Pallares: 2004; Radcliff et al., 1996). No obstante, el acto de supresión de las identidades locales y regionales no llega a ser completamente hegemónico (Pallares, 2004). El conflicto salta cuando la centralidad del Estado es puesta en duda por elites locales con una larga historia de resistencia (Ramírez, 2000).

Para la actual elite política guayaquileña, la autonomía es precisamente la demanda de un espacio de libertad frente a un estado que limita las posibilidades de progreso de las ciudades y las regiones; un espacio de libertad para hacer por sí mismos las cosas sin esperar que vengan desde el Estado, como dice Nebot. Claramente, el poder estatal es percibido como una forma de intervención política externa sobre un territorio que ha perdido capacidad para autogobernarse. La demanda autonómica pretende, por lo tanto, recuperar una cierta soberanía sobre el territorio –en este caso– de la ciudad. La autonomía se presente como una suerte de "retorno 'natural' del poder […] a los actores locales" (Ramírez, 2000: 112).

A manera de conclusiones

En este artículo he analizado distintas características de los movimientos regionales de Guayaquil y Santa Cruz. Describí en la primera parte los procesos a través de los cuales la provincia de Guayas y el departamento de Santa Cruz se configuraron como regiones dentro de sus respectivos espacios nacionales. El análisis mostró dos procesos con trayectorias distintas en el tiempo: mientras Guayaquil se convirtió desde fines del siglo XIX en el eje de un espacio regional decisivo en la conformación del estado ecuatoriano, Santa Cruz emergió recién a mediados del siglo XX como una región con capacidad para incidir sobre el proceso de construcción estatal. En los dos casos, las regiones poseen una dinámica económica y una estructura social propias, pero a la vez funcionan como territorios hegemonizados políticamente por

los grupos de poder local. Se trata claramente de un poder que tiene un sustento territorial reforzado por un fuerte sentimiento de pertenencia a la sociedad y a una cultura regional. Estas dos dimensiones de existencia de la región –el territorio y la identidad– se refuerzan mutuamente, y son la base desde la cual emergen los planteamientos de autonomía. Como afirma Urwin, el territorio es una condición *sine qua non* de los movimientos regionales. Pero la movilización política de las regiones requiere además una identidad vinculada al territorio (Urwin, 1981: 427, Moreno, 1997, 2002).

Las distintas trayectorias seguidas por Guayas y Santa Cruz dejaron, sin embargo, un resultado bastante similar en cuanto a la configuración de un clivaje centro/periferia en la estructura de distribución territorial del poder. Dicho clivaje organiza un conjunto de relaciones de contraste y oposición entre las pretensiones del Estado para centralizar el poder, y la capacidad de las periferias/regiones para negociar, oponerse o resistir a esas intenciones políticas. La importancia de Guayas y Santa Cruz en términos regionales está dada por su peso dentro de las economías de sus respectivos países. Sin embargo, esa importancia pareciera no siempre ser reconocida por la lógica centralizadora del poder estatal. En los modelos unitarios de organización del Estado –y el boliviano y el ecuatoriano lo han sido– el centro tiende a no hacer distinciones entre las periferias. La tensión solo se atenúa cuando los estados operan desde un reconocimiento explícito –aunque sea de modo informal– a la existencia de una estructura regionalizada del poder. En el caso del Ecuador, la lógica predominante de funcionamiento del Estado ha sido la negociación permanente entre las elites de Guayaquil y Quito. Esa lógica solo se ha roto bajo gobiernos militares, de corte nacionalista y reformistas, que intentaron centralizar el poder estatal.

El análisis de los dos casos mostró que el clivaje se activó en los últimos años cuando las elites económicas y políticas de Santa Cruz y Guayaquil percibieron un distanciamiento y una hostilidad del Estado hacia los intereses de sus regiones. Apenas el poder del Estado se desprende y toma distancia de las regiones para ejecutar un proyecto político organizado desde el centro, entonces se lo percibe como un actor político colonizador. Hay que tener en cuenta –como dicen Rokken y Urwin– que la configuración del centro político ha seguido históricamente la lógica de la conquista. De modo paradójico, el alejamiento estatal de los intereses regionales –en la práctica, su configuración como un centro político– se interpreta desde las periferias como el riesgo de un mayor intervencionismo. Los movimientos regionales serían formas de activación del conflicto en contra del centro político, cuando lo perciben como un poder extraño y opuesto a las periferias.

Resulta muy interesante constatar que las coyunturas en las que emergen los dos movimientos autonómicos están marcadas por la crisis de los canales de participación y representación de los intereses regionales en las decisiones estatales. En el caso de Guayaquil, ese momento apareció en 1999 cuando se produjo una ruptura con las elites de Quito en torno a las políticas de ajuste estructural para enfrentar la crisis fiscal. La distancia se acentuó meses más tarde con la crisis financiera, que provocó el colapso de los más importantes bancos guayaquileños. Esa coyuntura fue percibida por los grupos de poder de Guayaquil como la clausura de un espacio de negociación política en el marco de las estructuras estatales existentes. En ese momento, emergió el planteamiento de la autonomía como condición para renegociar un pacto de convivencia estatal. Como se planteó en el trabajo, la autonomía tiene un doble sentido: por un lado, llena un vacío estatal –interpretado como abandono de las periferias por el centro–; por otro, se presenta como la imposición de un límite –podríamos llamar de una frontera política– a través de la cual el Estado es obligado a contener sus pretensiones centralizadoras y a reconocer la existencia de regiones con vocaciones de autogobierno propias.

En el caso de Santa Cruz, el movimiento se activó en el contexto de una coyuntura política de movilización social y crisis de gobernabilidad, que provocó la caída del gobierno de Gonzalo Sánchez de Lozada. Esa coyuntura puso fin a un período económico y político en Bolivia –la llamada "democracia pactada" y la Nueva Política Económica– que garantizaba canales de representación adecuados a los intereses de Santa Cruz en el Estado. La coyuntura lanzó al país a un escenario de generalizada lucha por el poder (García Linera, 2007) con la presencia de nuevos y poderosos actores sociales y políticos. Para las elites cruceñas, el momento crítico llegó con el triunfo del MAS en las elecciones generales de diciembre de 2005. Frente a una agenda política radicalizada por los temas de la reforma agraria y la redistribución del poder territorial –las dos reivindicaciones más importantes de los "pueblos originarios"– la elite cruceña posicionó el tema de las autonomías regionales como condición de cualquier proceso de refundación estatal. De ese modo, el debate sobre la distribución del poder territorial se convirtió en el eje de una polarización entre los departamentos de la llamada Media Luna y el gobierno, cuyas principales bases de apoyo se encuentran en los departamentos altiplánicos.

El contexto político actual para las elites guayaquileña y cruceña es más o menos similar. Se enfrentan al colapso de los sistemas de partidos que les permitieron influir en las decisiones de la política estatal. En los dos países, el colapso de los sistemas de representación coin-

cide con el ascenso al poder de gobiernos autocalificados de izquierda, críticos del neoliberalismo, defensores de posturas nacionalistas, y poseedores de una visión del Estado como expresión de los grupos excluidos del poder. Los gobiernos del MAS y de Alianza País combaten los proyectos autonómicos de Guayaquil y Santa Cruz en tanto los consideran expresiones políticas de las elites locales, antes que expresiones de un poder regional con amplios respaldos sociales. Sin embargo, la capacidad de oposición y resistencia de los movimientos autonomistas a los gobiernos de sus países es muy desigual. Los escenarios varían en función de la habilidad mostrada por las elites de Guayaquil y Santa Cruz para establecer alianzas con otras provincias o regiones con el fin de potenciar la tesis autonómica. Una vez cerradas las posibilidades de influencia sobre el sistema político, la estrategia debe reorientarse hacia la búsqueda de alianzas departamentales o provinciales, de un lado; y a mantener en movilización permanente a las ciudades donde se concentran las bases del movimiento (Guayaquil y Santa Cruz de la Sierra), de otro.

Tras la Asamblea Constituyente realizada en Ecuador entre octubre y junio de 2008, el movimiento autonomista quedó reducido al ámbito estricto de Guayaquil y la provincia de Guayas. Los alcaldes de las otras ciudades del país que habían plegado inicialmente al proyecto, abandonaron el movimiento para unirse a la tesis de Alianza País de un modelo de regiones autónomas con niveles competenciales limitados[34]. Guayaquil se ha convertido en el espacio solitario de la oposición al gobierno de Rafael Correa. El movimiento autonómico ha sobrevivido solo allí donde expresa un poder regional fuerte –Guayas– y donde sus elites manifiestan una clara vocación de autogobierno.

En Bolivia, en cambio, el movimiento autonomista tiene alcances regionales más amplios. La postura de Santa Cruz ha cobrado fuerza en los otros departamentos del oriente (Tarija, Pando y Beni) hasta convertirse en un amplio movimiento de alcance interdepartamental. En un trabajo comparativo sobre los dos movimientos, Kent Eaton sostiene que mientras el movimiento guayaquileño ha fracasado, el

34 Gracias a la mayoría absoluta del gobierno en la Asamblea Constituyente realizada entre fines del 2007 y mediados del 2008, se impuso en la nueva Constitución un proyecto de autonomías regionales muy distinto al proyecto de la elite guayaquileña. El proyecto contempla la creación de regiones autónomas a partir de la integración de varias provincias. Dentro del nuevo modelo, Quito y Guayaquil reciben un trato como Distritos Metropolitanos, con su propio régimen territorial. Mientras el alcalde Nebot rechazó la propuesta, por considerar que se basa en una nueva concentración de funciones en el estado central, el alcalde de Quito, Paco Moncayo, la respaldó. En el referendo del 28 de septiembre de 2008, Guayaquil fue la única ciudad importante del país donde triunfó el "No" en contra de la nueva Constitución.

boliviano ha tenido un gran éxito. Explica el resultado desigual a partir de un factor económico estructural: la localización dentro de los territorios de la Media Luna de los recursos naturales que constituyen la principal fuente de ingresos de Bolivia y uno de los temas de mayor disputa entre el gobierno y el movimiento autonomista. En el caso del Ecuador, el petróleo –principal recurso natural del país y principal fuente generadora de divisas– se encuentra en la Amazonía, muy lejos de los territorios para los cuales reivindica autonomía la elite guayaquileña. Según Eaton, este hecho estructural determina riesgos y posibilidades políticas distintas: mientras una radicalización de las autonomías puede comprometer el acceso de Guayaquil a los recursos petroleros, en el caso de la Media Luna la radicalización de sus posturas tiene justamente como objetivo acceder a una porción mayor de esos recursos, sobre todo ahora que se tiene de por medio la expectativa de un boom gasífero en Tarija[35].

El trabajo también mostró un aspecto central de los dos movimientos: el manejo de las identidades locales. Sostuve que la política de la identidad moviliza "stocks culturales" –unidos a la historia de las dos ciudades como ejes de espacios regionales– en el marco de una ideología política configurada a partir del clivaje centro/periferia, y activada en el contexto concreto de las luchas para obtener la autonomía (como respuesta a un escenario considerado adverso a los intereses de la región). Los dos casos muestran la existencia de un sentimiento de pertenencia muy fuerte a lo guayaquileño y a lo cruceño. Ambas expresiones identitarias parecieran tener un sentido primordialista: ante todo se tiene que ser guayaquileño o cruceño, y después cualquier otro cosa. Si bien las elites vinculadas a los dos movimientos concentran el capital simbólico que les permite producir el discurso legítimo de la identidad regional, ésta se sustenta en valores culturales ampliamente compartidos por diversos sectores sociales, sobre todo clases medias y bajas urbanas. A través de una política de la identidad, esos valores operan como mecanismo de diferenciación social y cultural frente a un "otro regional", localizado en aquella parte del territorio donde se ubica la capital (la sierra versus la costa en el caso del Ecuador, y el oriente versus lo altiplánico en el caso de Bolivia). En los dos países, el "otro regional" está estigmatizado por la presencia de pueblos indígenas a los que se les sigue viendo desde viejos prejuicios racistas. En

35 La caída de Sánchez de Lozada fue en parte una reacción popular en contra de un proyecto del gobierno para exportar gas a Estados Unidos y México a través de un puerto chileno. Un doble nacionalismo brotó de los movimientos populares en contra de la iniciativa: frente a los recursos naturales –luego nacionalizados por el gobierno de Evo Morales– y frente al "enemigo histórico".

muchos aspectos, las elites de Guayaquil y Santa Cruz aún consideran que el problema indígena, agitado desde movimientos sociales muy activos y potentes en los últimos años, es un problema que compete a la "otra región", no a la suya.

Las identidades se politizan desde un juego de diferenciación cultural entre las regiones, pero también a partir de una determinación de posiciones jerárquicas dentro de la estructura centro/periferia. El clivaje se ha vuelto a tensionar partir de posiciones excluyentes en torno a la distribución del poder territorial. Las identidades periféricas siempre señalan al estado central como su adversario político, como la causa de sus males, y construyen un horizonte de modernización, progreso y libertad a través de la retórica de la autonomía. La lucha autonómica encierra una promesa emancipatoria, una defensa de la soberanía territorial frente a un poder centralizador que amenaza con absorberla y administrarla íntegramente.

Las lecturas que se hacen desde las periferias sobre el centro tienen alcances distintos. Desde Guayaquil, el centro tiene un rostro claramente político y solo de manera subsidiaria, marginal, adquiere un rostro étnico, indígena. El componente más fuerte está dado por la denuncia del Estado como un poder centralizador y burocrático, que limita la capacidad de autogobierno de Guayaquil. Desde Santa Cruz, en cambio, hay una identificación más fuerte entre el centro político y lo colla. El Estado se retrata como una amenaza no solo política, sino también cultural y étnica, con el agravante de que se trata de una cultura atrasada, inferior, alejada de los valores de la modernidad y la civilización. De allí que la dominación política del centro entrañe también una forma de colonización cultural y étnica que llevaría a Santa Cruz al atraso. Por esta razón, el discurso de lo cruceño adopta un tono más etnicista y nacionalista alrededor de lo camba. La nación camba, defendida por sectores radicalizados del movimiento regional, se opone a la nación boliviana en la medida en que ésta aparece fuertemente contaminada, sino dominada, por lo aymara y lo quechua. La identidad camba incorpora manifestaciones nacionalistas generadoras de violencia racial (Assies, 2006).

Semejante juego de posiciones y percepciones es una consecuencia política inherente al clivaje centro/periferia. Con Bourdieu, podemos decir que el clivaje describe la estructura del campo estatal en países donde subsisten fracturas regionales. Todo campo, según Bourdieu, define posiciones objetivas en torno de las cuales se producen luchas entre actores por acumular alguna forma de capital. En este caso, es el territorio lo se encuentra en disputa. El gran cambio político que se registra hoy en Bolivia y Ecuador es que el juego de oposiciones y contrastes entre el centro y la periferia se ha redefinido en la medida en que

el centro está hegemonizado por gobiernos de izquierda, vinculados a los movimientos indígenas y populares. Esa orientación política de los gobiernos actuales hace del centro más permeable a las autonomías indígenas que a las autonomías regionales, aún cuando las primeras se hagan de manera explícita desde actores que se definen a sí mismos como nacionalidades o pueblos originarios[36]. Frente a esos actores, el centro muestra una disposición a su propia deconstrucción: lo hace en nombre de los excluidos. Sin embargo, frente a los movimientos regionales reacciona como lo haría cualquier estado centralista: los descalifica bajo la acusación de ser promovidos y activados por clases dominantes de vocación localista. No pueden ver en estos actores otro fenómeno que no sea la movilización de las elites para preservar sus dominios regionales por fuera del Estado, como feudos pre-modernos en estados aún por modernizarse. Correa se ha enfrentado a los "pelucones" guayaquileños –como los denomina– con la misma dureza con la que lo ha hecho Morales y el MAS con las elites cruceñas. Pero Correa ha sido más exitoso que Morales para aislar a Guayaquil del resto de ciudades y provincias gracias a un proyecto claro de hegemonía nacional. Ha logrado incluso aislar a Guayaquil y Guayas del resto de provincias de la costa. Morales aún tiene una muy dura batalla por delante.

Bibliografía

Andrade, Javier 2006 "Más ciudad y menos ciudadanía: renovación urbana y aniquilación del espacio público en Guayaquil" en *Ecuador Debate* (Quito: Centro Andino de Acción Popular) Nº 68.

Albó, Javier 2004 "Bolivia: from indios and campesinos leaders to councilors and parliamentary deputies" en Seider, Rachel (ed.) *Multiculturalism in Latin America. Indigeneous rights, diversity and democracy* (Great Britain: Palgrave Press).

Aranguren, Eduardo1995 "Las dimensiones de la conciencia nacional y regional" en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, Nº 71-72.

Assies, William 2006 "La Media Luna sobre Bolivia. Nación, región, etnia y clase social", ponencia presentada en marzo en el Encuentro Internacional de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA), San Juan, Puerto Rico.

Blanes, José 1992 "Descentralización político administrativa y gobernabilidad" en Mayorga, René (coord.) *Democracia y gobernabilidad* (Venezuela: CEBEM/ILDIS/Nueva Sociedad).

36 De hecho, las nuevas constituciones de los dos países definen a sus respectivos Estados como plurinacionales.

Bourdieu, Pierre 2001 *Poder, derecho y clase social* (España: Palimpsesto).

Burbano de Lara, Felipe, "Ecuador: cuando todos los equilibrios crujen", *Anuario Social y Político de América Latina y el Caribe*, FLACSO-Nueva

Sociedad, Venezuela, 2001 Bustamante, Fernando et al. 1988 "Fuerzas Armadas en el Ecuador: ¿puede institucionalizarse la subordinación al poder civil" en *Democracia y Fuerzas Armadas en Sudamérica* (Quito: CORDES).

Calderón, Fernando 1983 "Reflexiones preliminares: sociedad regional y movimientos sociales" en Calderón, Fernando y Laserna, Roberto *El poder de las regiones* (Bolivia: CERES, CLACSO).

Calderón, Fernando 2007 "Oportunidad histórica: cambio político y nuevo orden socio cultural" en *Nueva Sociedad* (Venezuela) Nº 209, mayo-junio.

Capobianco, Guillermo 1983 "Los desafíos del regionalismo en Santa Cruz" en Calderón, Fernando y Laserna, Roberto *El poder de las regiones* (Bolivia: CERES/CLACSO).

Carrión, Fernando 2003 "La descentralización en América Latina: una perspectiva comparada" en Carrión, Fernando (ed.) *Procesos de descentralización en la comunidad andina* (Quito: FLACSO/OEA/Parlamento Andino).

Carrión, Fernando 2008 "La descentralización como geometría variable" en Carrión, Fernando y Villalonga, Brigitta (comp.) *Descentralizar: un derrotero a seguir* (Quito: FLACSO-Ecuador/Invest/Senplades).

Demélas, Marie Danielle 1992 *La invención política* (Lima: IEP/IFEA).

Eaton, Kent 2008 "Conservative autonomy movements: Bolivia and Ecuador in comparative perspectives", ponencia presentada agosto en la reunión anual de Asociación Americana de Ciencias Políticas.

Freidenberg, Flavia 2004 "Fracturas sociales y sistemas de partidos en Ecuador: la traducción política de un cleavage electoral" en Martí, Salvador y Puig y Joseph, Ma. Sanahuja (eds.) *Etnicidad, autonomía y gobernabilidad en América Latina* (Salamanca: Ediciones Universidad de Salamanca).

García, Mercedes 2001 "Bolivia" en Alcántara, Manuel y Freidenberg, Flavia (coord.) *Partidos políticos en América Latina. Países andinos* (México: Fondo de Cultura Económica/Instituto Federal Electoral).

García, Mercedes 2006 "Bolivia. Resultados electorales (1985-2005)", datos presentados en la mesa redonda realizada marzo en el Instituto Interuniversitario de Estudios de Iberoamérica y Portugal, Salamanca.

García Linera, Álvaro 2005 "Autonomías indígenas" en Escárzaga, Fabiola y Gutiérrez, Raquel (coord.) *Movimiento indígena en América Latina: resistencia y proyecto alternativo* (México: Gobierno del Distrito Federal/Casa Juan Pablos/Benemérita Universidad Autónoma de México/Universidad Autónoma de la Ciudad de México).

García Linera, Álvaro 2007 "Las reformas pactadas" en *Nueva Sociedad* (Venezuela) Nº 209, mayo-junio.

Guerrero, Andrés 1983 *Los oligarcas del cacao* (Quito: Editorial El Conejo).

Guerrero, Rafael 1994 *Regionalismo y democracia en los orígenes del CFP* (Quito: CAAP).

Ibarra, Pedro; Martí, Salvador y Goma, Ricardo 2002 *Creadores de democracia radical. Movimientos sociales y redes políticas públicas* (Barcelona: Icaria).

Laserna, Roberto 1983 "El poder de las regiones" en Calderón, Fernando y Laserna, Roberto *El poder de las regiones* (Bolivia: CERES/CLACSO).

Laserna, Roberto 2007 "El caudillismo fragmentado" en *Nueva Sociedad* (Venezuela) Nº 209, mayo-junio.

Lavaud, Jean Pierre 2007 "Bolivia: ¿un futuro hipotecado?" en *Nueva Sociedad* (Venezuela) Nº 209, mayo-junio.

Lazarte, Jorge 1992 "Partidos políticos e informalización de la política" en Mayorga, René (coord.) *Democracia y gobernabilidad* (Venezuela: CEBEM/ILDIS/Nueva Sociedad).

Lee Van Cott, Donna 2003 "From exclusion to inclusion: Bolivia's 2002 elections" en *Journal of Latin American Studies*, Vol. 35.

Lee Van Cott, Donna 2004 "Los movimientos indígenas y sus logros: la representación y el reconocimiento jurídico en los Andes" en *América Latina Hoy* (Universidad de Salamanca) Vol. 36.

León, Jorge 2004 "Un sistema político regionalizado y su crisis" en Breton, Víctor y García, Francisco (eds.) *Estado, etnicidad y movimientos sociales en América Latina. Ecuador en crisis* (Barcelona: Icaria).

Macas, Luis 1990 "El levantamiento indígena visto desde sus protagonistas" en Cornejo, Diego (ed.) *Indios* (Quito: ILDIS/El Duende/Abya-Ayala).

Maiguashca, Juan 1994 "El proceso de integración nacional en el Ecuador: el rol del poder central, 1830-1895" en Maiguashca, Juan (ed.) *Historia y región en el Ecuador* (Quito, Corporación Editora Nacional).

Mainwaring, Scott 1999 "The surprising resilience of elected government" en *Journal of Democracy*, Vol. 10, Nº 3, July.

Maíz, Ramón 2004 "Yawar Mayu: la construcción política de identidades indígenas en América latina" en Martí, Salvador y Sanahuja, Joseph M. (eds.) *Etnicidad, autonomía y gobernabilidad en América Latina* (Salamanca: Editorial Universidad de Salamanca).

Mayorga, Fernando 2003 "Elecciones en Bolivia: lo nuevo y lo viejo" en *Anuario Social y Político de América latina y el Caribe* (Caracas: Nueva Sociedad/FLACSO).

Mayorga, Fernando 2007 *Encrucijadas. Ensayos sobre democracia y reforma estatal en Bolivia* (Bolivia: CESU/Editorial Gente Común).

Menéndez Carrión, Amparo 1986 *La conquista del voto* (Quito: Corporación Editora Nacional/FLACSO-Ecuador).

Moreno, Luis 1997 *La federalización de España. Poder político y territorio* (España: Siglo XXI).

Moreno, Luis 2002 "Global y local" en Safram, William y Máiz, Ramón (coord.) *Identidad y autogobierno en sociedades multiculturales* (España: Ariel Ciencia Política).

North, Elizabeth y Maiguascha, Juan 1991 "Orígenes y significado del velasquismo: lucha de clases y participación política en el Ecuador, 1920-1972" en Quintero, Rafael (ed.) *La cuestión regional y el poder* (Corporación Editora Nacional).

Ohmae, Kenichi 1997 *El fin del Estado-nación* (Santiago de Chile: Editorial Andrés Bello).

Pachano, Simón et al. 1986 "Movimientos sociales regionales en el Ecuador" en *Movimientos sociales en el Ecuador* (Quito: CLACSO/CAAP/CEDIME/IEE/CEPLAES/ ILDIS).

Pachano, Simón 2007 *La trama de Penélope. Procesos políticos e instituciones en Ecuador* (Quito: FLACSO/IDEA/NIMD).

Pallares, Amalia 2004 "Entre Singapur y el Tahuantinsuyo: Estado, región y la nación imaginada" en *Estado, nación y región* (Guayaquil: Archivo Histórico del Guayas).

Patzi, Félix 2005 "Las tendencias en el movimiento indígena en Bolivia" en Escárzaga, Fabiola y Gutiérrez, Raquel (coord.) *Movimiento indígena en América Latina: resistencia y proyecto alternativo* (México: Gobierno del Distrito Federal/Casa Juan

Pablos/Benmérita Universidad Autónoma de México/Universidad Autónoma de la Ciudad de México).

Peña, Claudia y Jordán, Nelson 2006 *Ser cruceño en octubre*, Programa de Investigación Estratégica en Bolivia, Museo de Historia de la UAGRM (Bolivia: Editorial Gente Nueva).

Quintero, Rafael y Silva, Erika 1991 *Ecuador: una nación en ciernes* (Quito: FLACSO-Ecuador/Abya-Yala) Tomo II.

Radcliffe, Sarah, y Westwood, Sallie 1996 *Remaking the Nation. Place, identity and politics in Latin America* (Londres: Routledge).

Ramírez, Franklin 2000 *Impug-nación regional. Demandas autonómicas e identidades regionales y nacionales en el Ecuador post-firma de la paz*, Tesis de Maestría, (FLACSO-Ecuador).

Rokken, Stein, Urvin, Derek 1982 "Introduction: centres and peripheries in Western Europe" en Stein Rokken y Derek Urwin (eds.) *The politics of territorial identity. Studies in European western regionalism* (Londres: Sage).

Rojas Ortuste, Gonzalo 2007 "Las elites bolivianas en la situación actual: ¿continuidad democrática?", ponencia presentada al Congreso Latinoamericano y Caribeño de Ciencias Sociales, Quito.

Romero Balliván, Salvador 2003 *Geografía electoral de Bolivia* (Bolivia: Fundemos/Fundación Heanns Seidel).

Romero Pittari, Salvador 1989 "El nuevo regionalismo", Documento de Trabajo, Instituto de Investigaciones Socio Económicas, Nº 02/89.

Sandóval Rodríguez, Isaac 1983 "La cuestión regional en Santa Cruz" en Calderón, Fernando y Laserna, Roberto *El poder de las regiones* (Bolivia: CERES/CLACSO).

Stavenhagen, Rodolfo 2004 "Indigenous people and the state in Latin America. An ongoing debate" en Seider, Rachel (ed.) *Multiculturalism in Latin America. Indigenous rights, diversity and democracy* (Gran Bretaña: Palgrave Press).

Stefanoni, Pablo 2007 "Siete preguntas y siete respuestas sobre la Bolivia de Evo Morales" en *Nueva Sociedad* (Venezuela) Nº 209, mayo-junio.

Tarrow, Sydney 1997 *Poder en movimiento. Movimientos sociales, acción colectiva y política de masas en el Estado moderno* (Madrid: Alianza Editorial).

Touraine, Alan 1978 *Las sociedades dependientes. Ensayos sobre América Latina* (México: Siglo XXI).

Urwin, Derek 1982 "Conclusions: perspectives on conditions of regional protest and accommodation" en Stein, Rokken y

Urwin, Derek (eds.) *The politics of territorial identity. Studies in European western regionalism* (Londres: Sage).

Yashamar, Deborah 2005 *Contesting citinzenship in Latin America. The rise of indigeneous movements and the postliberal challenge* (Estados Unidos: Cambridge University Press).

Zald, Mayer 1999 "Cultura, ideología y creación de marcos estratégicos" en McAdam, D.; McCarthy, J. y Zald, M. *Movimientos sociales: perspectivas comparadas* (Madrid: Istmo).

Zalles, Alberto 2006 "Un pieza más en el rompecabezas boliviano. El proyecto autonomista de Santa Cruz" en *Nueva Sociedad* (Venezuela) Nº 201, enero-febrero.

Entrevistas

Jaime Nebot, alcalde de Guayaquil, mayo 2008

Eduardo M. Basualdo*

Evolución de la economía argentina en el marco de las transformaciones de la economía internacional de las últimas décadas*

ESTE ENSAYO CONFRONTA LAS PROFUNDAS alteraciones que se registraron en la economía argentina con las no menos importantes modificaciones que se sucedieron en la economía mundial desde mediados de la década del setenta. Las sincronías o discordancias entre ellas se analizarán considerando dos hipótesis de trabajo que son convenientes explicitar porque además de esclarecer las preocupaciones y perspectivas que guían la investigación, delimitan el campo de análisis.

La primera de esas hipótesis, consiste en asumir que las transformaciones de la economía mundial influyen notoriamente tanto en el comportamiento económico y social como en las condiciones estructurales de los países dependientes, como es el caso de la Argentina. La otra, es que los países dependientes procesan esas transformaciones de una manera peculiar, de acuerdo a sus condiciones estructurales

* Investigador del CONICET, Coordinador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina, Coordinador de la Maestría en Economía Política de la FLACSO-Sede Argentina y miembro de la Comisión Directiva del Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS).

** Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto "Deuda externa e integración económica internacional de la Argentina" (PICT 14072) de la FLACSO-Sede Argentina y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (SECYT) en noviembre de 2008. El autor agradece los importantes comentarios realizados por Enrique Arceo y Daniel Azpiazu a este ensayo.

preexistentes y la situación de la lucha social entre el capital y el trabajo. Ambas hipótesis, son excluyentes entre sí únicamente en los extremos; es decir, cuando la influencia de la economía internacional es unívoca o cuando las condiciones internas son tan poderosas que excluyen toda incidencia foránea, alternativas que se descartan, por irreales, en este ensayo. Entre ambas, hay un amplio espectro de situaciones intermedias que indican el grado de autonomía relativa que exhibe cada una de las formaciones económicas dependientes, definiendo en consecuencia las particularidades de cada caso.

En este contexto, en la primera parte de este trabajo se aborda un análisis general de la correspondencia que exhiben las alteraciones de la economía nacional respecto a las que se registraron en la economía internacional, a partir del predominio financiero sustentado en la hegemonía del neoliberalismo a nivel mundial. Asumiendo que la internacionalización financiera está supeditada a las condiciones económicas, sociales y políticas que presentan las realidades nacionales, el propósito es identificar las similitudes pero especialmente las diferencias que se manifiestan porque, como fue señalado, estas últimas son un indicador fehaciente del grado de autonomía que asumen los bloques sociales dominantes de una economía dependiente como la argentina. Es pertinente señalar que esta indagación excluye la actual crisis de la economía mundial cuyo epicentro se encuentra en los Estados Unidos y señala el ocaso de esa hegemonía del neoliberalismo.

En la segunda parte, se aborda la investigación de la evolución reciente de la economía argentina y, en consecuencia, tiene como intención explorar la situación nacional con posterioridad a los cambios que se registraron durante el predominio de la internacionalización financiera, habida cuenta que a partir del colapso económico de 2001 y 2002 quedó atrás un patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera y se inició un ciclo de acentuado crecimiento económico basado en el dinamismo de la economía real. Obviamente, no se intenta realizar aquí un estudio pormenorizado de las nuevas alternativas que se suceden en la economía nacional, sino únicamente de ciertos procesos cruciales como son la actual expansión industrial, la evolución de la distribución del ingreso y las alternativas seguidas por la concentración y la centralización del capital.

Las transformaciones de la economía internacional y de la economía argentina durante las últimas décadas

Desde el punto de vista de la economía nacional, se desplegaron procesos económicos y sociales cualitativamente diferentes durante las últimas décadas. El primero de ellos, que abarca desde 1976 hasta

2001, consistió en el desarrollo del patrón de acumulación de capital que comenzó en 1976 con la dictadura militar y estuvo sustentado en la valorización financiera del capital. El otro, constituye una típica etapa de transición que comprende de 2002 hasta la actualidad y se caracteriza por la convergencia de fenómenos económicos y sociales nuevos, que en muchos aspectos se contraponen a los que se desplegaron en la etapa anterior, con otros que se mantienen o incluso se profundizan en variables clave del proceso económico y social como es el caso de la distribución del ingreso o la centralización del capital.

En la economía internacional, si bien prosigue (con sus típicas crisis y recuperaciones) la hegemonía de las visiones, las políticas y la dinámica neoliberales que la caracterizan desde la década del setenta, se registran dos alteraciones de distinto carácter. La primera de ellas está relacionada con su consolidación a partir de la disolución del bloque socialista, mientras que la otra está vinculada a la creciente pugna dentro del capital financiero entre las fracciones que detentan capital de préstamo y las que son propietarias de acciones, que tiene una significativa relevancia en la actualidad.

En consecuencia, dadas esas peculiaridades del caso argentino y de esa evolución del neoliberalismo en la economía internacional, resulta imprescindible realizar una confrontación de ambos procesos, porque a partir de allí se podrán identificar elementos que son decisivos para aprehender la vasta, prolongada y particular reestructuración de la economía argentina, en la cual, a su vez, se enclavan las reformulaciones de las distintas fracciones del capital durante el período analizado.

Antecedentes y objetivos de la reestructuración mundial y Argentina

En este orden de ideas, una recapitulación de las grandes modificaciones de la economía internacional[1] no puede obviar que el origen de la actual internacionalización financiera –uno de los fundamentos básicos de la denominada globalización– se encuentra en el surgimiento de un mercado financiero paralelo al de los estados nacionales durante los años sesenta, que estaba basado en los denominados eurodólares, siendo Londres su plaza principal y los bancos comerciales sus principales operadores.

Posteriormente, a comienzos de la década del setenta la disolución del acuerdo de Bretton Woods (1944), al desvincular al dólar del

1 Una concisa periodización de la internacionalización financiera a nivel mundial se encuentra en Chesnais (2001). También, sobre este tema se puede consultar Arceo (2001).

oro dio lugar a la instauración de "tipos de cambio flexibles", inaugurando una etapa de acentuada inestabilidad monetaria y especulación financiera. Sin embargo, es a fines de esa década, específicamente entre 1978 y 1980, cuando comienzan a implementarse políticas nacionales en los países centrales y periféricos que le dan un contenido definido a esos cambios iniciales.

Así, en 1978 Deng Xiaoping (que había sido denostado por Mao Tse Tung antes de su muerte) comienza a implementar la liberalización de la sociedad comunista china que abarca la quinta parte de la población mundial. Solo dos décadas después, esas políticas convertirán a China en un centro dinámico de la economía mundial con una tasa de crecimiento sostenida sin precedentes en el capitalismo. Contemporáneamente, del otro lado del Océano Pacífico, en julio de 1979 asumió Paul Volcker como conductor de la Reserva Federal de Estados Unidos, e inmediatamente replanteó la política monetaria imponiendo elevadas tasas de interés como medio de detener la inflación, aun a costa de una creciente desocupación de la mano de obra[2]. De esta manera, ya durante la presidencia de J. Carter se abandonaron en Estados Unidos las concepciones instauradas a partir del New Deal para paliar los efectos de la crisis de los años treinta, para las cuales las medidas monetarias y fiscales eran instrumentos para garantizaban el crecimiento productivo y el pleno empleo.

Comenzaba entonces, aunque en forma incipiente, a plasmarse en la práctica política la idea de que la restauración de la dignidad y de la libertad individual que el pensamiento neoliberal consideraba como los "valores centrales de la civilización". Los cuales se ponían en peligro el totalitarismo, el comunismo y las dictaduras (que debían combatirse mediante la defensa de los derechos humanos), así como por todas las formas de intervención estatal que limitaban las acciones individuales, lo cual implicaba impulsar la desregulación de amplios aspectos de la vida social.

Pese a la indudable importancia de estas iniciativas aún se trataba de los antecedentes a la revolución neoliberal, porque hay pleno consenso que el punto de "no retorno" se encuentra en las políticas que encararon en 1978 y 1979, M. Teacher y R. Reagan en Inglaterra y Estados Unidos, respectivamente. La primera, lleva a cabo en su país una cruzada contra el estancamiento económico centrado en deteriorar el poder ejercido por los sindicatos. Mientras que R. Reagan encara la reestructuración económica apoyando las acciones de P. Volcker

2 La pronunciada elevación de las tasas de interés reales tanto en Estados Unidos como en Francia desde fines de la década del setenta puede constatarse en Duménil (et al., 2004a).

en la Reserva Federal, impulsando una profunda desregulación, rebajando impuestos al capital, recortando el gasto social, suprimiendo todas las normas que restringían la movilidad del capital a nivel nacional e internacional y erosionado el poder sindical que puso en marcha con la derrota de la huelga que llevaron a cabo los controladores del tráfico aéreo en 1981 (Organización de Controladores Profesionales de Tráfico Aéreo, PATCO).

Esta formulación del monetarismo se realizaba teniendo en cuenta la desaceleración del crecimiento en la economía mundial de la postguerra durante la década del setenta (el crecimiento de la economía mundial había alcanzado al 2,4% anual, cuando en la década del sesenta había sido del 3,3% anual). Sin embargo, las tasas de crecimiento posteriores, cuando predominaba el neoliberalismo y regía una elevada tasa de interés[3], fueron muy inferiores a las anteriores y, además, exhibieron una clara desaceleración, a medida que transcurre el tiempo (la tasa de crecimiento de la economía mundial llega al 1,4% y 1,1% durante las décadas de 1980 y 1990, descendiendo al 1,0% en el año 2000[4]).

Resulta indiscutible que si lograr el crecimiento económico hubiera sido el propósito *real* de las políticas neoliberales, las mismas hubieran fracasado estruendosamente. Sin embargo, su permanencia con tan magros resultados, indica que sus razones últimas no se encuentran vinculadas al crecimiento económico sino a la distribución del excedente económico. De acuerdo a las evidencias disponibles, este ciclo de estancamiento económico que caracterizó a la hegemonía neoliberal estuvo acompañado por una acentuada revitalización de la

---

3 En un interesante trabajo, Plihon (2001) destaca que la evolución real de la tasa de interés y del crecimiento le dan la razón a J. M. Keynes que en la "Teoría General" indica que el ahorro es una función del ingreso y no de la tasa de interés como afirmaban los neoclásicos. Más aún, con perspicacia indica que hasta el FMI ("World Economics Outlook", mayo de 1995) reconoce que "la mayor parte de los trabajos indican que la liberalización financiera tiene un impacto negativo sobre el comportamiento del ahorro en los países industrializados, aunque este efecto debería ser temporario" agregando luego que "Los trabajos recientes, incluyendo los test de causalidad estadística, llevan cada vez más a la conclusión de que existe un vínculo de causa a efecto que va del crecimiento al ahorro", es decir que recupera la vinculación entre el ingreso y el ahorro postulado por la teoría keynesiana.

4 De acuerdo a Harvey (2007) las dos mejores estimaciones de la evolución de la economía mundial, se encuentran en: World Comisión on the Social Dimension of Globalization (2004); United Nations Development Program (1999; 2003). Los datos consignados en el texto provienen de la primera de estas fuentes. Sin embargo, cabe señalar que la situación relativa de los Estados Unidos mejoró en términos relativos, porque entre 1974 y 1998 su tasa de crecimiento (2,0 % anual) superó a la mayoría de los países europeos, mientras que la misma entre 1950 y 1973 era inferior a la alcanzada por ellos.

concentración del ingreso a nivel mundial. Así, el 1% de los hogares con mayores ingresos de los Estados Unidos que percibía el 16% del ingreso antes de la crisis de 1929, disminuyó su participación al 8% del mismo a mediados de la década del setenta y a fines de la década del noventa se había elevado al 13%, el nivel que había alcanzado en los años previos al segundo conflicto mundial (Piketty, 2003).

Las evidencias de largo plazo son contundentes en indicar que el proceso argentino coincide con las tendencias a nivel internacional. Basta señalar que las evidencias disponibles indican que el caso argentino en términos del crecimiento económico, tanto en términos del PBI como del PBI per cápita, ha sido el más negativo de América Latina entre 1974 y el año 2001, salvo el caso de Haití y Nicaragua[5]. También es similar el objetivo de instaurar mediante el "disciplinamiento" de los sectores populares una concentración inédita y perdurable del ingreso. Cabe recordar al respecto que desde el mismo momento en que se consuma el golpe militar y se pone en marcha una represión inédita sobre los sectores populares, se adoptan políticas de corte monetarista, se liberan los precios y se congela el salario al mismo tiempo que se disuelve la C.G.T., se suprimen las actividades gremiales y el derecho de huelga, se eliminan las convenciones colectivas de trabajo, etcétera. De esta manera, se implementa una acentuada disminución en la participación de los asalariados en el PBI que no encuentra antecedentes, al menos desde la irrupción del peronismo en adelante. Más aún, en 1977 se profundiza la distribución regresiva del ingreso, llegando la participación de los asalariados al 25% del PBI, cuando la misma superaba el 45% en 1974.

Sin embargo, ambas semejanzas entre la reestructuración internacional y la de la economía argentina (la depresión económica y la concentración del ingreso), esconden una diferencia decisiva que es fundamental dilucidar para comprender la idiosincrasia del caso argentino. La reestructuración económica y social no respondió a una adscripción ideológica a las reformas en la economía mundial, ni tampoco un proceso digitado exclusivamente por las fracciones del capital extranjero. Su peculiaridad no radicó únicamente en su imposición a sangre y fuego por parte de la dictadura militar, sino también en que se trató de una "revancha clasista" sin precedentes contra los sectores populares, que implicaba necesariamente la interrupción de la industrialización basada en la sustitución de importaciones, en tanto esta

5 Cabe mencionar que considerando la relación entre el PBI y el PBI per cápita de la Argentina respecto al conjunto de América Latina considerando 1974 como 100, en el año 2001 llegan a 61 y 74 respectivamente, recuperándose a 70 y 85 en 2004. Al respecto, ver Basualdo (2006b).

última constituía la base estructural que permitía la notable movilización y organización popular vigente en esa época.

Esta revancha histórica fue llevada a cabo por un nuevo "bloque de poder"[6] constituido por la alianza entre la fracción de la oligarquía terrateniente que se había diversificado décadas antes hacia la industria (oligarquía diversificada), con el capital financiero internacional. Ambas fueron los beneficiarios de este proceso, pero la fracción interna fue la que condujo la implementación de las transformaciones económicas y sociales a partir de su control sobre el Estado. Por eso, es que dentro de los funcionarios que implementaron las reformas se cuentan destacados "intelectuales orgánicos" (en el sentido gramsciano del concepto) provenientes tanto de la oligarquía porteña como de las burguesías u oligarquías provinciales, que en reiteradas ocasiones integraban las fundaciones o institutos financiados por capitales extranjeros y nacionales[7]. Se trata de una diferencia crucial que impregna el proceso de la reestructuración neoliberal en los países dependientes y en consecuencia, como se verá en los restantes apartados, se percibe en los distintos aspectos y niveles de la misma.

El monetarismo versus el keynesianismo

A partir de Teacher y Reagan, se inició un proceso que revolucionó el enfoque básico de la política económica y el comportamiento macro y microeconómico de las economías nacionales e internacional. La dependencia que mantenía la política monetaria y fiscal respecto a la evolución de la economía real y el nivel de empleo, típico de las concepciones keynesianas, no solo se alteró sino que se invirtió el orden

---

6 Respecto al concepto de "bloque de poder", ver Poulantzas (1970).

7 Sobre esta problemática, cabe señalar que si bien FIEL es la institución más tradicional por haber sido fundada en los años sesenta, durante el período analizado surgen otras como la Fundación Mediterránea y el CEMA. En la organización y financiación de la primera tuvo un papel protagónico el grupo económico local Arcor (líder en la producción de alimentos), y es conocida popularmente porque de allí proviene D. Cavallo, funcionario de la dictadura y ministro de los gobiernos constitucionales peronistas que le sucedieron en la década del noventa y el de la Alianza hasta el 2001. Los integrantes de la segunda, también tuvieron protagonismo durante la dictadura y en los posteriores gobiernos peronistas. Quizá, menos conocido es el hecho de que en la organización y financiación de esta última tuvo como impulsor al grupo económico de la provincia de Mendoza Catena Zapata, líder en la producción vitivinícola (vino tinto) junto a la empresa francesa Chandon (vino blanco). Al respecto, en un reportaje reciente en *La Nación Revista* (21/10/2007) a su principal accionista y referente (Nicolás Catena Zapata, economista egresado de la Universidad Nacional de Cuyo y de la Universidad de Columbia) se afirma: "Su raigambre bodeguera nunca logró apartarlo de su interés por la economía, que lo llevó a fundar y sostener el Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina, actual Universidad del CEMA".

de prelación: ahora serán la economía real y el nivel de empleo las que estarán en función de la política monetaria y fiscal. Establecida la libre movilidad del capital, los estados nacionales pierden grados de libertad para fijar tanto la tasa de interés interna como la política fiscal, las cuales de allí en más estarán subordinadas a la necesidad de evitar la fuga masiva de capitales y la consecuente contracción del nivel de actividad de la economía interna. De allí que, en línea con esta nueva visión, la política fiscal disminuya la presión impositiva sobre las ganancias y el patrimonio, incrementándose la dirigida al salario, y el gasto público se oriente a promocionar al capital, deteriorando acentuadamente los componentes tradicionales que caracterizaban al Estado de Bienestar[8].

Más todavía, uno de los fundamentos teóricos centrales de los enfoques neoliberales consiste en afirmar que la vigencia de una tasa de interés reducida genera una baja tasa de ahorro y una mala asignación de esos recursos escasos, en tanto alienta la realización de proyectos improductivos y el mantenimiento de empresas escasamente competitivas, generándose una situación de "represión financiera" que se caracteriza por un tasa de ahorro e inversión sumamente reducida[9]. Por el contrario, de acuerdo a esta visión, la ruptura de esa represión financiera y, en consecuencia, la vigencia de una tasa de interés elevada y sustentada en la desregulación de los mercados, traería un incremento de la inversión, de la eficacia marginal del capital debido a una asignación óptima de los recursos, de la tasa de crecimiento de la economía y del ahorro nacional.

Respecto al caso argentino, es insoslayable destacar que la dictadura militar iniciada en 1976, reprocesó en "tiempo real" las nuevas condiciones de la economía internacional, poniendo en marcha políticas de corte monetarista que impusieron una vasta reestructuración económica y social, cuyos efectos perduran hasta nuestros días. No obstante, la importancia del giro en la política económica desde el mismo momento del golpe militar hacia los enfoques monetarista y aperturistas, se trata de los antecedentes a la reestructuración económica que implementa la dictadura militar, porque hay pleno consenso acerca de que la Reforma Financiera de 1977[10] fue decisiva para vol-

---

8 Para un análisis de estas y otras transformaciones que posteriormente se mencionan en este trabajo, ver Arceo (2006b).

9 Ver McKinnon (1989) para un trabajo clásico donde se expone la teoría de la "represión financiera" y Salama (2001) para un análisis crítico de la misma.

10 La misma se instaura legalmente a comienzos de 1977 mediante la sanción de la Ley 21.495 –que norma la descentralización de los depósitos– y la Ley 21.526 –que establece un nuevo régimen para las entidades financieras–, las cuales se ponen en vi-

ver irreversible la redistribución del ingreso e impulsar una drástica modificación estructural que diluyó las bases de la sustitución de importaciones. La misma, puso fin a características centrales del funcionamiento del sistema financiero hasta ese momento: la nacionalización de los depósitos por parte del Banco Central, la vigencia de una tasa de interés controlada por dicha autoridad monetaria y las escasas posibilidades de contraer obligaciones financieras con el exterior por parte del sector privado[11]. De esta manera, el Estado le cedió a este último uno de los instrumentos relevantes durante la sustitución de importaciones mediante los cuales se concretaban las transferencias intersectoriales de recursos.

El proceso de cambio culminó cuando dicha Reforma Financiera convergió en 1979, luego de varios intentos monetaristas frustrados, con la aplicación del "enfoque monetario de Balanza de pagos" que supone la apertura plena en el mercado de bienes y de capitales. De esta manera, se consuma un cambio radical en el enfoque de la política económica: la subordinación que, hasta ese momento, tenía el sistema financiero respecto a la expansión de la economía real –especialmente de la producción industrial– se invirtió y, ahora, la evolución de la economía real pasa a estar en función de los fenómenos y equilibrios monetarios. Es decir, que se registra un giro copernicano en la concepción del proceso económico, los agentes económicos, y el papel del Estado (incluida la política económica). Como parte constitutiva de esas transformaciones se puso en marcha un acelerado endeudamiento externo que será uno de los sustentos de la valorización financiera y fue contraído inicialmente con el sistema bancario de los países centrales y luego, a partir del Plan Brady firmado en 1992, con los fondos de inversión y de pensión sobre la base de la emisión de títulos y obligaciones.

---

gencia a partir de junio de 1977 (Memoria del Banco Central de 1977, 41). Respecto a los cambios específicos que introduce la Reforma Financiera, ver Sourrouille (1983).

11 Sin embargo, es relevante recordar que durante la etapa preparatoria del golpe militar este sistema se había deteriorado seriamente. Al respecto, Canitrot (1983) sostiene: "En 1975 se produjo una fuerte aceleración del ritmo inflacionario al par que surgieron los títulos indexados de la deuda pública. Estos títulos, negociados fuera del sistema bancario dieron lugar a una intensa especulación. El peso relativo del sector bancario y extrabancario, dentro del conjunto del sistema financiero, se alteró radicalmente. Los bancos pasaron a ser meros proveedores de fondos de corto plazo a tasas de interés negativas, para ser destinados a la compra de títulos públicos en las entidades financieras no bancarias. De este modo, la introducción de un submercado de títulos indexados, destruyó el mecanismo de crédito controlado vigente durante cuatro décadas. Es importante subrayar que esta destrucción fue previa a la implantación de la Reforma Financiera en junio de 1977".

En la política económica se ponen de manifiesto semejanzas tanto temporales como de los instrumentos utilizados pero, al mismo tiempo, diferencias de fondo que es preciso tener en cuenta para percibir las disparidades existentes entre ambas experiencias que, bueno es explicitarlo, ponen de manifiesto la flexibilidad del neoliberalismo. La primera de ellas, es que la notablemente acentuada expansión de la deuda externa privada durante la década del noventa, fue posible porque previamente el Estado se hizo cargo de la deuda externa contraída por el sector privado durante la década anterior (estatización de la deuda externa privada) al poner en funcionamiento en 1981 los regímenes de seguro de cambio[12]. La segunda, es que la deuda externa privada fue resultado del comportamiento principalmente de la oligarquía diversificada que estuvo acompañado por el de las empresas transnacionales, concentrando entre ambas fracciones del capital una parte absolutamente mayoritaria de la misma entre 1976 y 2001.

Las modificaciones en el comportamiento de las grandes firmas y los nuevos inversores institucionales

Las evidencias y los análisis sobre el comportamiento microeconómico, indican que a partir del predominio neoliberal se despliegan dos alteraciones en el funcionamiento de las grandes firmas de notable trascendencia y estrechamente vinculadas entre sí: una creciente centralización del mando y la administración de las grandes firmas, y una drástica modificación en la composición no solo del pasivo sino también del activo de las empresas.

Cabe recordar que la creciente eliminación de barreras a la movilidad internacional del capital se vio impulsado por la demanda de recursos ejercido por los estados nacionales, pero también por las grandes empresas que demandan fondos de manera directa a través de la emisión de títulos y obligaciones, en un contexto en que se diluye la importancia del intermediario financiero tradicional que era el sistema bancario.

La irrupción de los títulos y acciones como un componente destacado y crecientemente importante como forma de financiamiento de las grandes empresas ha sido el vehículo para modificar significativamente la conducción de las mismas, en tanto los fondos de inversión y de pensión han devenido como principales inversores institucionales en este tipo de activos, aunque con fuertes diferencias entre el mundo anglosajón y el resto de los países centrales[13].

---

12 En relación a las características que asume la estatización de la deuda externa del sector privado y su alto costo fiscal, ver Basualdo (1987a; 2006a).

13 Al respecto, Farnetti (2001) sostiene que en 1990: "Las dos formas principales en que se invierten los activos de los fondos de pensión son las obligaciones negocia-

De esta manera, el capital financiero, ya sea como accionista o acreedor, se vuelve decisivo en el en el funcionamiento de las firmas e impulsa una creciente distribución de beneficios a través del pago de utilidades e intereses, al tiempo que impone un recorte de la inversión y de los costos, especialmente de los relacionados directa o indirectamente con los trabajadores, en tanto las firmas tienden a comprimir la masa salarial y los gastos vinculados a las condiciones laborales.

Estrechamente vinculado al protagonismo que adquieren los nuevos inversores institucionales en la dirección de las grandes firmas, se despliega una transformación en sus activos, registrándose una expansión de los activos financieros en detrimento de los activos fijos o productivos. Esta modificación deviene en un factor decisivo para determinar (junto a las reiteradas y contagiosas crisis de la economía mundial en la era neoliberal) la reducida y decreciente tasa de crecimiento que exhibe el capitalismo durante las últimas décadas. Las evidencias sobre este fenómeno tan trascendente son múltiples y contundentes e indican: una disminución relativa muy significativa y creciente de la inversión productiva, la vigencia de metas para la obtención de ganancias de corto plazo cada vez más generalizadas e, incluso, tendencias a un sobreendeudamiento de las firmas con el objetivo de incrementar sus propias inversiones financieras[14].

---

bles y las acciones de empresas. Ahora bien, […] no menos del 63% de los activos de los fondos de pensión británicos están invertidos en forma de acciones y el 14% en forma de obligaciones negociables, mientras que la proporción es solo del 18% y del 25% respectivamente en los fondos alemanes, cuya distribución está vinculada a un modelo inspirado todavía en el papel que desempeñaron los bancos en el financiamiento de la industria. Los holandeses tienen una distribución cercana al modelo alemán, mientras que los canadienses se alinean con el modelo norteamericano". Cabe agregar, que las evidencias empíricas exhibidas por el autor indican, aunque no lo menciona en el texto, que los fondos de pensión británicos tienen un comportamiento asimilable a los radicados en Norteamérica, con sus sesgos correspondientes ya que en estos últimos el 46% de sus activos están en acciones de empresas y el 35% de los mismos en obligaciones corporativas.

14 Sobre la creciente importancia de los activos financieros en las empresas francesas transnacionales, ver Serafati (2001). Entre otras cuestiones, el autor destaca que: "El examen de los datos de las cuentas nacionales sobre el origen y la aplicación de los recursos financieros de las empresas muestra que fue precisamente en 1982 cuando comenzó el muy rápido crecimiento de las compras de activos financieros, cuya composición se fue haciendo más compleja a medida que las decisiones de los sucesivos gobiernos ampliaron la gama de posibilidades ofrecidas a las empresas en condiciones de movilizar capitales importantes. Estas medidas tenían por objeto inscribir a los mercados financieros y monetarios franceses en el movimiento de globalización. Entre 1982 y 1989 la proporción de inversiones productivas, en la asignación de recursos de las empresas francesas, pasó del 76% al 47%, y las adquisiciones de activos financieros pasaron del 2,9% al 35,0%". Luego, agrega que: "El fuerte crecimiento del valor de los activos financieros fue ampliamente alimentado por el hecho

En este contexto, es relevante señalar que este proceso heterogéneo y desigual en los países centrales, da lugar a la conformación de dos fracciones dentro del capital financiero: las que se especializan primordialmente en capital de préstamo y la que lo hace en títulos de propiedad de las empresas. No se trata de una diferenciación meramente formal sino de gran importancia analítica, ya que entre ellas hay contradicciones insolubles acerca del nivel que debe alcanzar la tasa de interés a nivel internacional. En efecto, la disputa por la apropiación del excedente entre ellas está ligada a la evolución de la tasa de interés, porque mientras la poseedora de capital de préstamo impulsa un aumento de la misma, las instituciones financieras que predominantemente tienen títulos de propiedad, por el contrario, reclaman un reducido nivel del precio del dinero porque limita las utilidades percibidas. Estas posiciones se expresaron en la política adoptada por los Estados Unidos ya que cuando O'Neill en 2001 proponía una reducción de la tasa de interés expresaban a los poseedores de capital. Finalmente, en la actualidad a partir de la crisis inmobiliaria norteamericana se despliega una pugna entre ambas facciones del capital financiero, donde parece predominar la posición de reducir la tasa de interés para impulsar el consumo doméstico y evitar la recesión.

La alteración de la composición del activo de las empresas oligopólicas de la periferia fue coincidente temporalmente con los procesos que se registraron en los países centrales pero, al igual que con la deuda externa, es diferente en su contenido. Nuevamente, el caso argentino es paradigmático en ese sentido a juzgar por las evidencias disponibles sobre el comportamiento microeconómico de las grandes corporaciones locales tanto de capital nacional como extranjero[15]. Las mismas son

---

de recurrir al endeudamiento y, desde comienzos de la década del ochenta, el nivel de los recursos tomados en préstamo estuvo determinado más por las colocaciones financieras que por las necesidades de financiamiento de la actividad. Esta lógica financiera que tiende a ejercerse sobre las empresas, ha empujado a algunas de ellas a sobrefinanciar, incluso, sus necesidades de explotación, es decir a endeudarse y utilizar el producto de esos préstamos para adquirir activos financieros, aprovechando de pasada las ventajas fiscales ligadas a los intereses pagados. Esta coexistencia de crecimiento del endeudamiento y de las colocaciones se vuelve perceptible en Francia a partir de 1983".

15 Al respecto, ver Damill (et al., 1988) y Basualdo (2006a). Ambos trabajos se basan en los resultados obtenidos en una investigación inédita realizada por el Banco Central, la CEPAL y el CEDES ("Las relaciones económico-financieras de las S.A. en el período 1979-1985"). Dicha investigación estuvo basada en el análisis de los balances corporativos de un conjunto de 122 empresas privadas, 111 de las cuales pertenecen al sector manufacturero. Estas últimas representaron en 1982 alrededor de 25% del valor bruto de producción del sector. La participación en el VBP por sectores de la CIIU –a dos dígitos– osciló entre el 21 y 33% en el mismo año, con excepción del rubro "textiles", con 8,3%. Las restantes once empresas pertenecen a los sectores de

contundentes en indicar que ya desde fines de la década del setenta irrumpen en los balances empresarios los activos financieros, inexistentes hasta ese momento, siendo su expansión significativamente superior a los activos fijos (10% de crecimiento anual contra 7% de estos últimos), a pesar del considerable aumento de estos últimos debido al régimen de subsidios estatales (promoción industrial) que impulsaban su crecimiento.

De esta manera, la colocación de títulos y obligaciones aumenta su participación relativa dentro del financiamiento obtenido por las grandes firmas, disminuyendo la importancia del crédito bancario y el autofinanciamiento no solo en las corporaciones de los países centrales[16] sino también en las de los periféricos. Dentro de estos últimos se encuentra el caso argentino ya que de acuerdo a la composición de la deuda externa del sector privado no financiero durante la década del noventa, que fue de menor magnitud pero más dinámica que la deuda externa pública, el endeudamiento en títulos –fundamentalmente obligaciones negociables– pasa a ser su componente más importante, en detrimento de la deuda directa con el sistema bancario[17].

No obstante su importancia, estos activos financieros son una parte minoritaria de la cartera total que controlan las grandes firmas oligopólicas, ya que el grueso de los mismos se encuentra en el exterior, invertidos en activos financieros dolarizados y como propiedad de otras empresas controladas por los mismos propietarios que fugaron al exterior una ingente masa de recursos, legal o ilegalmente depen-

---

producción de petróleo y gas natural (cuatro de ellas), construcción (tres firmas) y comercio (tres firmas). Además, es importante destacar que una revisión del padrón de las empresas consideradas indica que lo componen no menos de una decena de empresas estatales, lo cual influye notoriamente en algunos resultados clave de la investigación.

16 Arceo (2006b), sobre la base de la información de Plihon (2003) determinó que la composición del financiamiento de las empresas francesas varió entre 1980 y 2000 de la siguiente manera: el autofinanciamiento descendió del 49,5% al 36,9% y el proveniente del sistema bancario del 31,9% al 17,5%. Por el contrario, la colocación de acciones asciende del 13,9% al 33,2%, al igual que el endeudamiento en los mercados de capitales que se eleva del 4,6% al 12,4%, respectivamente.

17 En términos más precisos, de acuerdo a Basualdo (et al., 2005) la deuda externa pública se expandió al 5,3% anual entre 1991 y 1999 arribando a 122 mil millones de dólares al final del período considerado, mientras que la deuda externa privada lo hizo al 19,7% entre esos años, llegando a 41 millones de dólares en 1999. El análisis de la composición de la deuda externa privada indica que entre los años extremos de la serie, el endeudamiento en títulos pasó de representar el 11,3% al 42,1% del total, mientras que la deuda bancaria recorrió el camino inverso al descender del 45,3% al 30,7% de la deuda externa privada total. El principal componente de los títulos fueron las obligaciones negociables cuya importancia en el endeudamiento total aumento del 7,7% al 33,9% durante el período considerado.

diendo de la época de estas transferencias[18]. Esta sí es una modificación sustantiva y distintiva del caso analizado, porque constituye una de las transformaciones estructurales sobre las que se basa el nuevo patrón de acumulación de capital basado en la valorización financiera del capital que se puso en marcha en 1976, con la dictadura militar, y se prolongó hasta el año 2002.

Se trata del excedente que proviene de la redistribución del ingreso en contra de los asalariados que comienza en 1976 y es apropiado por los sectores dominantes a través de la valorización en el mercado financiero local del endeudamiento externo que contraen con el sistema bancario, primero, a los cuales se le agregan los nuevos inversores institucionales (fondos de inversión y de pensión), a partir de la década del noventa. Se trata de una valorización financiera que es posible debido a que la tasa interna de interés local (la que cobran) es sistemáticamente superior a la tasa de interés internacional (la que pagan) debido a los cambios que introduce la Reforma Financiera a mediados de 1977 en la Argentina. Finalmente, esta apropiación a través de la valorización financiera que predomina entre 1976 y 2002 culmina sistemáticamente con la fuga de capitales al exterior, lo cual erosiona decisivamente la formación de capital, y es posible gracias a que la deuda externa pública provee las divisas que la hacen posible. De allí que al comparar el stock de deuda externa y de fuga de capitales locales al exterior en 2001, se verifique que por cada dólar de endeudamiento se fugó otro al exterior[19].

Una cabal comprensión de las transformaciones específicas que se desencadenaron en los países dependientes a partir de la reestructuración económica y social impuesta por el neoliberalismo a nivel mundial, exige recalcar dos características del caso argentino. La primera de ellas, es que el capital extranjero no fue el único que motorizó la valorización financiera, ni siquiera fue el más relevante si se considera el conjunto de procesos que lo caracterizan a lo largo de los 25 años que rigió ese patrón de acumulación en la Argentina, sino que la fracción de la oligarquía diversificada (los grupos económicos locales) tuvo un papel protagónico en su desarrollo e implementación, aún en las etapas en que no puede sospecharse que los nuevos inversores institucionales ejercieran ninguna presión para imponerles pautas fi-

---

18 De allí que los activos financieros que las grandes firmas oligopólicas poseen en el país estén nominados mayoritariamente en moneda nacional (entre el 77% y el 95% de los activos financieros totales, según el año que se considere) y no en monedas duras.

19 Esta problemática se encuentra analizada, entre otros estudios, en los siguientes artículos: Basualdo (et al., 2000); Kulfas (et al., 2003).

nancieras, porque su endeudamiento externo era fundamentalmente bancario. Mientras esto ocurría, la otra fracción del capital nacional (la burguesía nacional propiamente dicha) fue acentuadamente redimensionada y expulsada de la elite manufacturera.

La otra característica, consiste en que las fracciones del capital que motorizan este nuevo comportamiento económico y social es fundamentalmente industrial y no financiero (aunque varios de ellos controlaban empresas de esa actividad), lo cual demuestra una vez más que la principal contradicción dentro del capital no consiste entre el capital industrial y el financiero, aunque la reestructuración neoliberal involucre la desindustrialización pero sustentada en otros factores y fracciones del capital que ya se mencionaron.

Se trata de mutaciones que permiten aludir, en los términos del análisis de J. D. Thompson sobre la teoría de las organizaciones, a una profunda mutación en el "núcleo técnico" del mundo de la producción[20], en tanto la expansión de la organización financiera en las grandes firmas no solo aumenta su importancia sino que incluso subordina las modalidades y el ritmo en que se despliega el desarrollo del nuevo "paradigma tecnológico-productivo" sustentado en la electrónica. De esta manera, se registra una interacción y creciente concordancia entre el contexto y el núcleo técnico de las firmas que es lo que permite una difusión generalizada del nuevo comportamiento de la empresa, modelando –como lo expresa el caso argentino– el funcionamiento no solo de las grandes firmas transnacionales sino también del adoptado por algunas fracciones del capital nacional. No obstante, si bien tanto en los países centrales como periféricos, específicamente en la Argentina, se verifican cambios sustantivos que tienen la misma orientación, nuevamente los mismos reconocen, tal como se analizó precedentemente, peculiaridades relevantes en términos de las fracciones del capital que se apropian del excedente.

---

20 Thompson (1971) sostiene que las diferencias entre las distintas organizaciones pueden comprenderse a partir de dos grandes problemáticas: las tecnologías y los contextos. En el planteo teórico del autor, las tecnologías tienen un significado muy abarcativo, en tanto aluden al conjunto de creencias sobre las relaciones de causa-efecto en una determinada organización, que le permite conocer, o intentarlo al menos, las acciones que son necesarias para producir ciertos resultados buscados y, asimismo, poder evaluar la eficacia instrumental y la eficacia económica de las acciones emprendidas. Desde su punto de vista, toda organización utiliza varias tecnologías, pero solo una de ellas es su "núcleo técnico". En este planteo, además de los esfuerzos para dominar la tecnología que constituye el "núcleo técnico", las organizaciones procuran reducir al mínimo la incertidumbre proveniente del contexto. Una aplicación de este enfoque se encuentra en el importante trabajo sobre la industria electrónica en la Argentina realizado por Nochteff (1984).

La destrucción y relocalización del capital productivo dentro de las fronteras nacionales

En la etapa de consolidación de las políticas neoliberales en Estados Unidos bajo la presidencia de R. Reagan en 1980, se implementa la destrucción industrial del noreste del país (el "rust belt", donde se encontraba el grueso de la producción metalmecánica y la fuerza laboral de mayor grado de sindicalización) y la expansión industrial del sur del país, con subvención estatal y mano de obra escasamente sindicalizada y migrante[21]. Igualmente, durante el mandato de M. Teatcher en Inglaterra, en 1984 derrota la histórica huelga de los mineros y luego clausura la producción local de carbón. Posteriormente, arrasa la tradicional producción siderúrgica, los astilleros e incluso buena parte de la producción automotriz que eran las actividades centrales en la estructura sindical inglesa, mediante la apertura de la economía y la entrada del capital extranjero[22].

Es decir, que la consolidación neoliberal en los países centrales no se produjo únicamente mediante una expansión de la transnacionalización del capital (Arceo, 2006a) sino también por una acentuada destrucción y relocalización de las empresas dentro de las fronteras nacionales. No obstante, es igualmente relevante mencionar que ese proceso nuevamente no es privativo de los países centrales sino que también se despliega con intensidad y sus peculiaridades en los países

---

21 Harvey (2007) caracteriza muy precisamente el sentido último de esta destrucción de capital en los Estados Unidos al advertir que: "Una mayor autonomía y libertad de acción en el mercado de trabajo podía revenderse como una virtud tanto para el capitalismo como para la mano de obra y tampoco en este caso fue difícil integrar los valores liberales en el sentido común de gran parte de la fuerza de trabajo. Comprender de qué modo esta activa potencialidad fue convertida en un sistema de acumulación flexible generador de una gran explotación (pues todos los beneficios procedentes de la progresiva flexibilidad en la distribución del trabajo, tanto en el espacio como en el tiempo, revirtieron en el capital) resulta fundamental para explicar por qué los salarios reales, excepto durante un breve período de la década del noventa, se mantuvieron estancados o disminuyeron al mismo tiempo que se redujeron los beneficios sociales".

22 Nuevamente, Harvey (2007) cuando analiza el caso inglés, sostiene que: "Alan Budd, asesor económico de Thatcher, indicó que las políticas efectuadas en la década del ochenta consistentes en combatir la inflación restringiendo la economía y el gasto público eran un modo encubierto de golpear a los trabajadores". Posteriormente, agrega que Thatcher: "[…] ofreció el Reino Unido como plataforma marítima para que las compañías automovilísticas japonesas buscaran su acceso a Europa. Estas empresas construyeron sus plantas en zonas rurales y contrataron trabajadores no sindicalizados que acataron el régimen de relaciones laborales de Japón […] Cuando Thatcher dejó el poder, la incidencia de las huelgas había caído a una décima parte de sus niveles anteriores. Había erradicado la inflación, había dominado el poder de los sindicatos, amansado a la fuerza de trabajo y, en el proceso, había construido el consentimiento de la clase media para sus políticas".

periféricos, dentro de los cuales el caso argentino es paradigmático por lo intenso y prolongado del proceso de destrucción de capital (de allí su pérdida de posiciones dentro de la región).

A partir de mediados de 1970, comienza en la Argentina una prolongada fase de desindustrialización que da como resultado una acentuada reducción del número de establecimientos fabriles (disminuyen el 17% entre 1973 y 1994 de acuerdo a la comparación intercensal), de la ocupación sectorial (cae un 25% en el mismo período y la misma fuente) y de la incidencia de la producción industrial en el PBI (de aproximadamente el 25% del mismo en 1973 al 17% a mediados de la década del noventa)[23]. Sin embargo, mientras avanza la desindustrialización se registra una considerable relocalización geográfica de la producción manufacturera impulsada fundamentalmente por subsidios estatales –promoción industrial (Azpiazu, 1988)– que debilita los tradicionales centros industriales (Gran Buenos Aires y Rosario) que exhiben una fuerte sindicalización, generando parques industriales en provincias sin mayor tradición industrial ni sindical.

De esta manera, a través de la política económica se conformó en las regiones promocionadas un nuevo estrato dentro de la clase trabajadora que estaba desvinculado de las organizaciones sindicales, mientras que en amplias zonas de los tradicionales centros industriales proliferaba la marginalidad social debido al cierre de las fuentes de trabajo o, lo que ocurrió frecuentemente, el traslado de la misma planta fabril a las regiones promocionadas por la política estatal. Más todavía, dentro de las propias regiones industriales tradicionales se impulsó la relocalización industrial en detrimento de otras, como es el caso de la promoción de la zona norte del Gran Buenos Aires (campo industrial de Pilar) en contra de la zona sur y oeste de la misma localidad[24].

Este intenso proceso de desindustrialización y relocalización espacial de la producción sectorial en la Argentina, contiene nuevamente un rasgo particular que por su importancia es insoslayable mencionar. Todo el sistema de promoción industrial reconoce como receptor absolutamente mayoritario de los subsidios canalizados mediante incentivos fiscales, a la misma fracción del capital nacional que es

---

23 El único análisis detallado de la evolución intercensal de la producción industrial argentina entre 1973 y 1994 se encuentra en Azpiazu (1998).

24 Es ilustrativo señalar, que durante esos años y dentro de esta misma lógica se construyeron autopistas que les permitían a las fuerzas represivas movilizarse fácilmente a las zonas fabriles y a aquellas en donde residían los sectores de altos ingresos, para su protección. Tal el caso, del denominado Camino del Buen Ayre que le permitió al mayor regimiento del ejército en el Gran Buenos Aires (Campo de Mayo) un rápido acceso a la zona fabril del oeste del Gran Buenos Aires y a la zona residencial del norte de esa misma localidad.

central en la valorización financiera, los grupos económicos locales, y no a las empresas transnacionales que tenían vedado legalmente el acceso a dicho sistema[25]. Así, durante la década del ochenta, que constituye el momento álgido en que se ponen en funcionamiento los establecimientos industriales con promoción estatal, se registra una acentuada repatriación de capital extranjero industrial y de transferencias de empresas al capital nacional[26]. Por su profundidad constituye un fenómeno inédito en el país cuyo epicentro estuvo en la producción metalmecánica en general y automotriz en particular, aunque también tuvo fuertes repercusiones en la química y petroquímica. Es decir, se retiraron buena parte de las empresas extranjeras que estaban localizadas en las actividades que habían sido la locomotora del crecimiento industrial durante la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1976).

En conjunción con estas transformaciones, la drástica modificación del "núcleo técnico" de las firmas y de su contexto operativo (en los términos de Thompson), también produjo una alteración en el contenido o significado de algunos de los componentes de las reestructuraciones que usualmente estuvieron presentes en las etapas anteriores del capitalismo. Las transferencias de capital (fusiones y adquisiciones) han sido desde el siglo XIX procesos tradicionales mediante los cuales avanzó la concentración y centralización del capital en la búsqueda de modernizar la producción, aumentando el grado de explotación de la mano de obra ocupada y elevando de esa manera la productividad de la producción.

Ese proceso está presente en la reestructuración neoliberal de las últimas décadas, pero con un grado de exacerbación que indica que las propias empresas devienen en un activo financiero pasible de otorgar rentas patrimoniales a partir de su enajenación, y en el cual la ola de privatización de las empresas públicas a nivel mundial ha jugado un rol destacado, pero no exclusivo. Si bien trabajos publicados por la propia Reserva Federal de Estados Unidos indican que más de la tercera parte de las empresas adquiridas entre 1984 y 1989 en ese país fueron revendidas dentro de ese mismo período[27],

---

25 Una investigación detallada de la participación definitoria de los grupos económicos locales en los grandes proyectos industriales que recibieron promoción industrial se encuentra en Aspiazu (et al., 1989).

26 Un análisis y una evaluación cuantitativa de los alcances de la salida de capitales extranjeros industriales de la Argentina se encuentra en Basualdo (1987b).

27 Al respecto, ver: Crabbe, L. E., Pickering, M. H. y Prowse, S. D. 1990 "Recent developments in corporate finance", en *Federal Reserve Bulletin*, Washington, agosto; mencionado por Serafati (2001).

no puede extenderse a todos los países centrales porque se trata de una expresión extrema que tuvo menos intensidad en otros países de la misma condición[28].

Este fenómeno se manifiesta con intensidad en los países periféricos, de los cuales la Argentina de la década del noventa constituye nuevamente un caso testigo, ya que durante esos años se registran sucesivas y masivas transferencias de capital de diferente carácter. La primera de ellas, consistió en la generalizada privatización de las empresas estatales[29] que se inicia en 1989, al comienzo de la gestión peronista de C. Menem y en el marco de la primera de las dos crisis hiperinflacionaria que se desplegaron en esos años[30]. La venta de los activos públicos en la Argentina implicó el rescate de deuda externa relativamente más elevado de la región debido al alto porcentaje de bonos que aceptó el Estado para transferir esos activos al sector privado. En la propiedad de los nuevos consorcios se expresó la alianza de poder dominante, ya que si bien participa el capital transnacional (principalmente europeo y generalmente como operadores del servicio) y los bancos transnacionales (como agentes financieros) también tienen un papel destacado la oligarquía agropecuaria diversificas (los grupos económicos locales) por su capacidad de "lobby" sobre la acciones estatales[31].

---

28 Este aspecto, es destacado por Serafati (2001) al indicar que: "Es posible que en Francia, teniendo en cuenta la configuración del sistema productivo y el lugar que ocupa el estado (en particular, pero no solamente, como accionista), el movimiento de fusiones y adquisiciones haya tenido como objetivo, de manera más notoria que en los Estados Unidos, hasta comienzos de los años noventa, la reestructuración y mejora de la eficacia productiva de las firmas".

29 Acerca de la privatización de las empresas públicas y la evolución posterior de los consorcios privados que acceden a la propiedad o concesión de las mismas, ver Aspiazu (2003).

30 Se trata del cambio estructural de mayor significación de ese gobierno, incluso que la estatización de los servicios públicos que realizó el peronismo en 1947, ya que comprometió alrededor del 7% del PBI, el 20% del PBI industrial y alrededor del 25% de la inversión total según las estimaciones realizadas por CEPAL (1983).

31 Respecto a la influencia que ejercen los grupos económicos locales sobre el sistema político, cabe recordar las conclusiones de Abeles (et al., 1998): "En otras palabras, resultaría ganador aquel consorcio que presentara la mayor cantidad de títulos de la deuda argentina, con el requisito adicional de que alguno de sus miembros fuera uno de los principales grupos económicos locales. En este sentido, el análisis precedente sirve para comprobar la significativa influencia de los grupos locales y el alto grado de subordinación del estado en relación con ellos o, dicho de otra manera, permite mostrar la necesidad que tiene el capital extranjero –sea financiero o productivo– de asociarse con la elite económica local como forma de participar exitosamente en el proceso de privatización, así como también una creciente y marcada subsunción del aparato estatal a los intereses de ambos".

A la privatización de las empresas públicas, le sucede a partir de mediados de los años noventa un proceso que puede denominarse como la "extranjerización" de la economía argentina, en tanto consiste básicamente, aunque no únicamente, en la transferencia de la propiedad de empresas de capital nacional (principalmente de los grupos económicos locales) al transnacional, donde la venta de las tenencias accionarias en los nuevos consorcios privados de servicios públicos ocupan un lugar destacado, aunque no exclusivo. Este proceso de extranjerización presentó características inéditas en términos históricos, porque mayoritariamente no se trataba de la venta de empresas que registraban una situación económica-financiera comprometida sino de las que eran líderes en sus respectivas actividades o, incluso, las de mayor rentabilidad en la economía real como era el caso de las empresas de servicios públicos. Fue un fenómeno que se inscribió en la lógica de la valorización financiera a nivel internacional, porque la obtención de ganancias patrimoniales o de capital para los vendedores era crucial, pero al mismo exhibió rasgos peculiares, en tanto los grupos económicos que realizaron tales ganancias al vender sus empresas, canalizaron esos recursos a inversiones financieras fuera de las fronteras nacionales, exacerbando de esa manera la fuga de capitales locales al exterior[32].

Todos estos cambios se desplegaron en forma desigual en el mundo desarrollado de acuerdo a la forma específica que se articularon las alianzas sociales y los alcances de la hegemonía alcanzado por el bloque de poder en cada uno de esos países. En los países periféricos también el desarrollo de la dinámica neoliberal fue desigual pero a ello se le agregan particularidades relacionadas con el carácter dependiente de los mismos, las cuales, obviamente, resultan en procesos específicos que por sus consecuencias no pueden obviarse. En ese sentido, el caso argentino surge como un caso paradigmático de la autonomía relativa de los países periféricos, por varias razones. La primera, consiste en que las reformas monetaristas se efectuaron en tiempo real con las implementadas en los países centrales pero sin consenso popular alguno, ya que fueron impuestas a sangre y fuego por la dictadura militar que comenzó con el Golpe de Estado de marzo de 1976. Por otra parte, las transformaciones realizadas de esa manera dieron lugar a un patrón de acumulación de capital específico sustentado en la valorización financiera del capital, que fue posible por la espectacular evolución de la deuda externa y su contracara que fue la fuga de capitales locales al exterior. Asimismo, y no menos importante, porque en su implementación –a través de sus "intelectuales

32 Un análisis sobre el decisivo impacto que tuvieron a nivel macroeconómico estas transferencias se encuentra en Basualdo (2003).

orgánicos"– y resultados –subsidios estatales, endeudamiento externo, fuga de capitales y ganancias de capital– tuvo un papel protagónico, una fracción del capital nacional (los grupos económicos locales) tanto durante los 25 años de la valorización financiera (1976 y 2001), como en su disolución y reactivación posterior.

Las crisis endémicas y contagiosas de la internacionalización financiera y la problemática de la autonomía relativa de las fracciones del capital dominantes

El proceso de concentración del ingreso y de la riqueza[33] avanza, tanto a nivel mundial como en la Argentina, mediante reiteradas crisis que presentan una fenomenología diferente a las desplegadas a partir de la crisis de los años treinta. Ahora, la contradicción entre el capital y el trabajo se presenta mediada por un proceso en el cual los activos financieros se expanden muy por encima del incremento de los activos fijos, irrumpiendo reiteradas crisis financieras que destruyen capital ficticio al disminuir el valor de los activos financieros por la reducción de su precio. De esa manera, el valor de los activos financieros se adecua al valor de los activos productivos (relación que no mantiene un valor fijo pero sí un rango que es imposible de eludir porque la renta financiera se nutre del excedente económico que se genera en la esfera de la producción) modificando la relación entre el capital y el trabajo.

Esta característica esta indisolublemente asociada al carácter "endémico y contagioso" de las crisis internacionales que menciona David Harvey cuando analiza el desarrollo y las características de las mismas (Harvey, 2007). La primera de ellas, y quizás la más prolongada, es la que se inicia en Polonia en 1981 y se consolida con la moratoria mexicana de 1982, afectando a toda América Latina a lo largo de esa década, debido a la vigencia de altas tasas de interés y el desfinanciamiento que sufre la región durante esos años. El epicentro de la crisis estuvo en los países grandes de la región (Argentina, Brasil y México) y comprometió como nunca la estabilidad de los grandes bancos transnacionales norteamericano dando lugar a una política imperial de largo plazo respecto a la deuda externa de gran repercusión en la Argentina y el conjunto de la región[34].

---

33 Sobre el proceso de concentración de la riqueza, ver Duménil (et al., 2004b).

34 Sobre la densidad que adquiere el problema en los países centrales, son sumamente reveladoras las siguientes afirmaciones de W. R. Cline (1983) realizadas durante el desarrollo de esta crisis: "A pesar de que la Reserva Federal pueda responder en una crisis, habría un enorme riesgo económico si se produce una crisis bancaria en gran escala. Si ocurriera en un amplio frente de países en situación de *default*, muchos de los principales bancos devendrían insolventes. Para los nueve bancos más grandes esta situación se plantearía si solo Brasil, México y Argentina repudiaran su deuda, o

Desde esa perspectiva de largo plazo, todo parece indicar que el Plan Baker primero y el Plan Brady después formaron parte de una "política de Estado" de los países centrales, especialmente de los Estados Unidos, cuyo objetivo medular era preservar a sus economías de los efectos potenciales que tendrían las posibles moratorias de los países latinoamericanos, retirando a sus bancos de la primera línea de exposición.

Inicialmente, como parte de esa política, las autoridades norteamericanas pusieron en marcha medidas regulatorias que obligaban a los bancos comerciales a constituir reservas que les permitieran enfrentar esos eventuales incumplimientos. Posteriormente, una vez establecidas esas regulaciones se puso en marcha el Plan Baker a mediados de los años ochenta, siendo su propósito central concretar los programas de capitalización de bonos de la deuda externa asociados a la privatización de las empresas estatales, para posibilitar que los bancos acreedores recuperaran de esa manera el capital adeudado por los países latinoamericanos, debido a que las divisas disponibles por parte de los mismos no alcanzaban ni siquiera a cubrir los intereses devengados.

Sin embargo, durante el segundo quinquenio de 1980 se agravaba la situación de insolvencia de los países latinoamericanos y la aplicación de estas reformas estructurales avanzaba muy lentamente, tanto por la reticencia de los bancos transnacionales a otorgar nuevo financiamiento como por las propias resistencias que surgieron en los países deudores para privatizar sus activos públicos. Bajo esas circunstancias, el Plan Brady –anunciado por el Secretario del Tesoro de Estados Unidos en marzo de 1989– encarnó una política complementaria para que los bancos comerciales pudieran recuperar el capital y

---

si todos los países en desarrollo y del este europeo tuvieran dificultades tales que un tercio de su deuda se diera de baja. El Banco Central sostiene bancos con iliquidez pero no a los insolventes. Por lo tanto, un fracaso masivo de la deuda externa podría quebrar muchos de los bancos principales. Independientemente de las medidas de emergencia pública que se pudieran tomar para paliar esta situación, las potenciales consecuencias económicas serían devastadoras. Por lo tanto, aquellos que proponen políticas que ignoran el riesgo, incluyendo a congresistas y periodistas, deberían ser tildados como jugadores de alto riesgo. En síntesis, dado que la exposición de los países en desarrollo y del este europeo es tan significativa respecto al capital bancario, cualquier quita de la deuda en gran escala tendría efectos dramáticos sobre los bancos, disminuyendo acentuadamente su capital y ejerciendo una fuerte presión sobre ellos para reducir la magnitud de sus préstamos. Podría resultar, asimismo, una seria crisis interna de los Estados Unidos, con consecuencias inflacionarias y pérdidas cuantiosas en la porción de los depósitos no cubiertos por los seguros. Por estas razones, la mayoría de los funcionarios consideran muy seriamente la deuda del Tercer Mundo" (traducción propia).

los intereses adeudados por los países latinoamericanos. Recién sobre esa base, los mismos podían abandonar su alto nivel de exposición dejando de ser los principales acreedores de la región, transfiriéndoles esa función a los nuevos intermediarios financieros (los fondos de inversión y los fondos de pensión). Para hacerlo viable, el lanzamiento de este plan trajo aparejado la disolución de las anteriores normas regulatorias sobre el sistema financiero de los países centrales[35].

La siguiente crisis fue la denominada "Crisis del Tequila", que comenzó nuevamente en México a mediados de 1995, después de la aplicación del Plan Brady en la región. Quizá, se trató de la menos virulenta no solo para la Argentina debido al plan de salvataje de Clinton que comprometió 50 mil millones de dólares, pero de todas maneras sus efectos se diseminaron a otros países latinoamericanos (Brasil y Chile), asiáticos (Filipinas y Tailandia) e incluso del este europeo (nuevamente Polonia)[36].

Así como la primera gran crisis fue centralmente latinoamericana, la tercera fue asiática pero con intensas repercusiones en América Latina[37]. Se inicia en Tailandia en 1997 con el colapso del mercado inmobiliario y se extiende por la mayoría de los países asiáticos (Malasia, Filipinas, Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur) para luego extenderse a Estonia, Rusia y Oceanía (Australia y Nueva Ze-

---

35 Estas modificaciones normativas no estuvieron circunscriptas a Estados Unidos sino que también se verificaron en la legislación de los otros países centrales. Así, por ejemplo, en la Síntesis Informativa Económica y Financiera del Banco Provincia de Buenos Aires de mayo-agosto de 1992, se mencionan las siguientes: "*Reino Unido*: En agosto de 1989, las autoridades decretaron que la opción mexicana de bonos con descuento no necesitaría, inicialmente, reservas por posibles pérdidas; estas sí se exigirían, en cambio, para las operaciones de bonos a tasas fijas y los nuevos préstamos. Existe así un claro incentivo para que los bancos del país participen en el ejercicio de reducción del endeudamiento. *Japón*: En octubre de 1989, el Ministerio de Finanzas otorgó a los bancos del país beneficios tributarios en relación con las pérdidas que podría acarrear su participación en la conversión de deuda mexicana en bonos. *Francia*: Las autoridades francesas eliminaron la obligación de castigar los activos en caso de aceptar bonos al valor nominal de la deuda. Tampoco mantuvieron la exigencia de reservas, si los bonos permanecían en la cuenta de inversión del banco. Asimismo, establecieron que se podrían cancelar a lo largo de la vigencia de la deuda reestructurada las obligaciones tributarias sobre aquellas reservas para posibles pérdidas por préstamos que sobrepasaran las requeridas para la reducción de la deuda".

36 Para un análisis de esta crisis ver Chesnais (2001).

37 Sus efectos en los países asiáticos fueron muy significativos. De acuerdo a Stiglitz (2002) el desarrollo de la crisis implico que: "En 1998, el PBI de Indonesia cayó el 13,1%, en Corea, el 6,7% y en Tailandia el 10,8%. Tres años después de la crisis, el PIB de Indonesia todavía se encontraba un 7,5% por debajo del nivel registrado antes de la misma y el de Tailandia era un 2,3% inferior", citado por Harvey (2007).

landa). Posteriormente, se proyectó a Brasil y a la Argentina. En este último país, tuvo efectos devastadores al acelerar el colapso de la convertibilidad y del patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera, implicando una caída de un quinto del PBI y de dos tercios de la inversión bruta fija entre 1998 y 2002.

Es indudable, que la profunda desregulación de los movimientos de capital es una causa central en la amplia propagación de las diferentes crisis que estallaron durante la hegemonía neoliberal. Las cuales, además de generar un bajo crecimiento, determinaron sucesivos ciclos de expansión y retracción en los diferentes países y regiones, conspirando contra el desarrollo de todos ellos[38]. También influyó la política impuesta por los organismos internacionales de crédito que remarca J. Stiglitz (2002) y los intereses de los fondos especulativos o "buitres" (*hedge funds),* que le contrapone D. Harvey[39]. Sin embargo, en el caso argentino, y también en la economía internacional pero con otras características y contenido, hay otra modificación sustantiva, que no excluye a las anteriores pero sí las desplaza en importancia, que consiste, como ya fue mencionado, en la prioridad que asume el endeudamiento externo en el comportamiento de las grandes firmas en aras concretar la valorización financiera del excedente, y del cual forma parte la acelerada expansión de la deuda externa del sector público y la fuga de capitales locales al exterior.

Esta característica, que reconoce a la fracción a la oligarquía diversificada como ejecutora y beneficiaria de ese proceso no solo devela el carácter de la "revancha clasista", sino también la naturaleza contradictoria que asume el bloque de poder durante el predominio del neoliberalismo, el cual se pone de manifiesto plenamente durante las reiteradas crisis de la economía mundial.

Si bien por definición todo bloque de poder supone la existencia de intereses contradictorios entre las fracciones del capital que lo integran, en este caso son centrales e insolubles porque la oligarquía di-

---

38 En términos de Harvey (2007) se trata de sucesivas expansiones y crisis que: "colocan a este o aquel estado (Japón, Alemania, Taiwán, Estados Unidos o China), región (Silicon Valley, Baviera, la Terza, Italia) o incluso ciudad (Boston, San Francisco, Shangai o Munich) en la vanguardia de la acumulación de capital. Pero las ventajas competitivas en demasiadas ocasiones se revelan efímeras introduciendo una extraordinaria volatilidad en el capitalismo global".

39 Este autor, Harvey (2007), en relación a la polémica que entabla con J. Stiglitz, indica que: "Stiglitz rechaza la interpretación conspirativa y propone una explicación 'más sencilla' aduciendo que el FMI estaba simplemente 'reflejando los intereses y la ideología de la comunidad financiera occidental'. Pero ignora el papel de los *hedge funds*, y en ningún momento se le ocurre pensar que la creciente desigualdad socia,l que él mismo critica con tanta frecuencia como subproducto de la neoliberalización, podría haber sido en todo momento la *raison d´étre* de esta crisis".

versificada, que controla el Estado, es una de las fracciones del capital endeudada en el exterior y el capital financiero (los bancos transnacionales primero y los nuevos inversores institucionales después) son los acreedores externos de la deuda pública y privada.

Esta contradicción, intrínseca al "bloque de poder", se desplegó con toda su intensidad durante las reiteradas crisis mundiales del neoliberalismo y definió una modalidad de las mismas que difiere significativamente con las típicas de la sustitución de importaciones. Así, las crisis en la economía mundial sistemáticamente disparaba inicialmente una acentuada pugna dentro del "bloque de poder" entre los acreedores y deudores externos, que concluía cuando las fracciones del capital enfrentadas lograban conciliar sus intereses, a partir de una modificación de las condiciones internacionales en conjunción con una alteración de la relación entre el capital y el trabajo, avanzando de esta manera sobre los ingresos y los derechos adquiridos de los sectores populares. Esto fue lo que ocurrió en la crisis de la deuda de 1982 (cuando la fracción interna volcó masivamente la redistribución de recursos estatales en su favor), en la crisis de 1989 provocada por los acreedores externos y solo solucionable cuando se pusieron en marcha la privatizaciones y la precarización del trabajo, así como en la crisis final de la convertibilidad entre 1998 y 2002, cuando ambas fracciones conducen respectivamente el bloque devaluacionista (la oligarquía diversificada) y el dolarizador (el capital financiero y los prestadores de servicios públicos, entre otros).

Este *modus operandi* de las crisis, devela la problemática de la autonomía relativa de las fracciones que integran el "bloque de poder" y específicamente de la oligarquía diversificada. Es indudable, que la misma a partir del control sobre el Estado (del cual es una de las fracciones fundadoras), busca persistentemente lograr grados de libertad respecto al capital financiero internacional, pero para ubicarse como principal beneficiaria del planteo vigente pero descartando la construcción de un proyecto alternativo.

Es crucial tener en cuenta que se trata de una situación que depende de varios factores que, a su vez, son dinámicos en el tiempo, lo que significa que la autonomía relativa de esta fracción se ensancha o estrecha de acuerdo a las evolución de esos factores, que son: las condiciones que presenta la economía internacional, la consistencia política e ideológica de la clase trabajadora y la situación de su propio proceso de acumulación de capital.

A partir de la crisis de 2001 y 2002, todos esos aspectos se conjugan para ensanchar el grado de autonomía de la fracción del capital local. Así, en la economía internacional se consolida un elevado crecimiento de China, que genera una creciente demanda de *comodities* elevando

las cantidades vendidas y los precios de algunos productos agropecuarios exportables de la Argentina. Asimismo, en el mundo capitalista se profundiza la disputa dentro del capital financiero entre la fracción que opera predominante con capital de préstamo y aquella que está afincada principalmente en la propiedad de las empresas. De esta manera, la oligarquía diversificada tiene las condiciones para orientar sus alianzas (políticas) con esta última fracción del capital financiero, que impulsa una significativa reducción de la tasa de interés, y lo que es más importante aún, con el capital extranjero productivo en general que, como fue señalado, ya era predominante en la economía argentina.

En términos de los sectores populares, a pesar del alto grado de movilización y de reclamo social era manifiesta la ausencia de un proyecto alternativo para disputar el poder en el país, luego de la profunda derrota sufrida durante la dictadura militar y la inédita reestructuración de la sociedad que la misma puso en marcha, desarmando las alianzas sociales de la segunda etapa de sustitución de importaciones. Desde el punto de vista de la propia consistencia económica, la situación de la oligarquía diversificada presentaba la paradoja de tener una incidencia en la economía interna semejante al que detentaba al final de la segunda etapa de sustitución de importaciones pero era, al mismo tiempo, notablemente más poderosa que 25 años antes por la ingente masa de recursos acumulada en el exterior sobre la base de la valorización financiera y la fuga de capitales fuera de las fronteras nacionales.

Si bien la conjunción de todos estos elementos le permitieron a la fracción dominante del capital local imponer su propuesta para abandonar la convertibilidad, tuvo al mismo tiempo que otorgar concesiones políticas y económicas a los sectores populares. De esta manera, se inaugura una compleja etapa de transición durante la cual se comienzan a reconfigurar las alianzas sociales. En este sentido, el proceso actual guarda ciertas similitudes con la situación vigente durante la década del treinta, pero con un rasgo distintivo que consiste en que, a diferencia de aquellos años, se despliega en el marco de un acentuado crecimiento económico.

Notas sobre la evolución reciente de la economía argentina

El contenido político y social de la postconvertibilidad

En línea con el análisis precedente, es apropiado recalcar que durante el transcurso de esa prolongada crisis se desplegaron por parte de los sectores dominantes dos propuestas alternativas a la convertibilidad que fueron conducidas por las fracciones del capital centrales en la valorización financiera; la oligarquía diversificada (grupos económicos locales), por un lado, y los acreedores externos y el capital extranjero,

por otro. La primera, cuya expresión política estuvo constituida por la alianza de Duhalde y Alfonsín, enarboló la devaluación como vía de escape al régimen vigente, ya que les permitía multiplicar en forma proporcional los capitales que habían fugado al exterior durante las décadas anteriores. Por el contrario, las fracciones del capital extranjero, cuyos representantes políticos eran el FMI y el Banco Mundial, postulaban como la salida idónea de la convertibilidad la que había adoptado poco tiempo antes Ecuador, es decir la dolarización de la economía local. Como ocurría con la alternativa devaluacionista, no se trataba de una política que intentaba beneficiar al conjunto social, o al menos repartir equitativamente los costos, sino asegurar el valor patrimonial de sus activos fijos (empresas y acreencias) en dólares.

Si bien un elemento crucial de la disputa era la fijación del tipo de cambio (la devaluación para la alianza conducida por los grupos económicos y la dolarización para la liderada por el capital financiero), las discrepancias abarcaban un conjunto de problemáticas sumamente relevantes como la inserción en el mercado mundial (centrada en el MERCOSUR en un caso y en el NAFTA en el otro), la conformación del Estado (mantener el *status quo* por parte de los "devaluacionistas", mientras que los "dolarizadores" impulsaban la regionalización absorbiendo dentro de ellas a las jurisdicciones provinciales y encarar la privatización de los bancos oficiales) y estrechamente vinculado con lo anterior el propio sistema político (mantener los partidos tradicionales pero incorporando algunas reivindicaciones de los sectores subalternos en los primeros y profundizar la situación vigente, redefiniendo el sistema de representaciones en base a la regionalización del país, en los otros)[40].

Como resulta evidente, los "devaluacionistas" se impusieron pero lo hicieron en el contexto de una de las más profundas crisis económicas, políticas y sociales de la historia argentina, cuya intensidad se fue profundizando a medida que transcurría el tiempo, dando lugar a una creciente convulsión social. Parece innegable, que los sectores populares no tenían una propuesta propia pero, en el marco de esa profunda crisis orgánica, su notable activación y combatividad le impuso condiciones al frente político y social "devaluacionista" que conducían políticamente los ex presidentes Alfonsín y Duhalde. Se trata de condicionamientos al proyecto de los grupos económicos locales que durante los primeros años fueron aumentando, y no disminuyendo como lo indica la experiencia histórica. Así, durante la gestión de Duhalde en 2002, desde el punto de vista económico se tiene que evitar la estatización de la deuda externa privada y enfrentar a los acreedores externos y los organismos internacionales esgrimiendo posiciones nacionales, mientras que en términos sociales y

40 Ver Basualdo (2001) para un análisis más desarrollado de esta problemática.

políticos el nuevo gobierno tiene que poner en marcha el Plan para Jefes y Jefas de Hogar Desocupados adelantar las elecciones y, más aún, postular el menos orgánico de los posibles candidatos (Néstor Kirchner).

A pesar de que la alianza política y social que expresaba a la oligarquía diversificada pudo imponer su propuesta económica, no pudo hacer lo mismo en términos del sistema político debido a que la profundidad de la crisis orgánica amenazaba la denominada "gobernabilidad" de la sociedad. Desde mediados de la década del setenta, la instauración de la valorización financiera trajo aparejada una modificación del sistema político en la Argentina que se expresó plenamente a partir de 1983 con el fin de la dictadura militar y que se encuadró en el concepto de *transformismo* que introdujo en la teoría política Antonio Gramsci para explicar el proceso italiano (Gramsci, 1974).

Desde la perspectiva *gramsciana,* durante el *transformismo* la clase dominante ejerce el consenso en la superestructura, sin modificar la situación estructural de los sectores sociales subalternos, mediante la hegemonía que ejercen los intelectuales orgánicos de la clase dominante sobre los intelectuales del resto de los sectores sociales, definiendo un proceso que no necesariamente es transitoria sino que surge como una alternativa orgánica de largo plazo[41].

En tanto el agente dinámico que genera el *transformismo italiano* es el partido de derecha (los moderados), es lógico esperar que, tal como lo señala Antonio Gramsci, la hegemonía ideológica sea la principal vía para cooptar a las conducciones políticas y sociales de los sectores subalternos. Ante la ausencia de un partido orgánico, como es el caso argentino, esto no ocurre porque el sujeto que impulsa la constitución de un nuevo sistema político es una fracción de los sectores dominantes (la oligarquía diversificada), que opera sobre los partidos políticos y las organizaciones sociales sin mediación alguna. En esta alternativa, la ideología necesariamente se subordina a otros factores de índole material, porque en estos últimos radican las ventajas relativas de las fracciones sociales que detentan el poder en una sociedad capitalista. Una aproximación general al proceso argentino durante

---

41 De acuerdo al análisis desarrollado por Hughes Portelli (1980), se puede considerar "que históricamente son posibles dos situaciones duraderas:

- La hegemonía, donde la sociedad civil tiene superioridad sobre la sociedad política y la clase fundamental, más dirigente que dominante, utiliza el bloque ideológico de los intelectuales para controlar los grupos auxiliares, sin tener en cuenta los intereses propios de estos grupos.
- La dominación, donde la sociedad política se adelanta a la sociedad civil y utiliza el bloque ideológico para neutralizar al resto de las clases, absteniéndose de todo compromiso con ellas. En este caso, la dominación de la clase fundamental es más difícil, puesto que no se apoya sobre una base social extensa sino sobre una coerción 'inteligente', exponiéndose así a la formación de una eventual coalición hostil".

la valorización financiera (1976-2001) permite detectar esos factores materiales que, con distinta intensidad según las diferentes etapas, asumen un papel decisivo en la conformación del *transformismo argentino*[42]. Los mismos son: la corrupción y los altos ingresos relativos que perciben los integrantes del sistema político, en un contexto social caracterizado por un agudo disciplinamiento de los sectores populares vinculado a una creciente concentración del ingreso[43].

En este contexto, cabe señalar que la disolución de la valorización financiera trajo aparejada la necesidad de abandonar el *transformismo argentino* como eje central, intentando retomar una dinámica política más vinculada al concepto clásico de hegemonía, en la cual la clase dominante se ve obligada a otorgar concesiones a las clases subalternas, y no solamente a sus conducciones, para poder asegurar la "gobernabilidad" política y social.

De esta manera, a partir de 2002 se diluye el bloque de poder anterior y se pone en marcha una compleja etapa de transición en la cual comienzan a delinearse las nuevas alianzas y bloque sociales sobre la base de al menos dos procesos que interactúan entre sí. El primero de ellos, consiste en la mayor "autonomía relativa" de las fracciones del capital interno respecto al poder financiero establecido a nivel mundial, que permite recomponer la rentabilidad relativa de las actividades productivas y crecer aceleradamente, en una economía internacional donde China se consolida como un fuerte demandante de los bienes primarios exportados por la Argentina. El segundo proceso, se refiere a ese sistema político que estaba inmerso en una profunda crisis de representación y requiere, a su vez, de una imperiosa convalidarse socialmente asumiendo una "mayor autonomía relativa" respecto a las fracciones del capital interno.

La administración gubernamental de Néstor Kirchner despliega un planteo político que expresa una combinación específica de am-

---

42 Ver Basualdo (2001) para un análisis del *transformismo argentino*.

43 En los textos de Antonio Gramsci hay una única mención a esta variante del transformismo, que es la siguiente: "El ejercicio normal de la hegemonía en el terreno que ya sea ha hecho clásico del régimen parlamentario, está caracterizado por una combinación de la fuerza y el consenso que se equilibran, sin que la fuerza supere demasiado al consenso, sino que más bien aparezca apoyada por el consenso de la mayoría expresado por los llamado órganos de la opinión pública (los cuales por esto, en ciertas ocasiones son multiplicados artificiosamente). Entre el consenso y la fuerza está la corrupción-fraude (que es característica de ciertas situaciones de difícil ejercicio de la función hegemónica en que el empleo de la fuerza presenta demasiados peligros), o sea el debilitamiento y la parálisis provocada al antagonista o los antagonistas acaparándose a sus dirigentes, encubiertamente por lo general, abiertamente en caso de peligro advertido a fin de sembrar confusión y el desorden en las filas adversarias" (Gramsci, 1981).

bos procesos. En línea con la mayor autonomía relativa de las fracciones de capital interno durante esta etapa, esta administración que comienza su gestión en 1983 impulsó como uno de sus ejes políticos relevantes el enfrentamiento con los acreedores externos y los organismos internacionales de crédito, específicamente el FMI. Los argumentos esgrimidos para adoptar esta política se encontraban en que se trataba de los responsables fundamentales de la política de destrucción nacional implementada en las décadas anteriores, olvidando que la oligarquía diversificada había sido, como mínimo, igualmente responsable de esa debacle. Al mismo tiempo, para superar la crisis de representación del sistema político, ese gobierno puso en marcha una política de concesiones a una amplia gama de reivindicaciones populares, tales como el disciplinamiento de las FF.AA., la anulación de los indultos a los represores militares y el reinicio de sus juicios, la renegociación de la deuda externa pública, la reestructuración de la Corte Suprema de Justicia, etcétera[44].

---

44 En un recuento algo más exhaustivo, se pueden mencionar las siguientes:

En términos de las FF.AA. y la represión dictatorial: remoción de las cúpulas militares y subordinación de las FF.AA. al poder civil; reglamentación de la Ley de Defensa (después de 18 años sin reglamentar) que jerarquiza el Estado Mayor conjunto y a la conducción civil; nulidad de las leyes de punto final y de obediencia debida; impulso a los juicios contra los represores de la dictadura y sus cómplices civiles (como fue el caso del sacerdote católico Von Wenicke); la iniciativa conjunta con Francia que puso en marcha la Convención contra la Desaparición Forzada de Personas, etcétera.

Respecto al Poder Judicial: el juicio político a los miembros de la Corte Suprema de Justicia que componían la "mayoría automática" durante la década del noventa; los nuevos procedimientos para la designación de los miembros de la Corte Suprema de Justicia por parte del Poder Ejecutivo Nacional y del Senado de la Nación; la designación de integrantes independientes en la Suprema Corte; la reducción de sus integrantes, de 9 a cinco; la promoción de juicios políticos a los miembros de Casación que impedían los juicios a los represores (el caso del juez Bisordi); la autorrestricción del Poder Ejecutivo Nacional para designar jueces federales, con un procedimiento similar al de los jueces de la Corte Suprema.

En términos del funcionamiento institucional en general: la derogación de las leyes secretas del último siglo y la prohibición de nuevas; la decisión de que las fuerzas de seguridad no usen armas de fuego para controlar las movilizaciones que llevan a cabo los sectores populares; la ley de creación de una Comisión Legislativa para analizar los Decretos de Necesidad y Urgencia (hubo muchas críticas de la oposición porque los decretos siguen en vigencia hasta que son rechazados); la iniciativa oficial y el trabajo político para que la Argentina tuviera un miembro en la Comisión Interamericana de Derechos Humanos y otro en la Corte Interamericana de Derechos Humanos; el desconocimiento del obispo castrense (caso del obispo Beasoto); los límites que le impone a Iglesia al no pedir un *te deum* en cada celebración; el enfoque y las acciones en los casos de corrupción al obligar a la renuncia de los funcionarios (caso de la empresa Skanska y la ministra de economía F. Micelli).

Sin embargo, este planteo inicial comienza a diluirse a partir de 2005-2006 por las crecientes resistencias de los sectores dominantes y los propios giros políticos de la gestión gubernamental. Sobre esta temática, cabe anticipar que durante la acentuada reactivación de la economía argentina desde 2002 en adelante, la participación de los asalariados en el ingreso avanzó, principalmente, a través del aumento de la ocupación provocando una disminución significativa del "ejército industrial de reserva", habiendo comenzando en 2006-2007 una creciente reivindicación de incrementos salariales e incluso de políticas estatales encaminadas a recomponer el mercado de trabajo. Sin embargo, en ese momento comienzan crecientes presiones inflacionarias que las neutralizan a pesar de que el costo salarial evolucionaba muy por debajo del salario real, impidiendo que la participación de los asalariados alcance los guarismos que había registrado en el año 2001, los cuales, por otra parte, se ubicaban entre los más bajos de las últimas décadas.

Bajo esas circunstancias, luego del triunfo en las elecciones presidenciales de octubre de 2007, el gobierno actual privilegió una construcción política sustentada en el Partido Justicialista, asumiendo en consecuencia el ex-presidente de la nación, Néstor Kirchner, la presidencia del mismo. El principal argumento para hacerlo radicaba en que sino se ocupaba ese espacio por parte del oficialismo lo haría la oposición. Sin embargo, haber adoptado esa estrategia implicó una severa derrota para el oficialismo porque, como fue señalado, a lo largo de la valorización financiera (1976-2001) ese partido fue cooptado por los sectores dominantes mediante el "transformismo", perdiendo su capacidad de convocar a los sectores populares.

Los efectos de esa decisión estratégica se hicieron sentir inmediatamente durante el conflicto político que se desencadena a partir de marzo de 2008, raíz del régimen de retenciones móviles, que se entabló entre un aparato estatal con una escasa capacidad de convocatoria y movilización social y un frente social conformado por diversas fracciones del agro pampeano, sectores medios, el oligopolio que controla los medios de comunicación y las fuerzas políticas opositoras. Durante el mismo, el partido peronista no solo fue un impedimento para la

---

En términos económicos y sociales (algunas de ellas se analizarán posteriormente)*:* la reconstitución parcial de las conquistas de los trabajadores perdidas en las décadas anteriores como la negociación salarial mediante las paritarias; libre elección del sistema jubilatorio, pero sin reformular el sistema; la negociación de la deuda externa enfrentando frontalmente las concepciones del FMI; defender la necesidad de mantener el crecimiento y ponerlo en función de la tasa de inflación priorizando la generación de puestos de trabajo y, por lo tanto, el descenso de la desocupación; establecer el control de precios vía revisión de los costos empresarios, etcétera.

movilización popular sino que fue decisivo para concretar la derrota parlamentaria del proyecto oficial[45].

Las características económicas de la crisis 2001-2002 y de la reactivación posterior

La debacle que registró la economía argentina en el 2001-2002, fue la conclusión de una profunda y prolongada crisis económica y social, en el marco de uno de los reiterados colapsos de la economía internacional, que en este caso se originó en los países del sudeste asiático. En términos de la economía nacional, implicó la implosión de la convertibilidad (tasa de cambio fija y convertible) y, fundamentalmente, el agotamiento del patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera, que había sido puesto en marcha, a sangre y fuego, por la dictadura militar entre 1976 y 1982 y continuó su desarrollo durante los posteriores gobiernos constitucionales, dando lugar a un endeudamiento externo insostenible[46].

Con la intención de aprehender la profundidad y la cadencia de la crisis, en el Gráfico 1 consta la evolución del PBI, de la inversión bruta fija total y de aquella destinada a la incorporación de maquinaria y equipo. Estas evidencias son contundentes en indicar que: la crisis se inició en 1998; su epicentro se localizó en 2002; y la reducción del PBI alcanzó al 20% entre los años extremos. Por otra parte, es pertinente recordar que esta parálisis de la economía real involucró directamente al sector financiero de la economía nacional pero no se produjeron quiebras de entidades bancarias por el subsidio estatal que recibieron.

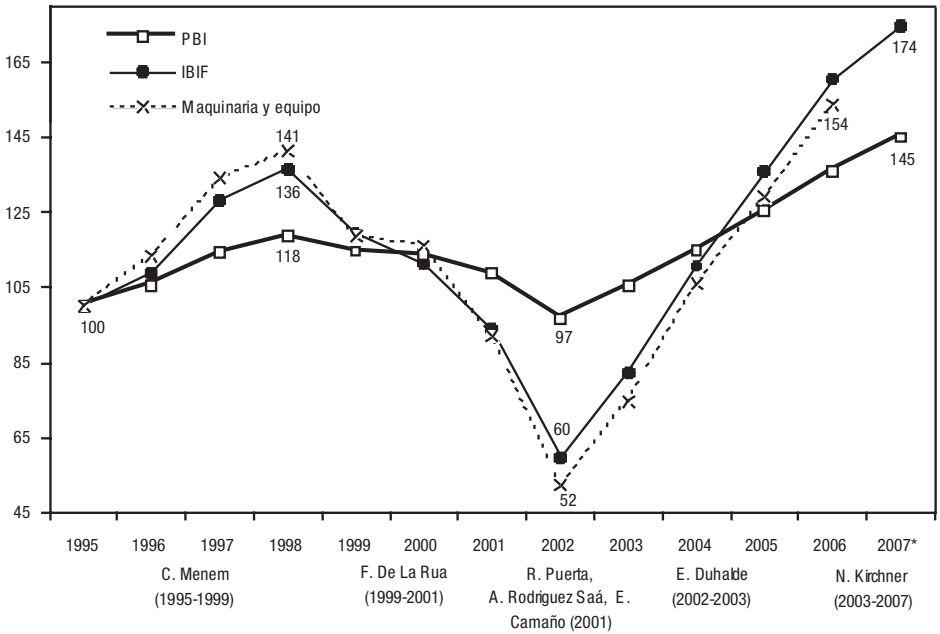
Durante el desarrollo de estos críticos años se detuvo prácticamente el proceso de formación de capital, debido a la acentuada disminución de la inversión bruta fija. En efecto, la reducción de la misma supera el 55% entre 1998 y 2002, mientras que en el caso de la destinada a la adquisición de maquinaria y equipo, la caída es equivalente a poco más del 60%. Si se tiene en cuenta, que en 2002 la tasa de inversión (Inversión Bruta Fija/PBI) osciló entre el 10 y el 12%, se puede concluir que la inversión neta fue negativa o levemente positiva, ya que las exigencias de reposición de capital obsoleto (amortización) se inscribe en ese orden de magnitud. De allí entonces, que se pueda asumir que al menos en el punto culminante de la crisis se produjo una paralización de la formación de capital en la economía nacional.

---

45 Sobre la naturaleza de ese conflicto, ver Basualdo (2008a).

46 Las características básicas y las etapas del patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera (1976-2001) se encuentran analizadas en Basualdo (2006a).

Gráfico 1
Evolución del PBE, la Inversión Fija Bruta y la incorporación de maquinaria y equipo.
Años 1995-2007 (Bsse 1995=100)



Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Ministerio de Economía de la Nación.

* Los valores de 2007 corresponden a los tres primeros trimestres del año.

Así como la evolución de estos indicadores es muy elocuente en indicar la debacle económica que caracteriza a la fase declinante del ciclo, es igualmente contundente para expresar la acentuada expansión económica que se registra a partir de 2002 en la economía interna. A partir de ese año, se sucede un crecimiento ininterrumpido del PBI que oscila entre el 8% y el 10% anual. Este notable comportamiento exime realizar mayores comentarios sobre la recuperación económica; solo cabe señalar por su importancia que la expansión de la inversión bruta fija reconoce como su componente más dinámico a la incorporación de maquinaria y equipo y no a la construcción, aunque la primera en términos relativos es inferior a la registrada en 1998[47].

47 De acuerdo a las cuentas nacionales, en términos absolutos la inversión en maquinaria y equipo en 2006 (18.452 millones de pesos) es superior a la registrada en

Es insoslayable señalar que a partir de 2002 la conjunción del drástico replanteo de los precios relativos que acompañó la profunda devaluación del tipo de cambio real, con la consiguiente caída del salario real, la elevación de la rentabilidad en la producción de los bienes transables, la reducción del nivel de la tasa de interés, ubicaron a la producción de bienes como el sustento principal de la recuperación de la economía interna.

Este nuevo perfil de la economía se ubicó prácticamente en las antípodas de lo ocurrido anteriormente, especialmente durante la convertibilidad que rigió desde 1990 hasta 2001. Como se mencionó en reiteradas ocasiones la vigencia de la valorización financiera (asentada en la elevada tasa de interés interna, la sobrevaluación de la moneda local y un abundante financiamiento externo que revitalizó el endeudamiento con el exterior y la fuga de capitales al exterior) junto a una profunda apertura externa no solo del mercado de capitales sino también de bienes, impulsaron una contracción relativa de la economía real que alcanzó su máxima expresión en el proceso de desindustrialización. Las excepciones estuvieron en los sectores productores y procesadores de productos con ventajas comparativas a nivel internacional y en los beneficiados con regímenes específicos de promoción y protección. Estos, junto a los servicios públicos privatizados, en tanto no transables en el mercado internacional y con enormes beneficios normativos, fueron los dinámicos.

Con el propósito de visualizar esta modificación tan relevante en el comportamiento de la economía nacional, en el Gráfico 2 se expone la relación de las tasa de crecimiento de los grandes sectores económicos respecto a la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto, confrontando el período 1995-2001 versus 2002-2007[48]. La drástica al-

---

1998 (16.964 millones de pesos). No obstante, en términos relativos la situación es inversa ya que en 2006 representa el 25,8% de la inversión bruta fija, mientras que en 1998 concentraba el 27,9% de la misma.

48 La metodología de análisis, que proviene de Arceo (et al., 2007), y responde al siguiente desarrollo. Definiendo como: P = Tasa anual acumulativa del PBI; Ss = tasas anuales acumulativas de las actividades económica; Ta = Tasas anuales relativas de cada actividad respeto al conjunto de la economía. Tenemos, aplicando la regla de tres simple, que: Ta = (Ss x 100/P) – 100. Por otra parte, las respectivas tasas de crecimiento anual de las variables y los períodos considerados fueron las siguientes:

Tasa de crecimiento anual acumulativa (porcentajes)

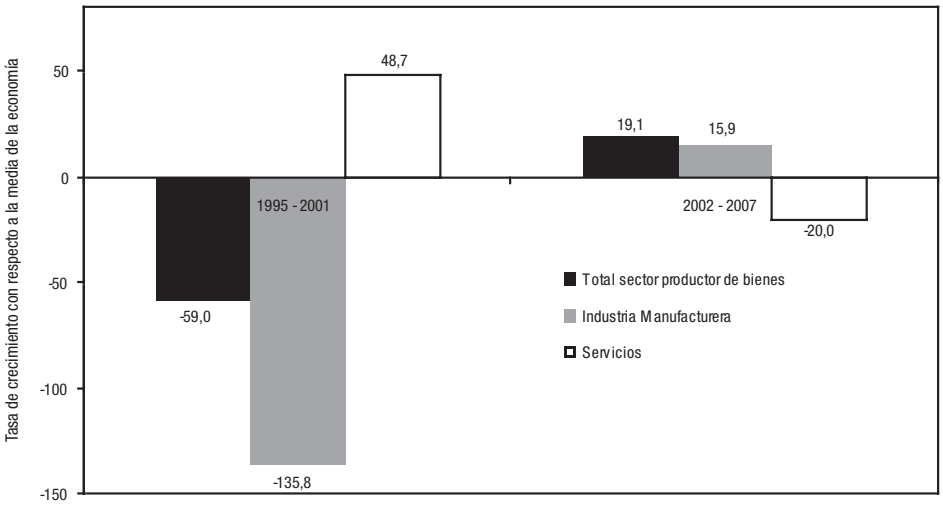
	PBI	Bienes	Industria	Servicios
1995 - 2001	1,4	0,6	-0,5	2,0
2002 - 2007	8,4	10,0	9,8	6,7

Cabe señalar que para el año 2007 se consideraron los tres primeros trimestres.

teración del perfil productivo entre una y otra etapa resulta evidente y no requiere mayores precisiones. En cambio, sí resulta apropiado aclarar que las tres mayores actividades que integran la producción de bienes son: la agropecuaria, la construcción y la industrial. Esto significa que entre 1995-2001, la disminución de la producción de bienes respecto al conjunto de la economía (-59,0%) es menor que la registrada por la industria (135,8%), por el efecto positivo que ejercen la construcción y la producción agropecuaria, al neutralizar parcialmente la profunda contracción relativa de la industria manufacturera. Es indudable que la influencia de la producción agropecuaria fue central, ya que durante esos años se consolida el meteórico crecimiento de la producción de soja en el agro pampeano.

Gráfico 2

Tasa de crecimiento anual acumulativa sectorial respecto a la tasa de crecimiento anual del conjunto de la economía. Años 1995-2001 y 2002-2007 (en porcentajes)



Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Ministerio de Economía de la Nación.

Por otra parte, en la etapa 2002-2007, el crecimiento relativo de la producción de bienes respecto al conjunto de la economía es más acentuado que el registrado por la industria, debido a la influencia tanto de la construcción como de la producción agropecuaria. Asimismo, el cambio inverso que se registra en la tasa de crecimiento de los servi-

cios respecto a la del conjunto de la economía está relacionado, principalmente, con la trayectoria de los servicios públicos privatizados y el impacto sobre ellos de la modificación de los precios relativos, a pesar de lo cual en la generalidad de los casos reconstituyeron su rentabilidad operativa a medida que la crisis quedaba atrás.

Es apropiado señalar que la evolución del sector externo fue el motor inicial que puso en marcha la reactivación económica de la postconvertibilidad, por dos modificaciones sustantivas. En primer lugar, la renegociación de una parte de la deuda externa pública[49] y, especialmente, el substancial incremento del saldo de la balanza comercial sustentado en las ventas de productos primarios con ventajas comparativas naturales (energéticos, minería y productos agropecuarios).

Sin embargo, con posterioridad al comienzo de la reactivación la expansión se extendió a la producción de bienes ligados a la demanda interna. Al respecto, con el propósito de dilucidar la dinámica que asumió la reactivación industrial, en el Cuadro 1 se confrontan las tasas de crecimiento de las ramas industriales antes (1995-2001) y después de la disolución de la convertibilidad (2002-2006), diferenciando entre las ramas que principalmente abastecen al mercado interno, de las que son mercado internistas y exportadoras y de aquellas que fundamentalmente venden sus productos al exterior.

Así, resulta evidente que la reversión en la depresión industrial es generalizada en la postconvertibilidad al comprender el conjunto de las ramas industriales, sean mercado internistas o exportadoras. Estas evidencias son igualmente categórica en indicar que las ramas cuya demanda está constituida principalmente por el mercado interno son la que más se expandieron entre 2002 y 2006, mientras que las más exportadoras también crecieron pero con una intensidad significativamente menor. En esta disparidad tiene una influencia relevante que las actividades exportadoras fueron las que menos cayeron en los últimos años de la convertibilidad, pero aun así la expansión de las ramas mercado internistas es un rasgo importante para aprehender la naturaleza que asume el crecimiento económico de los últimos años. Al respecto, si se tiene en cuenta que este tipo de expansión industrial se registra en un contexto en que la participación de los asalariados en

49 En este sentido, cabe señalar que en 2003 se puso en marcha una renegociación de una parte la deuda externa estatal (102.566 millones de dólares sobre un total de 144.453 millones de dólares) que implicaba una quita relevante de la misma. Al final de la negociación, la reducción de la deuda externa entre capital e intereses alcanzó a 47,8 miles de millones de dólares (que representan el 46,6% de la deuda externa negociada y el 33,1% de la total), quedando un remanente de 19,5 miles de millones de dólares correspondiente a los tenedores de bonos que no aceptaron la propuesta.

el ingreso no solamente es de las más reducidas de las últimas décadas sino que está por debajo de la alcanzada en 2001, se puede inferir que el núcleo de la demanda interna está constituido por los no asalariados, o –quizás más cercano a la realidad– por los sectores de mayores ingresos donde convergen los no asalariados con los asalariados de mayores remuneraciones.

Cuadro 1

Tasa de crecimiento del sector manufacturero según el principal mercado en que actúan*, 1995-2001 y 2002-2006 (en porcentajes)

Principal mercado de las ramas industriales	1995-2001		2002-2006				
	Tasa de crecimiento		Tasa de crecimiento			Incidencia estructural	
	VBP	Ocupación	VBP	Ocupación	Productividad	VBP	Ocupación
Interno	-14%	-20%	82%	26%	61%	28%	50%
Interno / exportador	-7%	-22%	59%	27%	52%	39%	35%
Exportador	-5%	-28%	45%	27%	23%	34%	15%
Total	-9%	-23%	61%	27%	51%	100%	100%

* Se clasificaron como ramas industriales mercado internistas aquellas en que la participación de las exportaciones en el valor bruto de producción (VBP) es inferior al 10% durante el período considerado. Como ramas mercado internista/exportador, aquellas donde las exportaciones representan entre el 10% y el 35% del valor bruto de producción (VBP) y como ramas exportadoras, aquellas donde las exportaciones concentran más del 35% del valor bruto de producción (VBP).

Fuente: Elaborado sobre la base de la información de la Encuesta Industrial del INDEC.

Que la demanda externa y la proveniente de los sectores de mayores ingresos constituyan la base principal de la actual fase de crecimiento industrial, mientras la demanda generada por el grueso de los asalariados solo opera como una "rueda auxiliar", es una indicación relevante por sus implicancias históricas y económicas. Si bien el proceso actual comparte con la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1975) el protagonismo industrial, es antagónico con la misma en la composición de la demanda porque durante la sustitución de importaciones el consumo de los asalariados asumía un protagonismo decisivo que hoy está ausente. La menor incidencia de los asalariados significa, a su vez, que en la actualidad los atributos que caracterizan al salario a nivel macroeconómico (componente de la demanda y factor de costo) se encuentran desequilibrados, porque su importancia en el consumo tiende a diluirse –relativa pero significativamente– y se acrecienta como un factor de los costos que debe minimizarse.

La evolución de la distribución del ingreso[50]

En este contexto, es relevante analizar con cierto detenimiento las generalizas y severas repercusiones sociales del colapso económico de 2001-2002. Así, en términos del mercado de trabajo se registró una reducción de la ocupación, equivalente a 800.000 personas en términos absolutos, mientras que la desocupación superaba el 20% de la población económicamente activa y más del 30% de la misma si le agrega la subocupación. La caída del salario real (definido como el cociente entre el salario nominal y el índice de costo de vida) no fue menos dramática, ya que alcanzó a casi el 30% en el 2002 y se deterioró aún más al año siguiente. Se trató de una hecatombe económica, social y política que provocó una sucesión inédita de presidentes y obligó a poner en marcha medidas de emergencia desconocidas hasta ese momento, como el Plan para Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, para asegurar el control social.

Posteriormente, en el marco del acentuado crecimiento económico que comienza en 2003, se registró una innegable recomposición del salario real promedio y de la ocupación de mano de obra. La reactivación de la producción industrial y de la construcción tuvieron un impacto de primer orden de importancia en el descenso de la desocupación (hacia fines del 2007 se ubica alrededor del 8% de la población económicamente activa), especialmente por el mantenimiento de un elevado coeficiente de empleo/producto en esas actividades económicas. No menos importante, ha sido durante los últimos años la recomposición salarial que, incluso, fue más acelerada en términos de los ingresos de los trabajadores no registrados que los que trabajan "en blanco". De allí, que en el 2007 la ocupación sea un 16% más elevada que en 2001, y que el salario real sea prácticamente igual al que regía en ese mismo año.

La recomposición de la ocupación y el aumento del salario real promedio no fueron el resultado de la "mano invisible" del mercado sino de la política que adoptó la actual gestión gubernamental en pos de la reactivación económica, en general, y de la reindustrialización, en particular. La férrea defensa por el mantenimiento de un alto ritmo de crecimiento económico y de generación de empleo, en contra de las concepciones dominantes, fue una de ellas. El aumento del salario mínimo, vital y móvil, la incorporación de los aumentos de salario de suma fija al salario básico, el impulso para que se retomaran las negociaciones colectivas de trabajo, la derogación de la denominada "Ley

50 Ver Basualdo (2008b) para un análisis más detallado sobre la distribución del ingreso durante este período, así como sobre el grado de sindicalización y la disgregación de las comisiones internas.

Banelco" a través de la Ley 25877 de 2004, que intenta reordenar el mercado laboral, el aumento de las jubilaciones mínimas, etcétera[51], fueron todas medidas que impulsaron una drástica reversión de la crítica situación imperante hace largo tiempo, que se agravaron acentuadamente a partir de 2002.

Sin embargo, cuando estas transformaciones en el mercado de trabajo se traducen, sobre la base de las mismas estadísticas, en términos de la distribución del ingreso se constata una situación sorprendente que no parece estar en consonancia con esos cambios. Tal como se refleja en el Gráfico 3, la participación de los asalariados en el ingreso en el año 2007 (28%) es significativamente inferior a la del 2001 (31%), es decir a la que estaba vigente antes de la disolución de la convertibilidad y la valorización financiera[52].

No deja de ser paradojal que cuando el salario real es prácticamente equivalente al que regía antes de la crisis de 2002 y la ocupación un 16% superior, la participación de los trabajadores en el ingreso sea un 11 % más reducida que la vigente en 2001. La explicación a esta aparente contradicción se encuentra en que el PBI, no solamente creció en forma continuada a tasas sumamente elevadas (entre el 8% y el 9% anual) entre 2002 y el 2007, sino que aumentó claramente por encima de la combinación de salario real y ocupación (masa salarial). En el mismo Gráfico 3 se verifica que mientras el PBI aumentó el 31% entre 2001 y 2007, la masa salarial (equivalente al salario real por la ocupación) lo hizo solo en un 16%. Se trata de procesos definitorios en la evolución de la participación de los asalariados en el ingreso,

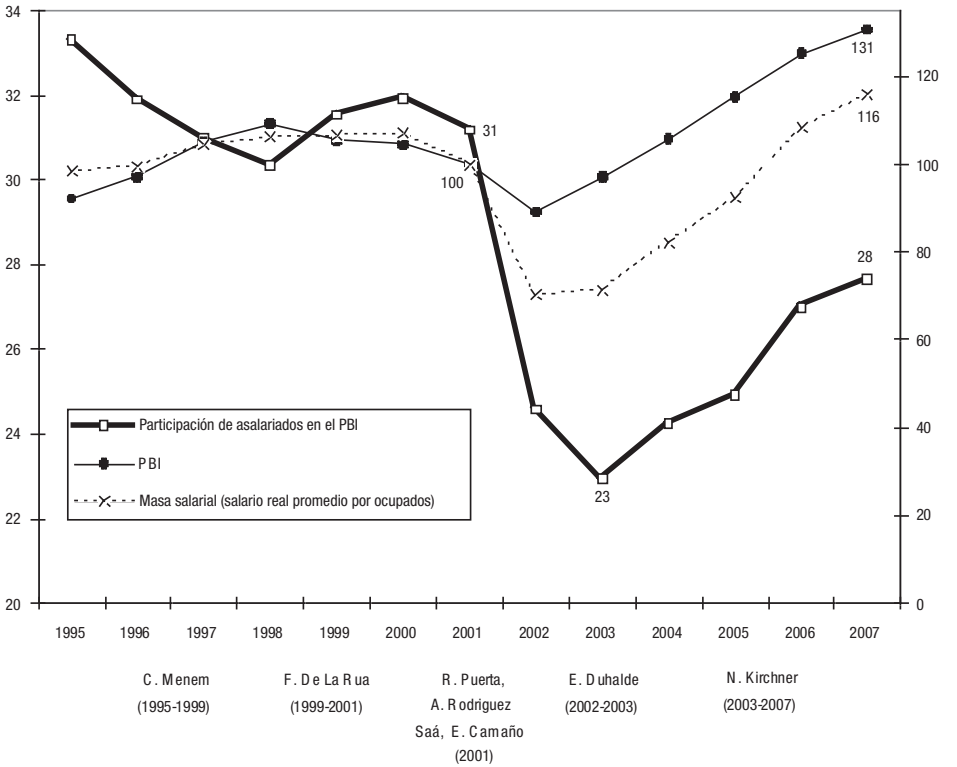
---

51 Una enumeración de las principales reformas introducidas en la legislación laboral entre 2003 y 2007, pueden consultarse en CENDA (2007).

52 Para la estimación de la participación de los ocupados en el PBI se utilizó información oficial proveniente de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC. En primer lugar se estimó la masa salarial, que es el resultado de multiplicar la cantidad de ocupados por el salario anual promedio de los mismos. Para esta estimación se utilizó la serie de población ocupada en el total del país suministrada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC hasta 2005, para los años posteriores se extrapoló la serie según la evolución de la tasa de empleo en el total de aglomerados urbanos elaborada a partir de la encuesta permanente de hogares (EPH-INDEC). Por otra parte, la estimación del salario medio de los ocupados se realizó considerando la evolución de las remuneraciones medias suministrada por FIDE hasta el año 2001, y para los años posteriores se consideró la información suministrada por la EPH-INDEC para los principales aglomerados urbanos. Dichos salarios se anualizaron y se estimaron en términos reales utilizando el índice de precios al consumidor (IPC). Este procedimiento permitió determinar la evolución de la masa salarial en términos reales a lo largo del período en consideración, para posteriormente calcular su incidencia en el producto bruto interno a precios constantes y obtener, mediante el cociente entre la masa salarial y PBI, la participación de los asalariados en el ingreso.

porque la misma es el resultado del cociente entre la masa salarial (ocupación por salario real) y el PBI (equivalente al valor agregado o el ingreso generado anualmente en el país).

Gráfico 3
Evolución de la participación de los asalariados, el PBI y la masa salarial.
Años 1997-2007 (primer trimestre)(Base 2001=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la información del Ministerio de Economía de la Nación y FIDE.

En otras palabras, debido a la recuperación que registró el salario real y la ocupación durante los últimos años, las condiciones de vida de la clase trabajadora para el año 2007 son mejores en términos absolutos que durante la crisis e incluso que antes de ella (2001), pero su participación en el valor agregado (en la distribución del ingreso) es menor porque el PBI creció más que la masa salarial. Visto del otro lado, quizá se pueda apreciar mejor los límites de las concesiones de

los sectores dominantes a los sectores populares, porque estas cifras indican que el capital en su conjunto está en mejores condiciones que antes debido a que a través de sus ganancias se apropió de una porción mayor del valor agregado generado anualmente, registrándose una participación creciente del mismo en el ingreso.

Cabe llamar la atención sobre otras modificaciones que irrumpen a partir de 2001, que están relacionadas con la mutación de los precios relativos y tienen suma importancia para aprehender la relación vigente en la actualidad entre el capital y el trabajo, como es el análisis del costo salarial que se evalúa mediante la relación que se establece entre el salario real y los precios mayoristas[53]. Con el propósito de analizar la situación imperante durante los últimos años, en el Gráfico 4, se expone la evolución de la productividad, el salario real y el costo salarial entre 1999 y el primer semestre de 2007, considerando como se hizo anteriormente el año 2001 como año base. Estas evidencias empíricas indican que entre el 2001 y 2007 la productividad del trabajo se elevó el 2%, mientras que el salario real está un 1% por debajo del valor alcanzado en 2001, y finalmente el costo salarial nada menos que el 33% por debajo del nivel alcanzado en el año base[54].

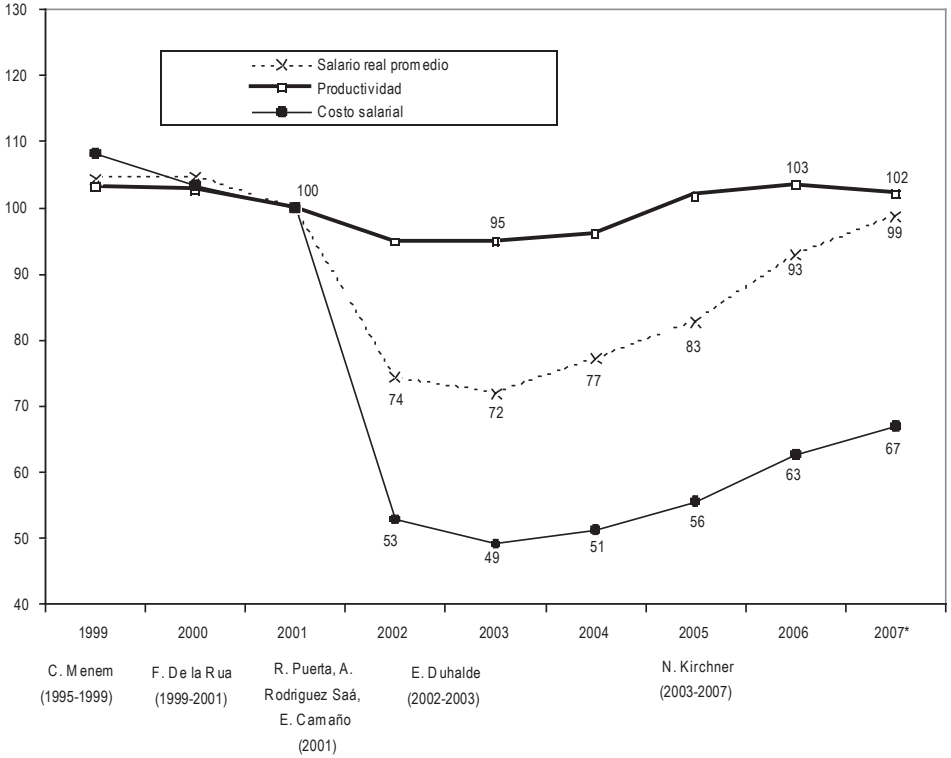
La notable deflación relativa del costo salarial esta asociada a la diferente trayectoria que tuvieron los precios minoristas (que determinan el comportamiento del salario real y aumentaron desde el año 2001 el 81% aproximadamente), y los precios mayoristas (que ocasionan cambios en el costo salarial y se incrementaron desde 2001 el 168%), debido a la aplicación de un conjunto de políticas estatales que ameritan ser mencionadas.

---

53 Para plantear esta nueva problemática es imprescindible incorporar previamente el concepto, y la forma de medir, el costo salarial y su relación con el salario real. Como se sabe, la evolución del salario real expresa las posibilidades de existencia que tienen los asalariados a partir de la remuneración que obtienen por la venta de su fuerza trabajo, por esa razón se mide mediante el cociente entre el salario nominal y el índice de precios al consumidor. No obstante, es importante mencionar que asegurar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo es uno de los atributos del salario; el otro consiste en que ese mismo salario opera, desde el punto de vista del empresario, como un costo. En consecuencia, el costo salarial es uno de los ítems que integra la estructura de costo de las empresas, cuya importancia es variable, según la actividad de que se trate, aunque generalmente siempre es significativo. Se mide, mediante la división entre el mencionado salario nominal, pero ahora en relación a los precios que reflejan los ingresos percibidos por las empresas, es decir el índice de precios mayoristas, en general, y los de correspondientes a cada sector de actividad, en particular.

54 Un análisis de la evolución del costo salarial y la productividad, así como otros aspectos del comportamiento del mercado de trabajo, se encuentran en Lindenboim (2007).

Gráfico 4
Evolución de la productividad, el salario real y el costo salarial.
Años 1999-2007 (Base 2001=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la información del Ministerio de Economía de la Nación y FIDE.

* Primer semestre de 2007.

Como es público y notorio, a partir de la salida de la convertibilidad se desplegó una acentuada modificación en los precios relativos de la economía. Si bien la más destacada fue la mayor devaluación del tipo de cambio real que se realizó hasta el momento en la economía nacional, hubo otros muy significativos entre los que se encuentra el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos a raíz de una combinación de acciones estatales[55]. Por un lado, la negativa estatal

55 Un interesante análisis de la evolución del mercado de trabajo, así como de la retracción de los servicios públicos en el nivel de actividad económica durante los últimos años, se encuentra en Arceo (et al., 2007).

a convalidar incrementos de tarifas e incluso obligar a retrotraer los aumentos en los productos energéticos como el caso de los combustibles, o importarlos cuando no había suficiente producción interna, como ocurrió con el gasoil. Por otro, otorgar subsidios a determinados servicios públicos para impedir que no se registraran incrementos en sus tarifas, siendo el caso más conocido, pero no el único, el del transporte público y dentro del mismo el de los ferrocarriles.

Este breve e imperfecto recuento viene al caso, porque los servicios públicos tienen una incidencia considerable dentro de los precios minoristas pero no se computan de manera directa dentro de los precios mayoristas. En otras palabras, la política de contención de las tarifas de los servicios públicos permitió que se elevara el salario real pero no ocurrió lo mismo con el costo salarial, porque los mismos forman parte de los precios minoristas pero están excluidos de los mayoristas. De esta manera, se beneficiaron los trabajadores y también los empresarios, porque mantuvieron bajos sus costos salariales por esa política de contención, que en varias ocasiones comprometió subsidios estatales.

La otra línea de política estatal fue el acuerdo de precios con los supermercados para aminorar el incremento de los precios minoristas, especialmente los que conforman la canasta básica. A ello, se le suma la fiscalización estatal directa e indirecta sobre los precios de las empresas formadoras de precios e incluso los controles para garantizar la transparencia de determinados mercados, como fue el caso del Mercado de Liniers en materia de carnes. Ciertamente, se trata de una política resistida con ahínco por el sector empresarial y también jalonada con notables arbitrariedades estatales relacionadas a la intervención del INDEC y el manipuleo de la información allí generada, pero al mismo tiempo con efectos palpables sobre la problemática analizada.

Más allá de las causas que provocan la discrepante evolución del salario real y el costo salarial a partir de 2002, lo que indican las evidencias disponibles es que los salarios no solo no comprometen la rentabilidad empresaria sino que esta última aumentó significativamente a partir de la disolución de la convertibilidad, determinando un incremento significativo en su participación en el ingreso. De allí que las actuales presiones inflacionarias, puedan entenderse como el intento de diluir el avance, de por sí magro, del salario real, consolidando de esta manera la inequitativa distribución del ingreso vigente en el país, señalando así los límites precisos de las concesiones que están dispuestos a otorgar los sectores dominantes a los asalariados.

Habiendo establecido la perspectiva empresarial, resulta insoslayable mencionar que la debilidad de la clase trabajadora para mo-

ver el fiel de la balanza en términos de la distribución del ingreso, se origina en las sucesivas alteraciones estructurales que le impusieron las políticas implementadas por los sectores dominantes durante las últimas décadas. Desde este punto de vista, es indudable que la desocupación de la mano de obra, impulsada principalmente por la desindustrialización, se constituyó en un factor fundamental de esas modificaciones de la clase trabajadora. La misma, comenzó a constituirse en un fenómeno macroeconómico relevante durante la década del ochenta, se consolidó en la siguiente década coincidiendo con la acentuada disolución del mercado de trabajo formal que impulsó la política gubernamental, y alcanzó su máxima expresión en el año 2002. A lo largo de ese proceso, se conformó un "ejército industrial de reserva", que ejerció una presión constante para deprimir el nivel salarial medio.

Sin embargo, la desocupación no fue la única ni la primera alteración que afectó la estructura de la clase trabajadora, sino que por el contrario la misma se enclava en las provenientes de la segunda etapa de sustitución de importaciones (cuando surgió la denominada "aristocracia obrera" que estaba vinculada a las ramas dinámicas de ese entonces) y a las otras que se originaron posteriormente. Así, durante la valorización financiera los regímenes de promoción industrial que se mencionaron anteriormente, produjeron una doble fractura en la clase trabajadora industrial. Por un lado, surgió un nuevo estrato de trabajadores industriales que estaba constituido por los nuevos operarios que ocupaban las plantas manufactureras radicadas en las regiones promocionadas[56], tenían un escaso grado de sindicalización y percibían, para igual calificación, salarios más reducidos que los trabajadores de los centros industriales tradicionales. Como en buena medida las nuevas plantas industriales fueron el resultado del traslado de los establecimientos que estaban radicados en las zonas tradicionales (Gran Buenos Aires, Rosario o Córdoba), estas políticas tendieron a fortalecer el proceso de desocupación y marginalidad social que resultaba del propio proceso de desindustrialización, porque si bien se trasladaron las plantas fabriles no ocurrió lo mismo con los trabajadores que hasta ese momento estaban ocupados en las mismas. A su vez, durante la década del noventa se les agregó la denominada desregulación del mercado de trabajo y la "tercierización" de tareas por parte de las grandes firmas, que impulsaron una acentuada expansión de los trabajadores

56 Un análisis de los resultados intercensales respecto al impacto que tuvo la promoción industrial en la distribución geográfica de la producción sectorial durante la década del ochenta, se encuentra en Gatto (et al., 1988).

no registrados, que no gozaban de los beneficios de los trabajadores formales y percibían salarios menores. Por esta razón, estos trabajadores no registrados representaron el 49% de los asalariados en 1998, el 53% en 2003 y actualmente concentran alrededor del 40% de la ocupación.

En conjunto, todas estas modificaciones instalaron una inédita heterogeneidad en la clase trabajadora, que trajo como consecuencia una notable endebles estructural caracterizada por una reducida tasa de sindicalización y la disolución de las comisiones internas, que habían sido el núcleo fundamental de la organización, movilización y triunfos de la clase trabajadora durante la sustitución de importaciones.

La concentración económica y la centralización económica[57]

Dada la situación de los trabajadores, es pertinente indagar la trayectoria seguida por el proceso de concentración y centralización del capital porque constituye la contratara de la misma. Esta problemática se abordará mediante la evaluación del comportamiento de las 200 firmas de mayor facturación en la economía argentina (excluidas las del sector financiero y agropecuario) entre 1995 y 2005, en tanto las mismas conforman el núcleo central de la economía nacional y del mercado formal de trabajo y, en consecuencia, tienen un impacto importante en términos de la distribución del ingreso[58].

Una primera revisión del proceso de concentración y centralización del capital en la economía nacional, se puede realizar confrontando las ventas de las grandes firmas con el PBI (Cuadro 2). Estas evidencias generales ponen de manifiesto tres rasgos dignos de tenerse en cuenta. El primero de ellos es la elevada incidencia económica

57 Todas las evidencias empíricas acerca del proceso de concentración y centralización del capital en la Argentina provienen de un trabajo inédito realizado por D. Azpiazu, E. Basualdo, N. Arceo y A. Wainer ("Aproximación a las transformaciones de la economía argentina. Una visión desde la cúpula empresaria, 1991-2005") realizado para el PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo). El autor le agradece al PNUD y a los coautores del mismo, la posibilidad de utilizar algunas de sus evidencias empíricas.

58 En efecto, la facturación de esta elite empresarial, superó los 260 mil millones de pesos en 2005, siendo equivalente a casi el 50% del PBI, generando alrededor del 20% del valor agregado de la economía nacional y el 35% del correspondiente al sector industrial. Igualmente trascendente, es su influencia en el mercado laboral, en tanto la ocupación generada por estas grandes corporaciones ronda los 500 mil trabajadores, que exhiben niveles salariales que se ubican no solo por encima del promedio sino que son los más elevados de la economía, debido a que se trata de firmas que operan con una elevada intensidad de capital y, en consecuencia, tienen una productividad que supera largamente el promedio nacional.

que tenían las ventas de las grandes firmas entre 1995 y 2001, ya que representan en promedio el 34,2 % del PBI, generando el 14,3% del valor agregado, aproximadamente. Por otra parte, que el incremento de las ventas es significativamente superior al aumento del PBI en todo el período y las etapas consideradas dentro del mismo. Finalmente, en la postconvertibilidad se acentúa el grado de concentración económica, ya que en promedio las ventas de las grandes firmas pasan a representar el 49,7% del PBI y generar alrededor del 20,9% del valor agregado, entre 2001 y 2005.

Cuadro 2
Evolución del PBI y de las ventas de las 200 empresas de mayor facturación, 1995-2005 (en millones de pesos corrientes y porcentajes)

	PBI (1)	Ventas (2)	Relación (2) / (1)	Relación (2) / (1) ajustada*
1995	258.032	79.706	30,9	13,0
1996	272.150	85.180	31,3	13,1
1997	292.859	94.864	32,4	13,6
1998	298.948	103.777	34,7	14,6
1999	283.523	101.584	35,8	15,0
2000	284.204	104.492	36,8	15,4
2001	268.697	99.208	36,9	15,5
2002	312.580	184.147	58,9	24,7
2003	375.909	191.597	51,0	21,4
2004	447.643	223.636	50,0	21,0
2005	531.939	263.413	49,5	20,8
Promedios anuales				
1995-2005	329.680	139.237	42,2	17,7
1995-2001	279.773	95.544	34,2	14,3
2001-2005	387.354	192.400	49,7	20,9
Tasa de crecimiento anual				
taa 95-05	7,50	12,7		
taa 95-01	0,68	3,72		
taa 01-05	18,62	27,65		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas, INDEC y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

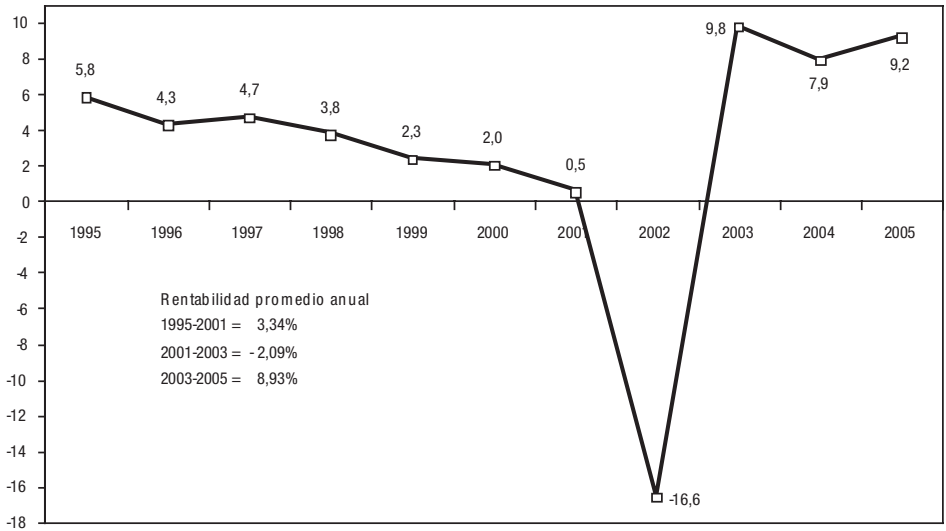
* Ajustada sobre la base de la relación valor agregado/valor bruto de producción determinado en la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), que es igual al 42%.

Desde algunos contenidos o visiones que han logrado incorporar los sectores dominantes al sentido común puede parecer una paradoja, pero lo avanzado hasta aquí permite reafirmar que la contradicción central en la valorización financiera no estaba sustentada en el enfrentamiento entre el capital financiero y el industrial. Más aún, dados las alteraciones en el comportamiento de la firma durante la hegemonía neoliberal que se mencionaron precedentemente, el capital industrial oligopólico fue el núcleo central de la valorización financiera y también el principal beneficiado de la forma que adoptó la salida de la convertibilidad. En consecuencia, no es sorprendente que las modificaciones macroeconómicas recientes sean acompañadas por la permanencia de una elevada concentración y centralización del capital, aunque sí es llamativo que la expansión haya sido tan marcada.

Dado el salto en la concentración económica que se manifiesta a través de la incidencia de las grandes firmas en el valor agregado de la economía nacional, es relevante indagar la rentabilidad (utilidades/ventas) que exhiben las mismas a lo largo de período analizado. Con ese propósito en el Gráfico 5 se expone la evolución de la misma entre 1995 y 2005.

Gráfico 5

Evolución de la rentabilidad (utilidades/ventas) de la cúpula empresaria. Años 1995-2005 (en porcentajes)



Fuente: Elaborado sobre la base de balances y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Estas evidencias indican que a partir de 2002 se registró una acentuada recomposición de la rentabilidad obtenida por las grandes firmas de la economía nacional, no solo en relación a la de ese crítico año sino también respecto a la vigente durante los últimos años de la convertibilidad. Los resultados provenientes de los balances corporativos son tan contundentes que basta mencionar al respecto que la tasa de rentabilidad promedio de la etapa 2003-2005 (8,93%) es un 160% más elevada que la registrada entre 1995 y 2001, y supera en el 150% a la de 1995, momento en el cual las grandes firmas obtuvieron la tasa de rentabilidad más alta del período 1991-2001.

Otro ámbito que es ineludible explorar desde la perspectiva de la concentración y centralización del capital es la situación vigente sector externo de la economía y, particularmente de la Balanza Comercial dentro del mismo. Al respecto, en el Cuadro 3 consta la importancia de las 200 firmas de mayores ventas en las exportaciones, importaciones y el saldo de la Balanza Comercial.

Nuevamente en este caso la contundencia de las cifras no exige mayores explicaciones ya que la importancia de la cúpula en el saldo de la Balanza Comercial es abrumador, incluso durante la etapa 1995-2001, cuando el saldo de las 200 empresas de mayores ventas era fuertemente positivo (8.052 millones de dólares) mientras que el de la economía era negativo (-2.876 millones de dólares) y más aún el del resto de la economía (-10 mil millones de dólares). Adicionalmente, cabe mencionar que en términos de las exportaciones, la participación de la cúpula empresaria ya era mayoritaria (54%) en el período 1995-2001 y se incrementa (70,8%) en 2002-2005, en buena medida por la creciente participación del petróleo. Por otra parte, la incidencia de estas grandes empresas en las importaciones era relativamente reducida (24,6%) en 1995-2001 y lo sigue siendo en 2002-2005 (32,4%), pese a que el notable crecimiento de las compras externas realizadas por las empresas automotrices impulsaron un aumento relativo de la misma.

Asimismo, es insoslayable abordar brevemente el análisis de las transformaciones que se despliegan dentro de cúpula empresaria considerando las fracciones del capital que detentan la propiedad de las corporaciones de mayores ventas[59]. Desde esta perspectiva, es induda-

59 Para el análisis de las fracciones del capital se diferencian dentro del capital extranjero entre aquellas empresas transnacionales que están diversificadas internamente de las que solo controlan unas pocas subsidiarias en el país. Así, se denominan conglomerados extranjeros a las transnacionales que controlan el capital de seis ó más subsidiarias locales y empresas extranjeras a las que controlan menos de seis subsidiarias en el país. Respecto al capital nacional, se mantienen las empresas estatales como categoría analítica al igual que la burguesía nacional que, desde el punto de vista de la centralización del capital, se denominan empresas locales independientes, en tanto se trata de grandes firmas que actúan por sí solas en las diversas actividades

ble la relevancia histórica y actual del estudio de las alternativas que sigue el capital extranjero *vis a vis* la evolución del capital nacional, en tanto el predominio, las características y el grado de autonomía que asumen cada uno de ellos, dan como resultados distintivas formas de producción y de la distribución del ingreso.

Cuadro 3

Evolución de las exportaciones, importaciones y del saldo de la Balanza Comercial para el total de la economía, la cúpula empresaria y el resto de la economía, 1995-2002 y 2002-2005 (promedio anual en millones de dólares y porcentajes)

	1995-2001		2002-2005	
	Millones de U$S	%	Millones de U$S	%
Exportaciones				
Total	29.461	100,0	37.450	100,0
Cúpula empresaria	16.007	54,3	26.525	70,8
Resto de la economía	13.454	45,7	10.925	29,2
Importaciones				
Total	32.337	100,0	23.788	100,0
Cúpula empresaria	7.955	24,6	7.701	32,4
Resto de la economía	24.382	75,4	16.087	67,6
Saldo Balanza Comercial				
Total	-2.876		13.662	100,0
Cúpula empresaria	8.052		18.824	137,8
Resto de la economía	-10.928		-5.161	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Ministerio de Economía de la Nación, de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Al respecto, cabe recordar que las experiencias nacionalistas latinoamericanas de los años cuarenta y cincuenta (que reconocieron como figuras emblemáticas, aunque no únicas, a L. Cárdenas en México, J.

económicas consideradas, sin estar vinculadas por la propiedad con otras empresas de la misma u otra rama económica. Por otra parte, la otra fracción de capital nacional comprende a los capitales que detentan la propiedad de seis o más firmas en diversas actividades económica. Finalmente, se agregan las asociaciones como un sexto tipo de fracción del capital, que son los consorcios cuyas tenencias accionarias está compartidas por inversores del mismo o diferente origen. Obviamente, el predominio del grupo o conglomerado económico como unidad económica de estas fracciones dominantes no significa que todos ellos –ni siquiera la mayoría de los mismos– se conformen en esta etapa, sino que ya existían como tales.

D. Perón en la Argentina y G. Vargas en Brasil) se profundizaron en las décadas del sesenta y del setenta, con una serie de regímenes políticos que, a pesar de que muchos de ellos fueron efímeros, delinearon una amplia gama de posturas nacionalistas en la región que reconocía en la regulación del capital extranjero un elemento neurálgico de sus políticas. Tal los casos, de Velasco Alvarado en Perú y de Torrijos en Panamá (1968), de Torres en Bolivia (1970), de Allende en Chile (1970), de Rodríguez Jara en Ecuador (1972), Cámpora y Perón en la Argentina (1973), que fueron administraciones que asumieron como el eje central de sus formulaciones la profundización de la industrialización pero intentando neutralizar la influencia decisiva del capital extranjero y potenciando la expansión de las empresas nacionales públicas y privadas, como medio para lograr crecimiento económico, desarrollo tecnológico y distribución equitativa del ingreso en sus sociedades.

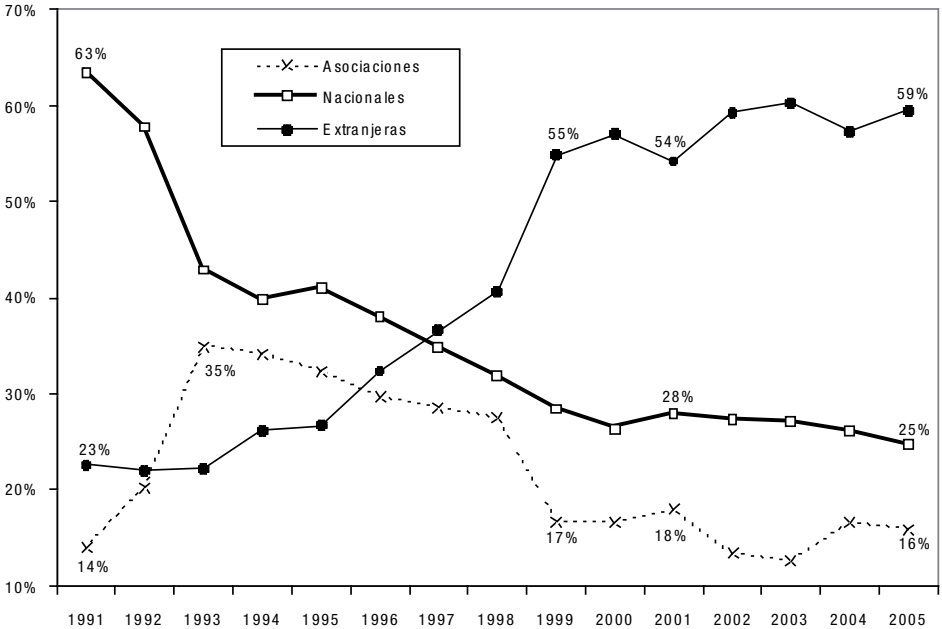
Estas experiencias –a las que se le pueden agregar, con sus particularidades, las de México y Brasil– reconocen diferencias relevantes en sus políticas nacionales cuyas posiciones extremas oscilaban entre las que preconizaban meros cambios regulatorios respecto al capital transnacional y las que planteaban cambios radicales orientados a culminar en regímenes socialistas. Pero, pese a sus diferencias, todas ellas se veían compelidas a reaccionar ante la evidente concentración del poder económico y la regresiva distribución del ingreso que provocaba el predominio extranjero y las políticas de estabilización, características de esa época. De allí, la simultaneidad de todas estas iniciativas y la virulencia que alcanzaron los conflictos en aquellos países en donde algunos enclaves norteamericanos detentaban un dominio histórico sobre producciones primario exportadoras, como fue el caso de Perú o Chile y de las naciones andinas en general, en tanto esas experiencias ponían al descubierto de una manera brutal el saqueo de los recursos naturales y la apropiación del excedente por parte de los intereses extranjeros[60].

La peculiar evolución del capital extranjero y nacional en la Argentina dentro de la cúpula empresaria durante los últimos años, exige ampliar el horizonte de análisis para poder apreciar toda la intensidad que asumen las transformaciones. Por ello, en el Gráfico 6 se exponen sus respectivas trayectorias entre 1991 y 2005, junto a la descripta por las asociaciones. Se ponen de manifiesto, entonces, las drásticas modificaciones en la situación de cada una de ellas, en tanto se registra como tendencia de largo plazo un derrumbe de la participación de las empresas nacionales y un incremento, igualmente acentuado, de la participación

60 Para una recapitulación al respecto, ver Lichtensztejn (et al., 1993). En ese trabajo los autores se realiza una revisión de la regulación del capital extranjero en algunas de estas experiencias latinoamericanas.

de las firmas pertenecientes a los inversores extranjeros; mientras que las asociaciones, luego de un crecimiento inicial significativo, declinan su incidencia en las ventas de las 200 firmas de mayor facturación.

Gráfico 6
Evolución de la participación de las firmas nacionales, extranjeras y de las asociaciones en las ventas a precios del 2005 de las 200 empresas de mayor facturación (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Estas acentuadas alteraciones en la participación de las diversas fracciones del capital en las ventas de las grandes firmas, expresan cambios en la propiedad de las mismas. La situación inicial, que se caracterizaba por un indiscutible predominio de las empresas nacionales, expresaba la culminación de las mutaciones estructurales que se pusieron en marcha a partir de la dictadura militar, en marzo de 1976. Al respecto, cabe recordar que bajo el impulso de políticas de corte monetarista, con la reforma financiera de 1977 se desencadenó un proceso de desindustrialización que se prolongó en el tiempo y marcó el final de la segunda etapa de sustitución de importaciones (Azpiazu, 1998). Bajo esas circunstancias, se verificó un incremento

sostenido en la participación de una parte sustantiva de las grandes firmas de capital nacional por su inserción en la producción de bienes intermedios y en aquellos con ventajas comparativas naturales, mientras que las de capital extranjero estaban más expuestas a los efectos de la apertura económica. Como esa tendencia persistió durante la década de los años ochenta, tales empresas iniciaron el decenio de los noventa con una participación récord en las ventas de las grandes empresas (63% de la facturación total de las mismas). Sin embargo, a partir de allí –en términos estrictos de 1990 en adelante– se registró un crecimiento sostenido –con aceleraciones y desaceleraciones– de la incidencia del capital extranjero en detrimento del capital nacional y de las propias asociaciones, que culmina con una situación prácticamente inversa a la vigente al comienzo de la década del noventa.

Se trata de una alteración de la cúpula empresaria, provocada por la privatización de las empresas estatales, que configuran un fenómeno de primer nivel de importancia estructural y da lugar a un notorio aumento de las asociaciones durante los primeros años de la década del noventa. A partir de 1995 son seguidas por un intenso proceso de transferencias de capital dentro de sector privado, donde el capital nacional es vendedor y el capital extranjero comprador, incluyendo la compra-venta de acciones de los consorcios que habían surgido pocos años antes del propio programa de privatizaciones anterior, y que se expresa en la marcada reducción de participación de las asociaciones.

Se trata de una disminución generalizada de la participación de las fracciones del capital nacional en las ventas de las grandes firmas (Gráfico 7), pero con distinta intensidad. En primer término, de las empresas estatales, que eran a raíz de su privatización las de mayor incidencia a comienzos del período analizado. Son seguidas por de los grupos económicos locales que venden una parte significativa de sus firmas controladas, así como buena parte de sus tenencias accionarias en los consorcios prestadores de servicios públicos, en pos de realizar ganancias patrimoniales.

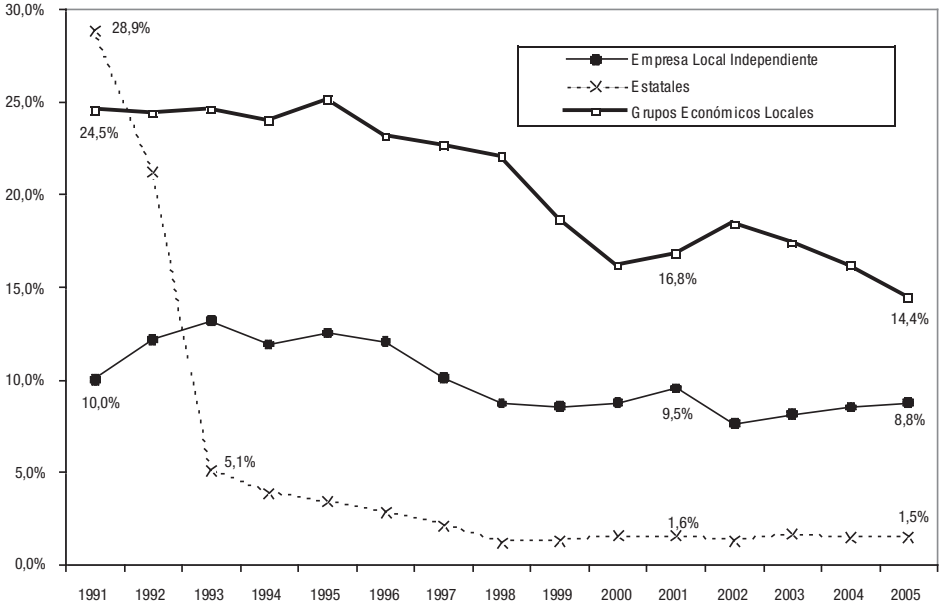
Por su parte, la burguesía nacional propiamente dicha (empresas locales independientes) es las que menos declinan, pero habiendo perdido, aun antes del período analizado, su contenido industrial que era decisivo durante la sustitución de importaciones para potenciar la capacidad contestataria de la alianza que estableció con la clase trabajadora. En la actualidad, esta fracción del capital se encuentra inserta principalmente en la comercialización y, por lo tanto, subordinada a la lógica de acumulación del capital impuesta por las fracciones dominantes del capital.

Históricamente, la burguesía nacional ha sido uno de los integrantes emblemáticos del peronismo –sino en los hechos al menos simbóli-

camente– y en la actualidad todo parece indicar que su reconstitución es uno de los arcanos centrales, es decir una de esas cuestiones que no se mencionan pero definen una línea de acción gubernamental desde 2003 en adelante. Pero, incluyendo ahora como parte fundamental de la misma a la oligarquía diversificada (grupos económicos locales), los cuales en realidad siempre fueron una de las fracciones decisivas en las diversas alianzas dominantes que se sucedieron en el tiempo, incluyendo la que se conformó a partir de la dictadura militar en 1976, sobre la base de la notable influencia que detentaron –y siguen ejerciendo– sobre las acciones estatales.

Gráfico 7

Evolución de los diversos tipos de capital nacional en las ventas a precios constantes de las 200 firmas de mayor facturación. Años 1991-2005 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Si bien debido a que se trata de un proceso en pleno desarrollo no se dispone de una información exhaustiva que convalide esta caracterización, hay un conjunto de evidencias parciales que avalan esta hipótesis de trabajo, e indican un reposicionamiento durante los últimos años de las fracciones de capital nacional, pero sobre

una inserción diferente a la que exhibían durante la sustitución de importaciones.

En primer término, en correspondencia con los cambios operados en la estructura de precios relativos (incluido el tipo de cambio) durante la post-convertibilidad, a partir de 2004 se incorporan en las firmas locales independientes de la cúpula empresaria algunas grandes firmas productivas con inserción exportadora (como CAPSA –petróleo–, Curtiembre Arlei y Curtiembre Fonseca, etcétera), las cuales tienen, en 2005, un tamaño relativo mayor que algunas de las sociedades desplazadas hacia puestos inferiores en el ordenamiento por ventas, volcadas pura y exclusivamente al mercado interno y a los servicios (como, entre otras, AMSA Asistencia Médica, Medicus, Sociedad Italiana de Beneficencia).

En segundo lugar, en las asociaciones encabeza el listado de las empresas privatizadas las empresas Telecom y Telecom Personal que deja de ser totalmente extranjera porque el grupo económico Werthein (agropecuario y financiero) adquirió el 48% del paquete accionario a los capitales franceses que controlaban esta corporación –con opción de compra, hasta 2001, de otro 2%–. La transferencia del capital social de Edenor, distribuidora de electricidad, constituye otra expresión en el mismo sentido, pero con la diferencia que siempre había integrado el panel de las asociaciones. En efecto, el Fondo de Inversión Dolphin (ahora Pampa Holding, controlada por capitales nacionales) le adquirió a Electricitè de France (EDF) en 65% del capital. Indudablemente, es una transferencia tan relevante como la de Telecom, porque se trata de la principal distribuidora de electricidad del país al contar con casi dos millones y medio de usuarios y porque, al igual que en el caso anterior, señala la irrupción de un nuevo y muy importante actor en un área vital de las empresas privatizadas.

En tercer lugar, por debajo de las 200 sociedades de mayor facturación en la economía nacional se puede identificar cierto avance de esta forma de propiedad también en los servicios públicos. Más específicamente, se trata de la adquisición de paquetes accionarios realizados por integrantes de las "burguesías u oligarquías provinciales". Entre ellas, se encuentran nuevamente algunas distribuidoras eléctricas del interior del país[61],

61 Tales los casos de la distribución eléctrica de EDEMSA (con aproximadamente 240.000 usuarios en Mendoza) y EDESE (con alrededor de 110.000 usuarios en Santiago del Estero). La primera de ellas, tras la salida como accionista mayoritario de Electricité de France (EDF) en junio de 2004, pasó a estar controlada por Inversora Andina Distribuidora Eléctrica (IADE) con el 51% de las acciones, cuyo accionista mayoritario es Omar Álvarez con 80% del capital y que se encuentra en negociaciones para adquirir el 20% a los restantes accionistas. El mismo, también es propietario en

así como otras dedicadas a la distribución de agua y saneamiento[62].

En cuarto término, la nueva política de promoción industrial del gobierno nacional reconoce como destinatario privilegiado de ese tipo de subsidios a diversos grupos económicos locales. En efecto, los mismos concentran el 64% de la inversión promocionada que alcanza a 4.350 millones de pesos, el 22% de la ocupación y el 80% del costo fiscal del régimen[63].

---

la provincia de Mendoza del Cable Televisora Color de San Rafael y estuvo interesado en la compra de las Hidroeléctricas Hidisa e Hinisa. Por su parte, EDESE constituye un caso similar ya que en abril de 2003, Reliante Energy Santiago del Estero, firma norteamericana vinculada a Houston Energy Inc., transfirió sus acciones de EDESE (90% del capital, ya que el 10% restante pertenece a los trabajadores de la distribuidora) a un amplio grupo de inversores locales, entre los que se encuentran Gustavo y Néstor Ick (en conjunto el 51% del capital), así como el Banco de Santiago del Estero, donde también Néstor Ick detenta una posición privilegiada. La familia Ick, de estrecha vinculación con el ex-gobernador Juárez, controla un grupo empresario provincial que cuenta, entre otras, con las siguientes empresas: Canal 7 de televisión; TVC, el primer canal de UHF del país; FM Panorama; Cementerio Parque de la Paz; Cía. de Seguros Hamburgo; los hoteles Carlos V y Conventry; Aguas de Santiago; el casino local; tarjetas de débito Sol, etcétera.

62 A modo de ejemplo, resulta pertinente mencionar el caso de Obras Sanitarias de Mendoza S.A., que cuenta con aproximadamente 1,2 millones de usuarios. Esta firma, hasta junio de 2003 estaba controlada por Saur Internacional (32% del capital), Azurix-Enron (32%), la provincia de Mendoza (20%) y los trabajadores de la firma (10%). En ese momento, el paquete mayoritario de acciones fue adquirida por el grupo empresario Sielecki, a través de su subsidiaria South Water Argentina. Importa señalar que dicho grupo empresario controla el capital de Laboratorios Phoenix, Petroquímica de Cuyo (donde está asociado con la minoría accionaria con Petrobrás), e incursionó en la producción vitivinícola con la compra de tierras y la instalación de una bodega *boutique*. En efecto, esta fracción del capital dominante también irrumpe, o retoma según los casos, como accionista en diversos emprendimientos que prestan servicios públicos. Tal el caso de Aguas Cordobesas que cuenta con casi 1,3 millones de usuarios en dicha provincia, tratándose de uno de los "cambio de manos" más relevante que se efectuó entre privados durante el período de referencia. Desde 1997, esta concesión estuvo en manos del grupo Suez pero en abril de 2006, luego de un litigio con la concesionaria, fue adquirida por el grupo económico Roggio el cual incrementa su participación en los servicios públicos privatizados, en tanto ya es accionista de Metrovías (subterráneo de la Ciudad de Buenos Aires y Ferrocarril Urquiza), del Belgrano Cargas y Cliba, además de participar en diferentes obras de infraestructura vial (por ejemplo, la autopista Rosario-Córdoba) y ferroviaria.

63 Cabe señalar que se trata de un reducido conjunto de grupos económicos, entre los que se encuentra el grupo económico Aluar, tanto a través de la empresa Aluar (fabricación de aluminio) como de FATE (neumáticos); Techint mediante proyectos presentados por Siderar y Siderca; el grupo económico Pérez Companc a través de su empresa controlada Molinos Río de la Plata (alimentos); y el grupo económico Urquía a través de su firma Aceitera General Deheza.

El hecho de que la promoción industrial se concentre en los grupos económicos locales es un indicador indiscutible de la orientación de la política oficial. También es un indicador en el mismo sentido, que las modificaciones en la propiedad de las firmas se registren en distintos servicios públicos de diferentes provincias e involucren tanto a las oligarquías provinciales como a la gran burguesía local. No obstante, es relevante tener en cuenta que se trata de políticas que se despliegan en las áreas de mayor influencia estatal y que no implican, ni se lo proponen, modificar la conformación productiva local que está fuertemente asentada en las producciones con ventajas comparativas naturales.

Notas finales

En la trayectoria seguida por la economía argentina durante las últimas décadas se expresa la impronta que la hegemonía neoliberal le impuso a la economía mundial. Por cierto, se trata de rasgos trascendentes en el carácter que asume el proceso económico desde mediados de los años setenta en adelante. El estancamiento y las reiteradas crisis económicas es uno de ellos. Lo mismo ocurre con la acentuada y perdurable concentración del ingreso que se registra durante esos años mediante el "disciplinamiento" de los sectores populares.

No obstante, estas similitudes ocultan características propias que son insoslayables de tener en cuenta para aprehender la idiosincrasia del caso argentino. Ciertamente, la imposición de los enfoques monetarios y la reestructuración económica mediante el aniquilamiento del movimiento popular fue una de ellas, pero la misma constituyó una expresión sin duda trascendente pero no exclusiva de la vasta "revancha clasista" que pusieron en marcha los sectores dominantes en aquellos años mediante la reversión de la industrialización de la industrialización basada en la sustitución de importaciones, en tanto esta última constituía la base estructural que permitía la notable movilización y organización popular vigente en esa época y, por lo tanto, implicaba anular las conquistas logradas hasta ese momento por la clase trabajadora.

No solo no se trató de una mera adscripción a la ideología dominante, sino que fue una política de poder que no fue fundamentalmente digitada por el capital extranjero sino por un nuevo bloque de poder conformado por la alianza entre la fracción de la oligarquía terrateniente que se había diversificado décadas antes hacia la industria (oligarquía diversificada), con el capital financiero internacional. Si bien ambas fueron beneficiarias de este proceso, la fracción interna fue la que condujo la implementación de las transformaciones económicas y sociales a partir de su control sobre el Estado y la acción de

sus "intelectuales orgánicos". Esta peculiaridad del caso argentino se proyecta y expresa tanto en el carácter de las nuevas características que asumen tanto los fenómenos macroeconómicos como microeconómicos, los cuales tienen como referencia central el endeudamiento externo y la fuga de capitales locales al exterior. La naturaleza específica del caso argentino fue la que le permitió al bloque de poder quebrar el proceso de sustitución de importaciones e inaugurar otro patrón de acumulación de capital basado en la valorización financiera que con diferentes alternativas perdura hasta el año 2001, afectando severamente la base material de la economía argentina.

El final de la valorización financiera como patrón de acumulación específico, comienza con la tercera gran crisis del planteo neoliberal a nivel mundial que se originó en el Sudeste Asiático, pero que localmente tuvo un desarrollo y un desenlace específico: el agotamiento definitivo de la valorización financiera, que hoy se hace más patente aun con la crisis de Estados Unidos y del resto de las economías centrales.

Se trató de una crisis inédita, por su duración y profundidad, que puso en cuestión la propia dominación social[64], abriéndose a partir de allí una compleja etapa de transición, en tanto no se define un patrón de acumulación de capital alternativo, que continúa en la actualidad y se distingue por desplegarse en el marco de una acentuada expansión económica.

Todo parece indicar que la inestabilidad e indefinición de la etapa se origina en dos factores complementarios. El primero de ellos, está relacionado directamente a la duración y profundidad que exhibió la crisis final de la valorización financiera, como resultado del agotador enfrentamiento que se desplegó en el bloque de poder entre las fracciones del capital que impulsaban la dolarización o la devaluación. La victoria de la propuesta devaluacionista esgrimida por la alianza política que respondía a la oligarquía diversificada implicó un ensanchamiento de la autonomía relativa respecto al capital financiero internacional pero al mismo tiempo un debilitamiento del control que ejercía sobre el Estado. Así, a partir de 2003, el gobierno de N. Kirchner adoptó inicialmente reformas impensables poco tiempo antes que implicaron, a su vez, un ensanchamiento de la autonomía del sistema político respecto al poder establecido, pero que posteriormente pierde autonomía tanto por sus propios errores como por las restricciones que los sectores dominantes le van imponiendo.

El segundo proceso que parece desplegarse desde el 2002 en adelante, está en directa relación con las transformaciones que se regis-

64 Los tipos de crisis se pueden consultar en O'Donnell (1982).

traron en la Argentina durante la valorización financiera. Los mismos fueron notablemente acentuados y modificaron la fisonomía e inserción tanto del capital como del trabajo, sintiéndose ahora sus efectos intensamente en el plano político y social, abriendo una etapa en donde se está en pleno desarrollo una nueva conformación de los frentes sociales y políticos. Las reiteradas fracturas y realineamientos no solo de las organizaciones piqueteras sino también del resto de las organizaciones sociales, incluidas las centrales sindicales y las entidades que eran representativas de los pequeños y medianos productores agropecuarios, son una prueba palpable de que se está desplegando la conformación de un nuevo mapa social y político.

Sin embargo, cabe señalar que este reordenamiento de las inserciones estructurales y las alianzas políticas y sociales también están presentes en las fracciones del capital dominantes. Quizás, la expresión más palpable de estos cambios se puso de manifiesto en los nuevos planteos que la oligarquía diversificada adoptó durante el conflicto que entabló con el gobierno a raíz de las retenciones móviles. Al respecto, cabe recordar que una de las modificaciones trascendentes del segundo quinquenio de la década del noventa fue la extranjerización de la industria local, principalmente por la venta de una parte significativa de sus empresas industriales que realizó esa fracción diversificada de la oligarquía, la cual terminó fugando esos recursos al exterior. Es indudable que la fracción diversificada de la oligarquía al ser ahora principalmente financiera (inversiones de ese tipo en el exterior) y agropecuaria no solo pierde capacidad de interlocución e influencia sobre el Estado, especialmente en una etapa crítica donde la expansión industrial es indispensable, sino que modificó su estrategia de acumulación que ahora está centrada en la producción agropecuaria que se ven reforzadas a partir del notable incremento en 2008 de los precios internacionales de esos productos. Esta fracción de la oligarquía no intentó recuperar sus posiciones en la producción industrial disputándole al capital extranjero su predominio en esa actividad, sino que se propone restringir el crecimiento y definir la composición de la misma a través de la expansión del agro pampeano. Es decir, la fracción hegemónica esta conduciendo a la oligarquía en su conjunto hacia la recuperación de sus posiciones en la economía real a través de la expansión de la producción agropecuaria, sin disputarle al capital transnacional el control de la producción industrial propiamente dicho pero sí condicionándolo, y desde allí intenta recuperar su capacidad para determinar el carácter y rumbo del Estado. Desde esta perspectiva, la disputa social tiene un carácter sectorial (agro versus industria) mucho más acentuado que durante la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1975), momento en el cual la frac-

ción hegemónica de la oligarquía agropecuaria estaba decididamente inserta en la producción manufacturera.

En síntesis, la conjunción y potenciación de los procesos aludidos precedentemente impide la definición de un nuevo patrón de acumulación de capital en tanto los frentes sociales portadores de propuestas alternativas están en plena formación. Todo parece indicar, que la lenta constitución de los mismos estuvo hasta el momento sobredeterminada por el excepcional crecimiento económico de los últimos años. Proceso que parece difícil de mantener, dada la virulencia que parece adoptar la crisis actual del capitalismo financiero, que por primera vez tiene epicentro en los países centrales.

Bibliografía

Abeles, M., Porcinito, K. y Schorr M. 1998 "Conformación y consolidación del oligopolio de las telecomunicaciones en la Argentina" en *Realidad Económica* (Buenos Aires) Nº 155.

Arceo, E. 2001 *ALCA, Neoliberalismo y Nuevo Pacto Colonial* (Buenos Aires: Secretaría de Relaciones Internacionales de la CTA/ Instituto de Estudios y Formación de la CTA).

Arceo, E. 2006a "El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina: estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares" en Arceo, E. y Basualdo, E. M. (comps.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aries: CLACSO Libros, Colección Grupos de Trabajo).

Arceo, E. 2006b "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina" en *Cuadernos del CENDES* (Caracas) Vol. 60.

Azpiazu, D. 1988 "La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial 1974-1987" en CEPAL, Oficina en Buenos Aires (Buenos Aires) Documento de Trabajo Nº 27, mayo.

Azpiazu, D. y Basualdo E. 1989 *Cara y contracara de los grupos económicos. Crisis del Estado y promoción industrial* (Buenos Aires: Editorial Cántaro).

Azpiazu, D. 1998 *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa* (Buenos Aires: EUDEBA/FLACSO).

Azpiazu, D. 2003 *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social* (Buenos Aires: CIEPP/ OSDE/Miño y Dávila).

Basualdo, E. M. 1987a *Deuda externa y poder económico en la Argentina* (Buenos Aires: Editorial Nueva América).

Basualdo, E. M., Lifschitz E. y Roca E. 1987b "Las empresas multinacionales en la ocupación industrial argentina, 1973-1983", Organización Internacional del Trabajo (OIT), Oficina de Empresas Multinacionales, Ginebra.

Basualdo, E. M. y Kulfas, M. 2000 "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina" en *Realidad Económica* (Buenos Aires) Nº 173.

Basualdo, E. M. 2001 *Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentin*a (Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEP).

Basualdo, E. M. 2003 "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década del noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera" en *Realidad Económica* (Buenos Aires) Nº 200.

Basualdo, E. M.; Nahón, C. y Nochteff H. 2005 *Trayectoria y naturaleza de la deuda externa privada en la Argentina. La década del noventa. Antes y después* (Buenos Aires: Área de Tecnología y Economía de FLACSO).

Basualdo, E. M. 2006a *Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad* (Buenos Aires: FLACSO/Siglo XXI Editores Argentina).

Basualdo, E. M. 2006b "La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas. De la sustitución de importaciones a la valorización financiera" en Arceo, E. y Basualdo, E. M. (comps.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aries: CLACSO Libros, Colección Grupos de Trabajo).

Basualdo E. M. 2008a "El agro pampeano: sustento económico y social del actual conflicto en la Argentina" en *Cuaderno del CENDES* (Caracas) Nº 68, agosto.

Basualdo, E. 2008b "La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales" en *Memoria anual del CELS-2007* (Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina).

Canitrot, C. 1983 "Orden social y monetarismo" en *Cuadernos CEDES* (Buenos Aires) Nº 7.

CENDA 2007 "El trabajo en la Argentina", informe trimestral Nº 13, Buenos Aires.

CEPAL 1983 "Las empresas públicas en la Argentina. Su magnitud y origen", Documento de Trabajo, Nº 3, Oficina en Buenos Aires.

Chesnais, F. 2001 "Introducción general" en Chesnais, F. (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos* (Buenos Aires: Losada).

Cline W. R. 1983 *International debt and the stability of the world economy* (Washington DC: Institute for International Economics).

Damill, M. y Fanelli, J. M. 1988 "Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica", Documento CEDES (Buenos Aires) Nº 12.

Duménil, G. y Lévy, D. 2004a *Capital resurgent. The roots of the Neoliberal Revolution* (Estados Unidos: Harvard University Press).

Duménil, G. y Lévy, D. 2004b *The new configuración of U.S. imperialism in perpective* (París: MODEM/Cepremap).

Farnetti, R. 2001 "El papel de los fondos de pensión y de inversión anglosajones, en el auge de las finanzas globalizadas" en Chesnais, F (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos* (Buenos Aires: Losada).

Gatto, F., Gutman, G. y Yoguel, G. 1988 *Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales, 1973-1984* (Buenos Aires: CFI Y CEPAL-Buenos Aires).

Gramsci, Antonio 1974 *El Risorgimento* (Buenos Aires: Granica).

Gramsci, Antonio 1981 *Cuadernos de la cárcel* (México: Ediciones Era), edición crítica del Instituto Gramsci a cargo de Valentino Gerratana, Tomo 1.

Harvey, D. 2007 *Breve historia del neoliberalismo* (España: Ed. Akal).

Kulfas, M. y Schorr, M. 2003 "Deuda externa y valorización financiera en la Argentina actual. Factores explicativos del crecimiento del endeudamiento externo y perspectivas ante el proceso de renegociación" en *Realidad Económica* (Buenos Aires) Nº 198, agosto-septiembre.

Lichtensztejn, S.; Trajtenberg, R. y Domingo, R. 1993 "Políticas reguladoras del capital extranjero en América Latina", Facultad de Economía de la Universidad de la República, Documento de Trabajo Nº 03/93, Uruguay.

Lindenboim, J. 2007 "Calidad del empleo y remuneraciones: el desafío actual" en *Realidad Económica* (Buenos Aires) Nº 228.

McKinnon, R. 1989 "Financial Liberalization and economic development: a reassessment of interest-rate policiers in Asia and Latin America" en *Oxford Review of Economic Policies*, Nº 4.

Nochteff, H. 1984 *Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982. La industria electrónica de consumo* (Buenos Aires: FLACSO/Grupo Editor Latinoamericano).

O'Donnell, Guillermo 1982 *El Estado burocrático autoritario. Triunfos, derrotas y crisis* (Buenos Aires: Editorial de Belgrano).

Piketty T., Saez E. 2003 "Income inequality in the United status, 1913-1998" en *The Quarterly Journal o Economics*, Vol. CXVIII, Nº 1.

Plihon, D. 2001 "Desequilibrios mundiales e inestabilidad financiera: la responsabilidad de las políticas liberales. Algunas referencias keynesianas" en Chesnais, F. (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos* (Buenos Aires: Losada).

Plihon D. 2003 *Le nouveau capitalisme* (París : Editions La Découverte).

Portelli, H. 1980 *Gramsci y el bloque histórico* (México DF: Siglo XXI).

Poulantzas, N. 1970 *Poder político y clases sociales en el estado capitalista* (México: Siglo XXI).

Salama, P. 2001 "La financiarización excluyente: Las lecciones que brindan las economías latinoamericanas" en Chesnais, F. (comp.) La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos (Buenos Aires: Losada).

Serafati, C. 2001 "El papel activo de los grupos predominantemente industriales en la financiarización de la economía" en Chesnais, F. (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos* (Buenos Aires: Losada).

Sourrouille, J. V. 1983 "Política Económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981" en *Estudios e informes de la CEPAL* (Buenos Aires) Nº 27.

Stiglitz, J. 2002 *Globalization and its discontents* (Nueva York: Norton).

Thompson, J. D. 1971 *Organizations in action* (Estados Unidos: MacGraw Hill).

United Nations Development Program 1999 "Human development report".

United Nations Development Program 2003 "Human development report".

World Comisión on the Social Dimension of Globalization 2004 "A fair globalization. Creating opportunities for all" (Ginebra: Internacional Labour Office).