

# GEOGRAFÍA ECONÓMICA MUNDIAL (GEM). UN ENFOQUE CENTRO-PERIFERIA

PATRICIO NARODOWSKI / MATÍAS REMES LENICOV  
COORDINADORES



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
DE MORENO

**Universidad Nacional de Moreno**

Lic. Hugo Andrade

**Rector Organizador**

Prof. Manuel Gómez

**Vicerector**

Ing. Marcelo R. Tassara

**Director Gral. del Departamento de Ciencias Básicas y Tecnología**

Lic. Pablo A. Tavilla

**Director Gral. del Departamento de Economía y Administración**

A.S. Marta P. Jorge

**Directora Gral. Departamento de Humanidades y Ciencias Sociales**

**Comité Editorial**

**Presidente del comité editorial**

Mg. Hugo Cormick

Lic. Armando MINGUZZI

Prof. Manuel GOMEZ

Prof. Roberto MARAFIOTI

**UNM Editora**

Bibl. Prof. Laura Palomino

Lic. Marilina Winik

Dg. Alejo Codara

Diseño de tapa: Dg. Alejo Codara

# **GEOGRAFÍA ECONÓMICA DEL MUNDO ACTUAL.**

## **UN ENFOQUE CENTRO-PERIFERIA**

Patricio Narodowski - Matías Remes Lenicov

Coordinadores

**Sebastián Roberto Lucero, Gabriel Merino, Valeria Mutuberría Lazarini, Patricio Narodowski, Matías Remes Lenicov, Leandro Salinardi, Demian Tupac Panigo,**



**Colección Biblioteca Universitaria**

Director Mg. Hugo Cormick

Este espacio es para la catalogación y el ISBN que la Editorial tramita en la Cámara del Libro y se completa al momento de entregar el diseño a la Imprenta



Impreso en Argentina

Queda hecho el depósito que marca la Ley 11.723

© Patricio Narodowski, Matías Remes Lenicov

© UNM editora. Universidad Nacional de Moreno

Av. Bartolomé Mitre Nº – Moreno

Pcia de Buenos Aires – Argentina

TEL. 54 0237 466 7186

unmeditora@unm.edu.ar

[www.unm.edu.ar/unmeditora](http://www.unm.edu.ar/unmeditora)

A mi mujer Luisa y a mis hijos Martín, Marcelo y Luz.  
Patricio Narodowski

A mi hermana Magalí  
Matías Remes Lenicov



## Índice

**Prólogo por Lic. Pablo Tavilla**

**Presentación por Lic. Hugo Andrade**

**Introducción por Lic. Patricio Narodowski y Matias Remes Lenicov**

### **Capítulo 1.**

**Las teorías que sirven para explicar la Geografía Económica Mundial (GEM) y el enfoque del libro.**

**por Patricio Narodowski.**

**1. Definiciones sobre el espacio físico, económico y social.**

**2. Los enfoques teóricos en la geografía económica y mundial.**

**2.1 La geografía mundial positivista.**

**2.2 La escuela de California: una geografía de las multinacionales.**

**2.3 Evolucionismo económico y de sistemas locales.**

**2.4 La geografía económica mundial de Knox-Agnew (1994).**

**2.5 Las relaciones internacionales en el paradigma ecológico y de la economía ecológica.**

**2.6 Los herederos del Capitalismo Monopolista de Estado (CME).**

**2.7 El sistema mundo de Wallerstein.**

**2.8 El regulacionismo de Lipietz.**

**2.9 El neo estructuralismo norteamericano de Castells-Sassen.**

**2.10 Los últimos aportes de Milton Santos.**

**2.11 El Harvey de los últimos años.**

**2.12 La ciudad reflexiva de Lash y Urri.**

**2.13 El postfordismo de Soja.**

3. Una síntesis de las ideas y el punto de vista de este libro.

## **Capítulo 2.**

### **La lógica de la producción posfordista: consecuencias espaciales de la especialización.**

*Por* **Patricio Narodowski y Matías Remes Lenicov**

1. Recursos naturales, energía, producción compleja y transporte en el mundo posfordista.

2. Las cadenas globales.

2.1. Una clasificación de actividades extractivas y productivas a partir del concepto de cadenas.

2.2. La clasificación aplicada: datos agregados.

2.3. La relevancia mundial de los eslabones.

3. Principales tendencias de la explotación de los recursos naturales, las cadenas y el transporte en el pasaje al posfordismo.

3.1. Recursos naturales y energía, y su distribución geográfica.

3.1.1. El problema de la escasez de agua.

3.1.2. La presión sobre el uso de los suelos.

3.1.3 La minería y la concentración mundial de la producción de hierro.

3.1.4 La minería de hidrocarburos.

3.1.5 La otra minería para la energía: Carbón y Uranio.

3.1.6 Energías renovables, un camino sin contaminación.

3.2. La organización productiva y sus problemáticas.

3.2.1. La cadena metalmecánica: tecnología para el resto de los complejos.

4. La cadena Petroquímica: otra plataforma para la innovación

4.1 Petroquímica y plásticos

4.2 Sector Químico: innovación y escala



4.3 El eslabón farmacéutico y la biotecnología

4.4. Los plásticos

5. Cadena Textil-indumentaria: mano de obra barata y el potencial asiático.

5.1 El Eslabón Textil

5.2 Indumentaria: preferencias en el consumo, subcontratación en la producción

6. Agroalimentos: un nuevo paradigma

7. Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TICs): el nicho joven.

8. El transporte en la globalización.

### **Capítulo 3.**

**El poder económico mundial. Países centrales seleccionados y BRICs.**

*Por* *Patricio Narodowski, Matías Remes Lenicov y Leandro Salinardi.*

1. Elementos para el análisis de la hegemonía tecno-productiva de los países.

1.1 Condiciones de política.

1.1.1 Historia y geopolítica y estrategias e instrumentos de política.

1.1.2 Tamaño de la economía-escala y IED.

1.1.3 Contexto general actual. El uso de la tasa de alfabetización, el sistema educativo y las políticas de innovación.

1.2. Los resultados.

1.2.1 Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.

1.2.2 Productividad

1.2.3 Patentes

2. Principales economías del mundo: Estrategias, políticas y resultados.

2.1 Estados Unidos.

- a) *Historia, geopolítica y políticas seguidas.*
- b) *Tamaño de la economía-escala y IED.*
- c) *Niveles de alfabetización, educación e I+D.*

*Resultados.*

- d) *Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.*
- e) *Productividad.*

## **2.2. Unión Europea (UE).**

- a) *Historia, geopolítica y políticas seguidas.*
- b) *Tamaño de la economía-escala y IED.*
- c) *Niveles de alfabetización, educación e I+D.*

*Resultados*

- d) *Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.*
- e) *Productividad.*

## **2.3 Japón.**

- a) *Historia, geopolítica y políticas seguidas*
- b) *Tamaño de la economía-escala y IED*
- c) *Niveles de alfabetización, educación e I+D*

*Resultados*

- d) *Sectores en los que domina, competitividad y complejidad*
- e) *Productividad*

## **2.4. Corea del Sur**

- a) *Historia, geopolítica y políticas seguidas*
- b) *Tamaño de la economía-escala y IED*

*c) Niveles de alfabetización, educación e I+D*

*Resultados*

*d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad*

*e) Productividad*

#### **2.5. Rusia**

*a) Historia, geopolítica y políticas seguidas*

*b) Tamaño de la economía-escala y IED*

*c) Niveles de alfabetización, educación e I+D*

*Resultados*

*d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad*

*e) Productividad*

#### **2.6. China**

*a) Historia, geopolítica y políticas seguidas*

*b) Tamaño de la economía-escala y IED*

*c) Niveles de alfabetización, educación e I+D*

*Resultados*

*d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad*

*e) Productividad*

#### **2.7. India**

*a) Historia, geopolítica y políticas seguidas*

*b) Tamaño de la economía-escala y IED*

*c) Niveles de alfabetización, educación e I+D*

*Resultados*

*d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad*

*e) Productividad*

2.8 Brasil

*a) Historia, geopolítica y políticas seguidas*

*b) Tamaño de la economía-escala y IED*

*c) Niveles de alfabetización, educación e I+D*

*Resultados*

*d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad*

*e) Productividad*

#### **Capítulo 4.**

#### **La geografía de los flujos comerciales.**

*Por Patricio Narodowski*

1.- Los flujos comerciales en la globalización.

2.- Las presión de la OMC hacia la apertura y los TLC.

3.- La consolidación de los bloques regionales.

3.1. América del Norte y el NAFTA.

3.2. América Latina.

3.2.1. ALADI, Comunidad Andina, ALCA, ALBA y UNASUR.

3.2.2. MERCOSUR.

3.3. Europa y la Unión Europea.

3.4. La Comunidad de Estados Independientes.

3.5. Asia.

3.6. África.

## **Capítulo 5**

### **Los mercados Financieros y movilidad de capitales.**

*Por Demian Panigo, Gabriel Merino, Patricio Narodowski, Matías Remes Lenicov*

1. El capitalismo como origen de la movilidad de capitales.
  - 1.1 Flujos reales y financieros en el fordismo y en el postfordismo. Un enfoque.
  - 1.2 Bretton Woods, el dólar como valor de cambio y las primeras Instituciones Financieras.
  - 1.3 El proceso de expansión y liberalización de los mercados financieros.
2. El Rol de las Instituciones.
  - 2.1 El FMI.
  - 2.2. El Banco Mundial.
  - 2.3. El Comité de Basilea.
  - 2.4. El BID.
3. Los impactos de la financiarización.
  - 3.1. Indicadores generales del impacto de la liberalización.
  - 3.2. La geografía de los flujos y los stocks de los capitales reales, la IED.
    - 3.2.1 Definiciones.
    - 3.2.2 Causas del aumento de los flujos de Inversión extranjera directa.
    - 3.2.3. La geografía de los flujos de IED.
    - 3.2.4. Los stocks de IED.
  - 3.3. La geografía del capital financiero.
    - 3.3.1. Elementos explicativos.
    - 3.3.2. Resultados empíricos sobre flujos financieros y balanza de pagos.
4. Crisis subprime y la evidencia de la necesidad de una regulación financiera.

4.1. La crisis.

4.2. El debate que generó la crisis.

## **Capítulo 6**

### **El reflejo socio-demográfico de los diferenciales en el poder mundial.**

*Por Sebastián Lucero, Valeria Mutuberría Lazarini y Patricio Narodowski*

1. Economía y nivel de vida en los diferentes modelos de desarrollo.

2. Indicadores sociales del régimen de regulación.

2.1 Producto Bruto Interno per cápita y por trabajador.

2.2 Tasa de Empleo, Desempleo y Salarios.

2.3. La cuestión de la informalidad

2.4 Distribución del Ingreso.

2.5. El nivel de vida resultante: Desarrollo Humano, Pobreza e Indigencia.

2.6. La cuestión demográfica: natalidad, mortalidad y expectativa de vida.

2.7. El Sistema de salud.

2.8. El Sistema educativo.

3. Estrategias de supervivencia: el fenómeno de las migraciones.

4. Economía popular y economía social.

4.1. La economía social en los países centrales y en la periferia.

4.2. La economía popular.

4.3. ¿Se pueden medir la economía popular y la economía social?

**Datos Biográficos**

**Glosario**

**Bibliografía**

## Prólogo

El libro que presentamos aquí puede ser utilizado, a modo de una hoja de ruta ya que recorre desde la Geografía Económica Mundial, recientes y diversas corrientes teóricas que se enmarcan en las dinámicas propias de la economía capitalista. La propuesta pedagógica construye una visión interdisciplinaria que integra a las ciencias sociales como un todo pero en un mismo movimiento se despliega en las dimensiones culturales, históricas, políticas, económicas y territoriales.

El abordaje de las “múltiples escalas” desde la Geografía Económica Mundial–local, regional y global- da cuenta de las transformaciones acontecidas en las últimas décadas. Quizá una de las primeras cuestiones que llaman la atención de este volumen sea la profunda reflexión sobre el cambio de paradigma tecno-productivo que se dio a partir de los años '70 a escala global y que se presenta como el pasaje del fordismo al posfordismo. De esta manera, aparecen y se desarrollan nuevas formas laborales económicas y sociales que son puestas en relieve desde la mirada periférica fundamentales a la hora de comprender, el avance del posfordismo en relación al desarrollo y equilibrio social, así como también a los cambios tecnológicos, a la especialización internacional, a las estructuras de los flujos comerciales y financieros, y a los nuevos países protagonistas.

Es en ese contexto de cambio, los autores proponen como variable analítica la vigencia de las nociones Centro-Periferia como categorías que continúan siendo útiles a la hora de denominar las diferentes realidades socio-económicas, así como territoriales.

La estructura de las relaciones globales son vistas desde el punto de vista de su complejidad económica y de las estrategias políticas que encaran -gobiernos, clases sociales, actores transnacionalizados-. Lo cual remite a un abordaje con eje en cuatro dimensiones básicas de lo que puede llamarse “geopolítica”: la económica, la política y los planos militar y cultural.

Coincidimos en afirmar que en la definición de nuestros problemas nacionales -regionales y locales- ocupa un lugar fundamental la influencia de los “factores exógenos”. Este texto problematiza esta desavenencia contribuyendo caer en el “ombliguisimo” del exclusivo foco en causas, responsabilidades y elementos endógenos a una realidad nacional; así como también a escapar de las modas de teorías y propuestas generadas en ámbitos de pensamiento de países centrales y adoptadas con ligereza y en forma acrítica a la hora de lo que entendemos como uno de los mayores desafíos de la Universidad: abocarnos de lleno en la tarea de dar cuenta de nuestra problemática específica para alimentar y pensar proyectos superadores del subdesarrollo y la exclusión de vastos sectores de la población.

En el marco del compromiso que como Universidad tenemos con la realidad social, sabemos que ocuparnos del diseño e implementación de un “proyecto de país” reconoce una vertiente clave en

la pregunta de “cómo insertarnos en el mundo” o “qué lugar tenemos y deseamos tener en la economía internacional”. De allí el valor de esta obra, que aporta elementos para la inteligibilidad de las características y de los procesos de cambio en el sistema capitalista mundial, como si fuera poco, en tiempos en que hasta el concepto mismo de “realidad” está sujeto a debate.

Por otra parte, trascendiendo largamente la ortodoxia económica y al rescate de la mejor tradición de producción de ideas desde la Periferia, creemos que este texto se revelará de mucha utilidad para un vastísimo público, además de la comunidad académica de nuestra casa, dada la indudable relevancia de los temas tratados, la escasez de referencias bibliográficas al respecto y su léxico accesible, que devendrán en poderosos incentivos para despertar interés y disponerlo como material de consulta (y estudio) en diversos ámbitos, incluyendo a decisores en materia de políticas públicas.

Agradecemos el esfuerzo de los autores y colaboradores en la elaboración de esta obra colectiva bajo la dirección del profesor Patricio Narodowski, docente de nuestra Universidad Nacional de Moreno. La misma Casa de Altos Estudios que se propone estándares de alta calidad y excelencia en la enseñanza y en la producción y la transferencia científica y tecnológica, conjugándolas con el aporte al proceso de expansión de oportunidades y de derechos de acceso a las mismas por parte de las mayorías.

Este libro, sintetizando integralidad, calidad, utilidad, excelencia académica y claridad conceptual y comunicacional, se inscribe en este marco universitario, poniendo al alcance de muchos esta obra original a los fines del debate y la reflexión desde el pensamiento social y económico latinoamericano.

Entendemos que la Universidad tiene por misión captar y aprovechar todo aquel conocimiento acumulado en la cultura universal a lo largo de la historia de la humanidad asumiendo a la vez el desafío de ponerlo al servicio de nuestras necesidades y características como país y, en el caso de nuestra institución en particular, también a los fines de aportar al desarrollo de nuestra realidad territorial local.

En ese sentido, y a efectos de ilustrar estos objetivos institucionales a los que provee esta publicación, recurrimos a Juan José Saer (“El río sin orillas”), cuando se refiere a los que fueron nuestros mejores pensadores, como aquellos que: “...comprendieron que un país no es una esencia que se debe venerar sino una serie de problemas a desentrañar e, inventando sus propios métodos, forjados de ese entrecruzamiento local y planetario, se abocaron a la tarea.”

**Lic. Pablo Alberto Tavilla,  
Departamento de Economía y Administración,  
Universidad Nacional de Moreno.**



## **Presentación**

La creación de la Universidad Nacional de Moreno (UNM) es producto de la convicción acerca del proyecto en el cual, la Educación Superior constituye un Derecho Humano básico, esencial tanto para el pleno desarrollo de cada individuo como para el crecimiento del conjunto social.

Finalizando el 2012, la Universidad transita su segundo ciclo lectivo con más de 2.000 estudiantes llamados a ser artífices de la construcción de este ámbito de formación de profesionales de excelencia, críticos, solidarios y comprometidos con la realidad social.

En este sentido, la UNM, como Universidad del BICENTENARIO ARGENTINO nacida en el año 2010, se propone, jugar un rol protagónico formando profesionales capaces de aportar sus saberes al esfuerzo colectivo de la comunidad local y de la Nación toda en la cimentación de un país cada vez más próspero y justo para todos.

Para ello, empeñada en la construcción de un marco institucional adecuado, que hiciera posible esta tarea, ha dado pasos firmes, creando espacios académicos y centros de investigación que dan soporte a sus primeras diez carreras de grado y promoviendo los incentivos necesarios para impulsar, a los integrantes de su naciente comunidad académica, a desarrollar la investigación científica y aplicada con este espíritu.

En este marco, la creación de UNM Editora, representa el desafío de consolidar nuestra identidad como Universidad Nacional, pública y gratuita en contribución a la efectiva difusión del conocimiento a partir del desarrollo científico, académico y creativo generado por la comunidad universitaria de Moreno. Así como, los resultados de la labor de prestigiosos especialistas en temas de interés científico, académico, cultural y artístico.

De esta forma, aspiramos a propiciar un proceso de innovación y debate permanente, en el campo de las ciencias, las tecnologías, las artes y las letras, aportando una constante interrelación de la Universidad con el medio que a su vez, contribuye a la consolidación y crecimiento del sistema democrático.

Asimismo, nos proponemos facilitar, no sólo la producción intelectual de los docentes-investigadores de la Universidad, sino también, las obras de los nóveles autores del ámbito local, haciendo posible su ingreso al mercado editorial y el reconocimiento por su valor cultural, social o literario.

Con la publicación del trabajo coordinado por el Profesor de la UNM, Patricio Narodowski y Matias Remes Lenicov "GEOGRAFÍA ECONÓMICA DEL MUNDO ACTUAL. UN ENFOQUE CENTRO-PERIFERIA", nos proponemos contribuir al múltiple conocimiento que forma parte de los contenidos mínimos de varias asignaturas del campo de la economía, en consonancia con los

objetivos académicos e institucionales de la propia Carrera y el Departamento de Economía y Administración en general.

Por último, deseo agradecer en nombre de la UNM, a los responsables de la obra y cada uno de los que han colaborado en la realización de esta publicación fundacional de UNM Editora y han hecho posible que el desafío apasionante de esta iniciativa, sea una realidad que contribuirá, no solo a transmitir conocimientos en nuestras aulas, sino también, al debate que nos plantean los cambios recientes en el escenario de la economía mundial, desde una perspectiva situada en la periferia.

**Lic. Hugo ANDRADE**  
**Rector Organizador**  
**Universidad Nacional de Moreno**

## **Introducción**

La Economía Mundial ha cambiado y con ella su geografía. Los acontecimientos fueron significativos debido a su multiplicidad, pero la geografía no asumió estas transformaciones desde el comienzo. En primer lugar debido a la crisis del petróleo, luego la crisis fiscal del Estado y junto con ella, la avanzada del neoliberalismo, cuyo puntapié inicial se visualizó en la práctica con la asunción en 1979 de Margaret Thatcher en Reino Unido, y de Ronald Reagan en 1981 en los Estados Unidos. Ambos implementaron el desmantelamiento del aparato estatal más severo que se haya registrado en la reciente historia de occidente. La socialdemocracia europea respondió a esta tendencia con la denominada “Tercera Vía”, presentándola como una política “más razonable”, en donde el gradualismo se impuso al shock. Pero la política de retiro del Estado, en general, se mantuvo. Mientras tanto, América Latina atravesó durante la década del ‘90, las políticas de desregulación y la apertura de los procesos, así como la crisis de la deuda por lo que la intromisión del neoliberalismo en los países desarrollados quedó minimizado frente al sur.

Los problemas se concentraban en el tipo de Estado “elefantiásico” y en la rigidez de los mercados de trabajo. Con este diagnóstico, volvieron a tener predominio en la escena académica la teoría neoclásica, en sus diferentes versiones y extensiones, entre las cuales asomó, con una matriz similar, la Nueva Geografía Económica. En teoría, las políticas neoliberales, servirían para lograr una reasignación eficiente de los recursos, mediante el aprovechamiento de las ventajas comparativas que harían retornar el crecimiento económico perdido en los ‘70s. El planteo no era nuevo: su principal antecedente era la teoría ricardiana de las ventajas comparativas, complementándola con el modelo de dotaciones factoriales de Heckscher y Ohlin, y más adelante con la Teoría económica de la integración, todas con la ilusión del beneficio mutuo de las ganancias de intercambio en el comercio internacional. Las importaciones eran el vehículo de modernización tecnológica en la economía. Por eso había que abrirla mediante la adhesión a la OMC. Además, se producirían beneficios indirectos debido a las mejoras en el funcionamiento de las instituciones de cada país.

Adicionalmente, se esperaba que la eliminación de barreras comerciales resultase un atractivo para la inversión extranjera directa, y que ésta produjera una ampliación del proceso de aprendizaje y de transmisión de conocimientos entre las economías emergentes bajo la forma de “derrame”. Uno de los que más batalló en esa dirección fue Krugman (1980, 1991), quien sin embargo años más tarde planteó algunas excepciones a su enfoque original.

Las políticas de liberalización fueron recomendadas por el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y, naturalmente, por la Organización Mundial del Comercio (OMC), los tres miembros del Marco Integrado para la Asistencia Técnica Relacionada con el Comercio (MI), creado en 1977 por el Centro de Comercio Internacional (CCI). Esta institución fue creada con el objetivo de asesorar a las economías en desarrollo facilitándoles -a partir de los acuerdos de liberalización comercial- el acceso a los mercados externos. La estrategia era pregonar que las políticas eran eficaces a la hora de proporcionar paliativos contra la pobreza.

El marco macroeconómico que operó como forma de transmisión de estas recomendaciones fue el denominado “Consenso de Washington”, un decálogo concreto de lineamientos de política económica de neto corte neoinstitucionalista que actuaba como una fórmula “automática” para que las economías latinoamericanas lograran el crecimiento sostenido. Los gobiernos comenzaron a implementar estas medidas en los '90 generando resultados inmediatos para la clase media. Éstos se asociaron a la estabilidad nominal y alentaron cierta euforia. Pero lo cierto, es que crearon condiciones de endeudamiento externo que acabaron por convertir la experiencia en insostenible y explosiva.

En paralelo, hubo algunas voces cautelosas, como la de Rodrik (1997), cuyo planteo estaba vinculado fundamentalmente a que la apertura pregonada no se había verificado nunca en la práctica y que en realidad representaba un proceso completamente asimétrico. Explicaba que el aumento de los flujos comerciales mundiales estaba impactando en los '90 negativamente sobre las economías emergentes, especialmente aquellas ricas en recursos naturales. Para el autor el problema se asociaba únicamente a la manera en que estas políticas se administraban, y no incorporaba al análisis el cambio de paradigma, ni el rol de la periferia en el nuevo escenario mundial. A fines de los '90 se sumaría a esta postura cautelosa Stiglitz (2001). Las críticas de este autor, aun las más cautas, se hicieron más presentes a partir de las crisis sucedidas en los mercados

emergentes, principalmente a partir de la crisis sucesivas ocurridas en el sudeste asiático (1997) y luego las de Rusia (1998), Brasil (1999), Turquía (2001) y Argentina (2001). Aun cuando reconocieron que los resultados no fueron los esperados, ni el FMI ni el Banco Mundial han evidenciado una revisión seria de sus políticas partir del fracaso de estas recetas.

En América Latina, la CEPAL también criticaba, pero con dudas: en los '80 el ajuste constituyó un tema central en su análisis y durante parte de los '90, la institución adoptó una posición de “apoyo crítico” a las reformas. Como lo plantea Rosales (1996), la liberalización era central para estimular los capitales externos y su canalización hacia la inversión productiva. CEPAL propuso entonces una apertura gradual, selectiva y limitada (Rosenthal, 1996).

Las críticas más decididas a los procesos de apertura comercial se concentraron en los marxistas y los teóricos de la globalización. La interpretación de estos autores se relacionaba con que la apertura y la desregulación eran funcionales a la necesidad de sobrellevar la crisis del fordismo, y que por lo tanto representaban una nueva forma de dominio mundial (Petras, 1997). La apertura servía para cargar sobre la periferia el costo del ajuste de esta transición y eran un medio para abrir el mercado laboral de las economías del mundo subdesarrollado a la explotación por parte de compañías del primer mundo (Chomsky, 2000). Ni más ni menos que lo sucedido.

Fuera de estos debates, con un espíritu crítico pero al margen de la coyuntura, ya habían aparecido varios textos a inicios de los '70, como el de Daniel Bell (2006) y el de Alvin Toffler (1979), quienes daban cuenta del fenomenal cambio surgido en la economía, tanto en la oferta como en la demanda. Luego llegarían los aportes evolucionistas y los regulacionistas, para imponer definitivamente las ideas de que no se trataba de reducir el rol del Estado o flexibilizar, más bien había que analizar las transformaciones del nuevo paradigma tecno-productivo denominado “posfordismo” con el aporte de Lipietz (1987), acerca del rol del centro y de la periferia en dicha transformación. En esta visión, las políticas implementadas eran sólo el modo en que los países centrales pretendían trasladar el costo de la transición a la periferia (Wallerstein, 2000).

En el primer capítulo, se despliegan los aportes antes mencionados y se profundizan los debates acerca los cambios producidos por los comportamientos sociales en el marco del surgimiento del

postestructuralismo –corriente filosófica y política- en apariencia alejada del rol de economistas y geógrafos.

En el segundo capítulo, -con el telón de fondo de las discusiones presentadas en el primero- se analizan las lógicas de producción posfordista, y las consecuencias espaciales aparejadas por la especialización. Además, se despliegan líneas acerca de la creación de cadenas de valor global. Se aprecia que en los '70, los eslabones de menor valor agregado son producidos por los países periféricos, y la especialización más compleja -que utiliza mayor innovación y desarrollo en la producción- la realizan los países centrales.

En el tercer capítulo, se observan las condiciones de las políticas económicas que llevaron a los países centrales a devenir potencias. Se establece una división entre países que innovan en el desarrollo tecnológico y países que han tenido un crecimiento económico considerable gracias a sus producciones a escala (BRICs).

En el cuarto capítulo, se analiza la geografía de los flujos comerciales y cómo han incidido en las relaciones actuales la Organización Mundial del Comercio (OMC), los bloques y los Tratados de Libre Comercio (TLC).

En el quinto capítulo, se desarrollan los cambios en el paradigma financiero a partir de Bretton Woods, y el proceso de expansión y liberalización los mercados, que se tradujeron en una financiarización y liberalización de movimientos de capitales de la mano de instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Además, se analiza la geografía de los flujos, el stocks de capitales, y el direccionamiento que han sufrido en estas últimas décadas, culminando con la crisis reciente de las subprime en Estados Unidos.

En el sexto capítulo, se analizan las consecuencias socio-demográficas de estas diferencias de poder entre países desarrollados y subdesarrollados. Para ello se toman en cuenta diversos indicadores sociales del régimen de regulación, como el PBI per cápita por trabajador, tasa de empleo, desempleo y salarios, distribución del ingreso y cuestiones del desarrollo humano como pobreza, indigencia, salud, educación, etc. Para el final del capítulo se realiza un análisis acerca de la economía popular y social, tanto en países centrales como periféricos.

Quisiéramos agradecer muy especialmente el apoyo brindado al Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires y fundamentalmente a la Ministra Silvina Batakis y a la Jefa de Asesores de Gabinete Jimena Villegas por haber apoyado la iniciativa. Para la realización de la investigación, reconocemos la ayuda brindada en diversos capítulos al Licenciado Horacio Pozzo Finalmente queremos dar las gracias a a Luis Adriani y Pablo Mira por el apoyo.





## **Capítulo 1.**

### **Las teorías que sirven para explicar la Geografía Económica Mundial (GEM) y el enfoque del libro.**

*Patricio Narodowski*

El objetivo de este capítulo es ordenar el debate sobre la geografía económica, prestando especial atención a la Geografía Económica Mundial (GEM), exponiendo el enfoque propio de los autores.

El debate es central debido a los cambios que ha sufrido la geografía en su conjunto, ya que el territorio, -visto como su principal objeto de estudio- ha incidido en las discusiones proporcionando nuevos puntos de vista. Si bien es posible hallar una extensa y valiosa discusión acerca de los modos de abordar la GEM, todavía ésta no ha sido procesada en términos latinoamericanos, aunque pareciera exigir posiciones propias (Silveira, 2006).

La geografía económica general, y la mundial en particular, proporcionaron respuestas en función al mundo predominantemente fordista. Era la posguerra, cuando la clave de la economía mundial se centraba en la industrialización y el desarrollo.

Después de los años '70, surgió una geografía que acompañó los procesos de globalización, presente en todos los abordajes, desde la crisis del Estado Benefactor hasta el posfordismo. Por eso, en este estudio se incluyen diversas perspectivas desde la geografía descriptiva y racionalista hasta la geografía económica de la reflexividad. El énfasis de este libro, estará puesto en los enfoques socioeconómicos contemporáneos. En primer lugar, se analizarán las diversas definiciones de espacio físico y social. En segundo lugar, se desarrollarán los elementos centrales de cada aproximación, así como las cuestiones que ayudan al estudio de los Estados Unidos, por su predominio geopolítico y económico mundial. El capítulo finalizará con una síntesis y sus conclusiones.

#### **1. Definiciones sobre el espacio físico, económico y social.**

La relación entre espacio físico y social es una de las claves de los cambios en la Geografía Económica y Mundial de los últimos treinta años. En la mayor parte de los enfoques previos a los '70 se observaba un fuerte componente determinista. Es el caso típicamente de la geografía

positivista (Lutgens, 1954), donde por un lado, es posible comprobar una enérgica influencia de las condiciones naturales y por el otro no se advierte un análisis multiescalar que tome en cuenta las diferencias entre escalas (Smith, 1994). En otros autores resulta determinante el supuesto del individuo racional, mientras que la cuestión de las escalas tiene el mismo abordaje dicotómico que puede observarse en la época de los debates entre microeconomía neoclásica y macroeconomía neokeynesiana (Claval, 1980).

En este tipo de literatura el enfoque racional se traslada a la localización, donde a la variable “recursos” se le incorpora la variable “mercado”. En estas aproximaciones, la evolución de la especialización y sus impactos poblacionales y urbanos se presentan como un conjunto de descripciones cuantitativas.

El determinismo mutó hacia el análisis económico-estructural con las distintas escuelas del estructuralismo económico, que incluyen a los teóricos del capitalismo monopolista de Estado (CME, Borísov, Zhamin y Makárova, 1965), los “cepeleanos” y los “dependentistas” (Narodowski, 2008). El panorama que se presenta en las relaciones centro-periferia se asocian a relaciones de clase mediante la superposición de modos de producción, de tal forma que lo natural y lo subjetivo se encuentran subsumidos en dichos parámetros.

Sin embargo para los autores mencionados, las escalas vuelven a estar escindidas. Los teóricos del capitalismo monopolista de Estado se mantienen en la escala nacional; los “cepalinos” y los “dependentistas” más renombrados se ocupan de relaciones mundiales; mientras que Quijano, Oliveira o Pradilla, respaldados en la Teoría de la Dependencia se enfocan en las ciudades, pero con fuertes determinaciones nacionales. Tapia (1986) destacó a Gunder Frank quien elaboró una teoría del espacio compatible con su teoría.

En relación a este punto, ni Braudel (1986) ni Wallerstein (2000), ni Lacoste (1976), aún con sus diferencias, pudieron alejarse de los estructuralistas en cuanto a la inexistencia de otros tipos de relaciones sociales o subjetividades, ni tampoco plantearon de manera clara un enfoque multiescalar.

La cuestión de las relaciones sociales apareció con fuerza luego de los años '70 aunque no en todos los casos: el CME se mantuvo la misma línea (Petras, 2003) y ya casi no se discute sobre estructuralismo latinoamericano ni sobre la Teoría de la Dependencia.

En los últimos años, Wallerstein (2000) subestimó la cuestión de las subjetividades no “descendiendo” de escala. Castells (1997) y Sassen (1991) aunque desarrollaron un enfoque multiescalar basado en la relación global-local, la perspectiva neo-estructuralista los alejó de la discusión del sujeto. En el enfoque positivista se intentó incorporar al sujeto en el análisis, aunque de un modo muy limitado donde aparecieron las soluciones cooperativas de contrato, con la influencia del concepto de capital social, a través del neo-institucionalismo de la Escuela de California (Storper, 1997). Ésta supuso un sujeto con racionalidad limitada donde se incorpora la incertidumbre así como un enfoque en el que la gran empresa determina una nueva territorialidad y unas nuevas relaciones globales. La utilización del supuesto de racionalidad limitada es un avance, pero el concepto mismo de racionalidad restringe los alcances de la teoría. En el evolucionismo y en “el desarrollo local” lo subjetivo es presentado fundamentalmente a través de la base sistémica, que estos enfoques proporcionan como el concepto de capital social (Conti, 2000) o incluso se utilizan los conceptos de “voice” y “exit” (Hirschmann, 1986).

Dentro de la geografía han sobresalido Massey (1999) y Harvey (1996) con el concepto: “espacio construido”, es decir, que las definiciones de tiempo y espacio objetivos se implican en procesos de reproducción social objetivos y subjetivos. Con este abordaje pareciera resolverse la tradicional dicotomía sobre los límites entre lo social y lo natural, entre la biología y la tecnología, y naturalmente comienzan a aparecer los espacios sociales.

Esta posición obligó a incorporar la dimensión de las prácticas socio-culturales, la generación de discursos y de resistencias, posibilitando el desarrollo de enfoques multiescales en los que sobresale la relación global-local. Este tipo de enfoques son compatibles con la construcción reflexiva del espacio que hacen Lash y Urry (1994) mencionados a posteriori.

## **2. Los enfoques teóricos en la geografía económica y mundial.**

En este apartado se abordarán los elementos centrales de cada enfoque, teniendo en cuenta la escala priorizada en el análisis, las características de la periodización utilizada para diferenciar los

períodos del estudio, si se utiliza o no el concepto centro-periferia; el rol que cada corriente otorga al Estado y al sistema financiero. Luego consideraremos otros aspectos de interés entre los que se destacan el cambio tecnológico y el conocimiento/la información/la reflexividad; la nueva forma de organización del trabajo, la valoración de los procesos, los productos y los tamaños de las empresas. Finalmente, revisaremos cada enfoque en relación a la concepción acerca de los roles que desarrollan las diversas regiones y ciudades.

### **2.1 La geografía mundial positivista.**

La geografía económica anterior a los '70 estaba posicionada en la dicotomía capitalismo-socialismo y al interior de los países capitalistas entre economía capitalista y mixta (de allí la importancia del rol del Estado). Finalmente, se hacían distinciones entre países desarrollados, en vías de desarrollo y pobres.

Los procesos de industrialización son frecuentemente un tema central, donde Estados Unidos aparece como el gran motor de la industrialización pesada a nivel mundial. Como las regiones y las redes de ciudades están fuertemente condicionadas por la ubicación de los recursos naturales y del mercado, para el estudio del territorio norteamericano se menciona la importancia del carbón, el petróleo y la industria pesada (Claval, 1980).

En la mayoría de los textos no hay una teoría de la estructuración de las relaciones mundiales, ni tampoco una clara toma de posición explícita, pese a que estas cuestiones son puntos de partida esenciales para los mapeos. Se desarrollaban las teorías con las premisas acerca de que el mundo se debía explicar por la presencia de recursos naturales y por la industrialización como un fenómeno empírico, positivo. Esta nueva geografía, que apareció luego de los '70 (Buttler, 1996), carecía de definiciones acerca de los cambios del paradigma socio-tecno-productivo, pero sin embargo incorporó otras variables de análisis acerca de las nuevas funciones económicas, sobre todo en el aumento del sector de los servicios.

Otra innovación dentro de este enfoque ha sido la teoría de la localización que forma parte de la Nueva Geografía Económica basada en el individuo racional (Krugman, (1997).

Además, la geografía ha incorporado la economía ambiental como variable de análisis. En la mayor parte de los casos, ésta propone límites al funcionamiento del mercado y diversos modos de resolver los problemas producidos por la contaminación industrial. Este enfoque posibilita problematizar al menos en parte, desde la cuestión ambiental cuantificando el impacto micro en el uso de los recursos en los que se basan los supuestos de la economía neoclásica.

Muchos de los postulados son, por tanto, previos al neo-institucionalismo. A nivel mundial estas geografías muestran el problema del uso de los recursos con herramental clásico y neoclásico, remarcando el rol de Estados Unidos en estos procesos como el país que mayor incidencia tuvo en los desequilibrios existentes.

## **2.2 La Escuela de California: una geografía de las multinacionales.**

La Escuela de California se adecuó notablemente a los nuevos tiempos y propuso una amplia literatura acerca del cambio de paradigma, donde explica como la tendencia generalizada hacia la desintegración vertical dentro y entre las empresas, no sólo en el contexto de mercados de productos especializados típicos del posfordismo, sino también dentro de los mercados oligopólicos o masivos. Las nuevas formas organizativas del capitalismo fueron llevadas adelante en base a la producción flexible, generando nuevas oportunidades de aglomeración. Este proceso se dio a partir del criterio de costos de transacción, de raíz neoinstitucionalista (Storper 1997). El proceso de construcción del territorio es comandado por las grandes empresas que se desintegraron verticalmente, pero que al mismo tiempo llevaron adelante una estrategia sistemática de promoción de una red de transacciones externas donde aumentó la complejidad de la relación entre firmas. Desde este punto de vista, se supone la heterogeneidad espacial menoscabando tanto las explicaciones estructuralistas como la pérdida de centralidad del Estado.

Scott (1994) analiza las nuevas actividades económicas de Los Ángeles, explicando cómo las multinacionales van moldeando los espacios, generando redes, como agentes de la globalización (Méndez, 1997).

## **2.3 Evolucionismo económico y de sistemas locales.**

Desde la perspectiva evolucionista predominó la mirada micro en relación a las cuestiones tecnológicas. Como fue mencionado previamente, había un déficit de teoría social y un fuerte operativo de crítica al concepto centro-periferia, enfatizando el auge de las redes no jerárquicas a nivel global y local, que reconocían la pérdida de centralidad del Estado. De esta manera, la industria como centro de las explicaciones perdió importancia en virtud del avance de los productos y servicios intensivos en conocimiento (Narodowski, 2008).

La teoría evolucionista parte de los aportes de Schumpeter, en el sentido de que muestra al avance tecnológico como endógeno. Los sectores claves son las ramas transmisoras de tecnología de información. En este sentido, se incluyen los bienes de capital informáticos y electrónicos como *software*, telefonía, robótica, bancos de datos electrónicos, etc. Este enfoque se centra holísticamente en la innovación: son las empresas –formadas por sujetos dotados de racionalidad limitada- quienes establecen autónomamente sus objetivos y generan sus caminos en relación con el entorno donde se emplazan.

En ese contexto teórico, las redes y los territorios son centrales. Suele haber coincidencia en asignar al Estado una intervención planificada y estratégica pero al mismo tiempo limitada a remover obstáculos que impidan el desarrollo del nuevo paradigma tecno-industrial.

Ese nuevo rol del Estado repercute en el enfoque sobre desarrollo: la posición evolucionista cuestiona el concepto centro-periferia y plantea que el desarrollo ya no tiene un origen estructural sino que depende de la habilidad de los territorios en generar un crecimiento sostenido y bien distribuido a través del tiempo así como en la capacidad de realizar cambios tecnológicos e innovaciones y la habilidad de adaptarse y renovar las instituciones. Por el mismo motivo, se plantea que diversos sistemas pueden desplegar modos de desarrollo disímiles, por caminos de crecimiento paralelos. Este enfoque se basa en las heterogeneidades, diluyendo ventajas *a priori* en favor de los grandes grupos económicos de los países centrales o de las *elites* estatales.

Con esta aproximación, el evolucionismo ha dado lugar al enfoque de sistemas locales de los teóricos del *Groupment de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs* (GREMI) así como los “distritos industriales italianos”.

El primero es el grupo fundado por Ayddalot, Camagni, Maillat y Perin. El concepto central es el de *millieu*: el espacio territorial donde se produjo la evolución funcional de las firmas a través de estrategias basadas en interacciones sinérgicas con el fin de crear procesos innovadores. En este contexto la firma no controla el proceso general, las relaciones son multilaterales, tendencialmente simétricas, basadas en la cooperación y no en la jerarquía. Hay cooperación y proximidad. El *millieu* es un concepto sistémico. Por eso, este enfoque ha sido fundamental en la forma de pensar los procesos de innovación como mecanismos que fortalecen pero que también disgregan la estructura territorial.

Así se inicia el debate sobre la relación entre el *millieu* y el exterior, incluso el rol de las redes des-territorializadas. Las complejas interrelaciones locales pasaron a ser formas específicas de funcionamiento del territorio, como campo de respuestas locales a los estímulos globales. La relación con el mundo formó parte de los nuevos procesos de aprendizaje pero también generó nuevas fuentes de inestabilidad, desde este punto de vista han sido de los primeros que han “abierto el territorio” e incorporado la discusión de lo global *versus* lo local (Conti, 2000; Narodowski, 2003).

El concepto de distrito industrial por su parte, presentó similitudes con el desarrollo anterior. Sus fundadores, Becattini y Rullani (1993) han hecho aportes sustanciales en los modos en que el conocimiento es creado y circula en el territorio.

El territorio y su relación con otros territorios son el eje de la circulación del conocimiento. El “distrito” es el lugar en el que esos procesos se producen como consecuencia de una historia, un tipo de vínculo social, una cultura.

Ambos enfoques produjeron un corolario importante: por el rol de la escala territorial en que se sostuvieron, han contribuido al descrédito de las grandes teorías del desarrollo, incluso de la pérdida de importancia de la periferia como un todo. Se partió de considerar el desarrollo -o su ausencia- como un proceso sin un comando externo, y por lo tanto se lo asumió como un problema, local y endógeno. Los evolucionistas y los teóricos del sistema local por ende, plantearon que en cada territorio hay recursos que no son considerados ni potenciados. Según esta posición teórica el problema no es más el desarrollo nacional sino el modo en que cada territorio identifica sus fortalezas y las aprovecha.

#### **2.4 La Geografía Económica Mundial de Knox-Agnew (1994).**

Este libro ha sido importante en el debate de la Geografía Económica Mundial. En sus primeras versiones en los '80, se hacía hincapié en los cambios de la naturaleza en las relaciones tecnológicas y laborales como una causa relevante de la transición de la producción fordista a la producción flexible. Pero al mismo tiempo se incorporaba otra dimensión analítica, que refería a los productores flexibles beneficiados por las economías de investigación y desarrollo. Además, el trabajo sumaba los análisis de la Escuela de California y el debate evolucionista, pero consideraba incompletas ambas teorías. Ya en ese momento, el texto resultó clave para entender el nuevo rol de los servicios en detrimento de la industria tradicional.

En las versiones posteriores Knox-Agnew (1994) desarrollaron un análisis interesante de la evolución de los territorios a nivel global, nacional, regional y local. Sin embargo, en el plano global estaba muy influenciado por la pérdida de competitividad de Estados Unidos en manos de Japón, tema de amplias discusiones en ese momento. Por su fecha de edición no llegó a desarrollar, como si lo hará este libro, las implicancias de la aparición de los BRICs (el grupo de países formado por Brasil, Rusia, India y China), y en particular de China, cuyo sistema de producción a gran escala constituye seguramente el nuevo contrapunto norteamericano de la Geografía Económica Mundial.

En esa misma perspectiva, Knox-Agnew considera que el Estado Nación tiene aun un rol importante aunque acotado, y asigna posibilidades a las periferias nacionales de minimizar su grado de dependencia. De hecho, en Agnew (1993, 2000) queda ilustrada con claridad la crítica de los autores a las versiones estructuralistas de centro-periferia.

En las ediciones posteriores -la última es del 2008-, aparece con más fuerza la discusión sobre el rol activo de las ciudades globales.

#### **2.5 Las relaciones internacionales en el paradigma ecológico y de la Economía Ecológica.**

Dentro del enfoque sistémico y la ecología surgió la Economía Ecológica. Este marco teórico contiene un planteo referido a la escala global que ha sido muy influyente en textos subsecuentes (Conti, 2000 y Mendez, 1997).



Sus antecedentes han sido Boulding y Georgescu-Roegen, en particular éste último analizó la economía como un mecanismo circular e incorporó el supuesto de irreversibilidad así como la línea temporal que reveló la reducción de los recursos disponibles en el uso de materiales fósiles y minerales. En este sentido también planteó el incremento del desorden o entropía del sistema y culminando con una propuesta proteccionista. En esa línea surgieron voces (Narodowski, 2009), que distinguían terminológicamente entre la economía del ambiente, vinculada a la economía tradicional, y la Economía Ecológica. Bajo ésta última se agruparon enfoques diversos, con posiciones críticas a la economía del ambiente de matriz neoclásica, fundamentalmente en lo referido a los supuestos del individuo racional, la idea de equilibrio, etc. Por otro lado, se generó una convergencia en las definiciones éticas respecto a las relaciones intertemporales e interespecie dadas gracias a las relaciones entre crecimiento poblacional y contaminación.

A nivel de la escala global, uno de los corolarios de la Economía Ecológica es la tesis del desarrollo sustentable. La ONU sostiene en ese sentido que no pueden comprometerse en el presente, los recursos futuros. De esta forma los recursos naturales y medioambientales deben orientarse a políticas públicas que colaboren en la disminución del consumo por parte de los países desarrollados -especialmente Estados Unidos- y así generar una explotación sustentable del medio ambiente por parte de los países subdesarrollados. Aunque esta postura fue ampliamente difundida en Europa, en Estados Unidos no tuvo mayor alcance.

## **2.6 Los herederos del Capitalismo Monopolista de Estado (CME).**

En el enfoque centro-periferia así como en el CME, hubo históricamente una teoría estructural de las relaciones internacionales dentro del capitalismo industrial. En ella, Estados Unidos hegemonizaba en una alianza con Estados nacionales, que jugaron un rol central en las relaciones dependientes. En este sentido, el enfoque se alejaba de la geografía racionalista y descriptiva porque tenía una teoría explicativa de dichas relaciones en el mismo contexto: el capitalismo industrial. La diferencia radicaba en el énfasis respecto a la hegemonía norteamericana.

Hoy, para los exponentes del marxismo que aun abonan al CME, buena parte de la cuestión sigue siendo la relación entre países, especialmente la dependencia respecto a Estados Unidos (Petras, 2003). La globalización era vista simplemente como el aumento del poder de los países del norte

sobre los del sur y la imposición de ideas neoliberales a través del consenso de Washington, la Organización Internacional del Comercio, el FMI y el Banco Mundial. El eje del problema continuaba siendo el Estado, porque fue desde el Estado que se desmontaron los procesos productivos, ramas y sectores ligados a la reproducción del valor de la fuerza de trabajo, para convertir al empleo en fuerza de trabajo flexible, polivalente y precario, afianzando así una de las características estructurales del proceso de mundialización. En este enfoque la globalización es sólo ideología, un discurso político concebido para autorizar al capital en contra del trabajo. La expansión del libre mercado era una construcción política, para aumentar el ritmo de la explotación (Kelly, 1999).

En este contexto, Estados Unidos continuaba siendo el líder, seguido por la Unión Europea, especialmente Alemania y Francia y por Japón. El poder que ejercían podía traducirse en las instituciones financieras internacionales, y no tanto los BRICs, -como se observará en capítulos sucesivos- que aun con tecnologías e innovaciones más rezagadas, demuestran un crecimiento imponente. Es así que comenzaron a dominar diferentes eslabones productivos de menor complejidad.

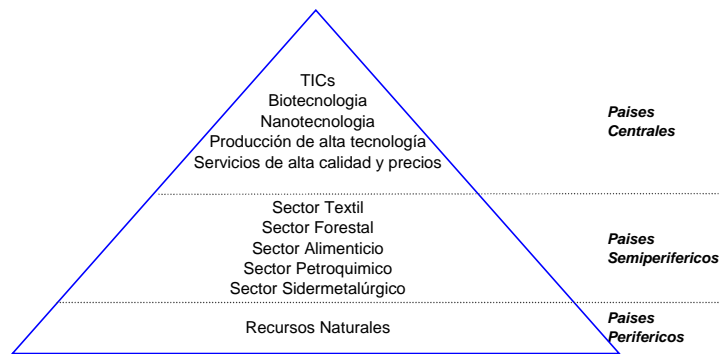
En este enfoque, no hay una preocupación espacial -ya que éste no es el objeto de estudio- en la relación con la escala local, aunque sí se han modificado las formas de la resistencia: del partido de clase a los movimientos sociales. Con esta hipótesis se estudiaron, por ejemplo, las rebeliones negras y latinas de las metrópolis norteamericanas.

## **2.7 El sistema mundo de Wallerstein.**

Wallerstein desarrolló el concepto “sistema-mundo” partiendo de definiciones originales de Braudel, quien supuso haberse consolidado una nueva etapa en los procesos de innovación que obligaron a desmitificar la industrialización. La crisis del Estado, entonces es lo que a su vez dio lugar a la crisis del capitalismo. Wallerstein consideró que el concepto centro-periferia tenía sustento sobre todo en la escala global, restándole importancia a las consideraciones deterministas. Sin embargo no realizó ningún estudio específico que diera cuenta de los cambios en las subjetividades, ni en las relaciones global-local.

La explicación acerca del centro y la periferia la desarrolló a partir de la existencia de ciertos procesos de producción que se trasladaron en la posguerra hacia “abajo” en la jerarquía mientras nuevos procesos fueron incorporados al vértice. En el centro, -que incluye las economías que representan el corazón del capitalismo- prevalecieron relaciones funcionales y se produjeron eficientemente, a partir del intercambio de ideas, información, servicios, que son las mayores áreas de producción, innovación y consumo. Ese centro está circundado por una semiperiferia que goza sólo en parte de esas ventajas comprendida por aquellos países a través de los cuales el centro ejercita el poder sobre la periferia. Se trata de áreas de industrialización más reciente en sectores tradicionales y áreas agrícolas muy vinculadas a las exportaciones.

La periferia es un extendido conjunto de territorios económicamente atrasados que funcionan como fuente de materias primas y de trabajo a bajo costo. Las relaciones son aún más tenues, limitadas a funciones específicas, la pobreza está bien difundida, hay inestabilidad política y atraso tecnológico. Todo esto determina una total dependencia y subordinación respecto a la dinámica mundial. El gráfico adjunto muestra justamente el tipo de sectores industriales económicos que predominan en cada caso.



**Elaboración: Fuente Propia**

En este enfoque se asume la pérdida de centralidad del Estado como modalidad principal de estructuración del espacio político y referencia exclusiva en el proceso de construcción de la identidad. La crisis se debe a la incapacidad de éste en asegurar los estándares de vida generales por varios motivos: en primer lugar, debido al incremento del gasto en salarios. En segundo lugar,

acerca de la imposibilidad de aumentar las tasas impositivas y de evitar las presiones sobre el Estado para que gaste más y cobre menos. En tercer lugar, apareció el aumento de los daños ecológicos.

La contradicción de este enfoque reside en que en este contexto, los capitalistas necesitan a los Estados para auxiliar al capital en crisis, porque en el largo plazo su problema no será el de la excesiva fuerza de las estructuras estatales sino el de su debilidad. La situación de debilidad de Estados Unidos es compatible con este planteo. El futuro de la sociedad humana, para Wallerstein aun queda abierto (Wallerstein, 2003).

#### **Países Centrales y periféricos según Babones (2005).**

Babones continúa la tradición wallersteniana y define a la periferia como productora de *commodities*, con una tecnología no capital intensiva, y bajos salarios. El centro utiliza tecnología capital intensiva, trabajo relativamente calificado y altamente remunerado, produciendo bienes complejos. La semiperiferia surge por diferencia.

Babones utiliza una compleja metodología, en la que se vale de una herramienta analítica llamada “estructura de la economía mundial”. A partir de información cuantitativa, elabora un histograma para el mundo, para cada año. El autor seleccionó seis series de datos, y cuatro paneles predefinidos de países, las variables incluyen el PBI y el PBN, corregidos por tres técnicas diferentes. La metodología FX expresa el producto per cápita en dólares a tasas de cambio corrientes, luego deflactadas según precios de 1995; con un índice de precios en dólares de Estados Unidos. La gran desventaja de esta técnica es que tiene en cuenta tasas de cambio oficiales las cuales están altamente distorsionadas. La segunda metodología representa el ingreso nacional en términos de bienestar, ajustado por los precios domésticos locales, es en función de la cantidad de bienes y servicios que el ingreso nacional de un país puede comprar en los mercados domésticos. La tercera técnica utilizada es el método de la moneda local real: no se convierten todos los PBN a equivalentes en términos locales, sino que se utiliza una base común para todos los países. El año base usado fue 1995, un año de relativa estabilidad con disponibilidad de datos. Los productos se convierten de unidades de moneda corriente local a dólares de Estados Unidos usando la tasa de cambio de aquel año.

Los resultados se refieren a ciento tres países, ponderados por su población, y se calculan logaritmos del ingreso nacional obtenidos del Banco Mundial (2004). El período de análisis va de 1975 al 2002 (por eso hay países como Italia y Australia, que ya pertenecen al centro). El resultado de la ponderación de las series mencionadas da una idea de los rangos que definen cada categoría de países (en 1975, para el centro el perímetro era de U\$S 4.732, para la semiperiferia la

mediana rondaba los U\$S 2.661, con un rango dado por los perímetros del centro y de la periferia (para éste último el perímetro era de U\$S 1.679). En el año 2002 los intervalos eran estos: hasta los U\$S 7.499 correspondía al centro, entre dicha cifra y los U\$S 1.059 se consideraba semiperiferia, y por debajo de este último número se estaba en la periferia.

Las conclusiones a las que llega son compatibles con las de Arrighi y Silver: de las tres zonas el centro es el que ha experimentado un crecimiento mayor, mientras que la semiperiferia y la periferia muestran tasas más bajas a lo largo de todo el período analizado. Por otro lado, los países que se han mantenido en sus respectivas categorías a lo largo de todo el período considerado, son denominados “orgánicos” por Babones, son la mayoría y se presentan en el cuadro siguiente:

**Países "orgánicos" a cada zona de la economía mundial.**

Centro		Semiperiferia	Periferia	
Australia	Israel	Bélice	Bangladesh	Nueva Guinea
Austria	Italia	Brasil	Benin	Filipinas
Bélgica	Japón	Chile	Bolivia	Ruanda
Canadá	Luxemburgo	Fiji	Burkina Faso	Senegal
Dinamarca	Holanda	Hungría	Burundi	Sierra Leona
Finlandia	Nueva Zelanda	Jamaica	Rep. Central del Africa	Islas Salomón
Francia	Noruega	Malasia	Chad	Sri Lanka
Alemania	Singapore	México	China	Sudán
Grecia	España	Panamá	Congo	Tongo
Hong Kong	Suecia	Syechelles	Gambia	Zambia
Islandia	Suiza	Sudáfrica	Ghana	Indonesia
Irlanda	Reino Unido	Túnez	Guinea Bissau	Kenia
Estados Unidos		Turquía	Haití	Lesoto
		Uruguay	Honduras	Madagascar
			India	Malawi
			Niger	Mauritania
			Nigeria	Nepal
			Pakistan	

*Fuente: Babones, S (2005), "The country-level income structure of the world-economy", journal of world-systems research, Pittsburgh, XI, I, 29-55.*

Los cambios de estado, como se aprecia en el cuadro siguiente, han sido escasos, y generalmente se han dado entre la periferia y la semiperiferia. El avance al centro es la excepción, y sólo Corea logra pasar de país pobre a ser centro a partir de 1975, aún cuando Babones sugiere que el caso es atípico porque ha respondido a la estrategia global de Estados Unidos y Japón en la región, por eso él lo llama “desarrollo por invitación”. Argentina no aparece en ningún cuadro.

Los 18 casos de movilidad permanente (transición a lo largo de un mínimo de 5 años)				
País	Dirección	Año	Desde	Hacia
Argelia		1998	periferia	semiperiferia
Botswana		1980	periferia	semiperiferia
Camerún		1989	semiperiferia	periferia
Costa Rica		1983	periferia	semiperiferia
El Salvador		1997	periferia	semiperiferia
Gabon		1986	centro	semiperiferia
Guyana		1976	semiperiferia	periferia
Malta		1988	semiperiferia	centro
Nicaragua		1978	semiperiferia	periferia
Arabia Saudita		1997	centro	semiperiferia
San Vicente y las Granadinas		1984	periferia	semiperiferia
Corea del Sur		1976	periferia	semiperiferia
Corea del Sur		1992	semiperiferia	centro
Swaziland		1989	semiperiferia	periferia
Rep. Arabe Siria		1989	semiperiferia	periferia
Tailandia		1988	periferia	semiperiferia
Trinidad y Tobago		1987	centro	semiperiferia
Venezuela		1986	centro	semiperiferia

Fuente: Babones, S (2005), "The country-level income structure of the world-economy", *Journal of world-systems research, Pittsburgh, XI, I, 29-55.*

### 2.8 El regulacionismo de Lipietz.

Al igual que el análisis de Wallerstein, la escuela regulacionista aportó elementos muy valiosos para entender el pasaje al posfordismo mediante un enfoque histórico-social-institucional. La idea principal del regulacionismo es que la evolución histórica de la economía capitalista tiene que entenderse como una serie de periodizaciones que dependen de los cambios en la organización de la producción y en las relaciones sociales a nivel global. Sin embargo, con excepción de Lipietz, el análisis de la situación de las periferias mundiales, las regiones y las ciudades no ha sido profundizado. El regulacionismo tampoco tiene una teoría de las relaciones sociales y de las subjetividades que vayan más allá de una suerte de institucionalismo estructuralista. También en este enfoque pierde importancia la industria a favor de los productos complejos del posfordismo.

El enfoque del regulacionismo gira alrededor de su hallazgo teórico más contundente: entender la crisis de los '70 como el pasaje del fordismo al posfordismo. Éste ha sido la base de otros enfoques geográficos y de los territorios como el de Harvey y Lash, pero muy poco retomado por la geografía económica, que ha privilegiado al análisis evolucionista (Mendes, 1997).

Para los regulacionistas, los períodos en que se divide el capitalismo desde fines del siglo XIX son: el de la regulación concurrencial, el taylorismo, el fordismo y el posfordismo. En el primer caso la

economía se movía con un sistema de ajuste ex post de las cantidades producidas en las diversas ramas; los precios, a su vez se movían sensibles a la demanda. Los salarios ajustaban siguiendo los movimientos de precios (nunca muy altos), asegurando la estabilidad del salario real. Este modo de regulación se adecuaba bien al régimen de acumulación intensivo.

En los años '20, sobre esta forma de competencia, se generalizó una nueva forma de organización del trabajo: el taylorismo. Siempre en contextos de libre comercio, aparecieron las industrias -es decir, el agrupamiento de funciones y su mecanización, la inversión en capital fijo- y, dentro de ellas, un proceso de trabajo más intensivo y una cultura industrial hasta ese momento inexistente. El taylorismo representó el auge de los obreros calificados y además una forma de control despótico de la organización del trabajo. Se separó la administración del taller, asumiendo el comando.

En la práctica, el fordismo devino un régimen para solucionar el problema de la demanda, por eso es taylorismo, sumándose a eso la distribución más equitativa de los aumentos de la productividad. La mecanización de tipo fordista fue la cristalización del “saber hacer retribuido” antiguamente capturado por el taylorismo por medio de un sistema automático de máquinas, con el agregado de un acuerdo laboral diverso. Los “bienes mensajeros” fueron fundamentalmente los de la cadena productiva sidero-metalúrgica.

El principal resultado fue la desintegración total del ambiente sociocultural tradicional, y la aparición de un modo de regulación monopolista que incluyó un fuerte proceso de concentración basado en la industria de masas, la ya impuesta intensificación del trabajo, la detallada división de tareas y la mecanización para incrementar la productividad. Debido a la necesidad de redistribuir la mayor productividad se desplegaba una fuerte regulación laboral basada en el desarrollo de los sindicatos, con un alto porcentaje de trabajadores incluidos en la representación, un aumento de los salarios y una estandarización de las condiciones de trabajo. La contratación colectiva era una forma esencial de la regulación del fordismo ya que esta institución inducía a otorgar aumentos de salario, al mismo tiempo, sin temor a la competencia de otros patrones (Lipietz, 1994).

Finalmente, en la expansión del Estado de Bienestar el modo de regulación cerraba en un cooperativismo centralizado basado en contratos sociales de “solidaridad” entre las asociaciones

comerciales, sindicatos, partidos y administraciones estatales. También debía existir una forma específica de creación de la moneda en función de las necesidades de la economía. El Estado keynesiano sostenía el esquema desde el punto de vista de la política económica.

El fordismo exigía formas estables de relación salarial que aseguraran un reparto de las ganancias de productividad entre el capital y el trabajo, formas de relaciones entre bancos y empresas que permitieran a las empresas absorber sin efectos perversos una transformación continua del aparato técnico. En este sector se evidenciaba tendencialmente la concentración de empresas horizontal y verticalmente integradas.

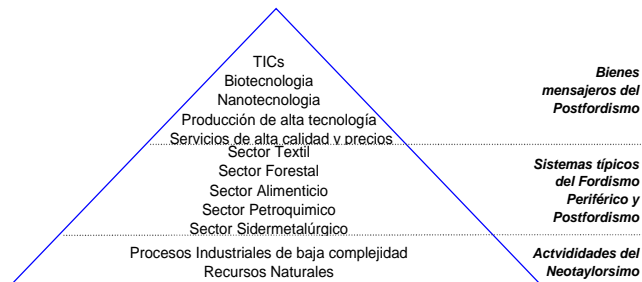
La crisis fordista se produjo cuando en los '70 el modelo empezó a generar menos crecimiento y más inflación. Esa crisis, se resolvió por la vía de dos estrategias diferentes. Por un lado, mediante la flexibilización laboral, es decir, el regreso al taylorismo esta vez devenido neotaylorismo. Por el otro, el posfordismo fue también el resultado del incremento en la participación de los operadores directos en la lucha por la productividad y por la calidad; en la discusión de la organización del trabajo y la retribución, así como en la generalización de la comunicación de los resultados de ideas novedosas. Es una solución basada en el involucramiento negociado, perfectamente compatible con la flexibilidad, pero que no se agotaba en ella. Esto significa que no existía involucramiento absoluto o flexibilidad total, sino que había que elegir una combinación. Por eso, las experiencias de resolución de las crisis fueron variadas, aplicándose distintas dosis de flexibilidad y de complejización de la organización del trabajo, que incluyeron distintas formas de involucramiento.

El resultado del proceso productivo dentro de este régimen generó un bien dotado de alta complejidad. Por eso, los “bienes mensajeros” del posfordismo corresponden más a las ramas de la información y de las comunicaciones. El cambio micro de los procesos de trabajo y de los productos mensajeros explica el cambio de paradigma general, en el que además Estados Unidos ya no hegemonizaba la escena como en el fordismo. Como vemos, el enfoque posee una fuerte base micro pero altamente conectada con la escala global.

Este esquema dejó libre a la mano de obra, que no se incorporaba a la elite productiva, lo que generó una clara fragmentación de la relación entre trabajo y salarios y una diferenciación creciente en los patrones de consumo. Sin embargo, las formas concretas, los resultados sociales,



las combinaciones mencionadas, dependieron de la historia de cada sociedad, de ahí que dentro del mismo paradigma mundial haya habido casos de países de capacidad económica similar pero diversas estructuras sociales (por ejemplo, Estados Unidos y Alemania). El gráfico sucesivo muestra que los sectores que predominaban en el centro, son los mensajeros del posfordismo y los que predominaban en la periferia lo son del neotaylorismo.



**Fuente: Elaboración propia.**

A partir de estos postulados, hay un marco para el abordaje de la relación centro-periferia. La periferia representa la parte del mundo en la cual no es posible verificar la presencia del régimen de acumulación en los países más avanzados. En este sentido, lo que se observa en la periferia es una vuelta al taylorismo o una suerte de fordismo periférico estancado, muy limitado. Lipietz, como Babones, menciona sólo a Corea del Sur como país periférico que apuntó al involucramiento, es decir, a que su economía pudiera ser considerada posfordista. Como ya se argumentó, en este contexto Estados Unidos perdió su hegemonía absoluta y su poder comenzó a ser fuertemente discutido.

El planteo explica coherentemente el aumento de la división del trabajo a nivel mundial de tipo centro-periferia. Así es como presenta un punto de vista adecuado acerca de los sistemas territoriales, diferenciando las regiones que se especializaron en la flexibilidad, donde proliferan las ramas tradicionales y donde el involucramiento no existe. Por otro lado, están los territorios que se especializaron en el involucramiento negociado, donde las ramas necesitan involucramiento y calificación de los trabajadores (Leborgne y Lipietz, 1994).

## 2.9 El neo estructuralismo norteamericano de Castells-Sassen.

Castells y Harvey mantienen, tanto antes como después de los '70, que el objetivo de la sociedad es la acumulación del capital. En los últimos años (Castells 1995, 1997) prestó especial atención al concepto de red, en un sentido similar al que le otorgaba el GREMI y a las ciudades que este tipo de relaciones generan.

Se define claramente la revolución tecnológica a partir de la información, lo que explica la globalización, la transformación del trabajo, la nueva cultura -autónoma de la economía- y también la incapacidad de los Estados nacionales para coordinar los procesos económicos. El eje en la información está basada en la idea de que ésta deviene en fuerza productiva. Toda la producción material y de servicios se subordina al manejo de información, que resulta central para comprender los procesos sociales actuales. De nuevo, la industrialización pierde peso explicativo, pero no en manos del conocimiento, como ocurría con los evolucionistas, sino en manos de la información.

Según Sassen (1989), el proceso descrito como “revolución tecnológica”, es similar, pero en su tratamiento los flujos financieros y el control corporativo ocupan un lugar central. El desarrollo de innovaciones en estos ámbitos –como en el diseño- significó la creación de instrumentos que han permitido aumentar la velocidad de las decisiones especulativas y han incorporado nuevas formas de ahorro institucional, siendo el caso más trascendente los fondos de pensión. Además, (Sassen 1996, 2000) incorporó a los análisis otra clase de productos y servicios vinculados a la innovación tecnológica.

Tanto Sassen como Castells imaginaron una red de ciudades en la globalización, al margen de las redes internas<sup>1</sup>. Las grandes ciudades continúan teniendo ventajas porque allí se concentran los recursos humanos y materiales, por eso ejercen las funciones más complejas según el lugar que ocupen en la economía mundial. No importa tanto la relación entre ciudades con funciones globales y ciudades de la red nacional, las ciudades funcionan desvinculadas del espacio nacional y del Estado, que juega un rol pasivo. Esta posición se ha relativizado en Sassen (1996). En los dos

---

<sup>1</sup> Ambos planteos son tributarios del planteo previo de Friedman y Wolf.

autores ya no importa discutir la hegemonía americana. Castells denomina la situación mundial como “interdependencia no hegemónica”.

Los aportes de Sassen han generado un amplio debate acerca de los indicadores pertinentes para medir las jerarquías en la red global de ciudades; Nueva York, Londres y Tokio son ciudades globales, líderes en la producción y exportación de servicios financieros, servicios corporativos, publicidad, etc. Por otra parte, Sassen habla de ciudades especializadas, como Washington, que hegemoniza los servicios legales, relaciones públicas. En los primeros lugares de las jerarquías también aparecen Chicago, Los Ángeles y Atlanta como importantes.

Por último, tanto para Castells como para Sassen las estructuras urbanas están determinadas por las funciones que la ciudad ejerce. Conviven los espacios de los nuevos sectores económicos con los de una “infra-clase” o población asociada a las tareas de baja calidad. También utilizó el concepto de “gentrificación”, vinculando los actuales proyectos de reciclado y expulsión de población de los barrios pobres de Manhattan, por ejemplo.

#### **2.10 Los últimos aportes de Milton Santos.**

Es imposible describir en escasos párrafos la descomunal obra de Milton Santos. Pero sí consignaremos que en sus obras de los años ‘70 el autor profundizó fundamentalmente la problemática urbana de los países subdesarrollados (justamente porque su trabajo se desarrolla en esa escala), dentro de un contexto marcado por el capitalismo industrial, en el que conviven países desarrollados y subdesarrollados (Santos, 1973). No hay en su trabajo un especial análisis de Estados Unidos y sí un cierto pesimismo respecto a la posibilidad real y concreta de un cambio estructural en la periferia.

En los ‘80, sus preocupaciones cambiaron y lo global ganó terreno. Por entonces, la bibliografía incorporó una explicación de la globalización como proceso técnico-científico-informacional, que hizo que ciertos lugares del capitalismo actual se tornen mundiales (Elias, 2002). De todos modos, esta etapa es una continuidad del proceso de la posguerra, sólo que es el momento de la gran industria y de los medios de comunicación extendidos comandados por la tecnología y las formas productivas que devienen expulsoras de mano de obra o la denominada “clase invisible”. En

cuanto a las relaciones internacionales, Santos (1986) reafirmó la presencia de polaridades, constituidas por los Estados Unidos y la Unión Soviética.

El método de Santos giraba en torno al concepto de interacción como interdependencia funcional; así se recupera la sociedad como un todo, en la que cada acción forma parte del propio resultado del proceso social: la distinción entre lo natural y no natural se vuelve artificial, y si bien hay una tendencia a la integración, también la hay hacia la diferenciación, en un proceso contradictorio. Teniendo en cuenta ambas premisas, el autor arribó a la conclusión de que cada lugar tiene capacidad técnica diferente y un acervo de capital diverso (diferencia estructural). Esta lógica de la diferenciación se explica con los conceptos de tecnoesfera y psicoesfera, que responden a diferentes tiempos (tiempos rápidos dominantes y tiempos lentos hegemonzados, zonas opacas y zonas luminosas; horizontalidades y verticalidades). Este proceso se ve además corrompido aun más por la manipulación de la información.

Así se explica la fragmentación, pero a medida que la economía es más compleja, hay más interacciones, por eso, es posible que los lugares pasen a estar comandados exógenamente. A diferencia de Castells, si bien hay interacción, el tercer mundo no desaparece, sino que se reproduce perversamente.

Del mismo modo, si bien en Santos se reconoce la existencia de una racionalidad dominante, hay espacio para la "insurrección", pero para ello se requiere otras formas de relación y de ciudadanía.

## **2.11 El Harvey de los últimos años.**

Harvey (2003, 2004) desarrolló en sus últimos trabajos (con la excepción de lo escrito en "La Condición de la Posmodernidad" de 1998), la idea acerca de los cambios a nivel mundial que se dieron en relación a las lógicas globales del capital, sin prestar mucha atención al perfil productivo de los espacios del posfordismo, ni a logra un análisis acabado de la red de ciudades y estructura urbana en el capitalismo actual.

Una segunda idea es que el pasaje al posfordismo significó la búsqueda de mayor plusvalía relativa mediante nuevas relaciones sociales que incluyen los procesos innovadores y nuevas formas de consumo. Pero además, se incrementó la plusvalía absoluta mediante la profundización

del proceso de desplazamiento espacial de esa producción estándar hacia la periferia de bajos ingresos.

Una tercera está relacionada con los condicionamientos de los procesos de “acumulación por desposesión” (Harvey, 2004), concepto que reclama una vuelta del análisis a las formas depredadoras del capitalismo de la acumulación originaria a través de las sucesivas crisis financieras y devaluaciones, lo cual representa un sistema de transferencia continua de patrimonios de las familias al capital concentrado. Al presentar este proceso y sus contradicciones, Harvey habla de un nuevo imperialismo en el que la hegemonía americana está en duda; lo que refrenda citando a Silver y Slater (1999).

Pero al tiempo que define estos movimientos “objetivos”, Harvey (1996, 2003) intentó mostrar cómo el juego de narraciones define un sistema hegemónico de prácticas y también de resistencias. Surge entonces el concepto de “particularismo militante”, con el que refiere a movimientos sociales basados en la política, que tienen sus orígenes en luchas particulares pero que son proactivos, ya que al mismo tiempo los derechos defendidos son de carácter universal.

## **2.12 La ciudad reflexiva de Lash y Urry.**

Lash y Urry (1994), a diferencia de Sassen y Castells, analizaron los cambios globales pero fundamentalmente en la escala urbana, lo mismo que sucede luego con Soja. Estos autores definen el capitalismo actual como acumulación reflexiva, concepto que explica la proliferación de los servicios de toda índole y su complejidad a partir de la incorporación de significantes, es decir, modos de interpretar. Importa, en particular, la producción capitalista de bienes y servicios plenos de significantes, de modos de sentir, más allá del uso funcional de la cosa o del servicio (Lash, 1990). Para estos autores, producir bienes y servicios especializados con una mayor diversificación exige una complejidad mucho más grande, más insumos especializados recursos humanos dotados de autonomía. Se establece un nuevo régimen en el que predominan las mencionadas características, llamado de acumulación reflexiva. La ciudad sigue siendo el lugar donde estas dinámicas se han concentrado.

Las jerarquías entre ciudades se explican en la medida que este proceso se da más en unas ciudades que en otras. Por eso, Lash y Urry diferencian tres tipos: las ciudades globales, las

ciudades post-industriales y las ciudades des-industrializadas. En las antípodas del pensamiento de Sassen y Castells, estas realidades dependen del sujeto, esto es, de la composición y los lazos entre clases, pero también del género y la raza, así como de las preferencias de intereses estéticos por parte de cada uno de los grupos sociales. Ciertas lógicas pueden dar lugar a grupos sociales muy poderosos, capaces de imponer un hábito “estético” muy dinámico a su ciudad. Obviamente, es importante el grado en que un proyecto hegemónico pasa a ser sostenido localmente.

El enfoque pone de relieve el hecho de que en la mayoría de los casos el cambio no se dio pacíficamente. Los autores describen el caso de Estados Unidos, en donde el pasaje a la acumulación reflexiva se da mediante grandes peleas por la cultura, por el orden, por la vivienda, por la propiedad y por las zonificaciones. Estas contradicciones son útiles cuando se analizan los problemas raciales en Los Ángeles o Nueva York.

#### **Una clasificación de los espacios inspirada en Lash y Urry.**

Estos autores nos inspiran para analizar la estructura de la ciudad. Las actividades de altos beneficios vinculadas a las acciones más complejas (posfordistas y post-industriales) y al consumo, parecen ocupar los mejores espacios en los grandes centros urbanos. De esta manera se genera un aumento de la demanda donde el precio por los mejores espacios se eleva lo que hace prácticamente imposible a las pequeñas empresas de bajos beneficios y a los vecinos de clase media acceder y mantener esas localizaciones. Estos “mejores espacios” congregan tanto a la población de altos ingresos como a los servicios especializados, y no coinciden necesariamente con los antiguos centros. Son “aglomeraciones virtuosas”, que además atraen la inversión vinculada a la especulación inmobiliaria.

El resto de las funciones económicas y residenciales también se concentran geográficamente, son las “aglomeraciones no virtuosas” –podríamos llamarlas: semi-periféricas- congregan los puestos industriales de salarios medios y bajos que no requieren altos niveles educativos así como empresas de servicios intensivas en trabajo y a veces el trabajo a domicilio. Allí, las firmas pequeñas sobreviven si operan en buena medida en forma oculta, aunque trabajen en parte para empresas de mayor dinamismo. Las necesidades de consumo son satisfechas por pequeños negocios familiares, con estándares menores de calidad y productividad. Las viviendas y la infraestructura en general muestran un cierto deterioro producido por la falta de mantenimiento.

Hay un tercer tipo de espacio: la “aglomeración estancada” –periférica- en la que viven y trabajan los pobres estructurales, cuya relación con la economía es prácticamente nula aunque sí suelen brindar servicios personales de baja calificación en las otras aglomeraciones. En estos espacios suelen desembarcar los inmigrantes.

Como en Castells y en Sassen, el tipo de funciones de la ciudad modifica la organización del espacio urbano, fragmentándolo. Para Lash y Urry, en las áreas de la infra-clase, a diferencia de lo sucedido en los espacios del centro urbano, las estructuras del fordismo no han sido reemplazadas por las nuevas estructuras de información y comunicación. Acercándose a Soja -y alejándose de Castells y Sassen-, Lash utiliza el ejemplo de la ciudad de Los Ángeles para asignar a los actores una subjetividad, en el marco del debate sobre los cambios generales en los comportamientos. En base a estos autores, se propone en este libro, una clasificación específica.

### **2.1.3. El posfordismo de Soja.**

En la senda de Harvey, Soja (1996, 2000) realizó un nuevo intento por entender la complejidad de la relación entre economía, historia, cultura, política en el territorio urbano. Su objetivo era analizar el fenómeno urbano a partir del estudio del círculo de sesenta millas alrededor de la ciudad de Los Ángeles, como un laboratorio para estudiar los cambios mundiales. Lo que está en la base del enfoque es que el capital reestructura el espacio. Soja, para llevar a cabo su objetivo, va de la escala global (la cosmópolis) a la urbana.

En función de ello definió la “cosmópolis” como el gran aumento del flujo de capital y de trabajo, como un tipo de organización de la producción, casi sinónimo de especialización flexible, muy relacionado con las industrias de alta tecnología de producción de armas.

Soja también desarrolló el concepto de “hiperrealidad”: la invasión de simulaciones, las cuales se entremezclan con los hechos verosímiles de una manera que impide detectar la realidad de la ficción. Desde este punto de vista, llega a un diagnóstico sobre las nuevas subjetividades similar al de Lash y Urry, aunque de un modo muy crítico.

El concepto principal del autor, sin embargo, es el de “exópolis o postsuburbia”. Con este término se refiere al crecimiento de las ciudades “externas”, que logran desde la periferia, disputarle funciones posfordistas al centro. La nueva geografía del urbanismo de las postmetrópolis es vista como el producto de una descentralización y una re-centralización, des-territorialización y re-territorialización, que explica estas nuevas realidades “periféricas” sin que los centros pierdan terreno. Por ejemplo, para Los Ángeles se plantea que el *downtown* (el centro de la ciudad, que hoy nuclea a más de cinco millones de personas) se transforma y su densidad crece, lo que resulta en la

aparición de varias docenas de puntos de alta concentración, aunque con un punto central que sigue siendo predominante.

Al mismo tiempo, Soja reconoció que la lógica residencial sigue siendo concéntrica debido a diversos factores (cita para ello a los márgenes durmientes de la exópolis, superdormitorios ubicados en espacios vacíos). En el largo plazo, los anillos concéntricos tienden a disolverse, pero el proceso es lento.

En la bibliografía de Soja se analiza como “postsuburbia” el Orange County, el complejo de alta tecnología de Greater Valley, Aerospace Alley, y la Outer City. Cada una de estas ciudades representan para Soja una suerte de laboratorio para explorar la urbanización capitalista contemporánea. Por lo tanto, en el estudio de la ciudad norteamericana, Soja constituye el aporte fundamental de la geografía moderna.

### **3. Síntesis de las ideas y el punto de vista de este libro.**

Una de las claves que se vislumbran como cambios en la Geografía Económica y Mundial de los últimos treinta años están vinculadas a los estudios de la dimensión histórico-territorial de los procesos socio-económicos en sus múltiples escalas.

Sin embargo, éstas no han sido suficientemente incorporadas en todos los puntos de vista, como es el caso de la geografía descriptiva de Lutgens. La influencia hegemónica de las condiciones naturales, hace que los análisis multiescalares no sean tomados en cuenta ni incluidos como parte fundamental en las investigaciones (Smith, 1994).

En la geografía racionalista influyó esencialmente el supuesto del individuo racional, y las lógicas analíticas responden a ese supuesto. En estas aproximaciones, la evolución de la especialización y sus impactos poblacionales y urbanos se presentan apenas como un conjunto de descripciones cuantitativas. El enfoque funciona de un modo similar tanto en la dimensión de la lógica productiva a nivel micro-local y en el nivel mundial, donde sobresale el planteo de Krugman.

El determinismo mutó hacia lo económico-estructural en las diversas formas del estructuralismo económico a partir de la posguerra, como la teoría del capitalismo monopolista de Estado, el estructuralismo latinoamericano y los “dependentistas” (Ver Narodowski, 2008; Cardoso, 1977;



Cardoso y Faletto, 1999). Allí las relaciones centro- periferia se sostienen en relaciones de clase (mediante la superposición de modos de producción), donde lo natural y lo subjetivo quedó subsumido en dichos parámetros. Braudel y Lacoste, con sus diferencias, no parecen alejados del paradigma estructuralista.

La cuestión de las relaciones sociales y la presencia de múltiples escalas aparecen con fuerza luego de los '70 aunque no en todos los casos. Dentro de la geografía han sobresalido Massey (1999) y Harvey (1996) a partir del concepto de "espacio construido". Esta posición dio lugar y obligó a incorporar la dimensión de las prácticas socio-culturales, la generación de discursos, resistencias y también permitieron el desarrollo de enfoques multiescalares en los que fundamentalmente sobresalieron las relaciones global-local. La propuesta teórica de Milton Santos pareció cabalgar entre el viejo estructuralismo y estas posiciones.

En paralelo han surgido innumerables planteos de alta diversidad, que tienen en común la posibilidad de concentrarse en los cambios socio-productivos y espaciales: allí contamos al regulacionismo, al sistema-mundo, a los teóricos marxistas de la globalización, al estructuralismo norteamericano, a los enfoques de matriz sistémica (basados en complejidad), a la geografía posestructuralista etc.

Una de las cuestiones medulares para comprender la lógica actual del poder mundial es el concepto centro-periferia, y la cuestión del unipolarismo-multipolarismo. Entre quienes sostienen la primera noción encontramos al marxismo duro de Petras, Lipietz, Harvey, Wallerstein y Arrighi.

En el enfoque que le damos a este libro, partimos del supuesto de un cambio de paradigma en los '70 que define el marco conceptual del análisis geográfico moderno. Hoy el modo de regulación que domina a nivel mundial es el posfordismo. Esto implica por un lado, la búsqueda de flexibilidad laboral y de los procesos de producción distribución y consumo. Esa mayor flexibilidad sólo le permite a las empresas resolver parcialmente el problema de la disminución de la productividad. De este modo, el posfordismo significó además el aumento de la participación a los empleados, un modelo de involucramiento social del trabajador. La sola producción flexible, sin involucramiento, genera precariedad en un sector vasto de la población, es el origen de la dualización.

Dentro del proceso descrito, o como su consecuencia, se produjo un fenomenal cambio tecnológico en el que la innovación, las tecnologías de información y las comunicaciones son fundamentales. En este contexto es central la producción de conocimiento. Los bienes típicos que se producen son complejos: bienes de capital electrónicos, *software*, telefonía, robótica, bancos de datos electrónicos, biotecnología, etc. (Amin, 1994). También los servicios intensivos en diseño, especialmente en los sectores de entretenimiento, comunicación, etc.

Este proceso se da dentro de un nuevo esquema de dominio, en el que todos los intereses y actores que no poseen escala global terminan subordinados al gran capital transaccionalizado, que dispone de una mayor organización empresarial, inteligencia estratégica, capacidad financiera, etc. Este proceso implica una pérdida de poder de los Estados nacionales, aunque esta merma dista de ser definitiva, sobre todo en el caso de los países centrales (Merino, 2011).

En lo que respecta al capital financiero, no creemos como Sassen que éste funcione como poder coordinador y que la lógica de esta forma del capital prevalezca sobre la actividad productiva e incluso, a partir del fracaso del keynesianismo, sobre los designios de los Estados nacionales. Si bien es cierto que la renta financiera puso un piso muy alto a la rentabilidad de las actividades productivas, eso sólo le ha permitido al capital financiero presionar y exigir, pero no dominar definitivamente. La transición al posfordismo es la consecuencia de un proceso en el que capital financiero y productivo compiten, negocian, y se coordinan inestablemente. También en los últimos años el capital financiero y su capacidad de generación y coordinación del crédito han permitido balancear a nivel internacional los desbalances reales debidos a las grandes disparidades entre países capaces de mantener bajos los niveles de consumo y por ende alto el ahorro (como es el caso de China), con otros que experimentan una demanda muy elevada (Estados Unidos, fundamentalmente). Este proceso ha disparado la creación de innumerables nuevos instrumentos de crédito a las empresas, pero también a las familias.

Sin embargo, así como dijimos que esa transmisión sucedía sólo en los centros, debe tenerse en cuenta que aún subsisten, y siguen representando un porcentaje alto de la actividad económica, los bienes tradicionales que han sido ejes del fordismo, producidos hoy en diversos espacios territoriales pero especialmente en los BRICs. Y también sobreviven en muchos países las formas organizativas neotayloristas -típicamente, la mayoría de los países africanos-, con explotaciones

de materia prima e industrias de bajo valor agregado y escasa seguridad social. En estos últimos dos casos se trata de empresas no colaborativas, poco innovadoras, abundantes en acciones repetitivas típicas del fordismo, o también precarias, con relaciones más flexibles y actores menos protegidos.

En este contexto mundial descripto, la mayor parte de los mercados de productos industriales con alto contenido innovador funcionan oligopólicamente. El mercado financiero a nivel mundial muestra un grado de concentración inédito; en lo que se refiere a los medios de comunicación, *“el grueso de las noticias, películas, programas de televisión, videos, libros, discos, imágenes fotográficas, ideas, movimientos artísticos que circulan por el mundo proviene de unos pocos centros de producción cultural global. Una veintena de corporaciones (en su mayoría estadounidenses) se reparten la parte del león de la cultura de masas global”* (Remedi, 2000).

A nivel del empleo, surgió en primer lugar un segmento de hiper-millonarios, propietarios de las partes mayoritarias de empresas de sectores claves. En segundo lugar, una clase de profesionales-gerentes con crecientes niveles de autonomía, vinculada a las actividades más innovadoras del posfordismo, que es la nueva clase media. En tercer término lugar, una clase de empresarios, profesionales y de obreros de menores recursos que realizan tareas repetitivas, y que trabajan en las tareas rutinarias de las empresas posfordistas, o se organizan en pequeñas y medianas empresas, proveedoras de las firmas más dinámicas. Si bien la clase media histórica continúa siendo mayoritaria, y si bien la mayor parte del trabajo (aunque no del valor agregado) sigue siendo fordista, las condiciones que contribuyeron a la expansión y poder político-económico de esa pequeña burguesía han desaparecido, y la clase media ha tendido a perder centralidad estratégica, transformándose en el proveedor fordista de las actividades posfordistas dentro de un esquema relacional difícil de desentrañar (Sennet, 2000). Finalmente, se constituyó una nueva clase baja, el tercio inferior, excluida del resto de la sociedad, que corresponde a los desocupados estructurales, la nueva forma de la informalidad actual.

De todos modos, en las periferias del centro parece haber todavía opciones para contener los problemas sociales. No debemos olvidar que en Europa la fractura ha sido menos pronunciada, y que en Estados Unidos fue mucho más marcada. En este último caso, sin embargo, el impacto se

ha sentido menos porque tanto el PBI per cápita como el consumo son mayores, los niveles mínimos de vida son más altos, y el sistema de seguro de desempleo tiene un alto impacto.

En la periferia histórica se observa, mientras tanto, cierto grado de industrialización, asociada a la descentralización productiva, ya que hay una tercerización de una parte de los procesos, en países que tienen ventajas de algún tipo en el objetivo de bajar costos. Por lo expuesto, en los países subdesarrollados (PSD) se generan estructuras productivas simples, en algunos países con algún desarrollo industrial, y un cierto fortalecimiento de los derechos sociales y estabilidad en el empleo, aunque éstos nunca lograron reducir la brecha medida en términos de riqueza generada y su complejidad. De todos modos, lo ocurrido en los PSD no pasó de ser en el mejor de los casos fordismo periférico que luego, con las transformaciones vinculadas a la búsqueda de flexibilidad, hoy toma la forma de un taylorismo primitivo.

Actualmente, la especialización basada en los recursos naturales o, más en general, en productos de escasa complejidad, genera problemas de competitividad en los mercados, altos niveles de déficit comercial industrial, una desigual distribución del ingreso y elevados porcentajes de la población viviendo en condiciones de pobreza y marginalidad. Se observa una correlación entre producción, producto, conocimiento, y por ende entre distribución del ingreso, desarrollo humano y pobreza.

Por lo expuesto, a lo largo del presente trabajo, trataremos de mostrar la vigencia de la dicotomía centro–periferia, como un problema real. Esta noción nos permite captar la esencia de lo que es permanente y de lo que muta en las condiciones mundiales, desde que los continentes comenzaron a interactuar en la vida política internacional.

En el cuadro sucesivo se muestra como cada época es producto de un determinado paradigma, sostenido por ciertas innovaciones que dan lugar a sistemas productivos específicos. También se explican así las relaciones internacionales y los países que las dominan. Desde fines del siglo XIX, Estados Unidos se va constituyendo en el más grande y transnacionalizado sistema capitalista fordista del planeta. Luego de los '70 tuvo una notable capacidad para realizar exitosamente la transición posfordista y mantener el primer lugar en términos de complejidad económica, aunque ahora en competencia más clara con otros países de comportamiento más o menos estratégico - Alemania con la UE y Gran Bretaña, Japón-. Estos países constituyen lo que llamamos el centro,

definido por la complejidad de su aparato productivo y su grado de desarrollo social, aunque sosteniendo la condición capitalista del sistema, que sigue generando una lógica de explotación y pobreza.

### Los ciclos económicos a lo largo de los años

Más adelante se profundizará sobre los cambios tecnológicos de cada uno de los complejos productivos más relevantes de la economía, y sobre quiénes estuvieron y están a la vanguardia de la innovación, investigación y desarrollo productivo, la organización industrial y el poder geoeconómico y la participación de los Estados. Sin embargo, mostramos un pequeño adelanto de lo que vendrá para entender más claramente las diferentes posturas analizadas.

Ciclos Económicos	1er Revolución Industrial	2da Revolución Industrial	Fordismo (con poder bipolar)	Fordismo (poder hegemónico de EEUU)	Postfordismo
<b>Fechas</b>	1787-1845	1846-1895	1896-1947	1948-1970	1970-hoy
<b>Innovaciones</b>	Telar mecánico; pudelación.	Acero de Bessemer; Maquinas de vapor. (industria textil, minería, barcos)	Corriente alterna; luz eléctrica; automóvil.	Transistor; Computadora	CNC- TIC
<b>Industrias</b>	Algodón (textil); Minería (hierro); Ferrocarril, Construcción	Acero, Máquinas, Herramientas, Barcos.	Automoviles; Aviación; Ingeniería eléctrica; Química	Defensa, aeroespacios; servicios de producción, bienes de consumo	Electrónica; TICs; semiconductores, la biotecnología y la nanotecnología.
<b>Organización Industrial</b>	Pequeñas fabricas;	Grandes fabricas; Concentración de capital; Sociedades Anonimas	Fabricas gigantes; Fordismo; capital Financiero	Combinación de grandes fabricas fordistas y pequeñas empresas perifericas	Multinacionales, subcontrataciones. Distritos Industriales
<b>Poder Geoeconómico</b>	Gran Bretaña	Gran Bretaña - Alemania - EEUU	Alemania - EEUU. Guerras Mundiales	Hegemonía EEUU.	Hegemonía condicionada de EE.UU. Corea del Sur surge como el reflejo fiel del postfordismo. Y aparecen los BRICs
<b>Función del Estado</b>	Poder de Policia	Imperialismo	Imperialismo Avanzado. Ciencia y educación	Estado de Bienestar, estado bélico.	Economía Mixta; I+D; Disputa por recursos naturales.

*Fuente: Hall y Preston (1988, p. 42)<sup>2</sup> y Elaboración propia*

<sup>2</sup> Hall.; Preston, P. (1990). La ola portadora. Nuevas tecnologías de la información y geografía de las innovaciones 1846-2003. Madrid: Fundesco.

Hay otros países, periféricos por la menor complejidad de sus sistemas económicos y desarrollo social, que igualmente condicionan la hegemonía unipolar. Hablamos, por ejemplo, de Rusia, China, Ucrania, Azerbaiyán, Corea del Sur, Taiwán, Turquía e Irán. A este grupo se puede agregar, por otras razones, a Brasil y Sudáfrica, países miembros de los llamados BRICS, pero si bien estos países tienen un fuerte impacto en sus respectivas regiones se le suele restar importancia, posiblemente por su ubicación geográfica, distante del centro. A esta situación, donde se define la hegemonía, la hemos llamado “unipolarismo condicionado”.

Si bien Estados Unidos lograron mantener una importante complejidad en el aparato productivo y el dólar sigue siendo el refugio del ahorro mundial, los desequilibrios macroeconómicos recientes han generado graves pérdidas tanto de riqueza como de productividad. En lo geopolítico, y siguiendo a Hakim (2006) y a Castañeda (2006), el 11 de septiembre ha hecho que las preocupaciones centrales para la potencia del norte pasen por la guerra contra el terrorismo, Medio Oriente y los Estados más agresivos.

Por su parte, la estrategia de la China se asienta sobre los fuertes incrementos de productividad logrados en los últimos años y la incorporación del gigante, vía OMC, al comercio mundial (Inter-American Development Bank, 2005). Por la vía del crecimiento de los precios de los commodities, China también explica –sin desmerecer los esfuerzos endógenos de cada país– buena parte de la situación de América del Sur en los últimos años. (Narodowski, Pozzo, Zapata, 2008).

El mencionado *boom* chino se basa, a su vez, en el papel activo del Estado, la importancia de su mercado interno y de su escala productiva, pero también en la mejora en los indicadores sociales, los niveles educativos urbanos, que complejizan la oferta y la demanda interna. Al mismo tiempo, se explica por el interesante mix de una estructura salarial baja, que favorece la producción de bienes intensivos en trabajo, con una fuerte política de inversiones y una estrategia de apoyo a las innovaciones que ha dado muy buenos resultados (Pérez Llana, 1994 y CEPAL, 2004). China viene experimentando además un cambio en el proceso de formulación de su política exterior y de seguridad, con una mayor profesionalización, pluralización de las estructuras corporativas, y descentralización (Lampton 2001a y 2001b). En términos de su ingreso per cápita, sin embargo, todavía es un país en desarrollo de bajos ingresos, posicionada alrededor del puesto número cien

(Loser, 2005). Del mismo modo, la producción compleja aun es un porcentaje bajo del total del PBI si se lo compara con otros países.

De todos modos, su poder económico ha aumentado en la medida que se fue transformando en el principal comprador de Estados Unidos, y que su tasa de ahorro ha contribuido a la financiación del consumo, a cambio de la acumulación de bonos del tesoro norteamericano, manteniendo estable las tasas de interés internacional y generando una “sociedad” con Estados Unidos difícil de romper.

América Latina, en este contexto ha perdido decididamente complejidad. En términos generales y con la excepción de algunos nichos tecnológicos en Brasil, México, Chile y Argentina, se especializan cada vez más en materias primas y en productos de consumo agro-industriales, principalmente alimentos.

En el marco teórico que seguimos en este libro, las trayectorias de los países resultan en determinados grados de complejidad económica, financiera y productiva. A partir de allí, los Estados definen lineamientos para complejizar y diversificar su poder nacional, en términos económicos y políticos. Dicho de otra manera, la estructura de las relaciones mundiales está determinada por la complejidad económica y la estrategia política. Por eso, el análisis requiere de las cuatro dimensiones: la económica, la política, la militar y la cultural. Hemos procurado que esta geopolítica se vea reflejada en los datos de este libro, tanto desde el punto de vista de la lucha por los recursos naturales, de las variables tecno-productivas, y desde el abordaje de las cuestiones sociales.





## **Capítulo 2.**

### **La lógica de la producción posfordista: consecuencias espaciales de la especialización.**

*Patricio Narodowski y Matías Remes Lenicov*

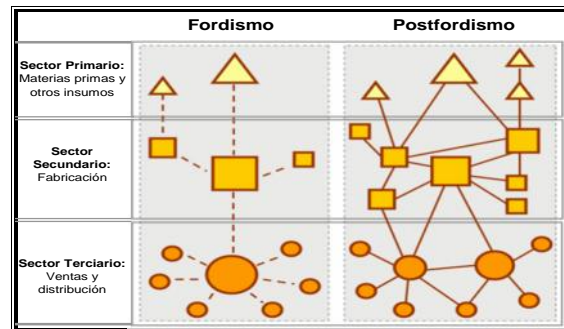
#### **I. Recursos naturales, energía, producción compleja y transporte en el mundo posfordista.**

En las últimas décadas, con el pasaje del fordismo al posfordismo, y en el marco de una creciente globalización mediada por procesos de integración regional, el mundo ha atravesado importantes transformaciones en el diseño, producción, intercambio y consumo de bienes y servicios, que modificaron, al menos en las formas, la inserción de los países en la economía mundial. Estos cambios fueron acompañados por modificaciones en la organización de la producción, en los agentes participantes de las actividades productivas, y en la localización de las actividades entre los diversos países. De esta manera, surgen paulatinamente las cadenas globales de valor (Gereffi, 1996; Kaplinsky, 2000), en el marco de un crecimiento acelerado del comercio.

Con el paso del fordismo al posfordismo, las relaciones entre recursos naturales, sectores secundarios y terciarios se modificaron sustancialmente. En el cuadro siguiente, se observa como en el fordismo, las relaciones entre sectores eran poco fluidas y estaban centralizadas en mega compañías. Con la llegada del posfordismo, los problemas de logística, especialización descentralización y relocalización se modificaron sustancialmente. En esta nueva etapa, cada sector se subdividió y se especializó en bloques de productos más puntuales, perfeccionados y acabados, mediante compañías pequeñas o subsidiarias.

A su vez, es posible observar como el sector primario, secundario y terciario, atraen flujos de consumidores y conforman un área de gravitación. Los recursos naturales representan una fuente de riqueza para la explotación económica donde se incluyen minerales, -entre ellos, hidrocarburos- el suelo, los animales y las plantas. De igual forma, los combustibles, el viento y el agua pueden ser utilizados como recursos naturales para la producción de energía. Estos recursos suelen interactuar entre sí. Por ejemplo, la agricultura necesita de los suelos, y éstos requieren el uso de agua. A su vez, se necesitan hidrocarburos para el transporte y la tecnología aplicada en la

producción. Así, conviven entre sí el suelo, el agua y los hidrocarburos. Algo similar ocurre con la explotación minera.



*Fuente: Elaboración propia*

Si bien el PBI mundial tiene un componente inmaterial superior al del fordismo el crecimiento ha dado lugar a una presión creciente sobre las materias primas, en especial sobre el petróleo, el hierro y los alimentos, que han aumentado su explotación en valores absolutos. Una de las causas fundamentales de esta tensión es el crecimiento demográfico (Klare, 2003), que presiona sobre la necesidad de producir cada vez más alimentos, aun cuando éstos son considerados tradicionalmente como recursos renovables.

El cambio tecnológico y el aumento del precio de los recursos generado por estas presiones, han posibilitado ampliar transitoriamente las reservas de minerales económicamente explotables, pero al mismo tiempo han acelerado el ritmo de explotación: es el caso de los hidrocarburos y el oro, así como también la sobreexplotación del uso de la tierra para producir alimentos. En estos últimos dos casos, sin embargo, las nuevas tecnologías producen además altos niveles de contaminación en el aire y en la tierra, problema que también incide sobre las capacidades productivas en el mediano plazo.

El creciente grado de urbanización, los altos niveles de consumo y producción de desechos en los países centrales junto a la urbanización precaria de los espacios populares de los países periféricos,

explica el incremento notable del uso y de la contaminación del suelo, el agua y el aire. Este problema además se exagera debido a las necesidades actuales del transporte urbano.

El petróleo y el gas constituyen la base de energía para el funcionamiento de los sectores industriales, y la fuente de electricidad de muchos países que cuentan con centrales termoeléctricas ya que éstos sirven como combustible para el transporte. La demanda de petróleo proviene de las diversas utilidades que posee: es materia prima para la industria petroquímica y química, genera electricidad y combustible para el transporte. La utilización del suelo aumenta como consecuencia de la urbanización por un lado, y de la necesidad de producir alimentos para los diversos sectores populares tanto urbanos como rurales, por el otro. Además crece la demanda de biocombustibles y de otros minerales para la explotación.

El agua está en disputa por diversas necesidades: las de urbanización -agua potable y cloacas-; las de producción de alimentos; las de producción de biocombustibles; las de generación de energía eléctrica y las de explotación metalífera. Un país que carece de agua no puede alimentar a su población ni desarrollarse, y actualmente treinta y un países subsisten con escasez hídrica (Le Monde Diplomatique, 2008).

Además, las asimetrías en la disponibilidad de estos recursos generan problemas. Aun cuando los recursos naturales están distribuidos en todo el planeta, su explotación requiere de grandes capitales, de las regulaciones de los gobiernos y de la capacidad de generar y aplicar tecnología. Los primeros recursos naturales utilizados en el pre-capitalismo y en el fordismo fueron los de los países centrales (típicamente, hierro y carbón), pero en la actualidad la explotación se ha expandido a todo el planeta. Si bien hay nuevos países productores, sus regulaciones son claramente manipulables, y su capacidad tecnológica es atrasada, o inexistente. Por tanto, en estas explotaciones intervienen grandes empresas globales, que no desarrollan complejidad en el lugar sino que la importan desde sus sedes centrales. La región por eso sigue teniendo una fuerte especialización en recursos naturales, las importaciones de bienes complejos tienden a aumentar junto con la Inversión Extranjera Directa (IED), y la estructura resulta ser desequilibrada, con un pobre resultado social.

En cambio, en los centros posfordistas la población depende menos de la explotación de los recursos naturales y más de su capacidad de desarrollar actividades económicas postindustriales,

pero es allí donde se producen los mayores consumos. En estos centros, en cambio, se concentran las funciones cuaternarias de comando, control y concepción, entre las que contamos las finanzas, la diversión, los servicios productivos, la instrucción y el conocimiento. La especialización es en bienes y servicios complejos con una importante exportación de los mismos hacia destinos de producción primaria y secundaria.

En definitiva, tanto los fenómenos de deslocalización productiva posfordista como los de concentración de complejidad en zonas cada vez más reducidas de la geografía mundial, inducen un tipo de demanda cada vez más segmentada. Ésta, incentiva el poder de compra de aquellas franjas que acumulan, concentran y centralizan el capital al tiempo que poseen mayor capacidad de consumo acelerando y agudizando un tipo de explotación irracional e insostenible de una variedad de recursos. En los países centrales, más allá de sus diferencias, los recursos naturales son demandados para producir complejidad industrial; alimentos de alto valor agregado; servicios de alta calidad, lo cual implica altos niveles de consumo urbano y una generación de desechos sustanciales. En los países periféricos y en los BRICs, en cambio, los recursos se utilizan para explotar otros recursos naturales y sostener las producciones repetitivas del fordismo, con el fin de exportarlos casi sin agregar valor, en un contexto de urbanización precaria y altamente contaminante, basada en un sector terciario simple y de bajo precio. Si bien los países periféricos explotan también como recursos sus paisajes naturales por la vía del turismo, el negocio suele ser manejado por capitales extranjeros.

En conclusión, el cambio tecnológico del posfordismo no implica necesariamente la reducción del consumo de recursos en general, sino todo lo contrario. Sucede así porque en los países centrales, la innovación tecnológica ha impulsado un considerable aumento del nivel de vida y, por tanto, un marcado incremento del consumo privado. La escasez de los recursos se vincula indefectiblemente al tipo de explotación sin control que se ha impuesto a nivel mundial, y en particular en los países subdesarrollados y semiperiféricos. Por eso, algunos recursos naturales están siendo explotados a gran velocidad, en muchos casos superior a la capacidad mundial para desarrollar nuevas fuentes, o innovar y desarrollar recursos sustitutos.

Quedan planteados entonces los problemas relacionados con los recursos naturales: la disponibilidad futura y los daños provocados al medio ambiente. En ambos casos las

responsabilidades políticas les caben a los países desarrollados y más recientemente a los BRICs, que se encuentran en un acelerado proceso de industrialización y producción a gran escala.

Si bien la explotación de recursos naturales ha sido siempre fuente de disputa, en la actualidad los conflictos han aumentado exponencialmente y se manifiestan como un rasgo preocupante en la actual dinámica del sistema productivo y político internacional. Hay recursos críticos que están concentrados en áreas de permanente conflictividad, surcadas por enfrentamientos étnicos -por ejemplo en África-, religiosos -Medio Oriente- o limítrofes -Mar Caspio-, y que tienen una relevancia estratégica para las potencias centrales. Las regiones de Medio Oriente, Mar Caspio y África son hoy fuentes vitales de suministro de hidrocarburos, que resultan ser tal vez los recursos no renovables de más rápida intensidad de explotación y, por lo tanto, de agotamiento. Allí, la presencia de factores de poder tanto estatal como multinacional acentúa el conflicto y erosionan las perspectivas de estabilidad política y de convivencia pacífica. Finalmente, también las zonas marítimas costeras se han transformado en áreas de elevado peso estratégico, debido a los recursos pesqueros y a la potencial existencia de yacimientos hidrocarburíferos. Aquí se introduce también el problema de la delimitación de la zona económica exclusiva en aguas que son mares interiores - como es el caso del Mar Caspio-, y del vacío de control y autoridad en términos de soberanía, que implica que muchos países posean zonas exclusivas.

#### **Los recursos naturales y el problema de la información.**

Una prioridad de muchos gobiernos actualmente está relacionada con la información sobre la disponibilidad de los recursos naturales en los territorios.

El problema de esta información, es que suele encontrarse dispersa, y es de difícil acceso. A su vez, en muchos casos existen discrepancias entre las distintas fuentes o atrasos en la elaboración y procesamiento de los datos. Es decir que, en lo que respecta a los datos sobre recursos naturales a nivel global, hay conflictos con el suministro de información adecuada y confiable. Por otra parte, es usual que la información sea manipulada en función de los intereses de las partes en disputa, como ocurre por ejemplo en el caso de la información referida a las reservas de petróleo, generando datos erróneos y por lo tanto de poca utilidad. En ciertos países la escasez de información está asociada a la falta de recursos financieros o humanos para elaborarla, o también a limitaciones geográficas. Las fallas en la disponibilidad de información confiable puede incluso ser perjudicial para el normal desenvolvimiento de la explotación de los recursos naturales, ya que en muchos

casos el valor de mercado, caracterizado por una elevada volatilidad, no refleja el precio asociado al valor de uso intertemporal del recurso.

La falta de datos, y su dificultad de acceso, a la información que existe, fueron identificadas en la Agenda 21 como un problema común a varios países (ONU 1992). Posteriormente, la Comisión Mundial de Desarrollo Sostenible identificó la insuficiente recolección e integración de datos como un impedimento para lograr una visión apropiada del desarrollo sustentable (Quiroga 2001).

Por lo explicado, resulta difícil predecir con precisión cuánto tiempo podremos seguir disponiendo de recursos no renovables como el agua dulce, el petróleo, el carbón o el gas natural. La respuesta, por supuesto, depende de las reservas estimadas y del ritmo de consumo mundial. Pero ambas variables están sujetas a modificaciones: se siguen realizando prospecciones en busca de nuevos yacimientos e incluso se está volviendo a extraer petróleo de yacimientos que hace tiempo habían sido abandonados por no ser suficientemente rentables.

## **2. Las cadenas globales.**

### **2.1. Una clasificación de actividades extractivas y productivas a partir del concepto de cadenas.**

A fin de estudiar la nueva realidad descripta, resulta útil el enfoque de las cadenas productivas. Las mismas son analizadas como un conjunto de eslabones. Los primeros eslabones son los del sector primario, la explotación de las materias primas de la tierra, que incluyen la minería y la explotación de canteras; la agricultura, la silvicultura, el pastoreo, la caza, la recolección y la pesca. Estas actividades requieren de equipos e insumos complejos pero en sí mismas son de baja complejidad, ya que se organizan de manera no colaborativa, con poca innovación, y se componen de acciones repetitivas o precarias típicas del fordismo, con relaciones más flexibles y actores menos protegidos, típicas del taylorismo.

En el sector secundario se encuentra la manufactura de los productos terminados, con mayor nivel de complejidad a medida que se agrega valor a la materia prima. Los procesos de cambios tecnoproductivos posfordistas han provocado una transformación muy marcada en las formas de producción: las industrias muestran una acelerada tendencia a desconcentrarse y desconectarse de los recursos naturales, e incentivan la innovación, la investigación y el desarrollo. También se acentúa la creciente utilización de mano de obra especializada y la introducción de una amplia complejidad tecnológica.

Los productos primarios son siempre la primera etapa de cualquier cadena, las empresas manufactureras reúnen las materias primas para crear un producto final u otro intermedio que resulte necesario para otros productos. Por ejemplo, del hierro, se produce chapa, y con ella se realizan ciertas autopartes, que sirven posteriormente para la producción automotriz. Desde la materia prima al producto final, hubo una producción de bienes intermedios.

Por último, el sector terciario es el de los servicios a la población en general y a las empresas. Se incluyen las ventas por menor y por mayor, la producción de energía, el transporte y la distribución, el entretenimiento, restaurantes, servicios de oficina, medios de comunicación, turismo, seguros, banca, salud, así como los servicios de la administración pública.

Las cadenas de valor constituyen una suerte de red integrada funcionalmente entre las actividades extractivas, productivas, comerciales y de servicios que cubren todas las etapas de la cadena de suministro, desde la transformación de las materias primas, pasando a través de las etapas de manufactura intermedia, hasta la entrega del producto terminado en el mercado. Esta integración puede ser territorial y en ese caso se constituye lo que denominamos un *cluster*.

#### **La Tercera Italia.**

Uno de los principales ejemplos de la especialización posfordista de producción tuvo lugar en una región conocida como la Tercera Italia. La primera Italia incluye las áreas de producción en serie a gran escala, como Turín, Milán y Génova. La segunda describe la Italia del Sur subdesarrollado. La Tercera Italia, en cambio, fueron agrupaciones de pequeñas empresas y talleres desarrollados en los años 1970 y 1980 en el centro y noreste de las regiones del país. Las regiones de la Tercera Italia incluyen la Toscana, Umbría, Marche, Emilia-Romaña, Véneto, Friuli y Trentino-Alto Adige / Südtirol.

Cada región se especializó en una gama de productos poco relacionados, con talleres que empleaban entre cinco y cincuenta trabajadores, pero en general menos de diez. En la gama de productos en cada región se pudo notar el cambio posfordista en las economías de alcance. Estos talleres eran conocidos por producir productos de alta calidad y el empleo altamente calificado, con los trabajadores bien pagados. Los talleres fueron orientados principalmente al diseño, y contaban con un equipo de trabajo multidisciplinario, que involucraba la colaboración entre empresarios, diseñadores, ingenieros y trabajadores. De todos modos, estos sistemas ya han atravesado diversas crisis.

En la actualidad existe una fragmentación internacional de actividades en contextos dinámicos, que induce a una creciente especialización de las etapas productivas para abastecer demandas que se tornan universales, y que abarcan distintos niveles de complejidad. Esta especialización ha sido impulsada y a su vez ha generado el surgimiento de las TICs y las innovaciones en el sistema de transporte, en las finanzas, etc., otorgando un rol fundamental a los servicios, que en el fordismo no era posible encontrar.

Los procesos requieren de la interrelación a nivel mundial de un conjunto de actores involucrados, descentralizados en diferentes países, según el recurso natural o su capacidad productiva -ya sea por avance tecnológico o por la producción a gran escala-. Esta interrelación implica la existencia de jerarquías, y se asume que a lo largo de los eslabones se relacionan procesos muy simples -producidos según las reglas organizacionales del taylorismo o del fordismo- con los complejos -de alto contenido tecnológico o estético-. El epicentro del negocio de la cadena global es detentado por las firmas que generan y venden éstos últimos productos, los bienes y servicios del posfordismo y tercerizan el resto.

## **2.2. La clasificación aplicada: datos agregados.**

Para analizar el rol de empresas y países en la cadena de valor, es central capturar la complejidad de cada etapa productiva. Las clasificaciones más usadas para ello han sido la de Pavitt (2003), y en la actualidad la metodología de la OCDE. Esta última clasifica a los diferentes eslabones industriales de acuerdo a su contenido tecnológico. Se definen segmentos productivos que utilizan alta tecnología, los que incorporan procesos tecnológicos medio-altos, aquellos demandantes de tecnología media-baja y, por último, los de nivel tecnológico bajo. El nivel de desagregación utilizado es pobre y por lo tanto, es difícil captar en toda su dimensión la complejidad buscada.

Dentro del grupo de actividades que requieren un alto nivel tecnológico se encuentra la producción de maquinaria de oficina, radio y televisión, instrumentos médicos, ciertos productos de la industria química y la fabricación de aeronaves y naves espaciales. Aquí vale aclarar que parte de este segmento de complejidad, en especial el rubro que se relaciona con la producción de aparatos electrónicos, se realiza en el caso de los países en desarrollo, a partir del ensamblaje de



piezas por lo general importadas y la transformación de las mismas en un producto final, pudiéndose relativizar el proceso de generación de tecnología propia. Las ramas productivas que cuentan con procesos de producción que utilizan tecnología media-alta son las que se abocan a la producción de maquinaria y equipo, aparatos eléctricos, automotores, parte de la producción de químicos, locomotoras y material rodante para ferrocarriles y de otro equipo de transporte.

Las industrias que demandan procesos con nivel tecnológico medio-bajo se inscriben en las actividades relacionadas con los productos derivados del petróleo, la producción de caucho y plástico, productos que utilizan minerales metálicos y metales; también las participantes en la fabricación de buques y otras embarcaciones.

#### **Los análisis micro de complejidad.**

La caracterización de la complejidad exige muchas veces concentrarse en los aspectos micro de los productos o procesos. En Narodowski (2008) se diferencian entre productos de menor o mayor complejidad potencial, en función del grado de exigencia de capacidad innovadora incorporada. Así, en plásticos la complejidad depende del tipo de materiales, de la creación en términos de diseño y matricería, de la incorporación de electrónica, diseño e imagen de dibujos y colores, o de la publicidad. Se trata de bienes con características especiales, debido a la inversión inicial requerida, la capacidad gerencial, el equipo de ingenieros y creativos, etc. Por ejemplo, los juguetes de pequeña dimensión requieren una matricería especial; los artículos de bazar o los muebles de jardín de alto precio requieren diseño y comunicación; y los tubos de PVC o polietileno exigen continuas innovaciones en materiales. Todos pueden considerarse productos de alta complejidad.

En el caso de los productos conceptualmente simples, es posible lograr complejidad de otro modo: la forma de entrega, el control de calidad, la necesidad de producirlos bajo férreas condiciones de certificación por los elementos que contienen (como en el caso de ciertos alimentos o de los medicamentos), por el tipo de usuarios finales (bebés, niños), por requerimientos de seguridad (por ejemplo, en electricidad, los agentes retardadores de fuego), por resistencia mecánica (para que no sufra con los golpes, etc.). Este tipo de estudios sugieren que la potencialidad puede ser aprovechada o no, y que hay que analizar a las empresas particulares en detalle para ver si lo han logrado. Así se pueden conocer detalles que en las metodologías más generales no se ven.

Por último, las industrias demandantes de procesos que requieren bajo nivel de tecnología para la elaboración de productos son la industria alimenticia, el tabaco, las relativas a la textil, confecciones y cuero, las que manufacturan muebles y productos de madera y la industria de

celulosa, papel y de edición; también se incluyen a las que realizan el reciclamiento de desperdicios y desechos.

Para el caso argentino sobresalen entre otros, el trabajo de Katz (2001) y más recientemente Galperín y Castagnino (2005). Estas taxonomías suelen asociar un determinado eslabón de la cadena productiva en un cierto nivel de complejidad, a fin de hacer compatible la clasificación con la información estadística. Pero esta metodología pierde de analizar los diferenciales de complejidad que surgen dentro de cada tipo de producto. Por ejemplo, la industria de la indumentaria es considerada de complejidad medio-baja, pero hay un nicho de alta moda que claramente escapa a esta definición. De todos modos, la categorización brinda un indicador aproximativo de la complejidad de la industria. Allí se diferencian las ramas, de mayor a menor grado de complejidad, de la siguiente manera:

1.- Ramas intensivas en el uso de insumos científico-técnicos y en servicios de ingeniería. En estas ramas productivas hay un vínculo marcado entre ciencia aplicada y desarrollo tecnológico. Se incluyen allí las productoras de química fina, de productos electrónicos o de equipos de telecomunicación, bienes durables de alta tecnología, máquinas- herramienta, máquinas especiales e instrumental científico. Tienen altas barreras de ingreso en términos de requerimientos de capital, un alto grado de concentración y un patrón de competencia vía precios y diferenciación del producto por marcas.

2.- Automóviles. El mercado automotriz se diferencia del anterior porque en el mercado local no tiene altas barreras de ingreso y en el mercado externo tiene competitividad emergente de aprendizaje y *software*.

3.- Ramas intensivas en el uso de recursos naturales. Se incluye la refinación de petróleo, producción de celulosa, acero, hierro, aluminio, comestibles, bebidas, tabaco, entre otros. Son industrias productoras de *commodities* industriales, altamente estandarizadas, que operan con alta intensidad de capital por persona ocupada, tienen un proceso de producción continuo, y el impacto de las economías de escala es significativo. Son sectores compradores de tecnología de producción, en los que predominan los grandes grupos corporativos. Los recursos naturales juegan un papel preponderante alcanzando ventajas comparativas estáticas. El mercado local tiene bajas

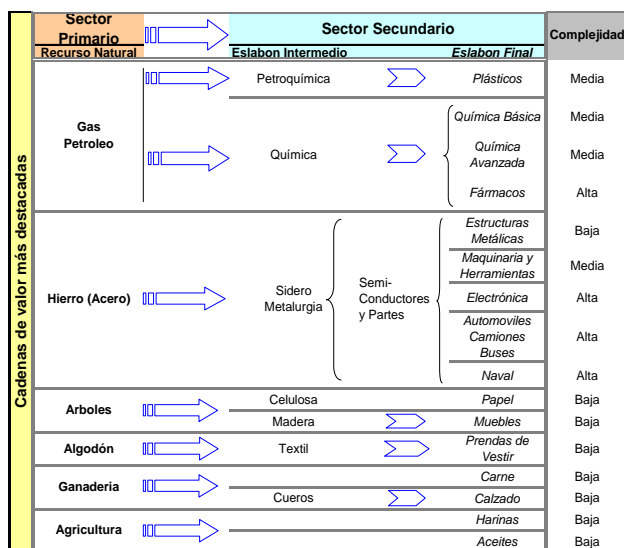
barreras al ingreso de tecnologías de producto y altas en requerimientos de capital, con un alto grado de concentración siendo que el patrón de competencia es vía precios.

4.- Industrias de procesos naturales. Sus características son similares a las de la rama anterior, aunque con una inversión inicial menor. En ellas pueden encontrarse *commodities* industriales tales como pulpa y papel, aceite vegetal, harina de pescado. Son industrias altamente capital-intensivas, con bajo valor agregado doméstico. Las firmas domésticas venden el producto en mercados mundiales muy competitivos actuando como tomadoras de precios y con beneficios marginales muy bajos.

5.- Ramas intensivas en uso de mano de obra. Ejemplo de ellas es el calzado, imprentas, textiles, vestuario, alimento, muebles para el hogar, entre otras. Se trata de sectores en los que la tecnología de fabricación viene dado mayoritariamente por los fabricantes de equipos. Las economías de escala y la intensidad en capital es menor que en los dos anteriores. Predominan firmas pequeñas y medianas familiares donde la organización del trabajo juega un rol fundamental en la eficiencia operativa. Las barreras al ingreso en el mercado local son bajas - aunque puede haber licencias de marcas-, y suele existir un bajo grado de concentración.

En base a estos criterios metodológicos podemos presentar las cadenas de valor más relevantes según el grado de complejidad. El Cuadro siguiente resume y ejemplifica esta información.

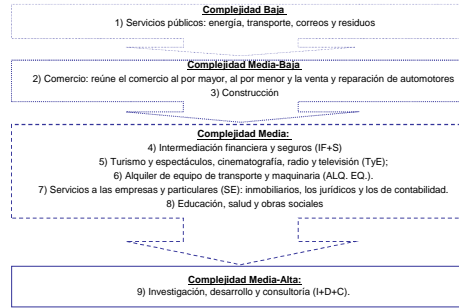
Claro que, en la práctica, las cadenas no son tan lineales, ya que cada eslabón se nutre de otros eslabones, como ocurre por ejemplo en la producción de automóviles. Esta cadena no sólo requiere hierro, sino que también demanda productos plásticos, vidrio, caucho, y productos de la industria textil y electrónica, de complejidad diversa.



Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, además de estas producciones industriales definidas por su alto contenido tecnológico, surgen los servicios de control de los negocios, de las finanzas, de provisión de tecnología (la biotecnología, especialmente usada en agricultura, farmacia, ciencia de los alimentos, medioambiente y medicina, *software* y servicios informáticos) y los de alto contenido estético. Quien más rigurosamente ha logrado avanzar en la definición y en hacer operativa la complejidad para los servicios ha sido Sassen (1989) y su equipo de trabajo. Si bien la clasificación fue realizada originalmente para el análisis de las ciudades, el planteo puede generalizarse. Otro autor que ha trabajado en esta categorización es Dematteis (2001). En ambos desarrollos, los servicios que se han identificado a priori como complejos son los servicios a la producción -contables, de publicidad, bancarios, legales-, los centros de innovación tecnológica, la construcción de superficies amplias y de alta calidad y precio, los servicios personales de turismo, tiempo libre, gastronomía y diversión; los centros comerciales; y la logística -puertos, aduanas, nodos de transporte, depósitos-; todos con un alto nivel de utilización de bienes de capital y de alta tecnología. Peña (2007) ha avanzado en la misma metodología para Argentina y ha realizado la segmentación del sector en diez agrupamientos -incluyendo otros-, clasificados en servicios de

complejidad medio-alto, medio, medio-bajo y bajo. En el cuadro adjunto se ve la clasificación propuesta.



*Fuente: Elaboración Propia.*

### 2.3. La relevancia mundial de los eslabones

Según la CIA Factbook, se estima que a nivel mundial en 2010 el 6% de la producción se realizó en el sector primario, el 30,9% en el sector secundario, y el 63,2% fueron los servicios.

El cuadro siguiente demuestra que, pese al avance de los servicios, el sector primario es central en algunos países cuyo PBI pesa a nivel mundial. Por ejemplo en la India e Indonesia representa más del 15% de su PBI, mientras que en Irán y China es el 10%. En cambio, el sector primario es insignificante en Reino Unido y Alemania, donde no representa ni el 1% del total. Los servicios también tienen diverso peso según el país. En la Unión Europea, Estados Unidos, Japón, Australia y Canadá representan más del 70% del PBI, y en Francia alcanza un récord de casi el 80%. En estos países el sector industrial oscila entre el 20 y 25% de su PBI. Finalmente, los servicios en los BRICs tienen mucha menor participación relativa -China 43%, India 55%, Rusia 59% y Brasil 67%-.

PBI Nominal y composición sectorial de 2010 (millones de dólares)				
Pais	PBI nominal	% Agri- cultura	% Industria	% Servicios
<b>Mundial</b>	<b>62.909.274</b>	<b>6,0%</b>	<b>30,9%</b>	<b>63,2%</b>
1 Unión Europea	16.282.230	1,8%	25,0%	73,1%
2 Estados Unidos	14.657.800	1,1%	22,1%	76,8%
3 China	5.878.257	10,2%	46,9%	43,0%
4 Japón	5.458.872	1,4%	24,9%	73,8%
5 Alemania	3.315.643	0,9%	27,8%	71,3%
6 Francia	2.582.527	2,0%	18,5%	79,5%
7 Reino Unido	2.247.455	0,7%	21,8%	77,5%
8 Brasil	2.090.314	5,8%	26,8%	67,4%
9 Italia	2.055.114	1,9%	25,3%	72,8%
10 Canadá	1.574.051	2,2%	26,3%	71,5%
11 India	1.537.966	18,5%	26,3%	55,2%
12 Rusia	1.465.079	4,0%	36,8%	59,1%
13 España	1.409.946	3,3%	26,0%	70,7%
14 Australia	1.235.539	3,9%	25,6%	70,5%
15 México	1.039.121	3,9%	32,6%	63,5%
16 Corea del Sur	1.007.084	2,6%	39,3%	58,2%
17 Países Bajos	783.293	2,6%	24,9%	72,5%
18 Turquía	741.853	9,6%	26,6%	63,8%
19 Indonesia	706.735	15,3%	47,0%	37,6%
20 Suiza	523.772	1,3%	27,7%	71,2%
21 Polonia	468.539	3,4%	33,0%	63,5%
22 Bélgica	465.676	0,7%	21,9%	77,4%
23 Suecia	455.848	1,9%	26,6%	71,6%
24 Arabia Saudita	443.691	2,6%	61,8%	35,7%
25 Taiwan	430.580	1,4%	31,1%	67,5%
26 Noruega	414.462	2,1%	40,1%	57,8%
27 Irán	407.400	11,0%	41,7%	47,3%
28 Austria	376.841	1,5%	29,4%	69,1%
29 Argentina	370.269	8,5%	31,6%	59,8%
30 Sudáfrica	357.259	3,0%	31,2%	65,8%

Fuente: Elaboración propia en base a CIA Factbook.

En el cuadro siguiente, vemos la importancia de los sectores en función del comercio mundial, que se concentra más en bienes que en servicios, surge que los combustibles representan el 18,6% del total comerciado, los productos agrícolas el 9,6%, mientras que el 68,8% del comercio se compone de manufacturas. De estas últimas, el hierro y el acero representan el 2,7%, los equipos para oficina y telecomunicaciones el 10,9%, los productos de la industria automotriz, el 7%, los productos químicos el 11,9% y textiles y prendas de vestir el 1,7 y 2,6% respectivamente.

#### Exportaciones mundiales de mercancías por grandes grupos de productos, 2009

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Productos agrícolas		Combustibles y productos de las industrias extractivas		Manufacturas					
	Total	Combustibles	Total	Hierro y acero	Productos químicos	Equipo para oficina y de telecomunicaciones	Productos de la industria del automóvil	Textiles	Prendas de vestir	
Valor	1169	2263	1808	8355	326	1447	1323	847	211	316
Parte en las exportaciones	9,6	18,6	14,8	68,6	2,7	11,9	10,9	7,0	1,7	2,6
Variación porcentual anual										
1980-85	-2	-5	-5	2	-2	1	9	5	-1	4
1985-90	9	3	0	15	9	14	18	14	15	18
1990-95	7	2	1	9	8	10	15	8	8	8
1995-00	-1	10	12	5	-2	4	10	5	0	5
2000-09	9	11	12	7	10	11	4	4	3	5
2007	20	15	13	15	28	19	4	17	9	12
2008	18	33	41	10	23	14	4	4	5	5
2009	-13	-36	-37	-20	-45	-14	-16	-32	-17	-14

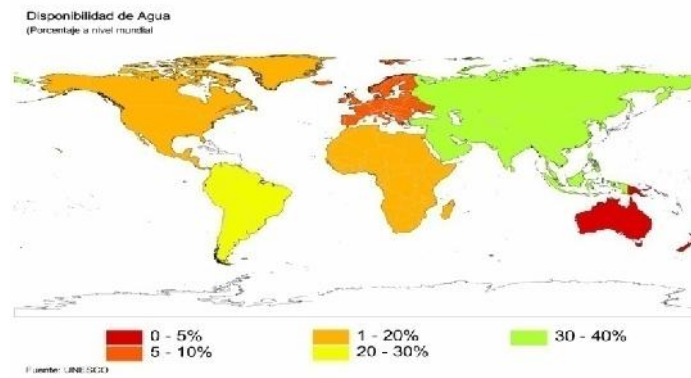
Fuente: Elaboración propia en base a OMC.

### 3. Principales tendencias de la explotación de los recursos naturales, las cadenas y el transporte en el pasaje al posfordismo.

#### 3.1. Recursos naturales y energía, y su distribución geográfica.

##### 3.1.1. El problema de la escasez de agua.

El agua es un recurso que es disputado entre el consumo personal -cloacas y agua potable-, la producción de alimentos agrícolas, el uso minero y la producción de biocombustibles, entre otros. A su vez, es un recurso disputado para la generación de energía hidroeléctrica. El problema central es que el agua dulce se estima que representa solamente es el 0,008% del agua del planeta. El recurso se encuentra disponible en un 19% en Brasil y en un 10% en Rusia. Mientras que Canadá, Indonesia y China cuentan con un 7% del agua mundial cada uno. Regiones como las aguas del Nilo en África o los importantes reservorios de agua de Sudamérica, son algunas de las tantas áreas de posible intensificación de conflictos por el control de sus recursos en un mediano plazo.



Según diversas opiniones (ONU, 2006; Bates et al, 2008; Vergara, 2005; García et al, 2002; Le Monde Diplomatique, 2008; entre otros), el cambio climático ha tendido a disminuir las reservas de agua. Por el temido efecto invernadero, se están derritiendo más rápidamente los polos y aguas congeladas, las cuales son una fuente importante de agua dulce. Aquí ocurre un interesante fenómeno, y es que los polos -norte y sur- provienen del agua salada, pero el mismo proceso de congelamiento produce una expulsión de la sal dejando los polos como un excelente proveedor de agua dulce. Sin embargo, al derretirse vuelve al océano de agua salada, y deja de ser utilizable para el consumo y la producción.

En cuanto al uso, la agricultura absorbe el 70% del agua dulce, el 19% lo utiliza la industria y la minería, y el 11% se usa para consumo público (FAOstats, 2010).

En cuanto a la contaminación, las causas principales son tres:

1) De origen urbano, con el vuelco a cursos superficiales, sin tratamiento previo, de aguas que contienen los residuos colectivos de la vida diaria. El grado de contaminación depende del volumen de población y consecuentemente de los efluentes, los caudales de los cuerpos receptores de los efluentes y, eventualmente, de los porcentajes de efluentes que pudieran llegar a ser tratados antes de su vuelco. También se registra contaminación de napas subterráneas por efecto de la filtración de pozos negros que reciben líquidos cloacales no depurados.

2) De origen industrial, que constituyen la principal fuente de contaminación de las aguas. La mayoría de las industrias utilizan el agua en cantidades variables en diferentes procesos de



fabricación. Las principales industrias contaminantes son las minería y siderúrgicas, curtiembres, frigoríficos, petroquímicas y celulósicas. Aportan predominantemente, metales pesados como Cadmio, Cromo, Plomo, Cobre, Hierro, Mercurio, Aluminio, Arsénico, Selenio, etc.

3) De origen agrícola, ya que de allí provienen ciertos productos utilizados en agricultura –como herbicidas, fungicidas y fertilizantes nitrogenados- y de residuos de origen animal. Entre las sustancias contaminantes aportadas se encuentran los plaguicidas clorados y fosforados, solventes clorados, dioxinas, nitritos, nitratos y fosfatos.

### **3.1.2. La presión sobre el uso de los suelos.**

Según el Banco Mundial, el 61,2% de las tierras del mundo son cultivables. Sin embargo, la degradación de los suelos llega al 50%, lo cual significa que hay 1.664 billones de hectáreas deterioradas.

La sobreexplotación del suelo ha sido provocada entre otras cuestiones por: 1) el libre pastoreo de grandes manadas; 2) la agricultura de escala con aplicación excesiva de plaguicidas y fertilizantes; 3) la utilización de nuevas tecnologías para la modificación de especies vegetales; 4) la superexplotación de los ecosistemas, y la falta de una programación coordinada.

Las exigencias de la demanda y la lógica del capitalismo dieron lugar a un aumento de la fertilización para hacer las tierras más productivas y produjo una vida útil más corta de la tierra y la contaminación de las napas acuíferas. La agricultura intensiva, la deforestación y la contaminación industrial son las principales causas.

Por otro lado, más de la mitad de la superficie forestal del mundo se concentra en cinco países: Rusia, Brasil, Canadá, Estados Unidos y China. En los últimos cien años el planeta ha perdido casi la mitad de su superficie forestal. Y, como señalan informes de la FAO (Organización de la Alimentación y la Agricultura), el mundo sigue perdiendo en términos netos cada año 11,2 millones de hectáreas de bosques vírgenes. Esto sucede, según informes del Fondo Mundial para la Naturaleza, como consecuencia fundamentalmente de su uso como fuente de energía, dado que cerca de 2000 millones de personas en el mundo dependen de la leña como combustible. A esto se

suma la expansión agrícola y ganadera, más el desarrollo de la minería y de las actividades de compañías madereras.

En las tierras donde prevalece el monocultivo, se convive con sequías, disminución de la vida biológica e incluso con la desaparición de hojas y ramas que la cubrían. El proceso de arado mezcla los horizontes del suelo y rompe la estructura para liberar nutrientes que puedan usar las plantas. Por otra parte, al recoger la cosecha no se devuelve al suelo los nutrientes y es necesario abonar la tierra para obtener nuevas cosechas. Todo esto impide la óptima penetración del agua y la renovación de nutrientes.

La urbanización también atenta contra el suelo cultivable. El avance y crecimiento de las ciudades y la edificación de nuevas poblaciones generalmente se ubican sobre suelo fértil. De esta forma se pierde el mejor suelo agrícola, se impide la recarga de los depósitos de agua subterránea, y se destruye mucha microflora y microfauna que vive en el suelo.

### **3.1.3. La minería y la concentración mundial de la producción de hierro.**

La producción de mineral de hierro aumentó un 162% entre 2004 y 2008, y lo mismo pasó con las inversiones a gran escala en infraestructura. Esto ocurre porque el mineral de hierro, a diferencia del petróleo con los biocombustibles, no tiene sustitutos perfectos. Sin embargo al ser transformado en acero aparece la competencia con materiales más ligeros en el sector de los vehículos de motor, de aluminio, hormigón y madera en los usos de la construcción, y de aluminio, vidrio, papel y plásticos para los envases. La producción de acero y los cambios en el consumo desde el pasaje al posfordismo, llevan a que sea más rentable reciclar hierro que producir nuevo material a partir del mineral en bruto. Con todo, su explotación aumenta, y la mayor demanda se debe al crecimiento de los BRICs: China y, en menor medida, la India.

Las reservas de mineral de hierro neto, se encuentran en un 21% en Brasil, 18% en Rusia, 11% en Australia y Ucrania y 9% en China. La actividad está concentrada en escasas compañías. Las tres primeras empresas del sector representan el 40% de la producción mundial, mientras que las veinte empresas más importantes representan el 60%.

El proceso de extracción de hierro, produce altos niveles de contaminación en aire, en la tierra y napas de agua, problema que se ha ido incrementado con las nuevas tecnologías -explosivos, productos químicos más fuertes, etc.-. Como prácticamente no hay mineral de hierro que se consuma cerca de donde se produce, se requiere que la mayoría de los minerales sean transportados, a menudo a grandes distancias. La explotación minera implica problemas de transporte porque requiere movilizar enormes cantidades de mineral y de basura, que elevan su costo.

#### **3.1.4. La minería de hidrocarburos.**

Existe una fuerte presión sobre el control del petróleo, ya que es una materia prima utilizada en la cadena petroquímica; para la producción de energía así como combustible para el transporte.

Desde la creación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) en los '70, el precio del petróleo ha dejado de estar impuesto por sus compradores. Del lado de la demanda, a partir de entonces, además, se consumió más petróleo del extraído, lo cual repercutió en el precio. Países que eran productores netos de petróleo -Estados Unidos y China- hoy en día son importadores netos.

La oferta del recurso se halla fundamentalmente en países periféricos. Los grandes yacimientos de petróleo se encuentran en Venezuela, Medio Oriente -Arabia Saudita, Irak, Irán, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos-, Canadá, Rusia, y África -Libia, Nigeria, Argelia, Angola-. Mientras que las grandes reservas de gas se encuentran en Rusia, el Mar Caspio, y Medio Oriente. Por los tipos de petróleo existente, hay una enorme diferencia de productividad entre Medio Oriente con respecto a Canadá y Venezuela. La refinería más grande del mundo, se encuentra en Venezuela, que refina 940.000 barriles de petróleo crudo por día, sin embargo, el petróleo de dicho país contiene tanto azufre y sedimentos que requiere de una refinería compleja para depurarlo y poder venderlo. En cambio, en Medio Oriente se requieren refinerías simples y pequeñas, porque el crudo que se encuentra en esa región es mucho más puro y exportable, y por tanto requiere menos tratamiento. A su vez, entre las diez refinerías más importantes, aparecen tres en Corea del Sur. Otras grandes refinerías, aparecen en países como India, Singapur y Taiwán, que no poseen grandes cantidades de hidrocarburos pero sin embargo tienen grandes refinerías e industrias

navales. Estos últimos cuatro países asiáticos más Japón, producen el 15% de la refinación mundial.

Los problemas que se relacionan con el petróleo tienen su origen en la escasez. En primer lugar, la explotación del petróleo se realiza fundamentalmente en yacimientos de poca profundidad, que se agotan a ritmos acelerados, y los recursos petroleros que se deberán explotar en un futuro se encuentran cada vez más profundos o son de difícil acceso, como es el caso de los yacimientos marítimos. A futuro se prevén mayores costos de producción y, por lo tanto, mayores precios.

En segundo lugar, la obtención de petróleo y sus usos generan gran parte de la contaminación mundial. La extracción, manipulación, y utilización de los hidrocarburos produce grandes riesgos de contaminación. En tercer lugar, existen problemas en el sector de la logística que va desde la tecnología requerida, hasta el transporte de los recursos desde países con yacimientos a países industrialmente desarrollados con capacidad de refinación.

Las disputas geopolíticas son permanentes. En este sentido, las empresas multinacionales petrolíferas buscan diversificar sus inversiones en la búsqueda y exploración en diferentes países.

### **3.1.5. La otra minería para la energía: Carbón y Uranio.**

De la generación de energía a nivel mundial, el 37% proviene del petróleo, el 25% del carbón, el 23% del gas natural, el 6% de energía nuclear, mientras que el resto son otros recursos, definidos originalmente como renovables. Aquí discutimos la importancia del segundo y el cuarto, analizando primero la importancia del carbón especialmente en China y luego los desafíos del uranio como fuente de energía nuclear.

#### ***Carbón: fuente energética de China.***

En los países desarrollados, los avances tecnológicos disminuyeron drásticamente el uso del carbón. Con la primera revolución industrial el carbón proveía el 95% de la energía total, hoy en día, sólo representa el 25% de la energía mundial, siendo el segundo recurso más utilizado después del petróleo, 37%.

A diferencia del petróleo, el carbón tiene grandes reservas y se encuentra mejor distribuido. De los tres combustibles fósiles -carbón, petróleo, y gas-, el carbón tiene las reservas de más amplia distribución, ya que el mismo se extrae en más de setenta países, y en todos los continentes excepto la Antártida. Las mayores reservas se encuentran en los Estados Unidos, Rusia, China, India y Australia. Sin embargo, la exportación de carbón se encuentra bastante concentrada. En el comercio de carbón, se observan tres exportadores netos, Australia, Indonesia y Rusia, que entre los tres exportan más del 60% del carbón mundial.

El sector energético y la siderurgia son sus mayores demandantes. En esta última se consume aproximadamente el 13% del carbón producido. Por otra parte, el carbón genera el 68,7% de la electricidad de China. Los precios difieren según la localización, como también según el país productor y comprador. En este sentido, los costos del transporte representan una gran parte del precio total del carbón, por lo que el comercio internacional del carbón térmico se divide en dos grandes zonas: el Atlántico y el Pacífico. El mercado atlántico se compone de los países importadores de Europa Occidental, especialmente Reino Unido, Alemania y España. El mercado del Pacífico incluye a los importadores de países en desarrollo y países asiáticos de la OECD, principalmente Japón, Corea, China. El mercado del Pacífico representa actualmente el 60% del tráfico mundial de carbón térmico. Los mercados tienden a solaparse cuando los precios del carbón son altos y hay suficientes recursos. Sudáfrica es un punto natural de convergencia entre los dos mercados (Carbounion, 2010).

### ***La explotación del Uranio.***

El uranio se usa principalmente para las plantas de energía nuclear como combustible. El 23,1% de las reservas de uranio comprobadas se encuentran en Australia, mientras que el 18,5% se halla en Kazajstán. Otra importante porción se distribuye entre Canadá, Sudáfrica y Estados Unidos. Los pocos productores que existen son en su mayoría países desarrollados. Existen en el mundo apenas dieciocho países con capacidad de producir uranio. En el 2009, Australia fue el país que produjo la mayor cantidad, 1.673.000 toneladas, el equivalente al 31% de la producción mundial.

Existen cuatrocientos cincuenta reactores nucleares en base a uranio en el mundo, distribuidos en treinta y dos países. La capacidad combinada de los reactores nucleares mundiales es de unos 375Gwe, que requieren para funcionar sesenta y ocho mil toneladas de uranio por año. Este tipo

de energía es mucho más productiva que las que se obtiene de recursos fósiles, ya que el desperdicio de recursos es menor y también es menos contaminante, aunque el riesgo existe.

En este sentido, una planta nuclear típica no puede explotar como si fuera una bomba atómica, pero cuando por un accidente se producen grandes temperaturas en el reactor, el metal que envuelve al uranio se funde y se escapan radiaciones. También puede escapar, por accidente, el agua del circuito primario, que está contenida en el reactor y es radiactiva, a la atmósfera. La probabilidad de que ocurran estos accidentes es muy baja, pero cuando suceden sus consecuencias son muy graves, porque la radioactividad produce graves daños. Y, de hecho ha habido accidentes graves. Dos han sido más recientes y conocidos. El de Three Mile Island, en Estados Unidos, y el de Chernobyl, en la antigua URSS (Echarri Prim, 2011).

#### **Desastre natural en Japón, y riesgo nuclear.**

Japón es el tercer país con mayor cantidad de plantas nucleares en el mundo. El 11 de marzo del 2011, un terremoto de 9  $M_w$ <sup>3</sup>. En total, de las cincuenta y un centrales nucleares del país, once se pararon como consecuencia del sismo. A pesar de contar con la más alta tecnología inherente a la energía nuclear, el movimiento sísmico produjo grietas por las cuales se filtró el agua que enfriaba los reactores, y trajo aparejado una serie de incidentes, tales como las explosiones en los edificios que albergan los reactores nucleares, fallos en los sistemas de refrigeración, y liberación de radiación al exterior.

Dada la magnitud del incidente, de inmediato las autoridades declararon el “Estado de emergencia nuclear” y procedieron a la adopción de medidas encaminadas a paliar los efectos del accidente, como fue la evacuación de la población residente en las zonas adyacentes -con un aumento progresivo del perímetro de seguridad- o la movilización de las fuerzas armadas para controlar la situación. Además, en el transcurso de los días se fueron tomando nuevas decisiones, como inyectar agua marina y ácido bórico en alguno de los reactores, suministrar yoduro de potasio a la población o desplazar los vuelos de la aviación civil del entorno de la central afectada. Las medidas adoptadas, tanto las dirigidas a controlar el accidente nuclear como las enfocadas a garantizar la estabilidad del sistema financiero nipón, fueron respaldadas por organismos tales como la Organización Mundial de la Salud o el Fondo Monetario Internacional.

---

<sup>3</sup> La escala sismológica de magnitud de momento ( $M_w$ ) es una escala logarítmica usada para medir y comparar sismos.

La mayor parte de estos incidentes ocurrieron en la planta nuclear de Fukushima Daiichi o Fukushima I. Esta central fue diseñada por la compañía estadounidense General Electric e inició su funcionamiento en 1971. La central se compone de seis reactores nucleares del tipo BWR que juntos constituyen uno de los veinticinco mayores complejos de centrales nucleares del mundo con una potencia total de 4,7 GW. Fue construida y gestionada independientemente por la compañía japonesa TEPCO.

### **3.1.6. Energías renovables, un camino sin contaminación.**

Existen diferentes casos de energías renovables provenientes de recursos naturales. Su particularidad es que tras ser utilizadas, se pueden regenerar de manera natural o artificial y se pueden volver a usar, y por otro lado son menos contaminantes. Estas energías son la hidráulica (embalses en ríos) y las llamadas alternativas: eólica (viento), solar (sol), biomasa (vegetación). Representan el 8% de la energía mundial en uso, la primera es la más importante (3%). Debemos recordar, sin embargo, que la alta presión sobre los ecosistemas ha puesto en jaque también a estos recursos.

La energía hidráulica mundial se genera en un 19% en América Latina (principalmente Brasil y Paraguay). Asia, básicamente China y la India, producen el 27%, mientras que América del Norte y Europa, que son quienes más invierten en campañas de concientización sobre la energía, apenas producen el 13% y 12%. Los accidentes hídricos geográficos son los que determinan quien puede utilizarla como energía. La energía hidráulica es más limpia que las mineras. Por la naturaleza de las fluctuaciones de sus insumos, el costo de operar una planta hidráulica no tiene la volatilidad que se observa en las plantas que emplean combustibles fósiles como el petróleo, el carbón o el gas natural. Además, tienden a tener una vida útil más larga que las plantas eléctricas que utilizan combustibles. Por ello, hay plantas hidráulicas que siguen operando después de cincuenta a cien años. Los costos de operación son bajos porque las plantas están automatizadas.

La energía eólica tiene poco peso a nivel mundial, ya que representa apenas el 0,3% de la energía utilizada en el planeta. Su uso para la generación de electricidad tuvo su impulso a partir de los años '70 aplicado a máquinas comerciales de diez a veinticinco KW (Kilowatt) de potencia, que progresivamente fueron evolucionando hacia tamaños mayores, existiendo en la actualidad aerogeneradores comerciales de 1.5 MW (Megawatt) de potencia y hasta algunos modelos de 2

MW. La potencia instalada a nivel mundial en los diferentes parques eólicos de todo el mundo alcanzan los 12.000 MW. El país con más crecimiento en el uso de energía eólica en el último año ha sido España, tanto en potencia instalada, como en capacidad de fabricación de aerogeneradores. Los costos de generación de energía de los grandes parques eólicos en sitios con buen viento son altamente competitivos en comparación con la energía nuclear y la del carbón, y en algunos casos también en comparación con la energía hidráulica.

La energía solar tiene una preponderancia muy baja a nivel mundial. La energía solar tiene en la actualidad dos usos: uno doméstico, donde se utiliza la energía solar térmica; y el otro es el industrial, utilizado para la generación de energía solar fotovoltaica. En total, representa apenas el 0,5% de la energía mundial. Noruega produce el 12,9%, mientras que Irán y Holanda más del 10%. Estados Unidos y China producen el 9,8 y 9,6% respectivamente.

La energía por biomasa es generada por las transformaciones de las sustancias que constituyen los seres vivos, sus restos y sus residuos. La biomasa de la madera, residuos agrícolas y estiércol continúa siendo una fuente principal de energía y materia útil en países poco industrializados, principalmente en zonas rurales. La biomasa, como recurso energético, puede clasificarse en biomasa natural, residual y los cultivos energéticos (Castells y Cadavid, 2005).

- La biomasa natural es la que se produce en la naturaleza sin intervención humana. Por ejemplo, la caída natural de ramas de los árboles (poda natural) en los bosques.
- La biomasa residual es el subproducto o residuo generado en las actividades agrícolas (poda, rastrojos, etc.), silvícolas y ganaderas, así como residuos de la industria agroalimentaria (alpechines, bagazos, cáscaras, vinazas, etc.) y en la industria de transformación de la madera (aserraderos, fábricas de papel, muebles, etc.), así como residuos de depuradoras y el reciclado de aceites.
- Los cultivos energéticos son aquellos que están destinados a la producción de biocombustibles. Además de los cultivos existentes para la industria alimentaria (cereales y remolacha para producción de bioetanol y oleaginosas para producción de biodiesel), existen otros cultivos como los lignocelulósicos forestales y herbáceos.



En lo que respecta a la biomasa para generar electricidad, este sistema es utilizado en países industrializados con elevados recursos forestales, que utilizan madera para generar electricidad, lo que genera grandes deforestaciones.

#### **Alconafita en Brasil**

El Alconafita es una mezcla de nafta y alcohol en distintas proporciones, para uso como combustible en motores de explosión diseñados para quemar derivados del petróleo. Esta proporción se diferencia cuando es producida, como E (de etanol), acompañada por el porcentaje de alcohol que contenga el combustible. Brasil, produce Alconafita que van del E20 al E25, es decir que cuenta entre 20% y 25% de etanol y de 80% u 85 % de gasolina respectivamente, a mayor etanol, mayor utilización de recursos tales como cereales, o cañas de azúcar.

Estas mezclas han sido ampliamente utilizadas en el Brasil desde la década del '70. En respuesta a la crisis del petróleo de 1973, el gobierno brasileño estableció el uso obligatorio de la mezcla de etanol con gasolina, fluctuando entre el 10 y el 22% entre 1976 y 1992 (Puerto Rico, 2008). Debido al uso obligatorio de etanol, en Brasil ya no se vende nafta pura (E0). Una ley federal aprobada en octubre de 1993 fijó la mezcla obligatoria para todo el país de un 22% de etanol, pero desde 2003 los límites fueron fijados entre un máximo de 25% (E25) y un mínimo de 20% (E20). Desde entonces el gobierno federal ha fijado el porcentaje obligatorio de la mezcla de etanol de acuerdo a los resultados de la cosecha de caña de azúcar y de la producción de etanol.

Todos los fabricantes de automóviles brasileños han adaptado los motores de nafta para operar sin problemas con este rango de mezclas de etanol, por lo cual todos los vehículos livianos con motor de nafta funcionan adecuadamente con las mezclas de E20 a E25. Hasta julio de 2008, el 86% de los automóviles ligeros nuevos vendidos en el Brasil son vehículos de combustible flexible, los cuales pueden operar con cualquier combinación de Alconafita E20-E25 hasta 100% de etanol hidrato (E100) (Anuario Da Cana (2009)).

Otro desarrollo reciente de recursos renovables es la utilización de alimentos para la producción de energía. Los biocombustibles son producidos a partir de la soja, el maíz, la caña de azúcar, y van en aumento como sustitutos del petróleo. Existen, como es el caso de la UE, nuevas demandas masivas derivadas de los intentos por establecer matrices energéticas que contengan un componente creciente de combustibles provenientes de estas fuentes renovables (Rothkopf, 2008). Eso implica que una amplia gama de cereales y oleaginosas, históricamente destinadas sólo a los alimentos, se reorienta parcialmente a la producción energética. Los biocombustibles líquidos, proporcionan actualmente la energía equivalente a veinte millones de toneladas de petróleo -lo

que equivale al 1% del combustible utilizado mundialmente para transporte-. La producción presenta costos aún considerablemente más altos que los de combustibles fósiles, aún teniendo en cuenta el fuerte incremento en los precios del petróleo. En los países líderes el sector está subsidiado o sujeto a regulaciones, como ocurre en los Estados Unidos, la Unión Europea y Brasil.

### **3.2. La organización productiva y sus problemáticas.**

A mediados de los '60 pocos eran conscientes de los importantes cambios que estaban llevándose a cabo en las prácticas productivas japonesas. En la década sucesiva, los mismos se habían consolidado (Rifkin, 1996). Definitivamente, el posfordismo buscaba nuevos formatos para generar innovaciones, recortar sus costos y mejorar los beneficios en el mercado. Es así como surgieron las nuevas tecnologías de la información y comunicación, elementos claves para incrementar la productividad en los tiempos difíciles de la crisis del fordismo. En efecto, la electrónica y la alta tecnología comenzaron a jugar un papel preponderante en la industria y las cadenas de valor. A continuación se analizan los cambios fundamentales y relevancia de estas cadenas, en el marco del cambio de paradigma mencionado, a partir de información primaria, datos de las empresas, documentos y páginas web que se encuentran listadas en la bibliografía.

#### **3.2.1. La cadena metalmecánica: tecnología para el resto de los complejos.**

##### ***El “eslabón electrónico”.***

Los primeros avances tecnológicos en los inicios del posfordismo se producen en el llamado **eslabón electrónico**, con los países desarrollados a la vanguardia. La incidencia en otras cadenas y eslabones se produce no sólo por su contenido tecnológico y valor agregado, sino también por su articulación con distintos sectores industriales, brindando las maquinarias y herramientas requeridas para su funcionamiento. Este sector es el que provee tecnología al resto de los complejos, al tiempo que es el principal abastecedor de sí mismo, con el 93% del total.

En el pasaje al posfordismo las empresas necesitaban construir maquinaria y sistemas inteligentes con cierta flexibilidad tecnológica y laboral que pudieran adaptarse rápidamente a las demandas del mercado. La tecnología originalmente asociada con la producción flexible ha sido el Control Numérico (CN), que se desarrolló en los Estados Unidos en la década de '50. Sin embargo, fue

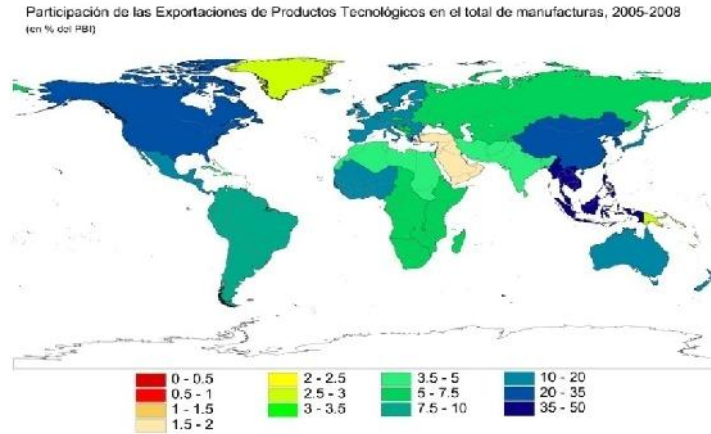
Japón quien más tarde logró sustituirlo mediante el Control Numérico Computarizado (CNC). Con él no sólo se podían modificar las características del equipo de los bienes producidos, sino que también se podían analizar los datos de pedidos de suministros y la producción de bienes de acuerdo con la demanda efectiva (Milani 2000), un claro antecedente del toyotismo. Este tipo de tecnología hizo un ajuste sencillo y barato que posibilitó una producción más especializada y económicamente más viable. Es así como la flexibilidad y variedad en las habilidades y conocimientos básicos de los trabajadores y las máquinas utilizadas para la producción, permitió la especialización de la producción de bienes.

A partir de la década del '90, con Japón como el precursor en la innovación, los componentes fueron mecánicamente rediseñados y los componentes se hicieron mucho más pequeños, permitiendo una densidad de componentes mucho mayor. El montaje superficial se prestaba para un alto grado de automatización, reduciendo el costo en mano de obra y aumentando los niveles de producción. Esto generó la apertura de la automatización de la producción y de las nuevas formas de la organización productiva -como el *Just in Time*- hasta los más complejos, medidas todas destinadas a incrementar la productividad y reducir los costos. Dos ejemplos concretos son la fábrica integrada -que conlleva al involucramiento, la polivalencia, el trabajo en equipo, etc.- y la fábrica modular -como concepto integrador de sistemas-, que constituyen un caso extremo del ahorro de capital mediante el recurso de “que lo pague el subcontratista”.

A su vez, con el avance tecnológico se requieren diferentes tipos de maquinarias y herramientas cada vez más específicas y complejos, por lo cual logran convivir en algunos segmentos a pesar de la tendencia dominante hacia la concentración de grandes empresas, pequeñas firmas y, sobre todo, las medianas empresas. Una de las alternativas para alcanzar un desarrollo más completo e integrado del complejo electrónico pasa por la tercerización dentro de la cadena productiva.

La descentralización productiva explica que cada eslabón sea dominado por pocos países, especializados. El diseño y desarrollo de productos electrónicos por lo general tiene lugar en Estados Unidos, Europa, Japón y Corea. La producción de semiconductores se realiza en China, Taiwán, Japón, y en menor medida en partes de Europa, Estados Unidos y México. Por otro lado, los sistemas y componentes, se producen básicamente en China, Corea del Sur, Taiwán y Filipinas,

y de allí se reenvían a las ensambladoras que se encuentran en Singapur, Estados Unidos, Australia, Europa, Japón y la misma Taiwán.



*Fuente: Elaboración propia en base a FaoStats*

La revolución digital, vinculada a la informática, produjo una mayor flexibilidad en la gestión del proceso y generó beneficios en todos los ámbitos de la actividad humana. Además, permitió desarrollar la industria del *software*; las tecnologías de la información y la comunicación (TIC); y también el *hardware* (chips, semiconductores, procesadores, etc.). Más cercano en el tiempo, también se desarrollaron las biotecnologías, la nanotecnología y los avances en la industria farmacéutica.

#### ***El eslabón máquinas y herramientas.***

Los países desarrollados son los que dominan el sector productor de máquinas y herramientas. De hecho, todos los países con un desarrollo industrial avanzado cuentan con sectores de maquinarias y herramientas consolidados, lo que otorga complejidad a su estructura productiva y sostiene el desarrollo. Esta parte del complejo es el pilar fundamental de distintas actividades, que incluyen la reparación, el mantenimiento y la fabricación de piezas, partes, maquinarias, equipos e infraestructura para la industria pesada de alta complejidad como el petróleo, gas, petroquímica, siderúrgica, minera, aceitera, ferroviaria y naviera.

La producción se halla semi-concentrada. Los principales veintiocho países productores de maquinarias y herramientas del mundo representan más del 95% de la producción mundial. La tríada Estados Unidos, Alemania y Japón dominaban el sector hasta la irrupción de China. Los principales países productores del sector en general son Estados Unidos, Japón, China, Corea del Sur, Alemania, e Italia.

Las maquinarias y herramientas se producen utilizando una gran cantidad de partes y componentes que las proveen diversos fabricantes especializados, generalmente pequeñas y medianas empresas. De esa forma, las economías de especialización y la desintegración vertical de la producción son un rasgo característico de esta rama en varios países industrializados líderes.

La mayor demanda proviene de la industria manufacturera. Los principales sectores que utilizan productos de la rama industrial metalmecánica son la industria, un 50%, la construcción, un 20% y la agricultura y minería que en conjunto consumen cerca del 30%.

El sector tiene un alto impacto en el comercio internacional. Los productos de maquinarias y herramientas comerciados superan los 4.000 billones de dólares, representando más del 30% del comercio total mundial. Dentro de este sector, casi un 40% corresponde al sector de bienes de capital, un 20% a la industria automotriz y otro tanto al sector componentes electrónicos y artefactos eléctricos, completando el resto los demás sectores metalmecánicos.

#### ***Sector automotriz: la gran industria global.***

La industria automotriz es una de las más importantes en el campo de la manufactura en los países desarrollados, ya que servicios y producción de autopartes concentran casi el 10% de la industria de Estados Unidos, Japón y varios países de la Unión Europea. A su vez, los seis principales productores de automóviles (China, Japón, Estados Unidos, Alemania, Corea del Sur y Brasil) son responsables de más del 60 % de la producción mundial. Si a ellos, se le agregan India, España y Francia, se alcanza el 75% de la producción mundial. El complejo automotriz es uno de los más innovadores. Entre los avances en los últimos años se destacan la incorporación de la electrónica, el sistema de inyección de combustible, el cambio en la caja de cambios, la transmisión, la suspensión, los frenos hidráulicos, etc.

La estructura de producción del sector automotriz se transformó a partir de la década del '70. En lugar de una sola empresa de dotación de la línea de montaje de las materias primas hasta el producto terminado, el proceso de producción se fragmentó en las distintas empresas especializadas en sus áreas de elaboración. Esto surgió con el nuevo proceso productivo implementado por la empresa automotriz japonesa Toyota. Este modelo fue seguido posteriormente por las industrias coreanas, fue así como Asia pudo competir con la industria automotriz americana, quien previamente dominó el mercado.

A partir de la mitad de los años '80 las grandes corporaciones, además de avanzar hacia una nueva desintegración vertical de las fases más específicamente productivas y hacia la incorporación de las fases más altamente tecnológicas, se han movido hacia la adquisición del control de los mercados a través de fuertes inversiones en una serie de actividades "auxiliares" respecto al proceso productivo tradicional (Boyer, 1994). Simultáneamente, en los últimos años se han desarrollado en muchas áreas sistemas que responden a la nueva situación, con numerosos procesos de agregación empresarial, que incluyen grupos y constelaciones de empresas (Ferruci y Varaldo, 1993).

La descentralización generó un esquema en el que las terminales conducen el diseño y la marca, y confían a través de un fuerte sistema logístico la producción de autopartes y subconjuntos de piezas a empresas subsidiarias, muchas de estas localizadas en países periféricos. Luego son las terminales centrales las que realizan el ensamblado del producto final. Cada vehículo requiere en el orden de quince mil componentes de los cuales las armadoras solo fabrican de 15 al 20%. Este es uno de los cambios más destacados del cambio del fordismo al posfordismo, pero no fue el único.

El sector sufrió un nuevo cambio con la aparición de los BRICs (principalmente China, India y Brasil), cuya producción a grandes escalas y repetitivas comienza a rivalizar con la producción y avances tecnológicos e innovadores de los países centrales, aprovechando el menor costo de producción, la escala productiva y mercados internos en expansión y especializándose en la producción de vehículos económicos.

Uno de los temas más importantes en el ahorro de costos en los BRICs, se observa en cuanto a la utilización de cada vez menos plataformas, que sirven para fabricar más modelos. Esto apunta a

disminuir costos e incrementar la escala de producción sin descuidar la cada vez mayor personalización de los modelos producidos.

Como consecuencia de estos desarrollos, la producción de los países centrales se ha reorientado. El sector automotriz en los países desarrollados, que poseen un mercado doméstico más sofisticado y plenamente abastecido por diferentes gamas de productos, está apostando a la calidad y diferenciación del producto, a causa de una nueva tendencia “ecologista” de la demanda, que pretende automóviles más sanos para el medio ambiente, que requieran menos energía, etc. En este sentido, en las compañías americanas, europeas y japonesas, también comienzan a tomar mayor relevancia al segmento de autos de lujo, con mayor desarrollo tecnológico e innovación.

Todos estos procesos vividos durante la década del ‘90 generaron grandes fusiones y adquisiciones que cambiaron el liderazgo en términos de marcas. En líneas generales, fue un proceso más favorable a las marcas japonesas y coreanas, con una fuerte retracción de las empresas estadounidenses, y comportamientos disímiles en las europeas.

#### **4. La cadena Petroquímica: otra plataforma para la innovación.**

##### ***4.1. Petroquímica.***

El petróleo es el principal insumo de las industrias petroquímicas y plástica. La producción de materias primas petroquímicas, principalmente para el caucho sintético y plásticos, requieren el 18% de la producción petrolera mundial. El 70% de la producción petroquímica se destina a los diferentes tipos de plásticos. Mientras que las fibras sintéticas para industria textil, representan un 10%, y los fertilizantes de la industria agroalimenticia un 5%. Se contabilizan más de 70.000 líneas de productos distintos (Budde, et al, 2001).

La petroquímica es una plataforma fundamental para el crecimiento y desarrollo de importantes cadenas industriales como la textil e indumentaria; la automotriz; la electrónica; la construcción, entre otras.

Las empresas en esta cadena fueron especializándose en líneas de productos en las que poseían algún tipo de ventaja de mercado, productiva o tecnológica. Al mismo tiempo han desarrollado un fuerte sesgo capital-intensivo: los costos de inversión son muy elevados y presentan importantes

efectos de escala. Las empresas petroquímicas líderes en el mercado por su diversidad de productos son la alemana BASF; las norteamericanas Dow Chemical y ExxonMobil Chemical; la holandesa LyondellBasell Industries; la británica INEOS; Saudi Basic Industries Corporation; Formosa Plastics Corporation; la japonesa Sumitomo Chemical.

#### ***4.2. Sector Químico: innovación y escala.***

Dentro de la cadena, la industria química es uno de los eslabones fundamentales, un negocio mundial de casi tres billones de dólares (OMC, 2011). El 30% de las ventas del sector químico se deben a productos de la química básica. Estas sustancias son los puntos de partida para la mayoría de los polímeros y otros productos químicos orgánicos. Otros derivados e industriales básicos incluyen el caucho sintético, los colorantes y pigmentos, la trementina, las resinas, el carbón negro, los explosivos y los productos de caucho. El conjunto aporta alrededor del 20% de las ventas de los productos químicos de base externa. Los productos químicos inorgánicos, que representan el 12% de la producción química total, constituyen la más antigua de las categorías de productos químicos. Los productos incluyen la sal, el cloro, la soda cáustica, el carbonato de sodio, el dióxido de ácidos, el titanio, y el peróxido de hidrógeno. Los fertilizantes son la categoría más pequeña, con alrededor del 6% del total. Los pesticidas son cerca del 10% de esta categoría e incluyen herbicidas, insecticidas y fungicidas.

La industria química consume el 26% de su producción propia y los principales clientes son el plástico, los productos de caucho, los textiles, las prendas de vestir, la refinación de petróleo, la pulpa y papel, y los metales básicos.

La “tríada” dominante del sector, tanto en básica, avanzada y fármacos, se halla tradicionalmente conformada por Estados Unidos, Unión Europea y Japón, pero la situación está cambiando últimamente debido al crecimiento de China, India, Corea, Sudeste de Asia, Brasil, Nigeria y Oriente Medio. Cabe señalar en este sentido, que algunos de estos países aparecen por su producción en masa, como es el caso de los BRICs.

Gracias a los avances tecnológicos, la industria química básica ha mostrado un rápido crecimiento en los últimos cincuenta años. Las áreas de mayor crecimiento han sido en la fabricación de polímeros orgánicos sintéticos utilizados como fármacos, plásticos, fibras y elastómeros. La



industria química utiliza procesos como las reacciones químicas y refinación para producir una amplia variedad de materiales líquidos, gaseosos y sólidos. La mayoría de estos productos se utilizan en la fabricación de otros artículos, aunque un número menor son utilizados directamente por los consumidores, entre ellos disolventes, pesticidas, y cemento. La industria incluye fabricantes de química inorgánica y orgánica, productos químicos industriales, productos cerámicos, productos petroquímicos, agroquímicos, polímeros y caucho (elastómeros), oleoquímicos (aceites, grasas y ceras), explosivos, fragancias y sabores.

La industria química se caracteriza por una fuerte división horizontal y vertical, ya que incluye empresas grandes, medianas y pequeñas ubicadas en todo el mundo. Las empresas productoras de químicos más grandes tienen plantas en varios países, y ellos son BASF, Dow, Degussa, Eastman Chemical Company, Shell, Bayer, INEOS, ExxonMobil, DuPont, SABIC, Braskem y Mitsubishi. Estas empresas tuvieron ventas de por más de diez mil millones de dólares durante el año 2007.

#### ***4.3. El eslabón farmacéutico y la biotecnología.***

La biotecnología es uno de los sectores que ha experimentado los avances más destacados en términos de innovación y desarrollo tecnológico desde el surgimiento del posfordismo. Parece ser el eslabón más dinámico y con mayor potencial de crecimiento futuro. Las oportunidades de desarrollo son cuantiosas debido a que la demanda internacional por aplicaciones biotecnológicas en los diferentes segmentos de la industria farmacéutica humana y animal es cada vez mayor. La base científica de las innovaciones biotecnológicas cubre un amplio abanico de disciplinas que incluyen la microbiología, la bioquímica, el cultivo de células y fermentaciones, la biología molecular, la ingeniería genética, la inmunología, la virología, la biología celular y el cultivo de tejidos. Sobresale aquí especialmente el descubrimiento de la secuencia del genoma humano.

La industria farmacéutica es de los sectores más complejos, debido a su innovador dinamismo, la gran cantidad de actores que involucra; y la diversidad de roles que éstos asumen a lo largo de la cadena de valor. La principal restricción al crecimiento del sector proviene del hecho de que los avances tecnológicos de los laboratorios no son transferibles hacia otros, al menos mientras perduran las patentes.

La industria está dominada por los países centrales como Estados Unidos, Alemania y Japón, con casi el 80% del sector, concentración que puede explicarse por los recursos destinados por estos países a la investigación y desarrollo (I+D). Suiza también es uno de los mayores proveedores de tecnología. Aparecen también con alta vocación a la innovación y desarrollo, Israel, Canadá, Singapur, Corea del Sur, y Australia. A nivel de firmas, dominan las grandes multinacionales, por lo que más del 40% de la facturación está concentrada en las diez principales firmas, mientras que las dos terceras partes del mercado mundial de medicamentos están en manos de veinte grandes monopolios farmacéuticos.

La década de '90 estuvo signada por numerosas alianzas, fusiones y adquisiciones que contribuyeron a la consolidación y concentración de la industria. Los motivos deben buscarse en la necesidad de reducir los costos y en generar e introducir nuevos productos en el mercado global, con nuevos principios activos.

#### ***4.4. Los plásticos.***

El sector plástico mundial ha tenido un crecimiento impactante a partir de la posguerra. En los últimos años, un 40% pasó a realizarse en China, mientras que el bloque formado por Estados Unidos, Canadá y México participa con el 23%. Aun así, las necesidades de adaptación han traído consigo algunas posibilidades a las medianas empresas productoras de plástico. La flexibilidad requerida por los diseños de fabricación (matricería) y los requerimientos relativamente bajos de capital, hacen de la industria plástica un típico "segmento PYME". Sin embargo, la "commoditización" de los últimos años ha producido un aumento del tamaño de planta promedio.

La tecnología del sector no sufrió grandes cambios y contribuyó a que existan varios proveedores de inyectoras, matricería y moldeadoras. Esto hace que existan muchas PYMES proveyendo de tecnología, pero pocas trasciendan a nivel mundial. Esta tecnología en los países más desarrollados se recambia aproximadamente cada siete años, mientras que en los países más rezagados lo hace aproximadamente cada veinte.

### **5. Cadena Textil-indumentaria: mano de obra barata y el potencial asiático.**

#### ***5.1 El eslabón Textil.***

La cadena textil y de confecciones involucra una serie de actividades que van desde la producción de materias primas agrícolas a partir del cultivo del algodón, el lino y el cáñamo; de origen animal, como la lana y la alpaca; o de origen químico, como es el caso de los productos sintéticos o artificiales. A partir de allí los eslabones de la cadena son la producción de hilos; la tejeduría o producción de los textiles; el acabado o terminado de los textiles; la fabricación de prendas de vestir (confecciones); y finalmente la comercialización de los productos.

Varios sectores contribuyen a la producción textil. La agricultura y la ganadería son proveedores de fibras naturales. La química y petroquímica abastecen las fibras artificiales, colorantes, suavizantes y otros aditivos. Finalmente, la metalmecánica y la electrónica son quienes suministran la maquinaria textil.

El sector algodonero y lanero se concentra en seis países -China, Brasil, India, Pakistán, Estados Unidos y Uzbekistán-, que suman más del 80% del total de la producción de fibra de algodón. Según la Organización de las Naciones Unidas, en la agricultura y la alimentación un estimado del 60% de la fibra de algodón es usada en hilados e hilos en una amplia gama de ropa, que incluye camisas, camisetas, pantalones vaqueros; pero también se destina a blanquería, gasas, y varios productos industriales que contienen algodón, como las encuadernaciones, el hilo industrial y las lonas. Un total de veinte millones de personas cultivan el algodón en el mundo, y 97% de ellas viven en los países en desarrollo.

Los mayores productores de lana son Australia, Argentina, China, India, Irán, Nueva Zelanda, Rusia, Sudáfrica, el Reino Unido y Uruguay. La producción anual de lana es de alrededor de 2,1 millones de toneladas. Australia produce una quinta parte, mientras China, Nueva Zelanda, Irán, Argentina y el Reino Unido cada uno produce más de cincuenta mil toneladas.

La industria textil produce las telas y es particularmente fuerte en Asia. Pese a que la industria se inició en el Reino Unido, en el siglo XIX la producción textil comenzó a desplazarse hacia Europa y América del Norte, a partir del proceso de industrialización en esas zonas. Sin embargo, fue en Japón, China, Hong Kong y la India donde la industrialización dinamizó las economías, transformándose en los principales productores, debido al alto número de mano de obra barata, un principio elemental para este tipo de industria trabajo-intensiva.

Pese a su carácter intensivo en empleo, la industria textil ha presentado importantes avances tecnológicos en las últimas décadas del siglo XX, especialmente con el surgimiento de las computadoras y las tecnologías de información (TI). Como consecuencia, la maquinaria textil presenta diversos grados de tecnología, desde equipos que se controlan manualmente hasta los automatizados, que operan en línea de manera integrada en empresas textiles de alta tecnología. Las TI para la industria textil cuentan actualmente con aplicaciones relevantes para la producción y administración de una empresa, lo que incluye tecnologías de diseño asistido por computadora (CAD – Computer Assisted Design) y de manufactura asistida por computadora (CAM – Computer Assisted Manufacturing). Estas tecnologías se aplican a la hilatura, al tejido plano, de punto, a la tintura, y al estampado y acabados. También se han desarrollado sistemas completos como las tecnologías de manufactura integrada por computadora (CIM – Computer Integrated Manufacturing) y los sistemas de planeamiento de recursos empresariales (ERP – Enterprise Resource Planning). También las TI se aplican en el comercio electrónico en la industria textil.

Las principales tendencias internacionales identificadas para la industria textil están centradas en el desarrollo de nuevas fibras y materiales, así como en el desarrollo de nuevas aplicaciones y segmentos de productos textiles, entre los que destacan los textiles técnicos, los textiles industriales y los textiles electrónicos interactivos. Las empresas textiles altamente competitivas se caracterizan por poseer tecnologías avanzadas y personal altamente calificado, por lo cual es necesario e indispensable que las empresas se apoyen estratégicamente con estructuras apropiadas y con el uso extensivo de más avanzadas tecnologías de producción, de información y de comunicación. Estas innovaciones han obligado a todas las empresas que han deseado seguir a la cabeza del sector a reinvertir continuamente en equipo y desarrollo.

La industria textil también utiliza la tecnología de semillas transgénicas. Algunas compañías usan la ingeniería genética para alterar la naturaleza del algodón para obtener, por ejemplo, distintos colores. Empresas multinacionales como Monsanto han producido semillas de las que se obtienen distintos colores, especialmente el azul índigo que se utiliza en la confección de los jeans. En China se han desarrollado plantas que entregan fibras de colores rojo, verde, azul o negro. Otras, en cambio, utilizan la biotecnología para generar fibras mucho más largas y resistentes pero no gruesas.

El proceso productivo de la industria textil ha importado un desplazamiento de la industria desde los países desarrollados a los países en desarrollo con abundancia de materias primas y de mano de obra barata. De todos modos, se debe reconocer que los países desarrollados conservan la ventaja de nuevos productos, principalmente en indumentaria y en la fabricación de equipos.

La facturación mundial se la dividen entre empresas de tres países. Las compañías de producción de textiles que más facturan a nivel mundial son China, India y Alemania, lo cuales poseen más del 75% de la facturación del mercado mundial.

### ***5.2. Indumentaria: preferencias en el consumo, subcontratación en la producción.***

A raíz de los cambios sociales de los últimos años, se han modificado las preferencias de los consumidores de indumentaria, lo que llevó al crecimiento de la importancia de la diferenciación de productos y la explotación de nuevos nichos de mercado.

Los principales creadores de la tecnología para el sector de vestimenta, son Alemania, Japón, Italia, Suiza, Corea, China y Estados Unidos. Los países asiáticos participan con el 40% de las exportaciones mundiales de textiles y con el 41% de las exportaciones de confecciones. Se estima que el 55% de las exportaciones corresponden a confecciones y el 45% a textiles. Como la industria textil es más intensiva en capital y la de confecciones más intensivas en mano de obra, la participación de los países emergentes en las exportaciones de confecciones son un 70% del mercado mundial y los textiles un 50%.

El sector exhibe una fuerte concentración empresaria y una marcada división horizontal en el mundo. La industria de la indumentaria se ha convertido en un negocio regido por empresas multinacionales con subsidiarias y cadenas de producción globales. Incluso antes de ensamblar una prenda de vestimenta, un 30% de todo el algodón utilizado para hacer las prendas ha cruzado fronteras internacionales.

Desde el punto de vista geográfico, la característica distintiva de esta rama productiva son los elevados niveles de subcontratación. Desde la década del '60 las empresas norteamericanas y europeas comenzaron a reubicar o tercerizar la producción en países en vías de desarrollo, principalmente debido al menor costo y menor sindicalización de la mano de obra en la periferia.

En un mercado altamente competitivo, el incremento de la presión sobre los tiempos de entrega y de los precios ha llevado a niveles crecientes de subcontratación, lo que incluye la conformación de talleres informales y de trabajadores a domicilio. También se ha observado una mayor flexibilización de la mano de obra, donde los trabajadores están siendo empleados cada vez más a través de contratos temporarios, o bien son contratados a través de agencias de empleo.

La fuerza laboral de la industria de la vestimenta mundial está altamente feminizada. Aproximadamente un 85% de este sector son mujeres. En general, la industria de la indumentaria es uno de los sectores con los salarios más bajos y con peores condiciones de trabajo. Al interior hay una clara segregación por género, conforme a la cual las mujeres se encuentran en los trabajos que requieren menor nivel de calificación, los peores pagos y los más precarios.

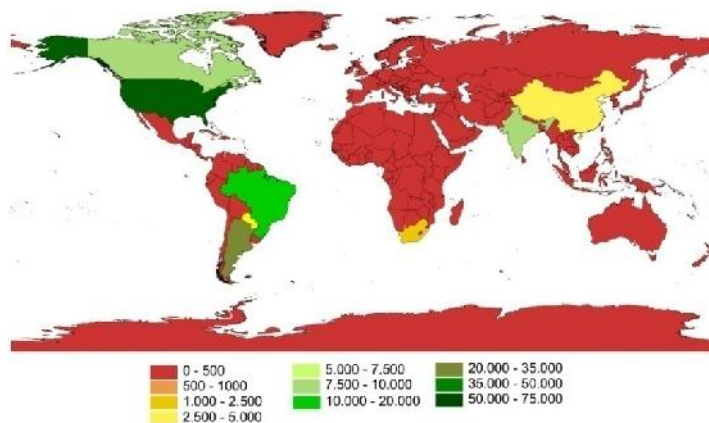
#### **6. Agroalimentos: un nuevo paradigma.**

La década del '90 se configuró como un escenario donde comenzaron a producirse profundos cambios, en el plano de la agricultura. Esto remite a que del viejo paradigma, centrado en el sector primario, se pasó a un nuevo estado que cuya concepción acerca de la agricultura traspasa los límites configurándose como el sector agroalimentario. A las ventajas competitivas se suman los servicios colaterales como tecnología, comercialización y transporte, formando un entramado vertical y horizontal de gran importancia

Claro que los principales cambios tecnológicos son externos a la cadena: se trata de nuevas semillas, agroquímicos y equipos cuya aplicación ha hecho que los procesos sean más complejos, aunque el encadenamiento conserva un bajo nivel de complejidad endógena, sus principales proveedores de tecnología son las cadenas metalmecánica y electrónica y la biotecnología. Los países periféricos compran todos esos desarrollos a los países centrales.

Uno de los principales elementos del cambio tecnológico ha sido el desarrollo de los transgénicos. Los mismos han sido incorporados fundamentalmente en la agricultura extensiva de los países con ventajas comparativas, donde se verifica el mayor nivel de inversión. Como se puede apreciar en el mapa siguiente, el 95% de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM) se encuentran sembrados en la superficie de apenas cinco países, Canadá, Estados Unidos, Brasil, Argentina e India. El otro 5% se divide entre diez países.

Superficie sembrada con transgénicos, 2008  
(En miles de hectáreas)



Fuente: Elaboración propia en base a FaoStats

Tampoco hay grandes cambios en el procesamiento de alimentos, salvo en el nicho de productos de *delicatessen*. En este último caso intervienen factores con algún grado mayor de complejidad que tienen que ver con características físicas y organolépticas, por ejemplo la influencia de determinado tipo de suelo o de determinado ingrediente; factores que hacen a lo económico y factores que se relacionan con procesos históricos, sociales y culturales (esta conjunción de factores se aprecia muy claramente en algunos productos como el vino o los quesos). Es en este nicho en el que se observa un alto valor agregado: granos de calidad diferenciada, aceites crudos y refinados, pastas, biocombustibles, bioplásticos, etc. Un estudio indica que en el mediano plazo el productor primario solo percibirá el 10 al 15% del valor final del producto Sakamoto, et al 2011).

La incorporación de tecnología en la cadena explica los diferenciales de productividad: en el 2005, para Estados Unidos, Canadá, Australia, Japón, Francia, Alemania, Italia y los países nórdicos, el valor agregado agrícola por trabajador era de entre veintitrés y cincuenta y cuatro mil dólares mientras que en el sudeste asiático y África (sin Sudáfrica) el mismo era apenas de sesenta y cuatro a 1.000 dólares. Mientras que en Estados Unidos existe un trabajador agrícola cada cien hectáreas cultivadas y en Europa cinco; en África se utilizan noventa y seis hombres, y en Asia

doscientos hombres. Según la FaoStats, en África se utiliza un tractor por cada mil hectáreas cultivadas, en Asia nueve, Latinoamérica diez, mientras que en Estados Unidos se usan veinticuatro, y en la Unión Europea setenta y seis. Estados Unidos y la Unión Europea sostienen la actividad con enormes subsidios.

Del lado de la demanda, se observa que entre los años 1997 y 2005 la producción de cereales aumentó un 6,7%, mientras que el aumento de población fue del 10,5%. La presión por aumentar la oferta es enorme y hoy la agricultura a gran escala representa una gran pérdida de combustibles fósiles (hidrocarburos) para producir alimentos. Debe utilizarse una enorme cantidad de gas y petróleo para fabricar fertilizantes y pesticidas, para traccionar los vehículos que trabajan, etc. También se compete entre la tierra para alimentos o para la matriz energética, debido a la importancia creciente de etanol y biodiesel.

#### **7. Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TICs): el nicho joven.**

Las tecnologías de la información y comunicación comprenden el estudio, desarrollo, implementación, almacenamiento y transmisión de la información mediante tecnologías asociadas a la informática, la electrónica y las comunicaciones. Los avances en conocimiento y las necesidades de aplicación de dichas tecnologías han hecho que se vieran cada vez más entrelazadas e imprescindibles en cualquier tipo de actividad.

Este sector ha contribuido en países desarrollados como Estados Unidos a un importante aumento de la productividad y del crecimiento económico. Este puede darse por medio de dos canales. En primer lugar, el desarrollo de sectores productores de bienes y servicios TICs genera una demanda de insumos que impacta en el empleo y el producto. En segundo lugar, la expansión de las industrias usuarias de TICs (por ejemplo, bancos, gobierno, industria cultural, etc.) demandan insumos de TICs.

Las TIC son inseparables de la investigación, el desarrollo y la innovación. Solamente el sector farmacéutico y el de biotecnología presentan niveles de inversión, superiores o similares al de las TICs. Los últimos desarrollos innovadores no lo han sido en tanto tecnologías novedosas sino en tanto modelos de negocios novedosos basados en la aplicación o refinación de tecnologías



existentes. Incluso el *software* como servicio y el *cloud computing* se basan en desarrollos que están disponibles desde hace unos años.

#### **La regionalización posfordista, y el uso de las Tics para la logística.**

El proceso posfordista ha avanzado fuertemente en la integración económica y de acuerdos comerciales. La Unión Europea estableció una estructura que facilita la movilidad de los factores de producción, que a su vez permitió un mejor aprovechamiento de la productividad comparativa del territorio europeo. Para ello, fue fundamental el uso de TICs y las mejoras en el sistema de transporte. Procesos similares están ocurriendo en América del Norte (TLCAN), América del Sur (MERCOSUR) y en Asia-Pacífico (ASEAN) con diversos grados de éxito. Frente a los procesos de integración y movimientos masivos de capital, los factores de producción tienen una mayor movilidad. Para reducir sus costos de producción, especialmente los costos laborales, muchas empresas han trasladado los segmentos (y a veces el proceso completo) de sus sistemas de producción industrial a nuevas ubicaciones, requiriendo de las TICs para su logística y servicios, y de un sistema de transporte mundial más integrado.

A partir de 1990, con la ruptura y/o modificación de los regímenes políticos de Alemania, y los países de Europa del Este (principalmente la desintegración de la URSS) y de China, que abandona en cierta medida su esquema de autoabastecimiento basado en la agricultura familiar, se replantearon tanto los perfiles de demanda como de oferta de estas actividades. De esta forma, ingresaban al mercado mundial no sólo las demandas de sociedades que comenzaron un proceso de desarrollo sostenido (China) o de reestructuración (Rusia), sino también las ofertas de recursos naturales (tierras, aguas, genéticas vegetales) y humanos (particularmente, en los actuales países del CEI). El desarrollo de estas economías de tamaño considerable e ingreso creciente, han impulsado tanto los niveles, como la composición de sus consumos alimentarios. Se trata de sociedades que son deficitarias en esta materia (por dotaciones de recursos naturales y/o de tecnologías y formas de organización de la producción agrícola) y que basan sus motores de desarrollo en otras actividades, por lo cual parte de las mejoras en sus niveles de ingresos las destinan a un mayor gasto en alimentos.

La dinámica productiva de los TICs ha tendido a mostrar fusiones, con el objetivo de mejorar el desarrollo en innovación y adaptarse a la demanda. Las fusiones y adquisiciones son un factor clave en el crecimiento y evolución del sector, pues las compañías tradicionales se están moviendo rápidamente para ampliar su espacio digital. Por ejemplo, la integración de los usos de Internet y de los medios digitales continúa progresando con el objetivo agregar funcionalidad para volverse proveedores con capacidad completa.

Los países nórdicos y los tigres asiáticos dominan el sector. Suecia y Singapur continúan encabezando el ranking del Informe Global de Tecnología de la Información 2010-2011, lo que los posiciona como líderes en la adopción y aplicación de los avances de las TIC para un mayor crecimiento y desarrollo. Finlandia salta al tercer lugar, mientras que Suiza y Estados Unidos se mantienen en el cuarto y quinto puesto respectivamente. Les sigue Taiwán, Dinamarca, Noruega, y Corea del Sur<sup>4</sup>. Cabe mencionar también a Irlanda e Israel. La India se ha venido desarrollando sobre todo en el modelo de *factoring*, es decir, la producción en escala.

Los TICs representan un espacio especialmente provechoso para el desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs). Los pequeños jugadores de la industria se concentran en nichos en los cuales han desarrollado un *knowhow* y base de conocimiento a los que las grandes empresas no pueden acceder, debido al pequeño tamaño del nicho, que lo hace poco rentable. Estas empresas en general no cuentan con activos importantes, ya que su mayor capital es su *knowhow*.

### **8. El transporte en la globalización.**

La movilidad de los bienes y personas durante la globalización va en aumento. La deslocalización productiva del posfordismo obliga a transportar mercancías de un extremo al otro del globo para fabricarlas, ensamblarlas, ponerlas en condiciones y consumirlas. Esto se traduce en un aumento constante de la necesidad de transporte, de la búsqueda de nuevas tecnologías que abaraten costos, que lo tornen más veloz y que logren un menor consumo de energía. A pesar de los esfuerzos realizados, la presión sobre los combustibles va en aumento.

El creciente desarrollo de las TICs, contribuye a la integración de sistemas inteligentes de transporte a nivel mundial y al cambio de la logística en los diferentes eslabones productivos. Por ejemplo, hay una mayor eficiencia en la logística portuaria, como así también un mejor acceso a ellos por vía de autopistas o trenes. El crecimiento del transporte sería imposible sin la comunicación, vital para el desarrollo y control de sistemas de transporte avanzados (control de trenes, del tráfico aéreo, del estado del tránsito en carretera, etc.).

---

<sup>4</sup> World Economic Forum and INSEAD: "The Global Information Technology Report 2010–2011"

Con los avances tecnológicos del posfordismo aparecen los trenes de alta velocidad y los nuevos sistemas de rieles, que ayudaron a disminuir el tiempo y los costos de traslado de la mercancía producida. Sin embargo, el transporte por ferrocarril se hizo menos común y el transporte aéreo comenzó a quedarse con el mercado de los viajes de muy larga distancia.

Con el 90 % del comercio mundial por vía marítima, la red mundial de buques mercantes ofrece uno de los modos de transporte más importante (Organización Marítima Internacional, 2011). Es el que soporta mayor movimiento de mercancías, tanto en contenedor, como graneles secos o líquidos. La razón es que este es el medio más eficaz para trasladar grandes volúmenes de mercancías entre dos puntos alejados geográficamente. Además, el desarrollo de los puertos permite la combinación del transporte marítimo con otros medios de transporte, agilizando el comercio de mercancías. Este servicio es dominado por los puertos de Asia, donde se destacan Hong Kong en China, seguido por el de Singapur, Shangai y Shenzhen –ambos de China- y Busan en Corea del Sur. Luego aparecen los puertos de occidente, como el de Los Ángeles en Estados Unidos, Rotterdam en Países Bajos y Hamburgo en Alemania. Asimismo, los primeros diez operadores marítimos mundiales controlan el 52,1 % del total mundial, los siguientes cinco controlan un 27,4 %. Las empresas más importantes en transporte marítimo de contenedores son la danesa AP Moller Groupmv, seguida por la italiana Mediterranean Shipping Co.. Cabe señalar que el sector está muy polarizado entre diferentes navieras.

El transporte aéreo ha experimentado recientemente un importante rediseño. Este modo de transporte se pensó y desarrolló en un principio únicamente para pasajeros. Sin embargo, gracias al uso de contenedores aéreos y al diseño de nuevos aviones destinados a carga, el volumen de mercancías transportado por este medio se incrementa año tras año. Los aeropuertos se han convertido en centros de múltiples conectividades. Desde allí se lleva a cabo el comercio de mercancías, el traslado de pasajeros, y se brindan nuevos y mayores servicios, como hotelería, zonas de comercio, aduanas, servicios, estacionamientos, etc. El tamaño de un aeropuerto y la variedad de servicios que ofrece depende principalmente de la cantidad de vuelos que atiende el aeropuerto y el movimiento de tráfico aéreo, que incluye el movimiento de pasajeros, de carga y el correo aéreo.

El transporte de pasajeros se ha incrementado desde el pasaje al posfordismo como consecuencia de la mayor interacción regional producida por la reducción de la relación costo-tiempo, ayudando también al proceso de deslocalización productiva desde los países centrales hacia los periféricos. Los medios de transporte, están repartidos en manera desigual por el globo. El tráfico se concentra principalmente en América del Norte, Europa y Asia Pacífico, quedando relegados África, Medio Oriente, el océano Indico, y América Latina.

La relación entre transporte y medioambiente ha ido mutando con el tiempo. Si bien una parte del transporte ha contribuido a la contaminación ambiental, han una tendencia reciente al uso de energía limpia. Básicamente esto se logra eliminando principalmente el carbón como fuente de energía principal, pero también mediante el desarrollo innovador y tecnológico en la industria aeronáutica, que redujo el uso de combustible y la contaminación sonora. Aun así, el transporte genera el 30% de la emisión de gases de efecto invernadero.



### **Capítulo 3.**

#### **El poder económico mundial. Países centrales seleccionados y BRICs.**

*Patricio Narodowski, Matías Remes Lenicov y Leandro Salinardi*

##### **1. Elementos para el análisis de la hegemonía tecno-productiva de los países.**

En este capítulo se analizan los elementos y condiciones que contribuyen a comprender la conformación del poder económico mundial. Como se analizó en el primer capítulo, el enfoque de este libro sostiene la permanencia de la dicotomía centro-periferia y la existencia del unilateralismo condicionado. Las relaciones entre países dependen de la complejidad económica de cada uno, su poder político-militar y su estrategia geopolítica. La realidad histórica de cada país influye, no sin conflictos y jerarquías y con más o menos grados de autonomía, en su posicionamiento en el contexto global, y también en las estrategias y lineamientos que sigue para complejizar y diversificar sus capacidades, en términos tanto económicos como políticos. En este capítulo se analizan estas cuestiones para los principales países centrales y para los países pertenecientes al grupo de los BRICs.

La evolución del poder económico se mide en términos de estrategias geopolíticas, de variables de contexto y de la escala de la economía, al tiempo que los lineamientos de política se computan a través de las políticas que influyen en la inversión y la innovación. Los resultados de las políticas se verifican a partir de la importancia que sus empresas tienen en los sectores claves del posfordismo, en los niveles de productividad, en su capacidad de exportar productos complejos, en el desarrollo de patentes, etc.

Hay muchos modos de definir estas jerarquías por ejemplo, atendiendo a cuestiones geopolíticas, pero utilizaremos las conceptualizaciones realizadas por Lugones (et. al. 2007). Según éstos se considera que hay tres dimensiones importantes para determinar la jerarquía de un país: (i) la base disponible, que incluye los recursos humanos, la infraestructura y la “calidad” del entorno; (ii) los esfuerzos realizados para el incremento y consolidación de las capacidades, lo que se asocia con la adquisición de conocimiento en sus diversas formas (Investigación y Desarrollo, Inversión

Extranjera Directa y otras); (iii) los resultados obtenidos a partir de las capacidades existentes, las que establecen la cantidad de patentes, la tasa de innovación, y el contenido tecnológico de las exportaciones, entre otras. Las jerarquías tecno-productivas permiten darle un sentido concreto a la competitividad de los países en un contexto de globalización.

#### **Sobre el uso de fuentes para el análisis de datos.**

En este capítulo se utilizan diversas fuentes para el análisis de los datos, entre las que destacan las que proveen el FMI, el World CIA Factbook y el Banco Mundial. Conviene hacer algunas aclaraciones previas sobre las principales características de estas fuentes y su calidad.

El FMI publica una serie de datos de series temporales sobre los préstamos del FMI, los tipos de cambio, PBI y otros indicadores económicos y financieros, como inflación, desempleo, balanzas de pagos, exportaciones, importaciones, deuda externa, flujos de capital, materias primas, etc..

La World CIA Factbook es una publicación anual de la Agencia Central de Inteligencia (CIA) de los Estados Unidos que existe desde 1975, hoy sólo con información básica con formato “almanaque” acerca de diversos países del mundo. Se presenta información sobre demografía, ubicación, capacidad de telecomunicaciones, gobierno, industria, capacidad militar, etc. de todos los países del mundo. El sitio se actualiza cada dos semanas.

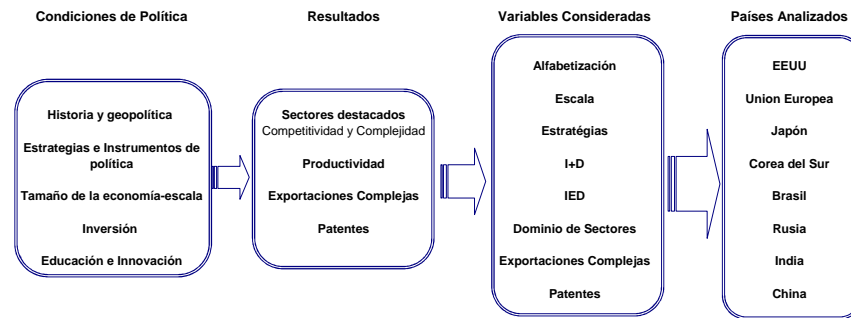
La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) presenta series cronológicas de datos económicos e indicadores de desarrollo que en algunos casos datan de 1950, y que permiten seguir las tendencias del comercio mundial, la economía global y el desarrollo. Provee cifras recientes así como toda la serie cronológica histórica.

El Banco Mundial, ofrece indicadores de desarrollo mundial, y es la principal compilación anual de datos sobre el desarrollo. Contiene referencias estadísticas indispensables que dan acceso a más de ochocientos indicadores en más de ciento cincuenta economías, lo que facilita su uso para comparar de manera más homogénea y temporalmente diferentes países.

En los cuatro casos se dice que la base de la información es la fuente nacional, sin embargo se observará a lo largo del libro que hay discrepancias entre la fuente nacional y el dato publicado por la fuente internacional. En algunos casos, las diferencias se pueden atribuir a los diferentes períodos de las revisiones, otras diferencias reflejan su adaptación para variables específicas de cada país con fines analíticos. Pero en muchos otros casos desconocemos el origen de las diferencias. De todos modos, dado que las estadísticas de los organismos mencionados son las únicas fuentes homogéneas existentes, serán utilizadas en este libro.

En base a lo analizado hasta aquí, el capítulo se desarrollará en función de un grupo de países particularmente seleccionados, ellos son: Estados Unidos, la Unión Europea (UE), Japón, Corea del Sur, y los BRICs, (Brasil, Rusia, India y China). En cada uno de ellos, se analizarán las condiciones políticas que los han puesto en el lugar que ocupan hasta la actualidad: su historia geopolítica, las estrategias e instrumentos de política que han sido los pilares de su crecimiento, el tamaño de su economía y la potencialidad que cuentan para producir a gran escala, como así también la política de inversión, educación e innovación.

Para analizar resultados, se aborda sectores en los que dominan, productividad, exportaciones complejas, producción de patentes.



*Fuente: Elaboración propia*

## **1.2. Condiciones de política.**

### **1.2.1. Historia y geopolítica y estrategias e instrumentos de política.**

La historia del capitalismo y de la modernidad fordista va de la mano con el desarrollo de los países y su rol en la geopolítica. Desde fines del siglo XIX y durante buena parte del siglo XX, la consolidación de los Estados Unidos como potencia mundial condiciona las relaciones internacionales. La conformación de la Unión Europea intenta equilibrar esta hegemonía, y se da en un contexto de pérdida de poder de Norteamérica. En paralelo, la caída de la URSS da lugar a



un reacondamamiento de la nueva Rusia, que también pelea un espacio. El reciente crecimiento de China termina por definir un escenario aun en transición.

En cuanto a las estrategias que cada país lleva a cabo, para definir su modelo de desarrollo, debe considerarse aquellos instrumentos específicos que han sido claves en cada modelo, cómo se desarrollan, y con qué lógica. En este punto son fundamentales las políticas estatales de fomento a las actividades productivas.

### ***1.2.2. Tamaño de la economía-escala y de Inversión Extranjera Directa (IED).***

Los países con un PBI más alto, disponen de mercados ampliados, construyen ventajas a partir de su escala. Éstas le dan mayor volumen al mercado, por eso es posible aprovechar los rendimientos crecientes de las empresas. Entonces son las mismas quienes amplían su capacidad instalada para poder así, aumentar su producción, abasteciendo el continuo crecimiento del mercado.

Por otro lado, la inversión refleja un aumento del equipamiento y por ende una cierta capacidad del mismo, generada exógenamente. Se diferencia así de la innovación, que como veremos refleja un aumento del conocimiento, de la capacidad tanto de generación de tecnología como de su utilización. La relación entre innovación e inversión proviene del hecho de que si esos procesos innovadores no logran su escalamiento, pierden impacto.

La Inversión Extranjera Directa (IED) neta es un indicador importante del lugar que ocupa un país en el contexto mundial. Aquellas economías que son exportadoras netas de IED reflejan su grado de capacidad innovadora y su poder global, mientras que aquellas que son importadoras netas muestran que su crecimiento puede ser sospechado de exógeno.

### ***1.2.3. Contexto general actual. El uso de la tasa de alfabetización, el sistema educativo y las políticas de innovación.***

Se trata de un elemento explicativo que traduce las condiciones generales de la reproducción del capital y el tipo de modelo de desarrollo. Requiere el análisis de innumerables variables, sobre todo sociales, muchas de las cuales se abordan con más detalle en el sexto capítulo. Dada la dificultad de este tipo de análisis, los investigadores suelen utilizar como variable que aproxima la capacidad de los recursos humanos de una economía, a la tasa de alfabetización. Como se

observará más adelante, existe una marcada diferencia entre las economías en transición, las desarrolladas y las emergentes. Este ítem tomará más relevancia a la hora de analizar el gasto de estos países en la investigación y desarrollo, porque esto contribuye a comprender quienes son los que obtienen mayores réditos de las altas tasas de alfabetización. Bajos niveles de alfabetización y de educación en general pueden ser un problema para el desarrollo económico de un país, especialmente en un mundo que cambia rápidamente impulsado por la tecnología.

Por otro lado, el modelo educativo se complementa con las políticas de innovación. Estas son fundamentales para alcanzar una mayor complejidad del aparato productivo. En este sentido se deben diferenciar diversos conceptos como: investigación, desarrollo e innovación ya que si bien se parecen, no son idénticos. Se puede interpretar la investigación como la indagación original planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos y una superior comprensión en el ámbito científico y tecnológico. El desarrollo es la aplicación de los resultados de la investigación o de cualquier otro tipo de conocimiento científico para la fabricación de nuevos materiales o productos o para el diseño de nuevos procesos o sistemas de producción, así como para la mejora tecnológica sustancial de materiales, productos, procesos o sistemas preexistentes. Finalmente, la innovación tecnológica es la actividad cuyo resultado final constituye un avance tecnológico en la confección de nuevos productos o procesos de producción, o mejoras sustanciales de los ya existentes.

En este contexto, la gestión de la I+D es un factor central para generar un proceso continuo de incorporación de competencias. En la práctica, la I+D ha dado lugar a la aparición de nuevos desarrollos: por ejemplo, la rapidez con que los semiconductores se están miniaturizando ha hecho que la I+D se destine en gran parte de investigación a la nanotecnología. Los avances en la biotecnología, la nanotecnología, las ciencias cognitivas y la investigación interdisciplinaria promueven la sinergia y la convergencia entre distintas disciplinas científicas, lo que abre nuevos campos de investigación.

Aun cuando gastar en investigación no necesariamente significa investigar, utilizaremos el gasto en I+D como una *proxy* apropiada. Específicamente, se hará foco en los esfuerzos realizados para incrementar y consolidar las capacidades mediante el gasto público y privado en Investigación y Desarrollo -en general expresado como porcentaje del PBI-, y la observación del porcentaje de

investigadores empleados en el sector público y en el sector privado (Martínez, 1998). Cabe señalar que estos gastos en I+D, raramente tienen lugar inicialmente sin la intervención pública, mientras que la innovación incremental es normalmente realizada por empresas privadas (Taboada, 2010).

También es importante diferenciar entre organismos y empresas públicas. Los organismos públicos que no son empresas normalmente no intervienen de manera directa en el proceso innovador, pero sí en el contexto en el que operan las empresas privadas o públicas que innovan, reforzándolo, mejorándolo o retrasándolo (Edquist, 2008).

A su vez, es importante la distinción funcional entre I+D militar y civil. En algunos países que desarrollan una importante actividad en I+D, los gastos de I+D en defensa pueden alcanzar o sobrepasar la mitad del gasto público total de I+D. Esta variable depende de las circunstancias políticas y de la situación de liderazgo de los países.

La diferencia entre la velocidad a la que se innova en los países líderes -con el consecuente avance de la frontera tecnológica- y la rapidez con que los países de menor desarrollo consiguen aprender, imitar, adaptar y, de ese modo, reducir la brecha tecnológica con respecto a la frontera, es clave para redefinir el mapa de las capacidades tecnológicas y las formas de desarrollo en el contexto internacional.

### ***1.3. Los resultados.***

#### ***1.3.1. Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.***

La competitividad de una economía es la capacidad que posee de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar determinado grado de desarrollo. Conocer el nivel de esta capacidad permite entender cómo se desenvuelve el país en el mundo, y además el rol que ocupa su economía en el contexto internacional. El concepto de competitividad se relaciona con el de complejidad. Una economía altamente compleja generará efectos positivos en el desarrollo y determinará un nivel de producto que garantizará la sustentabilidad de la economía y posicionará al país en ventaja respecto del resto del mundo.

El problema es que los indicadores de este tipo no son en general demasiado sólidos. La estrategia usual consiste en analizar la estructura de cada economía tanto en términos industriales como de

capacidades. También se deben considerar cuestiones como la abundancia o no de recursos naturales, y otros aspectos, como el posicionamiento del aparato productivo en relación al resto del mundo. Una forma de hacerlo es analizar los sectores en los cuales cada país tiene liderazgo, que a su vez es un reflejo de su trayectoria histórica y de sus políticas. Por ejemplo, cuando miramos aquellos sectores que el país domina, nos interesa ver si son líderes en eslabones que presentan altos niveles tecnológicos, en servicios de alta calidad; o bien si, por el contrario, se destaca en la explotación de recursos naturales. Sin dudas aquellos países que dominen sectores de servicios o de alto nivel tecnológico, presentarán un andamiaje más sólido para alcanzar altos niveles de productividad y lograr el desarrollo.

Lo mismo sucede con las exportaciones complejas. En nuestro enfoque, también como un reflejo de la complejidad de la economía, resulta importante analizar la complejidad de los productos y servicios generados localmente y exportados. Como podía esperarse, la participación de las exportaciones tecnológicas en el total de exportaciones manufactureras es mayor, en líneas generales, en las economías desarrolladas que en las economías emergentes.

### ***1.3.2. Productividad.***

Refiere a la cantidad de producción por unidad de trabajo o de capital. Indica la eficiencia y el potencial total de la producción. El análisis de la productividad se puede realizar a través del estudio de la evolución de la productividad laboral o, en un sentido más amplio, a través del análisis del comportamiento de la Productividad Total de Factores (PTF). La productividad laboral es en general calculada como el "producto medio del trabajo" (producto medio por trabajador o por hora de trabajo, que se puede medir en términos físicos o en términos de precios). Los aspectos cualitativos de la productividad laboral, tales como creatividad, innovación, trabajo en equipo, mejora de la calidad del trabajo y los efectos en otras áreas de una empresa son más difíciles de medir. En cambio, la productividad total de los factores se relaciona con el rendimiento del proceso económico medido en unidades físicas o monetarias como la relación entre el total de factores empleados y el producto obtenido. La productividad en las máquinas y equipos está, por tanto, incluida en este concepto.

### **El desarrollo en innovación e invenciones productivas desde la Revolución Industrial.**

Desde el inicio de la Revolución Industrial, la productividad se ha incrementado notablemente. Algunos de los principales contribuyentes a su aumento fueron los siguientes:

1. Sustitución de energía humana y animal con el poder del agua y el viento, vapor, electricidad y de combustión interna y en gran medida el aumento del uso de la energía.
2. Eficiencia energética en la conversión de energía para trabajo útil, el calor del proceso o la energía química en la fabricación de materiales.
3. Desarrollo de la Infraestructura: canales, ferrocarriles, carreteras y oleoductos.
4. Procesos de Mecanización, en maquinaria de producción en general, pero especialmente en maquinaria agrícola.
5. Prácticas y procesos de trabajo: la adopción del sistema estadounidense de fabricación, el taylorismo o administración científica, la producción en masa fordista, la línea de montaje, las empresas modernas.
6. Manipulación de materiales: uso de materiales a granel, peletización y contenerización.
7. Agricultura científica: los fertilizantes y la gestión de la revolución verde, el ganado y aves de corral.
8. Nuevos materiales, nuevos procesos para su producción y la desmaterialización.
9. Comunicaciones: telégrafo, teléfono, radio, satélites, fibra óptica e Internet.
10. La economía doméstica: abastecimiento público de agua, gas doméstico, electrodomésticos.
11. Automatización y control de procesos.
12. Computadoras y software, procesamiento de datos.

#### ***1.3.3. Patentes.***

Una patente es un derecho exclusivo concedido a una invención, que es el producto o proceso que ofrece una nueva manera de hacer algo, o una nueva solución técnica a un problema. Las patentes constituyen incentivos que reconocen la creatividad y posibilitan proteger con un marco legal las

invenciones, generando productos comercializables. Estos incentivos reflejan y alientan la innovación, pero al mismo tiempo pueden representar un límite al acceso.

## **2 Principales economías del mundo: Estrategias, políticas y resultados.**

### **2.1 Estados Unidos.**

#### ***a) Historia, geopolítica y políticas seguidas.***

Estados Unidos creció en los últimos dos siglos a tasas estables y prolongadas, convirtiéndose en la enorme economía integrada e industrializada actual. Las principales causas fueron un gran mercado unificado, grandes áreas de tierras agrícolas de alta productividad, gran cantidad de recursos naturales (especialmente la madera, carbón, hierro y petróleo). A todo este proceso contribuyeron una serie de descubrimientos científicos y técnicos operados en los Estados Unidos, y un importante período de nuevos negocios en la segunda parte del siglo XIX.

En ese período se produjo un boom industrial que, como sostiene Chang (2003), se basó en la fuerte protección que el Estado brindó a las industrias nacientes en su territorio, focalizándose en diversos esquemas de impuestos a las importaciones.

Además, a mitad del siglo XIX, se produce la victoria del norte pro industrialista en la Guerra de Secesión y se produce un auge de la educación al tiempo que se genera un contexto muy positivo para la puesta en práctica de nuevas invenciones.

El desarrollo de los ferrocarriles tuvo un impacto decisivo en la economía, especialmente desde 1850 hasta 1873, lo cual hizo posible la transición de un país rural a una nación urbana industrial. Los ferrocarriles por un lado, redujeron drásticamente los costos tanto en el traslado de mercancías, como en el transporte de pasajeros, y por el otro, estimularon la producción de nuevas industrias como la del acero.

Luego de la crisis del '30, una de las principales estrategias utilizadas por el nuevo Estado fue la inversión en infraestructura con el propósito de generar empleo y utilizar la construcción como motor de la economía. Para salir de la crisis, el gobierno norteamericano gastó 10,5 mil millones de dólares corrientes en trabajos públicos, 2,7 mil millones en proyectos patrocinados, empleando en

diversos momentos una población de 8,5 millones de personas, las cuales construyeron 122.000 edificios públicos, 77.000 nuevos puentes, 285 aeropuertos entre otras obras.

Durante y luego de la Segunda Guerra Mundial se aprovecharon los recursos humanos y capital propio disponibles, haciendo de la industria bélica en sus diferentes procesos un foco de empleo y de progreso tecnológico para gran parte del país. El Plan Marshall brindó ayuda por cerca de trece mil millones de dólares corrientes hacia Europa, pero Estados Unidos se benefició ampliamente de este flujo ya que este financiamiento permitió la radicación de empresas norteamericanas en suelo europeo y un superávit en la balanza comercial por valor de alrededor de 12,5 mil millones de dólares corrientes. Estados Unidos estaba exportando el fordismo y constituyéndose en la potencia dominante.

La utilización en la posguerra de nuevas tecnologías y la disminución del precio de la energía, carbón, petróleo, gas natural y electricidad posibilitaron un aumento espectacular de la producción agrícola e industrial. Estados Unidos aplicó la organización fordista a todas sus industrias, desde la construcción de edificios hasta la fabricación de comida rápida. Los artículos que en otro tiempo habían sido un lujo, como las heladeras, lavarropas y teléfonos, ahora estaban al alcance de la mayoría de la población. Además, gracias a las innovaciones tecnológicas, nuevos productos invadieron el mercado: televisores, discos de vinilo, casetes, relojes digitales, calculadoras de bolsillo entre otros. Un gran aporte fue la miniaturización y la portabilidad de los productos como la radio a pilas. La población comenzaba a ser invadida por masivas campañas publicitarias que incitaban al consumo.

En este período se consolidó aun más entre los economistas norteamericanos la idea de la protección a la industria naciente, sobre todo de la amenaza de grandes empresas con asiento en Europa. Ya avanzado el siglo, el énfasis en el desarrollo de los institutos gubernamentales representó un gran apoyo a la I+D en nuevos sectores como la electrónica, la farmacéutica y la biotecnología.

En paralelo, se consolidaba el poder militar y los Estados Unidos intervenían en los conflictos mundiales, dentro del contexto de la guerra fría, como garante del capitalismo. Esto le permitió potenciar siempre más su complejo militar-industrial. El fenomenal gasto en I+D y las enormes

sumas destinadas a adquisiciones de equipamiento militar generaron un efecto de derrame sobre el resto de la economía.

¿Por qué ellos? Hay autores como Fukuyama (1995) que analizan la evolución desde la conformación misma de los Estados Unidos y lo atribuyen a su cultura y capacidad empresaria, mientras que otros como Petras (2008) lo explican a partir del resultado de la segunda guerra mundial y la potencia de su Estado gendarme, asociado al gran capital concentrado.

Hoy, como se mencionara, si bien hay una situación de “hegemonía condicionada”, aun es la única potencia con capacidad militar, diplomática, política y económica. Su objetivo central es mantener el liderazgo. Específicamente en el campo militar, la preponderancia norteamericana es indiscutible. Su gasto militar no puede ser comparado, siquiera con la suma de los gastos equivalentes de los quince países que le siguen en importancia. En la actualidad, se encuentra a la cabeza en el desarrollo de misiles de largo alcance, despliegue nuclear, aeronáutica militar no tripulada e, incluso, en tecnologías que buscan reemplazar con robótica a las tropas de campo.

En el trabajo de Narodowski y Zapata (2009), se realiza un ejercicio de geopolítica estratégica, donde se explica que para Estados Unidos, luego del 11 de septiembre de 2001, las preocupaciones centrales pasaron a ser la guerra contra el terrorismo, Medio Oriente y los Estados más agresivos. Sigue siendo el jugador decisivo en cualquier conflicto que se desate en cualquier parte del mundo (lo cual incluye por supuesto temas tan sensibles como los relativos al problema de China y Taiwán).

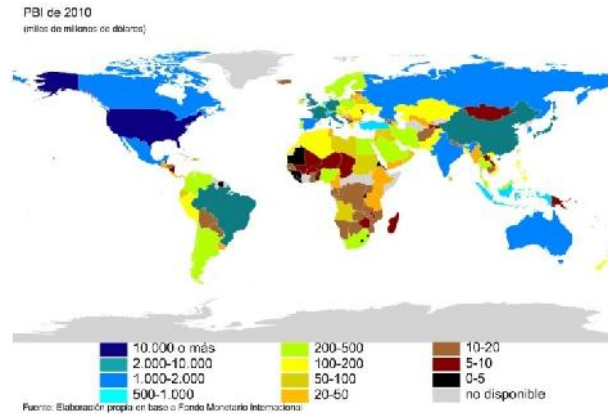
En lo económico, sin embargo, los altos niveles de consumo interno de los últimos años han generado importantes desbalances. Este es el gran límite de la situación reciente, cuando su déficit comercial y público promedió 4% y el 9% en términos del PBI, respectivamente. La contraparte de estos déficits es el elevado nivel de reservas de China, que ha financiado principalmente estos desequilibrios. Esta situación ha significado una nueva alianza, al menos hasta la fecha.

***b) Tamaño de la economía-escala y IED.***

Estados Unidos es el país de mayor PBI mundial, y junto a la Unión Europea como región y los BRICs, son las zonas que cuentan con los mayores niveles de población, 308.745.538 habitantes



(Rusia y Brasil se encuentran por encima de los ciento cuarenta millones, la UE en su conjunto cuenta con 499.747.211 habitantes, mientras que China e India por encima de los mil cien millones), y un enorme territorio, lo que le proporciona dimensiones estratégicas continentales y una gigantesca cantidad de recursos naturales. La importancia de los Estados Unidos sigue radicando en el porcentaje del PBI mundial que detenta.



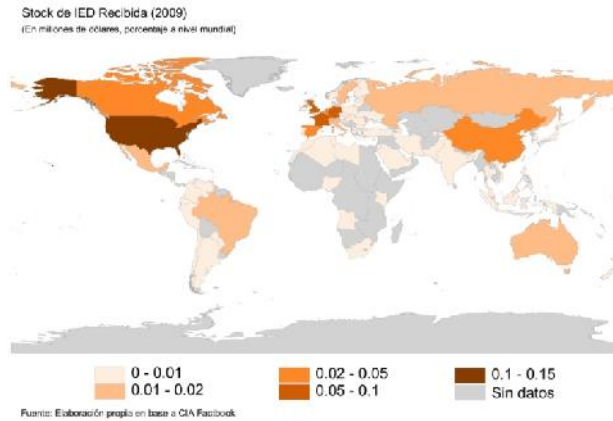
Al mismo tiempo genera más de una cuarta parte de la producción industrial y consume casi una cuarta parte de los recursos energéticos del planeta, poniendo de manifiesto su dinamismo económico. Por su extensión y variación geográfica, posee en gran escala recursos naturales tales como carbón, cobre, plomo, fosfato, uranio, bauxita, oro, hierro, mercurio, níquel, plata, tungsteno, zinc, petróleo, gas natural, maderas, y un amplio mercado interno que explica su

Producto Bruto Interno de las principales economías del mundo (millones de US\$ - Año 2010)					
FMI		Banco Mundial		CIA Factbook	
Pais	PBI	Pais	PBI	Pais	PBI
Mundo	62.909.274	Mundo	63.048.823	Mundo	63.170.000
Unión Europea	16.282.230	1 Estados Unidos	14.582.400	Unión Europea	16.070.000
1 Estados Unidos	14.657.800	Union Europea	12.174.523	1 Estados Unidos	14.660.000
2 China	5.878.257	2 China	5.878.629	2 China	5.878.000
3 Japón	5.458.872	3 Japón	5.497.813	3 Japón	5.459.000
4 Alemania	3.315.643	4 Alemania	3.309.669	4 Alemania	3.316.000
5 Francia	2.582.527	5 Francia	2.560.002	5 Francia	2.583.000
6 Reino Unido	2.247.455	6 Reino Unido	2.246.079	6 Reino Unido	2.247.000
7 Brasil	2.090.314	7 Brasil	2.087.890	7 Brasil	2.090.000
8 Italia	2.055.114	8 Italia	2.051.412	8 Italia	2.055.000
9 Canadá	1.574.051	9 India	1.729.010	9 Canadá	1.574.000
10 India	1.537.966	10 Canadá	1.574.052	10 India	1.538.000
11 Rusia	1.465.079	11 Rusia	1.479.819	11 Rusia	1.465.000
12 España	1.409.946	12 España	1.407.405	12 España	1.410.000
13 Australia	1.235.539	13 México	1.039.662	13 Australia	1.236.000
14 México	1.039.121	14 Corea del Sur	1.014.483	14 México	1.039.000
15 Corea del Sur	1.007.084	15 Australia	924.843	15 Corea del Sur	1.007.300

escala.

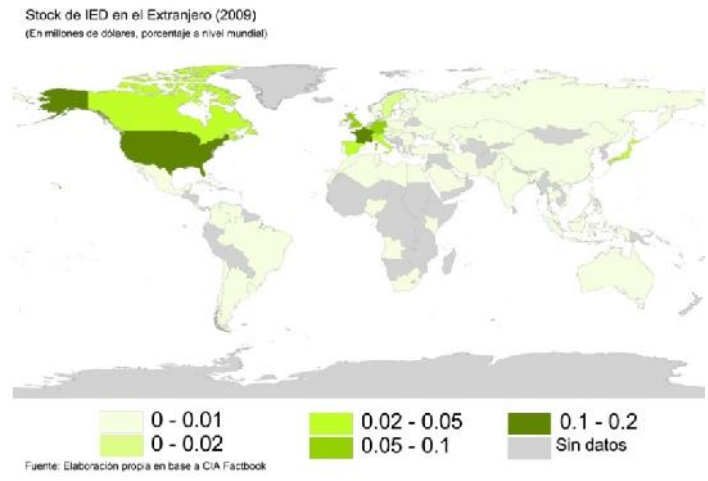
Fuente: *Elaboración propia en base al FMI, Banco Mundial, y World CIA Factbook.*

Tal vez debido a su poderío general y al tamaño de la economía, son fuertes exportadores e importadores de capital. Al 2009, este país contaba con más del 14% del stock de IED recibida, casi el doble que Francia y Alemania, y más de cuatro veces la de China.



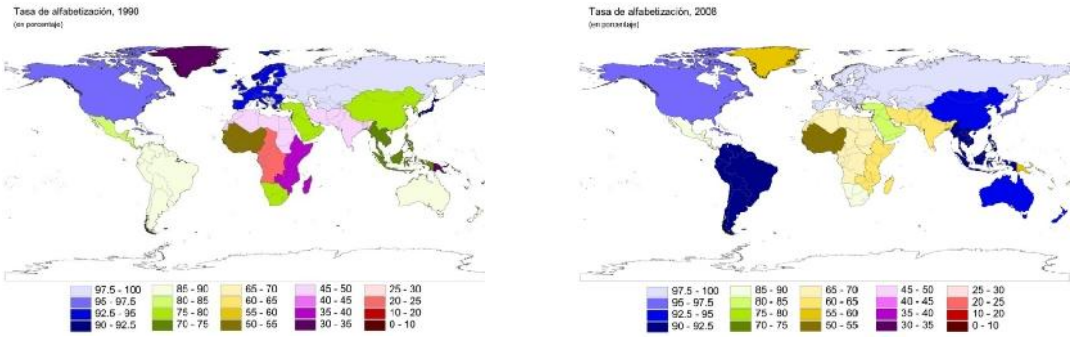
Al mismo tiempo, Estados Unidos es el principal exportador de inversiones. Aun cuando China muestra el mayor crecimiento en los últimos años, no alcanza los niveles de otros países. Es que, pese a lo que predice la teoría neoclásica, la mayoría de las fusiones y adquisiciones siguen teniendo lugar en las regiones desarrolladas, la proporción relativa de estas transacciones en las economías en desarrollo y las economías en transición han ido en aumento.

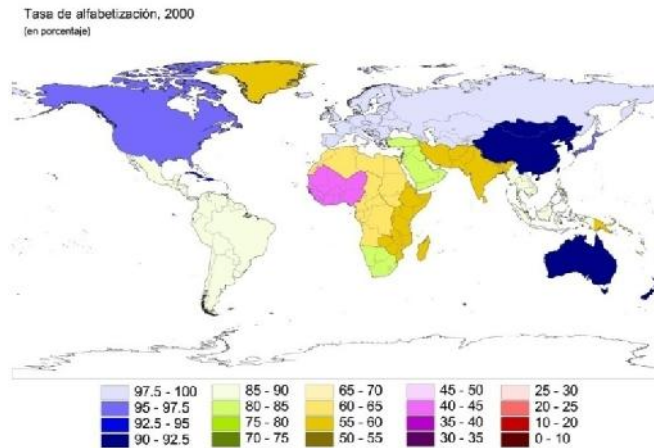
El mapa siguiente, muestra que el 20% de la IED mundial, tiene origen norteamericano, el 10% de Francia, cifra similar a la de Reino Unido. Si se toman en cuenta Estados Unidos, Francia, Reino Unido, y Alemania, se observa que generan casi el 50% del stock de IED mundial en el extranjero, y los primeros quince países, el 90% del stock mundial de IED.



**c) Niveles de alfabetización, educación e I+D.**

Si se analiza la tasa de alfabetización, se observa que los Estados Unidos tienen un nivel elevadísimo: un 99%. El Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PNUD, 2005) le asigna al país un índice de educación de 0,97, el doceavo más alto en el mundo. Los mapas siguientes muestran que las economías centrales forman parte de un grupo homogéneo en cuanto a su grado de alfabetización, mientras que los países en desarrollo distan de contar con esos números.





Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Por su parte, Estados Unidos invierte 2,6% de su PBI en educación superior, en comparación con sus dos más próximos competidores: Europa con el 1,2% y Japón 1,1%. Es el segundo país con más instituciones de educación superior en el mundo, con un total de 5.758 y un promedio de más de quince universidades por cada estado Unesco (2010). El país también cuenta con el mayor número de estudiantes universitarios en el mundo, ascendiendo a 14.261.778, es decir, casi el 4,75% de la población total. Tiene siete u ocho de las diez y cincuenta y cuatro de las doscientas universidades más destacadas del mundo.

<b>Universidades entre las 200 mejores del mundo</b>		
<b>País</b>	<b>Año</b>	
	<b>2008</b>	<b>2009</b>
EEUU	58	54
Reino Unido	29	29
Canadá	12	11
Japon	10	11
Holanda	11	11
Alemania	11	10
Australia	9	9
Suiza	7	7
China	6	6
Belgica	5	5
Hong Kong	4	5
Suecia	4	5
Francia	4	4
Corea del Sur	3	4
Dinamarca	3	3
Israel	3	3
Nueva Zelandia	3	3
India	2	2
Irlanda	2	2
Noruega	1	2
Rusia	1	2
Singapur	2	2

Fuente: Elaboración propia en

base a TSL Education (2010)

En este contexto, la situación de las ciencias es particularmente clarificadora. Estados Unidos gradúa mil PHD por año. De hecho, sigue siendo el destino más atractivo para los estudiantes internacionales (30% de los estudiantes globales). Finalmente, y a diferencia de Europa y Japón en donde las universidades son instituciones que según muchas opiniones, tienen una lógica burocrática, las universidades norteamericanas poseen un nivel de vinculación con las empresas único en el mundo.

En cuanto a las políticas de innovación, ya vimos que desde su surgimiento, sus gobiernos han alentado a la ciencia y la innovación. Como resultado, los Estados Unidos ha sido cuna de grandes inventos e innovaciones, incluyendo las industrias eléctricas, un sistema telefónico viable, el fonógrafo, las películas, las primeras armas de guerra, el avión, las líneas de montaje. Más

recientemente contamos el microchip, el aire acondicionado, el código de barras, el láser, el teléfono celular, los diversos usos de las microondas, Internet, el sistema de LCD y LED, etc.

En la actualidad, Estados Unidos es el país con mayores gastos en I+D, con 405,30 dólares, medidos en paridad del poder adquisitivo. A su vez, según los datos del Banco Mundial, es uno de los países que mostró más gasto en investigación y desarrollo, en proporción a su PBI, llegando a concentrar cerca del 2.70%. La distancia con el resto de los países es abismal. Si se lo compara con China, su gasto en I+D es 2,6 veces mayor, 2,8 veces más grande que el de Japón, cinco veces más grande que el de Alemania, y nueve veces superior al de Corea del Sur.

#### **Estudiantes extranjeros en las Universidades de EE.UU.**

Según el *Institute of International Education* (2010), en el año universitario 2009-10, se estima que existieron en las Universidades de Estados Unidos más de 690 mil estudiantes extranjeros. De los cuales aproximadamente 127 mil fueron de origen chino, 104 mil de la India, 72 mil de Corea del Sur, 26 mil de Taiwán, y 24 mil japoneses. Solo Canadá, con 28 mil alumnos, interrumpe esta lista de estudiantes asiáticos que deciden formarse allí. Los estudiantes asiáticos representan el 52% de los estudiantes extranjeros. A su vez, estos tiene predilección por el estudio de Administración y negocios (en un 21%), ingeniería (18%) y Biología y Ciencias físicas (9%), matemática e informática (8,8%), y ciencias sociales (8,7%).

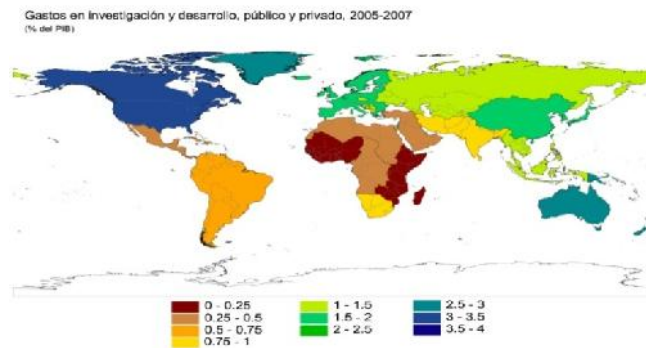
Los estudiantes internacionales contribuyen en cerca de 20 mil millones de dólares a la economía de Estados Unidos, a través de sus gastos en matrícula y gastos de manutención. La educación superior es importante en el sector servicios de los Estados Unidos, ya que los estudiantes internacionales proveen ingresos importantes no sólo para las Universidades, sino también a las economías locales de los Estados que los reciben para cubrir los gastos, incluyendo alojamiento y comida, libros y útiles escolares, transporte, seguro de salud, el apoyo a los familiares que acompañan, y otros artículos diversos. Las cifras económicas en cada estado informan que el 62% de todos los estudiantes internacionales reciben la mayor parte de sus fondos de fuentes personales y familiares. Cuando otras fuentes de financiamiento externo están incluidos, como la asistencia de sus gobiernos del país de origen o las universidades, casi el 70% de la financiación primaria a los estudiantes internacionales proviene de fuentes fuera de los Estados Unidos.

### Gastos en I+D por países en el 2010

Ranking	Pais	Gastos en I+D (U\$S PPA)	%Sobre PBI (PPP)
1	EE.UU.	405,30	2,70%
2	China	153,70	1,40%
3	Japón	144,10	3,30%
4	Alemania	69,50	2,30%
5	Corea del Sur	44,80	3,00%
6	Francia	42,20	1,90%
7	Reino Unido	38,40	1,70%
8	India	36,10	0,90%
9	Canadá	24,30	1,80%
10	Rusia	23,10	1,00%
11	Brasil	19,40	0,90%
12	Italia	19,00	1,10%
13	Taiwán	19,00	2,30%
14	España	17,20	1,30%
15	Australia	15,90	1,70%

Fuente: *Elaboración Propia en base a OECD, FMI, World CIA Factbook.*

Esta realidad es típica de los países desarrollados, que destinan el 2,4% del PBI a actividades en investigación y desarrollo, aunque supera ese promedio. Mientras tanto, las economías subdesarrolladas dedican a I+D el 1,2% de su PBI, y las economías en transición lo hacen en un 1,01%.



Fuente: *Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.*

Si se analiza la cantidad de patentes en vigor, Estados Unidos es el país que más cantidad ostenta, con más de 1,8 millones. Lo siguen Japón (1,2 millones), China (828 mil), Corea del Sur (624 mil), y luego aparecen los países de la UE. Pero esto es sólo una parte de las propuestas de patentes, que suelen duplicar ese número. Por ejemplo, los datos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual indican que en el 2008, Japón y Estados Unidos eran los países que mayor relación de patentes aceptadas sobre patentes aprobadas del mundo con el 48%.

Patentes en vigor			Solicitudes de patentes por país			Patentes otorgadas por país		
Rank	País	Nº de patentes en vigor	Rank	País	Nº de solicitudes	Rank	País	Nº de patentes otorgadas
1	Estados Unidos	1.872.872	1	Japón	502.054	1	Japón	239.338
2	Japón	1.270.367	2	Estados Unidos	400.769	2	Estados Unidos	146.871
3	China	828.054	3	China	203.481	3	Corea del Sur	79.652
4	Corea del Sur	624.419	4	Corea del Sur	172.342	4	Alemania	53.752
5	Reino Unido	599.062	5	Alemania	135.748	5	China	48.814
6	Alemania	509.879	6	Francia	47.597	6	Francia	25.535
7	Francia	438.926	7	Reino Unido	42.296	7	Rusia	22.870
8	Unión Europea	268.384	8	Rusia	29.176	8	Italia	12.789
9	Hong Kong	227.918	9	Suiza	26.640	9	Reino Unido	12.162
10	España	166.079	10	Países Bajos	25.927	10	Suiza	11.291
11	Rusia	147.067	11	Italia	21.911	11	Países Bajos	11.103
12	Canadá	121.889	12	Canadá	21.330	12	Canadá	8.188
13	Australia	107.708	13	Suecia	17.051	13	Suecia	7.453
14	Suecia	105.571	14	Australia	11.230	14	Finlandia	4.675
15	Bélgica	87.189	15	Finlandia	10.133	15	Australia	4.386
16	Irlanda	78.761	16	Israel	9.877	16	España	3.636
17	México	73.076	17	España	8.277	17	Bélgica	2.948
18	Mónaco	50.392	18	Dinamarca	7.719	18	Israel	2.665
19	Luxemburgo	49.947	19	Austria	7.711	19	Dinamarca	2.347
20	Finlandia	47.070	20	Bélgica	7.592	20	Austria	2.306

Fuente: Elaboración propia en base a OMPI (2011), sobre datos del 2008.

Otra muestra de capacidad de apropiabilidad de los conocimientos generados lo representan los ingresos por regalías y tarifas de licencias. Según la OMPI (2011), Estados Unidos deja en claro su liderazgo al ser el generador del 54% del total de los ingresos por regalías y tarifas de licencias mundiales.

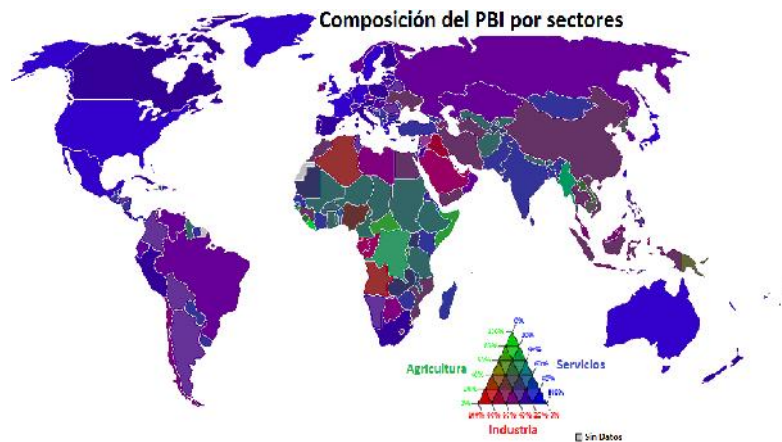
### **Resultados.**

#### **d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.**

En el mapa siguiente se observa que los Estados Unidos, como los el resto de los países desarrollados, lleva a cabo una estrategia que consiste en potenciar su sector industrial y de servicios, mientras que los BRIC y los clasificados como países en vías de desarrollo despliegan un



mix entre industria y actividad primaria<sup>5</sup>. Finalmente, los países subdesarrollados solo se especializan en la actividad extractiva.



(falta fuente)

Al interior de la relación entre industria y servicios se han producido cambios importantes, ya que el sector terciario tiene hoy una participación próxima al 75% del PNB, y una proporción similar de la población ocupada. Los altos niveles de inversión e innovación le permiten a Estados Unidos dominar sectores productivos complejos. Por ejemplo, casi un tercio del mercado de bienes electrodomésticos y de electrónica se produce en este país.

Por otro lado, según la International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA, 2010), es el séptimo productor mundial de automóviles con el 10% de la producción mundial, pero es el tercer mayor exportador. Sin embargo, no dominan los primeros eslabones de la cadena ya que es China la que hegemoniza la siderurgia, seguida por Alemania y Japón, mientras que Estados Unidos ocupa el sexto lugar. También China se ha convertido en el proveedor más grande del mundo de productos de línea blanca.

---

<sup>5</sup> En el mapa se denomina agricultura. En la fuente utilizada, la explotación de minerales está integrada al sector industrial que los procesa

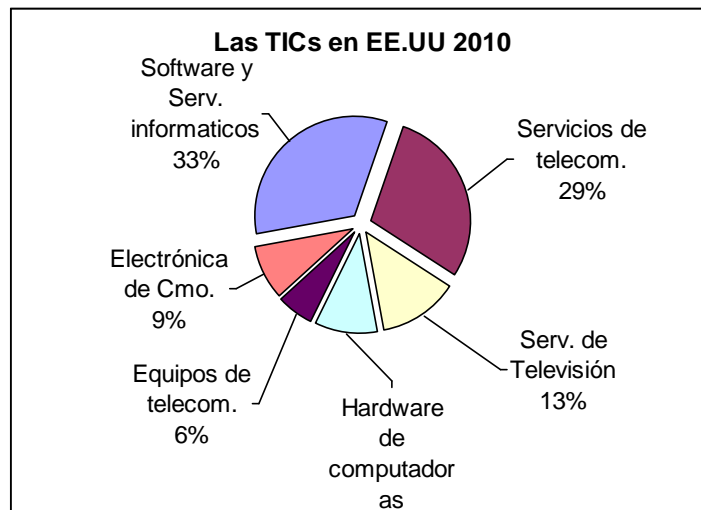
Del mismo modo, los semiconductores se producen básicamente en Taiwán, China y Corea del Sur, mientras que Estados Unidos sigue teniendo grandes plantas pero principalmente se encarga del ensamblado de las partes y la elaboración del producto terminado. A su vez, ocupa el séptimo lugar como exportador mundial de circuitos integrados con sólo el 6,8%, y sólo explica el 5,3% de las importaciones totales de circuitos integrados. La estrategia consiste en quedarse con los eslabones complejos de cada cadena y deslocalizar el resto a regiones del mundo con menor costo de mano de obra, mayores beneficios fiscales, menor costo del suelo industrial, así como legislaciones sociolaborales menos exigentes, tanto desde el punto de vista de la protección social, como de los derechos sindicales. En lo que hace a la industria petroquímica-química y plásticos, Estados Unidos domina en sólo los segmentos más complejos. Según Parolin (2008) en América del Norte se produce el 26% de las resinas, en Asia (principalmente en China) casi el 40%. En plásticos, están en el octavo lugar, domina China con el 30%.

Por su parte, la mayor parte de la producción mundial de sustancias químicas se produce en los Estados Unidos con un 18,6%, seguido por China (que se encuentra en franco crecimiento), con el 15%. Y además lidera la compleja y rentable industria farmacéutica, con el 32%, seguido de lejos por Japón (9%) y Alemania (4%). En este segmento cobra especial relevancia el impulso de la biotecnología. Finalmente, domina los biocombustibles: según CEPAL (2011) generaba el 14,2% de la producción total en el año 2010. Cerca aparecen Argentina y Francia, con el 13% y 11,9%, respectivamente, mientras que Brasil ocupa el cuarto lugar.

En la industria de bienes de consumo, como la industria textil, cuero y calzado, donde existe una complejidad tecnológica promedio inferior dominan China (32%) e India (23%), mientras que Estados Unidos produce un 12%, pero en los nichos de calidad media-alta. En el rubro de calzados, de acuerdo con un boletín de prensa de la feria China Shoetec, en el 2004 China produjo 7.000 millones de pares anuales y concentró el 52% del mercado mundial, líder absoluto, y Estados Unidos recién aparece en el quinto lugar.

Por el lado de las nuevas especializaciones en las cuales se destina un mayor gasto a la I+D, y cuya complejidad está determinada por los procesos de innovación aparecen con fuerza el sector de producción de *software*. Estados Unidos explicaba el 42,4% de la misma y Europa el 34,1% (CEP, 2009). China detenta apenas el 1,3%.

En este camino, se observa que el 33% de la producción en TIC son productos de *software* y servicios informáticos, 29% telecomunicaciones, 13% servicios de televisión, y un 10% de *hardware* de computación.



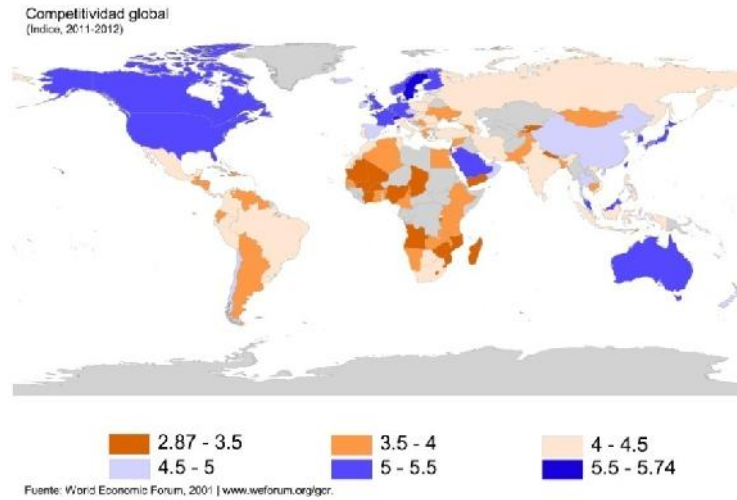
*Fuente: Elaboración propia en base a IDATE. DigiWorld 2011*

En el campo de la nanotecnología, Estados Unidos posee más nano-centros que los tres países que le siguen sumados (Alemania, Gran Bretaña y China) y tiene más patentes que el resto del mundo. Por lo tanto, es altamente probable que lidere los descubrimientos más determinantes en la materia en los próximos cincuenta años. En el campo de la biotecnología el liderazgo también es claro. Las ganancias en ese sector llegaron a US\$ 50 billones en el 2005 (el 76% de las ganancias mundiales), cinco veces el tamaño de las ganancias europeas.

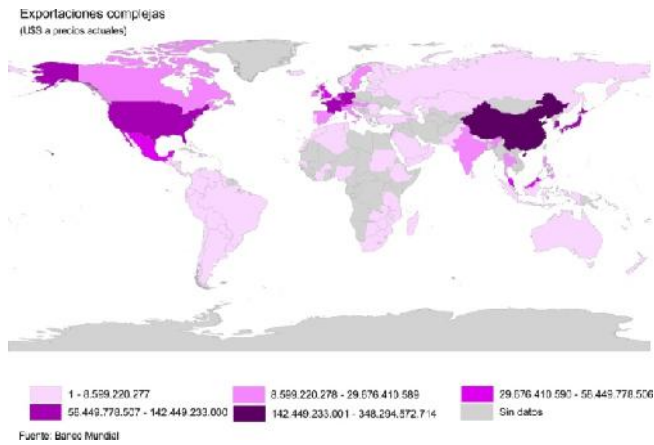
En paralelo, en los Estados Unidos se produce un auge en los servicios de alta calidad y precio: marketing, publicidad, servicios financieros, seguros, investigación científica, etc. Sassen (1989) hace bastante mostró que las ciudades norteamericanas son las primeras en estos rubros.

Un indicador no muy confiable pero bastante seguido por los analistas, es el que prepara el World Economic Forum (2012), que muestra que la competitividad norteamericana sigue siendo de las más elevadas del mundo, ubicándose en el quinto lugar detrás de Suiza, Suecia, Singapur y

Finlandia. Lo siguen Alemania, Holanda y Dinamarca. Japón aparece en el noveno lugar, y Reino Unido en el décimo. Corea del Sur recién aparece en el puesto vigésimo cuarto, China en el vigésimo sexto y Brasil, Rusia e India, aparecen después del quincuagésimo. Cabe señalar, que este ranking tiene en cuenta variables intangibles como credibilidad política, confianza de los inversores, lo que produce una falta de estabilidad en la mayoría de los países entre los años a comparar.

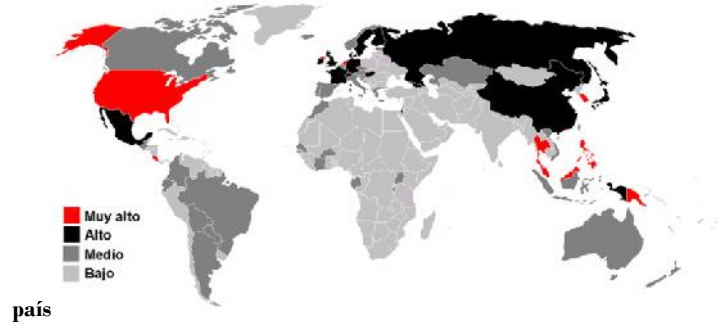


Esta estructura productiva se refleja en el hecho que es el tercer país en cuanto a las exportaciones complejas en valores absolutos, con un 9% de las exportaciones mundiales luego de China (22%), mientras que Alemania cuenta con un porcentaje similar al norteamericano. Estos datos deben ser tomados con cuidado: se deberían considerar sólo los productos altamente intensivos en investigación y desarrollo, pero las estadísticas no logran discriminar el valor agregado de cada país en las ventas finales al exterior. Por ejemplo, los autos ensamblados en un país con partes importadas se integran a este rubro.



Si en cambio se analizan las exportaciones de bienes complejos en relación a las exportaciones totales, la supremacía de los Estados Unidos es evidente.

**Porcentaje de exportaciones de alta-tecnología sobre el total de exportaciones de cada**

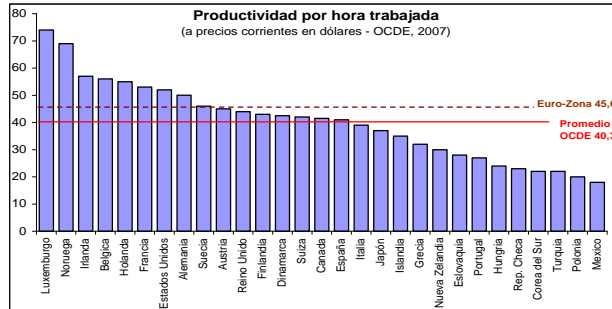


**Muy Alto (31-100%)      Alto (16-30%)      Medio (6-15%)      Bajo (0-5%)**

*Fuente: Banco Mundial*

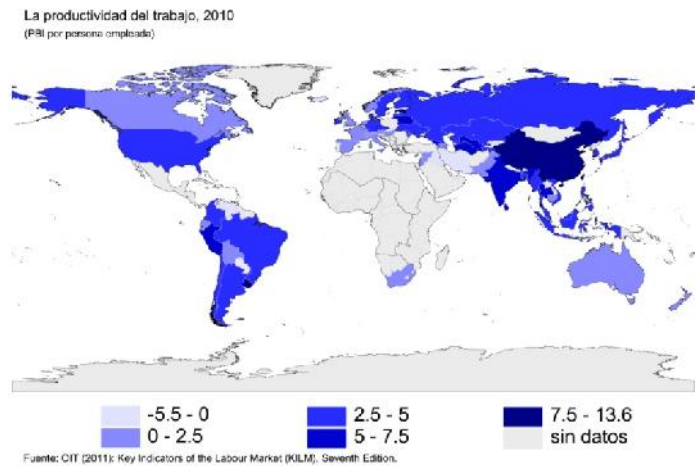
*e) Productividad.*

La importancia de los Estados Unidos en los principales sectores se refleja también en los indicadores de productividad. El informe de la OCDE (2007), indica que está ubicado entre los más altos niveles de eficiencia del mundo, muy cerca de Francia y Alemania, sólo por debajo de economías mucho más pequeñas.



Fuente: Elaboración propia en base a OCDE (2007)

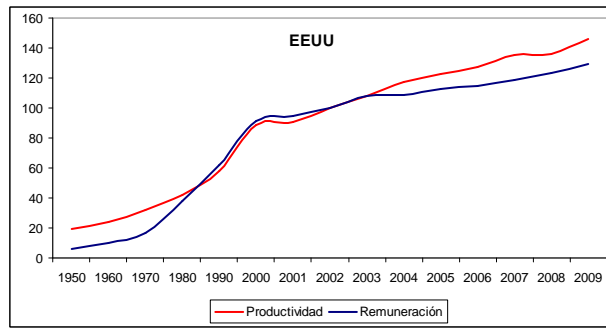
Un trabajo de la OIT (2011) refleja cifras similares, a pesar de un rápido aumento de la productividad en Asia Oriental, principalmente en China, Taiwán, Indonesia, Singapur, Filipinas, Japón, donde los trabajadores ahora producen sustancialmente más de lo que producían hace diez años.



La evolución de la productividad laboral efectiva no se condice en los últimos años con un crecimiento equivalente de los salarios, como predice la teoría neoclásica. En parte, el hecho de que las expectativas de ingreso y consumo de los estadounidenses fuesen tan elevadas, fue lo que terminó generando en los últimos años un espiral de endeudamiento. Como se observa en el gráfico siguiente, el índice de remuneración salarial por hora trabajada creció entre 1950 y mediados de la década del '80 por encima del índice de productividad laboral. A partir de allí y hasta 2003 ambas variables evolucionaron a la par, pero a partir de 2004 la remuneración por hora, cae por debajo de la productividad, dando lugar a una proyección de un salario futuro superior que da lugar a un creciente endeudamiento de la clase trabajadora.

### Relación de los índices de productividad laboral y de remuneración

(por hora en US\$, base 2002=100)



Fuente: *Elaboración propia en base a U.S. Department of Labor 2010*

## 2.2. Unión Europea (UE).

### a) *Historia, política de integración y geopolítica.*

La Unión Europea como región es una potencia económica que representa un modelo que ha logrado la forma más acabada de integración, con la moneda única. Además, ha constituido gracias al discurso del desarrollo sustentable: equidad social, usos racionales de los recursos naturales, búsqueda y uso energías limpias, y un mayor compromiso con el medio ambiente. Como se verá más adelante, la Unión Europea es estratégicamente una de las regiones con mayor impulso a la educación, la investigación y la financiación pública para conseguir instalar patrones sustentables de producción y consumo. El proteccionismo oculto impulsa el desarrollo de sus industrias y busca nivelar la distribución social. De todos modos, la heterogeneidad interna está presente y constituyen desafíos a resolver.

Para llevar adelante sus políticas, la Unión Europea tiene un presupuesto acordado de 862.000 millones de euros para el periodo entre 2007 y 2013. Este se nutre de los recursos que le transfieren los Estados miembros, los cuales provienen fundamentalmente de los derechos aduaneros, de una cuota sobre el IVA y de una cuota de cada país en relación con el PBI.

El proceso de integración se sostiene en una política comercial con un arancel exterior común y con la moneda única. Además tiene una batería de instrumentos de estímulo a la I+D, y de las políticas industriales, que brindan apoyo a las pequeñas y medianas empresas industriales



turísticas, de transporte, así como políticas medioambientales comunes, y que apoyen emprendimientos regionales de largo alcance.

Una de las bases de la estrategia ha sido además la Política Agraria Común (PAC), cuyo objetivo fue aumentar la productividad de la tierra y asegurar al agricultor un nivel de ingresos mínimo. La PAC gestiona las subvenciones que se dan a la producción agrícola en la Unión Europea. Las subvenciones de la PAC permitieron a los productores de origen europeo volverse competitivos y vender sus productos a un precio menor, en detrimento de las economías de los países subdesarrollados o en desarrollo, que son quienes más dependen de los ingresos en este sector. Sin la PAC, los agricultores europeos no podrían competir con otros países cuyas condiciones laborales son malas (salarios bajos, explotación laboral, ausencia de seguridad social, etc.). De esta manera, la UE se convirtió en el primer importador y el segundo exportador de productos agrícolas a nivel mundial.

Detrás de las políticas, hay un modelo de integración sustentado en un eje geopolítico básicamente "franco-alemán", que desde hace cuatro décadas trabaja en la defensa de una política europea y, por extensión, una política global conjunta que constituye el motor de sus economías. Sin embargo, la situación al interior del bloque es conflictiva y esto debido a las políticas que quieren afrontar Alemania y Francia para salir de la actual crisis financiera. Ambos comparten el objetivo de una Europa unida, aunque difieren en el cómo y en el nivel de vinculación de esa Europa con los Estados Unidos. Francia abraza una idea de Europa que difiere de los Estados Unidos, y por lo tanto, está dispuesta a utilizar maniobras tácticas destinadas a contraponer a Rusia contra Estados Unidos, y a Alemania contra Reino Unido. Ahora bien, estas maniobras deben darse en el marco de la alianza con Alemania, que es el motor económico.

Por el contrario, Reino Unido ha perdido su visión sobre Europa y su declive le impide intervenir en los balances del viejo continente, pero es siempre influyente, incluso debido a la relación especial con los Estados Unidos por la alianza anglosajona.

Mientras tanto, la UE tiene varios frentes que afrontar. Por el Oeste tiene a Estados Unidos, que la empequeñece política y militarmente; por el Este tiene la competitividad china y del sudeste asiático que agrava los padecimientos de su economía y de su "Estado de Bienestar". A su vez, su economía tiene dependencia de Rusia, que le vende gran parte de los recursos energéticos que

abastecen a Europa. Por el Sur aparece el problema de la inmigración árabe y africana que genera una nueva xenofobia.

El problema actual es que estas contradicciones se dan en un contexto de crisis. Deben desarrollar en lo inmediato salvatajes violentos al tiempo que se discuten reformas profundas que mejoren su competitividad. Y el poder ha tendido a re-localizarse nuevamente en la esfera individual de los Estados nacionales.

***b) Tamaño de la economía-escala y IED.***

La UE es como región la economía más grande del mundo. Actualmente cuenta con veintisiete Estados, quinientos un millones de ciudadanos, genera algo más del 25% PBI nominal del planeta (U\$S 16.282.230 millones en 2010), lo que la hace la economía más grande del mundo en términos nominales y el segundo bloque comercial en términos de PBI. Es el mayor exportador de bienes, el segundo mayor importador (más del 20% del comercio internacional) y según Fortune Global 500 (2010) contiene ciento sesenta y un de las quinientas compañías más importantes del mundo.

Esta región alberga importantes reservas de carbón, petróleo y gas natural, aunque son insignificantes en comparación con las que detentan Rusia, América Latina u Oriente Medio. Por países, las mayores reservas petroleras son explotadas por el Reino Unido, seguido de Dinamarca, Alemania, Italia, Rumania y Holanda.

Está tercera en términos de población mundial -501 millones de habitantes-, sólo detrás de China e India. También tiene la mayor esperanza de vida, pero una baja tasa de natalidad.

Al interior, Alemania representa el 20% del PBI de la región, Francia el 16%, Reino Unido el 14%, Italia el 13%, y España el 9%. Entre estos cinco países suman algo más del 70% de la economía europea, mientras que las restantes veintidós economías no alcanzan a representar el 30% del producto.

Nombre oficial	Población	Superficie Km <sup>2</sup>	PBI (millones de US\$)	% Población	% Superficie	% PBI
<b>Unión Europea</b>	<b>502.827.005</b>	<b>4.456.304</b>	<b>16.282.230</b>	<b>Sobre el total de la UE</b>		
Alemania	81.799.600	357.050	3.315.643	16,3%	8,0%	20,4%
Francia	65.447.374	674.843	2.582.527	13,0%	15,1%	15,9%
Reino Unido	62.008.000	244.820	2.247.455	12,3%	5,5%	13,8%
Italia	60.340.000	301.318	2.055.114	12,0%	6,8%	12,6%
España	47.021.031	506.030	1.409.946	9,4%	11,4%	8,7%
Países Bajos	16.578.000	41.526	783.293	3,3%	0,9%	4,8%
Polonia	38.167.000	312.683	468.539	7,6%	7,0%	2,9%
Belgica	10.827.000	30.528	465.676	2,2%	0,7%	2,9%
Suecia	9.341.000	449.964	455.848	1,9%	10,1%	2,8%
Austria	8.375.000	83.871	376.841	1,7%	1,9%	2,3%
Dinamarca	5.535.000	43.094	310.760	1,1%	1,0%	1,9%
Grecia	11.295.000	131.990	305.415	2,2%	3,0%	1,9%
Finlandia	5.351.000	338.145	239.232	1,1%	7,6%	1,5%
Portugal	10.638.000	92.391	229.336	2,1%	2,1%	1,4%
Irlanda	4.456.000	70.273	204.261	0,9%	1,6%	1,3%
Rep. Checa	10.507.000	78.866	192.152	2,1%	1,8%	1,2%
Rumania	21.462.000	238.391	161.629	4,3%	5,3%	1,0%
Hungría	10.013.000	93.030	128.960	2,0%	2,1%	0,8%
Eslovaquia	5.425.000	49.037	86.262	1,1%	1,1%	0,5%
Luxemburgo	502.000	2.586	52.433	0,1%	0,1%	0,3%
Eslovenia	2.047.000	20.273	46.442	0,4%	0,5%	0,3%
Bulgaria	7.564.000	110.910	44.843	1,5%	2,5%	0,3%
Lituania	3.329.000	65.303	35.734	0,7%	1,5%	0,2%
Letonia	2.248.000	64.589	23.385	0,4%	1,4%	0,1%
Chipre	798.000	9.251	22.752	0,2%	0,2%	0,1%
Estonia	1.340.000	45.226	19.220	0,3%	1,0%	0,1%
Malta	413.000	318	7.801	0,1%	0,0%	0,0%

Fuente: Elaboración propia en base a FMI.

Si se observa la IED, queda claro que este espacio territorial sigue siendo un atractor fundamental de los negocios mundiales, con casi el 36% del total. Según la World CIA Factbook, Francia fue el país de la UE que más stock de inversión extranjera directa recibió en el 2009, seguida por Reino Unido y Alemania, entre los tres, el 20% de la IED mundial. Los mismos países que más IED reciben dentro de la UE son los que más invierten en el extranjero. Los diez países europeos que más IED envían al extranjero, representan el 50% de la IED mundial.

País	IED Recibida (Miles de millones de US\$. 2009)	% Mundial	IED en el extranjero (Miles de millones de US\$. 2009)	% Mundial
<b>Total Mundial</b>	<b>16.360,0</b>		<b>16.220,0</b>	
Francia	1.202,0	7,3%	1.759,0	10,8%
Reino Unido	1.025,0	6,3%	1.643,0	10,0%
Alemania	1.021,0	6,2%	1.403,0	8,6%
Bélgica	848,5	5,2%	707,5	4,3%
Países Bajos	661,0	4,0%	866,1	5,3%
España	649,5	4,0%	633,3	3,9%
Italia	386,7	2,4%	610,5	3,7%

### c) Alfabetización, sistemas educativos y políticas de apoyo a la innovación.

Como se observó previamente, la tasa de alfabetización de la UE es de aproximadamente un 98%. De acuerdo a la UNESCO (2010), Austria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Islandia, Irlanda, Holanda, Eslovaquia, y Reino Unido, tienen el 99% de la población alfabetizada.

En el nivel superior hay una gran oferta. Europa va segunda en gasto como porcentaje del PBI, luego de los Estados Unidos. Hay universidades de alto nivel pero la mayoría sufren crisis recurrentes y son criticadas por ser excesivamente “burocráticas”.

Reino Unido cuenta con 283 universidades, luego se destaca a Alemania con ciento ochenta y seis y muy cerca le sigue Francia con ciento sesenta y cinco. La región cuenta con ochenta de las doscientas universidades más destacadas del mundo, de las cuales veintinueve pertenecen a Reino Unido -tres aparecen entre las ocho primeras: Oxford es la cuarta, Cambridge la sexta y la Imperial College of London octava-. Holanda cuenta con once, Alemania con diez, y Bélgica cinco.

Sin embargo en lo que hace al porcentaje del PBI que se va a la I+D, el área, con las excepciones de Suecia y Finlandia que destinan el 3,3%, los promedios están bastante por debajo de los Estados Unidos. Según los datos del Banco Mundial, Alemania destina el 2,3%, Francia el 1,9%, Reino Unido el 1,7%, España 1,3%, Italia el 1,1%. Por otro lado, Alemania gasta mucho menos que los Estados Unidos: US\$ 69,50 per cápita, convirtiéndose en el cuarto país del mundo en este rubro. Lo siguen Francia y Reino Unido con 42,2 y 38,4 dólares respectivamente. Por eso, como se vio, la cantidad de patentes es muy inferior. Además, ante el desafío de las economías más débiles de la UE actualmente en crisis como Grecia, España e Irlanda, y siguiendo la lógica del ajuste neoliberal para salir de ella, ha comenzado con un proceso de recortes de gastos, de los cuales las erogaciones para I+D han sido de las más afectadas.

### **Resultados.**

***d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.***

La Unión Europea alberga importantes reservas y variedad de recursos naturales. Sin embargo, son escasas en función de su tamaño físico y poblacional. Por ello centra su economía en la producción de mercancías con alto valor agregado, y en el sector servicios. El sector de servicios es por lejos el más importante en la Unión Europea, lo que representa el 69,4% del PBI, en comparación con la industria manufacturera con 28,4% del PBI y la agricultura con el 2,3% del PBI.

Alemania tiene un liderazgo absoluto en Europa. Las grandes regiones industriales, como la cuenca del Ruhr, la región Rin-Meno o Colonia, han desarrollado un dinamismo económico que mantiene su base industrial y que además ha sabido complementarse con las áreas de servicios.

Este país se destaca en la producción de automotores, aparatos eléctricos y electrónicos, maquinaria, productos químicos, materiales sintéticos y alimentos procesados. Se estima que alrededor de 1.500 empresas alemanas ocupan una de las tres primeras posiciones en sus respectivos segmentos de mercado en todo el mundo. Tiene vital importancia el papel de las pequeñas y medianas empresas manufactureras, que se especializan en nichos de productos tecnológicamente avanzados.

**Mittelstand**

Las empresas de Alemania Mittelstand (PYME) son una parte muy importante de la economía del país. En 2003, estas empresas emplearon el 70,2% de todos los empleados de la empresa privada, de acuerdo con el Institut für Mittelstandsforschung. Muchas empresas Mittelstand son orientadas a la exportación. Se centran en los productos innovadores y de alto valor agregado, fabricados en todo el mundo y ocupan posiciones de liderazgo en numerosos nichos del mercado Business-to-business (B2B). Normalmente son de propiedad privada y con sede en pequeñas comunidades rurales.

Francia es la quinta economía más grande del mundo. Los principales sectores industriales son: la industria automotriz, el material ferroviario, los bienes de lujo, la moda y las industrias de la alimentación, la industria farmacéutica, la construcción e ingeniería civil y la industria química. Además desarrolla tecnologías en el sector energético, y aeronaval. Francia a su vez tiene otros sectores fuertes como las telecomunicaciones -incluyendo satélites de comunicación- y la

producción de tarjetas de chips (más del 80% de la producción mundial).

Si se analiza la participación europea en las cadenas de valor, pueden verse diversas situaciones: en la industria siderúrgica, la World Steel Association (2007) estima que la UE como región es la segunda mayor productora de acero crudo del mundo -produce 209,5 millones de toneladas métricas, mientras que China 489,2 y Japón 120,2-, pero se ha vuelto un importador neto. En cuanto a maquinarias y herramientas Alemania es líder mundial en base a la constante innovación y perfeccionamiento en sus técnicas productivas, mientras que Italia aparece en cuarto lugar. En el mercado electrotécnico y electrónico, Europa detenta casi un 30% del mercado, con Alemania (un 40%), Italia (22%), Francia (14%) y el Reino Unido (10%).

Con respecto a la industria automotriz la OICA (2010), establece que la UE es el mayor productor mundial de vehículos, con una producción de más de 15 millones de automóviles, furgonetas, camiones y autobuses al año (el 25% de la producción de vehículos en todo el mundo). El primer país europeo en aparecer individualmente en el listado es Alemania, con el 8% del total mundial, Francia el 4%, España el 3%, Reino Unido y República Checa el 2% cada uno. En semiconductores, hay producción en Alemania, Italia y Reino Unido pero las empresas no se encuentran en puestos dominantes. En la industria petroquímica, Europa detenta el 23% de la producción mundial luego de Asia -principalmente en China-, que posee casi el 40%. En cuanto a química básica Alemania y Francia ocupan el cuarto y quinto lugar luego de los Estados Unidos, China y Japón, Reino Unido e Italia el octavo y noveno. En la industria farmacéutica Alemania (4%) y Francia (4%) están tercera y cuarta pero muy lejos de los Estados Unidos. Francia con un 12% en la producción de biocombustibles aparece cerca del líder, los Estados Unidos. En sectores menos complejos como el eslabón plástico, Alemania tiene un 7% de la producción mundial, muy lejos de China. En la cadena textil y de calzado, Europa ocupa sólo nichos específicos.

Como consecuencia del dominio mencionado, en este espacio integrado hay un conjunto de empresas que tienen posiciones dominantes en los mercados mundiales: Airbus (Francia), que es el mayor fabricante mundial de aviones; ArcelorMittal (Luxemburgo), que es la mayor empresa siderúrgica del mundo; Siemens (Alemania) de componentes y equipos electrónicos; Inditex (España), que es el grupo textil y vestimenta más grande de la moda en el mundo; el sector alimenticio el Groupe Danone (España), es el líder mundial en la de productos lácteos del

mercado; Anheuser-Busch InBev (Bélgica), es la mayor compañía de cerveza del mundo; L'Oréal Grupo (Francia), dentro del sector químico es la compañía más grande de cosméticos del mundo y la belleza; LVMH (Francia), que es el conglomerado más grande del mundo de productos de lujo; Nokia Corporation (Finlandia), que es el mayor fabricante mundial de teléfonos móviles; Real holandesa Shell (Holanda), que es una de las mayores empresas de energía en el mundo; Stora Enso (Finlandia), que es el más grande del mundo de celulosa y papel fabricante en cuanto a la capacidad de producción y Alcatel-Lucent (Francia), especialista en telecomunicaciones entre otros. Europa también ostenta muchas compañías de automóviles tan prestigiosas como Mercedes Benz (automotriz - Alemania), Volkswagen (automotriz - Alemania), BMW (automotriz - Alemania), Renault (automotriz - Francia), Daimler (automotriz - Alemania), Robert Bosch (automoción - Alemania), como así también líderes en producción e investigación de fármacos, como Sanofi-Aventis (Francia), GlaxoSmithKline (Reino Unido) y Bayer (Alemania).

En el sector de servicios, Europa ha logrado imponerse en diversos segmentos. En *software* y servicios informáticos está segunda, luego de los Estados Unidos, con el 34,1% (CEP, 2009). También tiene gran importancia en el sector financiero, donde Allianz es el mayor proveedor de servicios financieros; en el mercado del transporte aéreo, Air France-KLM, es la mayor compañía aérea del mundo.

Por su parte, la Unión Europea detenta la mayor cantidad de arribos turísticos a nivel mundial. En primer lugar, está Francia, seguida por España (segunda), Italia (quinta) y el Reino Unido (sexto). Vale la pena señalar, sin embargo que una proporción significativa de los visitantes internacionales a los países de la UE son de otros Estados miembros.

Si se analiza el mencionado indicador del World Economic Forum (2010), Alemania está segunda con 5,37, luego de los Estados Unidos. Los otros países europeos están distribuidos entre los primeros veinte lugares de la grilla.

En conclusión, sobre todo en lo que hace a las cadenas de valor industriales, el perfil general es similar al de los Estados Unidos pero su participación en los sectores complejos es menor. De todos modos, esta cierta desventaja no se traduce en sus exportaciones: la participación de las ventas externas complejas en el total es del 34%. Alemania es el segundo exportador mundial y por sí solo representa el 9% del total mundial y el 25% de las exportaciones complejas de la UE. Luego

siguen Francia, los Países Bajos y Reino Unido. Alemania es el mayor exportador europeo de TICs, pero sin embargo mantiene una balanza comercial negativa en este rubro.

Es importante resaltar aquí el caso de Irlanda, cuyas exportaciones complejas no sobresalen a nivel mundial pero alcanzan el 21% de sus exportaciones totales, debido a la influencia en el campo de las TICs.

Exportaciones (US\$ a precios actuales - 2010)				
(*)	País	Complejas	Totales	
2	Alemania	142.449.233.000	1.337.000.000.000	11%
7	Francia	83.826.518.243	508.700.000.000	18%
8	Países Bajos	58.449.778.506	451.300.000.000	13%
9	Reino Unido	57.177.877.845	406.600.000.000	14%
13	Bélgica	29.676.410.589	279.200.000.000	11%
15	Italia	25.988.021.694	458.400.000.000	6%
17	Irlanda	24.738.476.359	115.700.000.000	21%
19	Hungría	17.443.607.000	93.740.000.000	19%
20	Suecia	17.059.028.846	162.600.000.000	10%
21	República Checa	15.200.299.703	116.500.000.000	13%
22	Austria	12.096.525.549	157.400.000.000	8%
23	España (**)	10.841.484.068	268.300.000.000	4%
24	Dinamarca	10.742.868.961	99.370.000.000	11%
27	Finlandia	8.599.220.277	73.530.000.000	12%
29	Polonia (**)	7.172.018.717	160.800.000.000	4%

(\*) Ubicación Mundial / (\*\*) Datos del 2009

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial y CIA World Factbook.

#### d) Productividad.

Según la OCDE (2007), la productividad de la UE es de 45,6 dólares la hora trabajada, superior a la media de los países desarrollados. Superan la media Luxemburgo, Noruega, Irlanda, Bélgica, Holanda Francia, y Alemania. Suecia y Austria están en ella, mientras que el resto de los países europeos se encuentran por debajo.

Según los datos de OIT (2007) los países ex miembros de la URSS, tales como Lituania, Latvia, y Estonia, aumentaron entre el 2000 y 2008 más de un 5% su productividad por hora trabajada, siendo los de mayor avance en la década. Luego de la crisis, la situación no parece haberse mantenido. Mientras que el aumento de la productividad por hora de los países más desarrollados como Francia, Alemania, Reino Unido y España no llegó a superar el 2%. En Italia el progreso en ese sentido fue nulo.



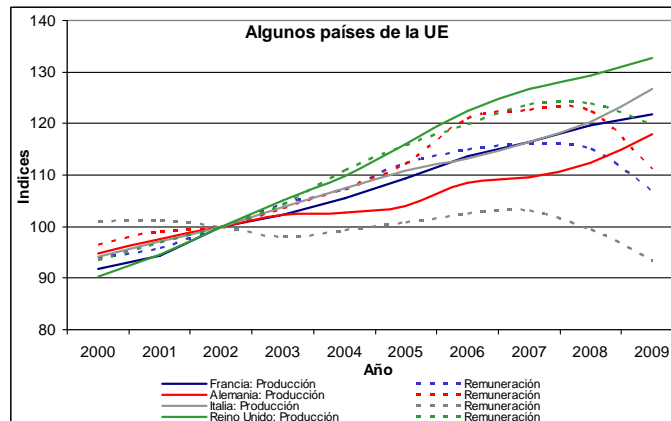
	PIB por persona empleada					PIB por hora por persona empleada				
	1992-2000	2000-2008	2008	2009	2010	1992-2000	2000-2008	2008	2009	2010
Austria	0,2	1,1	0,4	-0,3	1,3	2,8	1,5	0,7	-0,7	1,4
Bélgica	1,5	0,8	-0,7	-2,4	1,6	0,2	0,6	-1,2	-1,2	1,6
Bulgaria	1,2	3,6	3,5	-2,3	5,4	0,8	3,5	3,4	-2,5	5,4
Chipre	0,9	0,7	0,8	-0,9	1,3	0,8	1,2	1,2	-0,3	1,3
la República Checa	2,3	3,4	1,2	-3,1	3,7	0,2	0,4	0,5	0,6	3,8
Dinamarca	2,1	0,4	-2,9	-2,2	0,4	1,9	0,5	-2,8	-1,7	4,6
Estonia	6,8	4,9	-5,2	-4,4	8,6	6,6	0,5	-3,8	2,8	8,6
Finlandia	3,2	1,7	-0,6	-5,3	0,3	3,2	2,1	-0,5	-3,5	1,3
Francia	1,3	0,9	-0,4	-1,4	1,6	2,1	1,1	-0,6	-1,3	1,4
Alemania	1,4	0,9	-0,4	-4,7	3,1	2,1	1,3	-0,2	-2,2	1,1
Grecia	1,6	2,2	1,1	-1,6	-1,5	2,5	2,3	1,1	2,4	-1,6
Hungría	3,6	3,5	2,1	-0,4	1,4	2,4	3,9	2,1	-3,1	1,4
Irlanda	3,5	1,5	-2,4	0,6	3,6	4,3	2,3	-0,7	0,2	4,4
Italia	1,7	-0,4	-1,6	-3,4	1,4	1,7	0,0	-1,2	-1,5	1,4
Letonia	6,3	4,9	-5,1	-5,1	4,9	5,3	6,1	-0,9	-2,2	4,9
Lituania	3,4	6,3	3,6	-8,5	7,3	2,6	5,9	0,2	-6,3	7,3
Luxemburgo	1,5	0,3	-3,2	-4,6	0,2	0,2	1,1	-2,9	-0,2	2,2
Malta	2,7	0,6	0,1	-1,5	0,5	2,8	0,1	-0,2	1,5	0,6
Países Bajos	1,4	0,1	0,4	-2,8	2,4	1,9	1,5	1,2	-2,8	2,8
Polonia	5,8	3,1	1,3	1,3	2,5	4,7	1,6	1,7	1,5	2,5
Portugal	2,1	0,7	-0,5	0,0	2,7	1,3	0,1	0,4	-0,4	1,5
Rumania	3,6	8,1	7,3	-5,1	-1,1	1,5	7,9	7,2	-0,5	-0,1
Eslovaquia	4,6	4,8	0,3	-2,4	5,8	4,8	5,2	0,2	0,2	5,8
Eslovenia	4,1	3,2	0,1	-6,4	3,5	3,3	3,4	-0,8	-6,2	3,5
España	1,1	0,2	1,3	3,1	1,8	1,2	0,9	0,6	2,7	1,8
Suecia	2,9	1,8	-1,5	-3,4	3,2	2,3	0,2	-1,5	-2,5	3,6
Reino Unido	2,4	1,4	-0,8	-3,5	1,7	3,6	1,8	0,5	-3,1	1,7
Islandia	0,2	2,4	0,2	-0,5	-2,9	1,8	2,9	0,2	4,8	-2,5
Noruega	2,1	0,6	-2,4	-0,1	0,4	2,6	0,9	-2,6	0,4	0,4
Suiza	1,2	0,8	0,0	-4,2	2,1	1,4	1,1	0,1	-4,1	2,1

Fuente: OIT (2011): Key Indicators of the Labour Market (KILM), Seventh Edition.

En lo que hace a la relación entre el índice de productividad laboral y la remuneración, desde 2002 hay un quiebre y dichos indicadores empiezan a evolucionar en forma diferente. En el cuadro se puede ver como los niveles de remuneración subieron (excepto en Reino Unido) con mayor rapidez que su productividad, situación que se revierte abruptamente con la crisis del 2008, por la caída del PBI que sufrieron las economías europeas en los últimos años. En este sentido hay una notable diferencia con los Estados Unidos, debido a la importancia que aun tiene el Estado Benefactor, es evidente que hasta la crisis, Europa intentó mantener salarios al margen de su escasa mejora en términos de productividad.

## Relación de los índices de productividad laboral y de remuneración

(por hora en U\$, base 2002=100)



Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Labor 2010.

### 2.3 Japón.

#### a) Historia y geopolítica.

Japón está entre las principales economías del planeta. Desde la segunda guerra mundial, inhibido de la fabricación de armamento pesado -prohibición que queda expresada en el Artículo 9 de su Constitución, aun vigente-, su seguridad pasó a depender, casi enteramente, de la disposición y la presencia estadounidense en su territorio. Al día de hoy, existen numerosas bases norteamericanas en territorio japonés, lo mismo que una flota entera en aguas del Pacífico. Su alianza estratégica militar con los Estados Unidos se ha traducido a su vez en una alianza económica con un importante nivel de retroalimentación en el plano estratégico global.

Al mismo tiempo, la economía japonesa ha tenido gran impulso del Estado con un gran modelo de desarrollo y diversificación industrial, una economía de alto valor agregado que generó condiciones estables de crecimiento en toda la posguerra. Esta posición se vio fortalecida por el

toyotismo, una forma de organización industrial propia donde las empresas niponas, enfrentaron desde su propio contexto la crisis del fordismo.

### **El Toyotismo**

El modelo japonés permitió llevar su industria del subdesarrollo a la categoría de potencia mundial en pocas décadas. Los ejes centrales del modelo lograron revertir la crisis que se presentaba en la producción de la cadena fordista. Estos puntos fueron solucionados a través de la flexibilidad laboral y alta rotación en los puestos de trabajo/roles. Los estímulos sociales a través del fomento del trabajo en equipo y la identificación transclase entre jefe-subalterno; y un sistema de producción *just in time* que revaloriza la relación entre el tiempo de producción y la circulación de la mercancía a través de la lógica de menor control del obrero en la cadena productiva y un aceleramiento de la demanda que acerca al "stock 0" y permite prescindir de la bodega y sus altos costos por concepto de almacenaje.

La reducción de costos de planta posibilita traspasarla al precio del consumidor y aumentar progresivamente el consumo de estos en las distintas clases sociales. Toyota ha sido considerada la firma típica del posfordismo.

La política de estímulo japonesa se orientó hacia sectores con un mayor nivel de complejidad tanto industrial como en el sector terciario. Esto sucedió sobre todo en el período de rápido crecimiento de la posguerra. El desarrollo tecnológico fue producto del apoyo directo e indirecto de la producción, I+D, subvenciones, el fomento de centros de investigación, y el desaliento de la inversión extranjera directa en sectores en los que tecnológicamente eran viables para competir con el país. Japón invirtió cerca del 30% del PBI durante varias décadas para lograr este desarrollo (Noland, 2007).

Bajo la coordinación del MITI (Ministerio de Comercio Internacional e Industria) puso en evidencia el entramado de redes creadas entre empresas compradoras y vendedoras con vinculaciones, con el gobierno.

A partir de 1990 el gobierno japonés profundizó su política de dejar de lado sectores primarios e industriales poco complejos, y se enfocó en la construcción de sectores estratégicos que desarrollaran nuevas tecnologías, sobre todo vehículos, artículos electrónicos e industria del acero

(aeronáutica, naval, espacial, etc.). En los '90 creó numerosas instituciones con base en I+D y en el sector de las TICs.

Por su capacidad productiva y por ser la relación bilateral más importante de los Estados Unidos, Japón es un jugador estratégico de primera línea. De todos modos, hay que considerar que, igual que lo que ocurre con Reino Unido en Europa, Japón no interviene en la geopolítica de su propio continente. De este modo, evita la hostilidad que su independencia política activa provoca en el resto de los estados asiáticos. Este autocontrol es esencial para la política de seguridad de Washington y su influencia en Lejano Oriente. Su rivalidad con China en torno a la identidad de Asia, permite a Estados Unidos generar equilibrio en ese continente.

La rivalidad de Japón con China es económica y político-militar, teniendo implicancias de magnitud. Históricamente China y Japón han competido por la supremacía en Asia. En la etapa actual la puja económica adquiere notoriedad a partir de la caída de la economía japonesa a fines de los ochenta, el impacto de la crisis económica de los noventa y su incapacidad para afrontar el fin del modelo de posguerra, las pendientes reformas corporativas y la dificultosa reestructuración de su sistema financiero. Se plantea que China podría "destronar" a Japón en las próximas décadas de su posición como potencia económica en Asia, esto conlleva a un cambio en el "patrón de industrialización intrasiático" que se aleja del determinante japonés basado en innovación endógena.

En lo que respecta a la agenda de seguridad, Japón ha demostrado que adhiere al "principio de postura defensiva" pero ha reforzado sus vínculos de cooperación con Estados Unidos y además está incrementando sus capacidades militares. En la región hay conflictos por la pesca y el petróleo. También los distancia el conflicto coreano.

#### **Badaling**

En el año 2007, la zona de desarrollo económico de Badaling ubicada en el noroeste de Beijing, comenzó la planificación de un parque industrial de energías renovables. El 24 de abril de 2008, dicha región se convirtió además en una de las bases de construcción conjunta de Zhongguancun (especializada en TIC). Ambos sectores se han desarrollado rápidamente. Múltiples carreteras se cruzan allí y lo convierten en un nodo importante para conectar los canales de energía entre Beijing y las provincias y ciudades del Noroeste.

***b) Tamaño de la economía-escala y IED.***

Según el FMI, Japón es la tercera economía del mundo, detrás de Estados Unidos y China, (y la cuarta si se considera a la UE como país), con un PBI de 5.458.872 millones de dólares. Tiene la décima población más grande del mundo (127.463.611 de habitantes) sin embargo, tiene la mayor tasa de envejecimiento y menor tasa de natalidad de los países desarrollados en el mundo. La importancia de Japón se refleja en su lugar como exportador de IED: se lo ubica en el séptimo puesto del mundo, con 726,5 mil millones de U\$, después de Hong Kong y más que duplicando a China (227,3 mil millones de U\$). No es un importador importante de capitales.

Asimismo, su territorio es relativamente pequeño en comparación de los demás países analizados, que el 84% del territorio sea montañoso. Por eso tiene escasos recursos naturales, a lo que se suma que es una región propensa a los terremotos e inundaciones. La consecuencia es que Japón importa el 99% del petróleo, el 74% de gas, el 98% de hierro, el 100% de bauxita y el 75% de carbón (Gallese, 2006).

***c) Alfabetización, educación y políticas de I+D***

En 2002, según PNUD (2005) Japón tenía una tasa de alfabetización tanto en hombres como en mujeres del 99%, mientras que para la UNESCO (2010), es el cuarto país con mejores universidades del mundo después de Estados Unidos, Reino Unido y Canadá, once de las cuales en 2009, se encontraban entre las doscientas más destacadas del mundo. Esto refleja el elevado grado educativo de la sociedad japonesa, y sin dudas su impacto directo sobre el nivel de desarrollo que esto genera. En paralelo, se encuentra en el tercer lugar en cuanto a gasto en educación superior sobre PBI (1,1%) detrás de los Estados Unidos (2,6%) y Unión Europea (1,2%).

Respecto al gasto en innovación, éste llega al 3,3% de su PBI, es el segundo país que más destina de su producto a la I+D después de Israel que destina más del 4% del PBI y por encima de los Estados Unidos (2,7%) y China (1,4%). Las compañías invierten grandes sumas de dinero en I+D, por ejemplo en el rubro robótica. Actualmente, Japón posee 410.000 de los 720.000 robots industriales en todo el mundo.

Como consecuencia, es el segundo país con más patentes en vigencia del mundo, con 1.270.397, es decir casi el 80% de las patentes de Estados Unidos (1,8 millones). Lo siguen China (828 mil), Corea del Sur (624 mil), y luego aparecen los países de la UE. Esto denota la permanente producción de innovaciones que se generan en el territorio.

## **Resultados**

### ***d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.***

Alrededor del 18% de la actividad industrial mundial, según la OCDE (2010), se produce en Japón. Los sectores estratégicos de la economía japonesa son los productos manufacturados y de alta tecnología. Los campos en los que Japón cuenta con un alto desarrollo tecnológico incluyen la electrónica de consumo, automóviles, semiconductores, fibras ópticas, opto-electrónica, medios ópticos, fax y fotocopiadoras, y los procesos de fermentación de alimentos y bioquímica.

Japón ha sido tradicionalmente competitivo junto a Alemania en la producción del sector siderometalmecánico: ocupa el segundo lugar en el segmento de maquinarias y herramientas luego de China. Como en el caso de los Estados Unidos, se especializa en el diseño y desarrollo de productos aunque también está en tercer lugar en la fabricación de semiconductores; en cambio, actualmente está rezagado respecto al ensamblado de electrónica.

Es el segundo mayor productor de autos del mundo (con el 12% del total). Dominó este sector hasta la irrupción de China. En la petroquímica tiene un rol secundario, pero es el tercer mayor productor de sustancias químicas y segundo en la industria farmacéutica, con un 9% del total mundial, luego de los Estados Unidos. Prácticamente no aparece en sectores productores de bienes de consumo de baja complejidad. Por otro lado, es el tercer mayor productor de *software y servicios informáticos* (SSI), con una participación del 9%.

Esta performance general explica porqué Japón es el quinto exportador mundial de productos complejos, con 99,2 mil millones de dólares, el equivalente al 6,3% del total mundial. Esta cifra es notoriamente inferior a los casi 350 mil millones de dólares de exportaciones complejas realizadas por China, pero bastante más cercana a los 102 mil millones de dólares de Corea del Sur. Los tamaños de cada economía explican las diferencias y las similitudes

<b>Exportaciones Complejas (U\$S a precios actuales)</b>		
	<b>País</b>	<b>2009</b>
1	China	348.294.572.714
2	Alemania	142.449.233.000
3	Estados Unidos	141.518.550.520
4	Corea del Sur	103.400.416.199
5	Japón	99.209.829.828

*Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial*

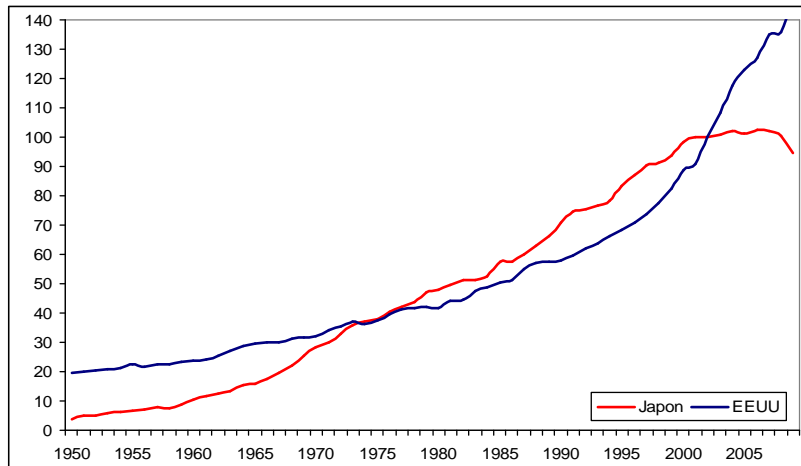
Por lo visto, Japón tiene una estrategia similar a la de Estados Unidos y Alemania perteneciendo a un nivel similar de importancia en los sectores conocimiento intensivo. La diferencia es que tiene una economía menos diversificada que los otros dos mencionados. En los últimos años su competitividad ha sufrido un cierto deterioro.

#### ***e) Productividad***

Japón ha sido uno de los países de mayor crecimiento de la productividad laboral. Como se ve en el gráfico siguiente, este indicador tras la Segunda Guerra Mundial era muy bajo, aunque mantenía un crecimiento similar al de Estados Unidos. Sin embargo, a partir de los años '60 - con los inicios de la crisis del fordismo y el surgimiento temprano del llamado toyotismo- se produjo un crecimiento que le permitió superar a mediados de los '70 a Estados Unidos. Según la OCDE, en el 2007 en Japón el PBI por hora trabajada era de treinta y siete dólares, mientras que la media de la UE era de 45,5 U\$S, y 52U\$S para Estados Unidos. En los inicios del nuevo siglo, en cambio, sufrió una notoria caída.

#### **Relación de los índices de productividad entre Japón y EEUU**

(Por hora en U\$S, base 2002=100)



Fuente: Elaboración propia en base a U.S. Department of Labor 2010

## 2.4. Corea de Sur.

### a) Historia, geopolítica y política de desarrollo.

Corea del Sur tiene una posición estratégica en la región asiática desde la división de ambas Coreas. Debido a esto es que contó con el apoyo económico de Estados Unidos, lo cual le permitió un rápido crecimiento, así como también en términos de apoyo militar llevado a cabo a través de alianzas a lo largo del Pacífico con países como Japón, su antiguo rival. Por su parte Corea del Norte logró sobrevivir a partir de la ayuda de la Unión Soviética y China, optando por desarrollar sus capacidades militares convencionales así como también no convencionales (posee un pequeño arsenal nuclear).

Desde el punto de vista económico, mientras Corea del Norte sufría el fin de la guerra fría, en la década del '60, Corea del Sur lograba un increíble récord de crecimiento y la integración global para convertirse en una economía industrializada de alta tecnología.



### **El Chaebol.**

Chaebol es una palabra coreana que significa "negocio de familia", aunque también se utiliza para referirse a un monopolio. Este un modelo empresarial basado en grandes conglomerados con presencia en distintos sectores económicos, se ha desarrollado en Corea del Sur. Las compañías que presentan esta peculiaridad se caracterizan por su fuerte crecimiento, desarrollo tecnológico, diversificación y una fuerte dimensión empresarial. La labor de estos grupos contribuyó al crecimiento económico del país en la segunda mitad del siglo XX, hasta situar a Corea del Sur como una de las economías más destacadas del mundo. Algunos ejemplos de chaebol son Samsung, Hyundai, LG, Lotte y SK Group.

En un principio, fue un sistema de estrechas relaciones gubernamentales y empresariales, incluido el crédito dirigido y restricciones a la importación, lo que hizo posible este éxito. El gobierno impulsó la importación de materias primas y la tecnología a expensas de los bienes de consumo, y alentó a los ahorros y la inversión por sobre el consumo. Los grandes dinamizadores del proceso fueron los "chaebol", que recibieron diversas formas de protección y subsidios que les permitieron participar en el aprendizaje y por lo tanto alcanzar a los países avanzados. En cierto sentido, esta fue la estrategia de la industria naciente clásica. La ausencia de ciertas facciones sociales, como la oligarquía y hasta clase media, consintió este desarrollo (Kohli, 2004; Woo - Cumings 1997, Khan, 1998, 2000a).

El Estado apoyó este proceso (Amsden 1992; Khan, 2000b). Uno de los ejes fue la política de estímulo industrial orientada a las exportaciones con valor agregado y un alto componente innovador al mismo tiempo, una política inicial de protección para luego pasar a la máxima apertura con el objetivo de reducir los costos de producción de la industria.

En este proceso resultó clave la alta formación de recursos humanos, como así también la atracción de empresas extranjeras con avanzado nivel tecnológico para que invirtiesen en Corea, y de este modo lograr una transferencia de conocimientos en beneficio del resto de los sectores productivos. El impulso de las inversiones fue promovido a través de créditos otorgados por el Banco de Corea, de acuerdos con los gobiernos extranjeros para proteger las inversiones, la eliminación de la doble imposición tributaria, a través del otorgamiento de seguros a la inversión. La estrategia de estímulo de la IED en Corea no concluyó allí, sino que el objetivo final está relacionado con sustentar el desarrollo de compañías nacionales, y asegurar que la IED, orientada

hacia sectores específicos, permita cristalizar transferencias de tecnología y acumular capacidad tecnológica interna. Así, la IED según la World Cia Factbook (2010b) se ha canalizado a los sectores en donde las empresas nacionales encontraron dificultades para obtener tecnologías por otros medios, especialmente en productos electrónicos, químicos y farmacéuticos.

En conclusión, la presencia de Estados Unidos en el territorio le garantizó un nivel de seguridad y una posibilidad única de poder relacionarse directamente con la gran potencia. A partir de esto, la explotación de dicha ventaja generó el contexto adecuado para el gran salto que experimentó Corea y le permitió posicionarse como el segundo mayor exportador de tecnología en los tiempos presentes (Narodowski y Zapata, 2010).

***b) Tamaño de la economía-escala y IED.***

Corea no ha tenido nunca una gran economía ni pudo aprovechar grandes escalas del mercado interno. Pero gracias a su estrategia, inicialmente orientada a la exportación, durante las décadas del '60 y '70 el país experimentó un fuerte avance industrial en los sectores textil, siderúrgico, naval, automovilístico, químico y electrónico. Entre los años 1975 y 1999 la agricultura pasó de ocupar el 45,7% de la población activa al 11,6% y actualmente representa sólo el 3,0% del PBI. El sector industrial hoy genera el 40,4% del PBI. El país cuenta con una infraestructura de alta tecnología, además de tener el mayor sistema de cableado del mundo.

Hace cuatro décadas, el PBI per cápita era comparable con los niveles de los países más pobres de África y Asia. En 2004, Corea del Sur se unió al club del billón de dólares de las economías mundiales, en este sentido, según el FMI y la World CIA Factbook, en el 2010, Corea del Sur fue la decimoquinta economía más grande del mundo, con un producto en el orden de los 1.007.084 millones de dólares. Sin embargo, a diferencia de economías más grandes como China, India, y Brasil, Corea del Sur es considerado por la ONU como un país desarrollado.

Este desarrollo ha generado un aumento en la importación de capitales, pero debido a que aún está lejos del tamaño de las otras potencias, en el concierto mundial Corea no es un atractor central, en el 2008 apenas tuvo una provisión de 94 mil millones de IED, un 0,53% de la IED mundial, lo que la convierte en el vigésimo quinto país del mundo en recepción. Muy superior, como sucede con Japón, fue el flujo de IED del 2008 de Corea hacia afuera (US\$ 12.975 millones),

fundamentalmente hacia China (un 28%), luego los Estados Unidos y la India (ambos con el 10%). Estas inversiones se realizan en empresas de semiconductores, ensamble de vehículos y autopartes.

Inversión Extranjera Directa	2007	2008	2009
Flujo de IED entrante (millones de U\$S)	2.628	8.409	5.844
Stock de IED (millones de U\$S)	119.630	94.680	110.770
IED entrantes (en % de la FBCF*)	0,9	3,1	1,3
Stock de IED (en % del PBI)	11,4	10,2	13,3

\* La formación bruta de capital fijo (FBCF) mide el valor de las adiciones a los activos fijos adquiridos por las empresas, el gobierno y los hogares menos las cesiones de activos fijos vendido o desguazado.

Fuente: Elaboración propia en base a la UNCTAD

### c) Alfabetización, educación y política de I+D.

La educación es considerada crucial para el éxito coreano, y en consecuencia, es uno de los principales puntos de los planes gubernamentales. Según la World CIA Factbook (2010a), allí se invierte el 4,6% del PBI. La tasa de alfabetización evolucionó de un modo fenomenal, alcanzando niveles altísimos que sin dudas contribuyen a explicar la evolución de Corea como potencia productiva mundial. En el año 2008, la tasa de alfabetización de Corea fue cerca del 97% contra una tasa del 52% en 1970.

Según la TSL Education (2010) Corea del Sur ubicó en el 2009 a cuatro Universidades entre las doscientas más importantes del mundo, cifra idéntica a Francia, y con dos menos que China. En paralelo, destina cerca del 3% del PBI a I+D, cifra similar tasa a la que destina Japón (3,3%). Sin dudas, ambas economías presentan características similares y son potencias económicas que protagonizan la estructura económica mundial. En términos de PPA, Corea del Sur destina 44,80 U\$S por habitante por año a I+D, lo que lo convierte en el quinto país más destacado del mundo en este ítem.

Además el 8% de la I+D en *software* se produce en firmas coreanas. Las empresas han alcanzado en cuanto a inversión en este rubro a las empresas de otros países avanzados de la OCDE. Según el Índice Global de Innovación de NAM (2009), Corea del Sur está clasificado como el país más innovador del mundo.

No es casual entonces que Corea del Sur sea el cuarto país con más patentes registradas (624 mil), sólo después de Estados Unidos (1,87 millones), Japón (1,27 millones), y China (828 mil). Entre los países desarrollados, tiene la tasa de crecimiento de registro de patentes más alta, del 14,8% en 2007.

#### ***Investigación y Desarrollo de Biotecnología Coreana***

Desde la década del '80, según AFP (2007) el gobierno de Corea del Sur ha invertido activamente en el desarrollo de una industria nacional de biotecnología. El sector médico es el destinatario de gran parte de la producción de esta industria, incluyendo el uso de vacunas y antibióticos. Recientemente, la investigación y desarrollo en la genética y la clonación ha recibido mayor atención. En 2007 tuvo lugar la primera clonación exitosa en un perro (Snuppy), y luego la Universidad Nacional de Seúl clonó dos hembras de una especie de lobos en peligro de extinción.

#### ***Resultados***

##### ***d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.***

La política industrial de Corea del Sur tuvo enormes frutos, la inversión extranjera acudió alentada por estas facilidades fiscales, crediticias y laborales, las empresas coreanas como Samsung, LG, Hyundai y Kia se han transformado en multinacionales. Corea es hoy parte del núcleo de países especializados en el diseño y desarrollo de productos, es el quinto productor mundial de maquinarias y herramientas, el tercero en semiconductores y el segundo en sistemas y componentes. Para las Naciones Unidas, es el quinto productor mundial de autos. Durante las décadas del '70 y '80, Corea del Sur se convirtió en un productor líder de buques, incluidos los petroleros gigantes, y las plataformas de perforación de petróleo, con una cuota del 50,6% en 2008 del mercado de construcción naval mundial.

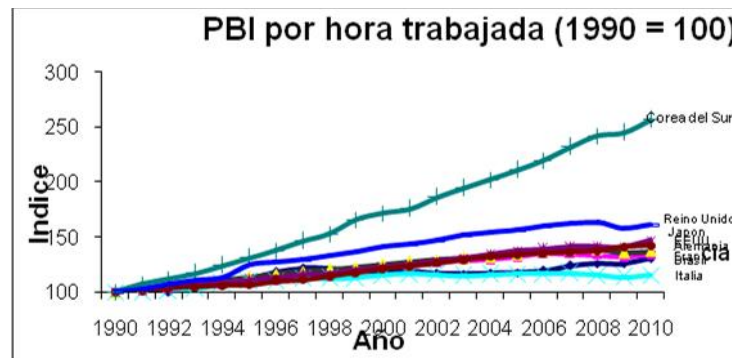
Por otro lado, la economía surcoreana es la mayor productora de pantallas LCD, LED y de plasma. Las empresas Samsung y LG se encuentran entre los tres fabricantes más importantes de televisores y teléfonos móviles. Actualmente, según Chosun (2009) Samsung es el segundo fabricante de electrodomésticos más importante a nivel mundial.

Finalmente, Corea está entre los diez mayores productores mundiales de sustancias químicas, y ya no figura entre los máximos productores de bienes de consumo masivo de menor complejidad tecnológica.

Su capacidad tecnológica se refleja en las exportaciones ya que Corea del Sur es la cuarta economía con mayores exportaciones complejas del mundo, representando el 6,6% del total, superando a Japón, Singapur y Francia. Según la UNCTAD (2010) Corea del Sur, es el quinto país en exportaciones de TICs.

#### e) *Productividad*

Según la OIT, desde 1990 el índice de PBI por hora trabajada de Corea del Sur ha crecido muy por encima del de cualquier otro país desarrollado, marcando un índice de 257 en el 2010, y recién quien le sigue, que es el Reino Unido, tiene un índice de 167, Japón y Estados Unidos, tienen un índice de 146 y 142 respectivamente.



Fuente: Elaboración propia en base a OIT

### 2.5. Rusia

#### a) *Historia, geopolítica y estrategias políticas.*

Las últimas dos décadas en Rusia han estado naturalmente impactadas por la caída de la URSS. Los gobiernos rusos post-soviéticos, como ya vimos tuvieron una política de apertura, aunque con

excesiva cantidad de subsidios o existencia de sectores industriales con inmensas pérdidas económicas.

Durante el gobierno de Boris Yeltsin, las reformas económicas fueron aconsejadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Se llevaron a cabo grandes privatizaciones de las empresas nacionales, traspaso de bancos, y una amplia liberalización que dieron lugar a un aumento veloz de las diferencias entre ricos y pobres (Dunlop, 1993 y Bornstein, M., 1994)).

En ese período se evidenció el colapso del CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica) y del Pacto de Varsovia. Rusia como Estado no logró definir su lugar, ya sea en el mapa político o económico, quedando como un exportador de recursos energéticos y materias primas industriales y productos semielaborados, y un importador de bienes y servicios de alto valor agregado. Lo mismo que sucedió en los aspectos diplomáticos y geopolíticos (Gavrilenkov, 2000).

Tras la recuperación de la crisis financiera de 1998, Boris Yeltsin dejó su cargo a finales del 1999 a su antiguo primer ministro Vladimir Putin, quien mantuvo los lineamientos generales de la política anterior hasta que en el año 2003.

#### **La privatización energética.**

Dentro de la estrategia de política económica para realizar la transición de la década del '90 se destacó la privatización masiva de empresas estatales. Aunque el sector energético se encontraba entre las empresas estratégicas del país, prácticamente de manera inmediata tales reformas afectaron a este sector económico. La base legal esencial de la privatización rusa se aprobó en verano de 1992 y fue en noviembre de ese mismo año cuando se diseñaron los cambios globales dentro del sector petrolero. En concreto, se agruparon parte de las empresas extractivas en cuatro grandes holdings empresariales: Langyepas-Uray-Kogaimnyeft (LUKoyl), Yukos, Surgutnyeftegaz y Rosnyeft. Los tres primeros debían transformarse en sociedades anónimas, mientras que la última mantendría su carácter estatal y agruparía al resto de las empresas petroleras mientras se organizaba su transformación en sociedades anónimas, para su posterior privatización. A la cabeza de las nuevas empresas se situó la burocracia de alto rango que administraban antes estas organizaciones productivas (Kryukov, 2002).

A partir de 2003 hubo cambios notorios en la política económica. Por un lado, se ha reforzado la política fiscal, que ha conseguido eliminar el déficit estructural que padecía el presupuesto estatal ruso. Por otro lado, se ha paralizado el proceso de privatización, dando lugar a la re-estatización,

considerada como la base para incrementar los controles sobre el sector petrolero. Esta política fue central ya que el sector energético, ha conformado uno de los puntos estratégicos de Rusia, quien cuenta con una de las reservas más grandes de gas natural mundial y de petróleo y provee a gran parte de Europa oriental (Gaidar Institute, 2011). Por ello, acordó con Alemania en el 2006, el redireccionamiento del gas natural de su gigante yacimiento Shtokman en el mar de Barents, evitando el paso por Polonia, Letonia y Lituania. De esta manera, intentó recuperar liderazgo, revisando además las rutas geográficas de exportación de petróleo y gas desde sus fuentes en Rusia hacia China, Japón y el este asiático.

En el período de la nueva política económica, hasta el 2008 Rusia disfrutó diez años de crecimiento sostenido con tasas promedio del 6,8%. (FMI, WEO, 2010). La expansión económica observada en la última década, le ha permitido a Rusia acumular reservas internacionales por unos US\$ 461 billones y ubicarse tercera a nivel mundial en orden a esta variable.

#### **Russian Venture Company (RVC)**

La compañía está compuesta por un fondo gubernamental y un instituto de desarrollo de la Federación de Rusia, y es una de las herramientas clave de Rusia en la construcción de su propio sistema nacional de innovación. Ésta proporciona financiamiento a bajo costo a las empresas innovadoras en su etapa temprana. Russian Venture Company invierte su dinero en el sector de la innovación a través de fondos de capital de riesgo privado, proporcionando a cada fondo un 49% de los activos de inversión. Las prioridades de inversión de los fondos de riesgo creada con la ayuda de RVC son los siguientes:

- Seguridad y campañas de anti-terrorismo.
- Los sistemas de vida (biotecnologías, tecnologías médicas y equipo médico).
- Nanosistemas y la industria de materiales.
- Sistemas de información y telecomunicaciones.
- La gestión ambiental.
- El transporte, la aviación y los sistemas espaciales.
- Energía y conservación de la energía.

Este crecimiento no ha sido debido a la complejización de la estructura productiva, ya que la misma es altamente dependiente de sus recursos naturales, fundamentalmente el petróleo, el gas natural, los metales y de la madera. Todos estos recursos juntos suman el 80% de las exportaciones y el 30% de los recursos fiscales, lo que deja al país altamente vulnerable al precio internacional de las *commodities*. Concomitantemente, el sector manufacturero ruso carente de modernización necesaria para hacer frente en forma exitosa a las condiciones de la competencia internacional, planteó dudas sobre su liderazgo en el largo plazo, pero mientras los niveles de crecimiento mundiales continúen sosteniendo su capacidad económica y política el proyecto, parece vigente.

En las cuestiones relativas a la geopolítica, en 2003 se distancia de la agresiva intervención militar de Estados Unidos en Irak. Rusia comenzó a reconfirmar su rol de Estado “pivot” del espacio euroasiático. En la actualidad Rusia se opone decididamente a delegar en los Estados Unidos el rol de la coordinación mundial e intenta un activismo participativo en la agenda internacional, al tiempo que trata de conservar un destacado rol militar. Por esta razón, conserva las mayores existencias de armas nucleares en el mundo, la segunda flota de submarinos con misiles balísticos, y es el único país, además de los Estados Unidos, con fuerzas de bombardeo estratégico moderno (Zapata y Pozzo, 2011). En conclusión, Rusia contribuye activamente a la transición hacia el “multilateralismo condicionado”.

#### ***b) Tamaño de la economía-escala<sup>6</sup> y IED***

Rusia es la undécima economía más grande del mundo, con un producto levemente mayor a los 1.476.912 millones de dólares. Cabe recordar que Estados Unidos cuenta con un producto de 14.624.184 millones de dólares y la UE de 16.282.230 millones de U\$S.

Como la apertura económica es reciente, cuando se analiza el stock de IED la encontramos en la dieciochoava posición entre las economías receptoras del mundo con apenas el 1,56% de las inversiones totales.

---

<sup>6</sup> Los datos corresponden a Comité estatal para la estadística de la Federación Rusa. <http://http://www.gks.ru>



<b>Stock de IED de Rusia (millones de dólares - 2009)</b>			
<b>Recepción</b>	<b>% Mundial</b>	<b>Salida</b>	<b>% Mundial</b>
255.600	1,56%	196.700	1,21%

*Fuente: World CIA Factbook 2009*

El primer país inversor es Chipre (20,7%), seguido de Holanda (13,5%), Luxemburgo (11,7%), China (9,3%), y Alemania (9,3%). Las inversiones procedentes de países como Chipre y Luxemburgo son de hecho de empresarios rusos que habían exportado previamente su capital, generalmente de forma ilegal. Su retorno en forma de inversión extranjera refleja la mejora relativa del clima de inversión en el país.

Por otra parte, Rusia es el país más extenso geográficamente del mundo con una área de diecisiete millones de km<sup>2</sup>, de las cuales solo cuenta con un 0,5% de agua. Según el último censo de Rusia, realizado en el 2002, el país tendría unos ciento cuarenta y cinco millones de habitantes; ciento tres millones en la parte europea y cuarenta y dos millones en la parte asiática, lo que lo posiciona como la novena población mundial, representando el 2% de los habitantes del mundo.

### ***c) Alfabetización, sistema educativo y política de I+D***

Rusia tiene todavía una educación gratuita, un sistema que garantiza que todos los ciudadanos accedan por la Constitución a ella (Rossii, 2002). Así, sus cifras educativas son particularmente interesantes. Según el Censo 2002, su tasa de alfabetización es de un 99,5%. Sin embargo, la entrada al subsidio post-secundario de educación es altamente competitiva.

Según la TSL Education (2010), Rusia apenas tiene dos universidades entre las doscientas mejores del mundo pero tiene 1,4 millones de graduados, contra 2,2 millones de Estados Unidos. Países como Reino Unido o Francia tienen medio millar cada uno, y Alemania apenas trescientos mil graduados.

<b>Graduados Universitarios de Rusia</b> (en miles)	
Rusia	1405
Centro y Este de Europa -10	773
Reino Unido	549
Francia	525
Ucrania	472
Polonia	427
Alemania	305
España	282
Turquía	275
Italia	246
UE-27	3054
Resto de Europa	689
EEUU	2244
Japon	1057
Brasil	431

Fuente: UNESCO. Institute for Statistics, Unicredito New Europe Research Network

Nota: Los países enumerados de Europa Central y Este son parte de la UE, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia (desde mayo de 2004), Rumania y Bulgaria (en enero de 2007).

En cuanto al gasto en I+D en 2009 fue del 1% de su PBI, mientras que Estados Unidos invierte un 2,7%, Japón un 3,3%, y China un 1,4%. Actualmente es el décimo país en niveles de gastos en I+D en PPA, con 23,10 dólares, la mitad de lo que invierte Corea del Sur (44,80 U\$S), y levemente más que Brasil (19,40 U\$S). De un modo similar, Rusia es el undécimo país del mundo en cuanto a patentes en vigor.

#### **Los resultados.**

##### **d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.**

La agricultura rusa representa el 10% del PBI, la industria el 31,9%, y los servicios 58,1%. Estos valores se asemejan a los de los países desarrollados.

En cuanto a la agricultura, los principales cultivos son el trigo y otros cereales (más del 50% de la superficie cultivable total), forrajes (alrededor del 30%) y cultivos industriales (8-9%). En este sector, es uno de los mayores exportadores de trigo a nivel mundial, con una demanda interna de

alrededor de setenta y siete millones de toneladas anuales. En general, la agricultura se ve afectada por una insuficiencia crónica de financiación y equipos. Por ello, aun con sus vastas extensiones, su agricultura no es tan competitiva.

El sector ganadero en Rusia tiene una importancia relativamente pequeña y su principal producción se centra en productos lácteos. Por otro lado, es la cuarta potencia pesquera del mundo, detrás de Japón, los Estados Unidos y China.

Con respecto al recurso forestal, es uno de los mayores productores mundiales de madera, la extensión de bosque equivale al 45% del territorio ruso y al 20% de toda la extensión forestal del mundo.

Con respecto a la minería e hidrocarburos, posee las mayores reservas de gas natural del mundo, siendo también el mayor exportador mundial. También posee las segundas mayores reservas del carbón y las octavas mayores reservas del petróleo (es el segundo exportador mundial). En cuanto al gas, las reservas rusas son suficientes para mantener la producción a los niveles actuales durante los próximos ochenta años, y con ellas proveer a toda Europa. De aquí surge también que el sector eléctrico en Rusia es el mayor de Europa y el cuarto mayor del mundo, después de Estados Unidos, China y Japón.

Rusia no está entre los principales países de ningún sector industrial. Sólo se observan unos pocos nichos posfordistas, sobre todo en sectores de producción armamentística y maquinarias para la industria plástica. De hecho, en lo que se refiere a las exportaciones, están dominadas por los hidrocarburos, que representan habitualmente más del 60% del valor total de las ventas al exterior. Específicamente, según el Servicio Federal de Estadísticas de Rusia, en 2010 los combustibles minerales han representado el 72,1% del total de la exportación (33,5% productos petrolíferos, 17,9% los productos derivados y 10,7% el gas) la fundición de hierro y acero el 5,6% y los fertilizantes el 2,1%.

También debe mencionarse el desarrollo del sector de TICs. Desde el año 2000 este segmento ha mostrado tasas de crecimiento de 30-40% al año, con énfasis en sistemas y redes, que representa el 28,3% de los ingresos totales del mercado. En segundo lugar está el desarrollo de *software outsourcing*: según el Banco Mundial (2011) Rusia es el tercer país líder (después de India y China)

entre los exportadores de *software*. Hoy están presentes empresas de tecnología global, como Intel, Motorola, Sun Microsystems, Boeing, Nortel y otras.

### La mafia rusa

En los últimos años han habido graves acusaciones acerca de la importancia que cobró la mafia rusa, que muy a menudo tiene conexiones muy cercanas a las autoridades. Los pequeños y medianos negocios deben pagar un 10% de sus beneficios al “mafioso” que le corresponde (según donde esté situado el negocio o empresa) o que contrata. Hoy en día muchos negocios prefieren contratar los departamentos “comerciales” de organizaciones policiales o de seguridad que ofrecen ayuda en caso de deudas o posibles robos.

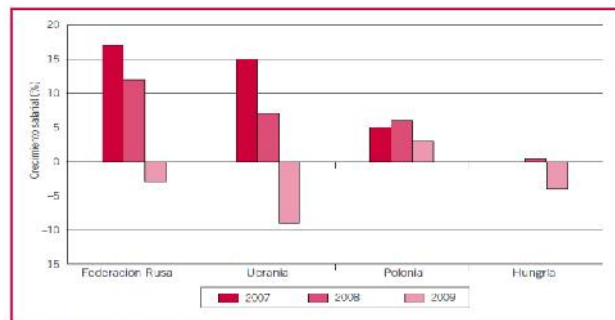
Por todo lo expuesto, se comprende que Rusia se ubique como la trigésima economía mundial en términos de exportaciones complejas. En lo que hace a las TIC, entre el 1995 y el 2008, el nivel de exportaciones se ha incrementado en 2.000 millones de dólares, sin embargo, estos niveles aun son bajos a nivel mundial.

### e) Productividad

Con respecto a la productividad laboral, se ven datos similares de los que se observarán en los análisis para la India, pero aún se encuentra muy lejos de los niveles que presentan las economías más desarrolladas.

### Crecimiento de los salarios en países de Europa Central y del Este

2007-2009 (en %)



Nota: El crecimiento salarial incluye el decremento dado a otro de los datos mensuales reales procesados.

*Fuente: OIT (2010)*

Rusia, como varios de sus vecinos, triplicaron desde 1999 sus niveles salariales, mientras que los países desarrollados lo hicieron en apenas un 5,2%. El rápido crecimiento del ingreso que se ha producido durante esta década responde en gran medida al proceso de reconversión que la economía tuvo que acometer en los años noventa, y que facilitó aumentos en la productividad total de los factores (TFP) sin grandes compromisos en materia de inversión, gracias a la existencia de una amplia capacidad ociosa. La productividad ha seguido mostrando un crecimiento favorable, pero todo apunta a que la sustentabilidad del crecimiento actual pasa necesariamente por una mayor acumulación de factores.

## **2.6. China<sup>7</sup>.**

### ***a) Historia, geopolítica y estrategia desarrollo.***

Luego de casi un cuarto de siglo de reformas y apertura, la transformación de su economía y el acelerado proceso de industrialización, junto a una coyuntura en la que se produce una fuerte complementariedad entre los Estados Unidos y Asia, China se ha posicionado de otro modo en el escenario mundial.

Las explicaciones de lo sucedido son varias, Dani Rodrick (2003) por ejemplo, explica el proceso de alto crecimiento chino en función de una serie de innovaciones institucionales que se apartaron significativamente de las normas occidentales, pero siempre en función de lograr incentivos orientados al mercado, derechos de propiedad, y políticas macroeconómicas de estabilidad. Pero lo hicieron de una manera peculiar que, dado el contexto histórico y político de China, presentaba numerosas ventajas. El mix entre público y privado ha sido la clave.

El proceso de modernización de la producción y las exportaciones se llevaron a cabo en acuerdo con inversionistas extranjeros, en zonas determinadas, en su mayoría situadas en la parte costera del país. Allí el Estado proveyó grandes inversiones en instalaciones, servicios públicos y centros habitacionales para trabajadores. Estas zonas sin embargo, sólo emplean 2,2 millones de trabajadores de una fuerza laboral de setecientos millones. El modelo cierra con una estructura

---

<sup>7</sup> En este punto y en los otros referidos a Asia, se agradece el aporte de Massimiliano Bozza, también ha sido importante como fuente, el trabajo DVT-UNLP (2010) "Estudio de la situación mundial" Capítulo 2. (Mimeo)

salarial baja, que permitió a los inversionistas lograr altas rentabilidades (Pérez Llana, 1994 y CEPAL, 2004, Loser, 2005) y una inteligente política exterior (Lampton 2001a y b). Esto explica porqué China ha incrementado su presencia en la economía mundial de un modo inusitado, a partir de un régimen que hemos dado en llamar “fordismo periférico”.

Para contener la problemática de los sectores rurales, las autoridades chinas liberalizaron la agricultura sólo en el margen, manteniendo intacto el sistema de planificación. A los agricultores se les permitió vender los excedentes libremente en un mercado determinado por el precio sólo después de haber cumplido con sus obligaciones con el Estado, lo que ha mantenido el incentivo a aumentar la producción y lograr excedentes (Lau, Qian y Roland, 2000). El modelo sigue generando la adhesión al régimen de estos sectores y una producción primaria récord.

Claro que China ha crecido fuertemente en las últimas décadas y que –como veremos en el capítulo respectivo- las consecuencias de este proceso no han sido positivas más que para una parte acotada de la sociedad. Por eso es que las perspectivas aun no están del todo claras. Por un lado, hay desafíos en las exigencias de urbanización, del aumento del nivel de vida y de la producción que se requiere para incorporar nueva población al sistema, por lo cual hay una marcada dependencia de insumos estratégicos. Por eso se plantean dudas acerca de si China puede mantener su competitividad en el largo plazo. Por otro lado existen tensiones étnicas internas y persisten los interrogantes sobre cuál será el desarrollo de sus relaciones internacionales.

Desde el punto de vista de la geopolítica hay que entender que debido a los balances globales existentes, hoy China y Estados Unidos son económicamente dependientes el uno del otro. Estados Unidos compra a China, y ésta adquiere buena parte de los fondos de deuda de Norteamérica, convirtiéndose en su principal acreedor. Pero mientras China y Estados Unidos son dependientes uno de otro en el plano comercial y financiero, los numerosos roces entre las dos potencias empiezan a ser cada vez más evidentes. Estas diferencias, reforzadas por la mejora de las capacidades militares de China, se perciben como una amenaza potencial a largo plazo, al menos en algunos sectores de los Estados Unidos.

Es que, según datos oficiales chinos, el presupuesto en defensa del 2009 fue de U\$S 70.000 millones, un 14% más que lo gastado el año anterior, aunque expertos del Pentágono consideran

que la cifra se habría acercado en realidad a los US\$ 120.000 millones, ya cercanos a una quinta parte del presupuesto de defensa de Estados Unidos (Chirinos, 2009).

El tema más ríspido en la agenda, es sin dudas la cuestión energética: las necesidades de su economía y el acuerdo estratégico con Irán para satisfacerlas ha llevado a China a intervenir activamente en Medio Oriente. Otra región tormentosa en la que comenzó a tener peso es África, en donde China ha mantenido relaciones con países como Sudán, impidiendo que Washington pudiera ejercer presión sobre la conducta de ese cuestionado régimen musulmán. China importa de África el 28,7% del petróleo que consume.

En Asia, China apoya a Irán, Pakistán o Sudán por el acceso a sus recursos, y como forma de contrarrestar la influencia estadounidense. Estados Unidos despliega su poderío en la región, apoyando a Taiwán, India y Japón, históricamente competidores de China en la primacía sobre la región Asia Pacífico. Otros focos de conflictos son el escenario político que se plantea entre las dos Coreas, el tema de los Derechos Humanos en China, y el tratamiento que da a la disidencia política, en particular la tibetana.

También es un actor relevante en los vínculos globales de China, la Federación Rusa, donde las relaciones suelen pasar de la cooperación a la rivalidad. Rusia mira con recelo el creciente peso que la República Popular China está ganando en Asia Central y también a nivel global, pero al mismo tiempo la relación con China es útil a la hora de tener una mejor posición en la relación con Estados Unidos.

Respecto a América Latina, como plantea el exhaustivo trabajo de Domínguez (2006), hay un aprovechamiento de la inexistencia de conflictos históricos, con un tipo de vínculo sur-sur que interesa a ambas partes, al menos en los papeles. Los límites son las relaciones con los Estados Unidos y la competencia implícita con Brasil.

A partir de la mencionada estructura de relaciones mundiales ¿cuál es la estrategia de China? El proceso de desarrollo chino se ha dado dentro del orden mundial preestablecido, y China se ha mantenido dentro de esas reglas. En general ha adoptado una “estrategia calculadora”, basada en el mantenimiento de relaciones internacionales amigables con todos los estados, y una restricción deliberada en lo que respecta al uso de la fuerza. También se ha caracterizado por un

involucramiento en varios foros internacionales y multilaterales. De todos modos, la estrategia calculadora tiene límites precisos ya que la relación con los Estados Unidos es siempre difícil y el aumento de su poder genera siempre nuevas tensiones.

**b) Tamaño de la economía-escala y IED**

China es desde 2008 la segunda potencia económica mundial según su PBI. Representó en 2010 el 9,3% del producto mundial, lejos de Estados Unidos, que representó el 23,3% y de la UE (25,9%). De todos modos, es el país de mayor crecimiento económico mundial en los últimos treinta años, con una tasa media anual de aumento del PBI, de más del 10%. A su vez, es el mayor exportador mundial y el segundo importador más grande de bienes. Sin embargo, si se analiza su PBI per cápita, China se encuentra en el 86° lugar.

PBI 2010 (millones de U\$S)		
País	PBI	%/Total
Mundo	62.909.274	
Union Europea	16.282.230	25,9%
Estados Unidos	14.657.800	23,3%
<b>China</b>	<b>5.878.257</b>	<b>9,3%</b>
Japón	5.458.872	8,7%
Alemania	3.315.643	5,3%

Fuente: Elaboración propia en base al FMI.

En relación a las inversiones, lidera los flujos de IED, esto demuestra que esta economía ha sido una de las grandes atracciones de la inversión mundial. Sin embargo aun se encuentra rezagada en términos de stock (es el noveno país en el mundo).

Stock IED (2009)	Recibida		Extranjero	
	millones de U\$S	% Mundial	millones de U\$S	% Mundial
<b>China</b>	576.100	3,52%	227.300	1,40%
<b>EEUU</b>	2.398.000	14,66%	3.259.000	20%
<b>Diferencia</b>	<b>-1.821.900</b>		<b>-3.031.700</b>	

Fuente: Elaboración propia en base a World CIA Factbook

Los sectores que más inversión han recibido han sido el manufacturero (52%), sobre todo el sector de equipos, el sector inmobiliario (18,7%), arrendamiento y servicios financieros (6,8%), venta al por mayor y por menor (6%) y transporte y almacenamiento (2,8%).



También compite con los Estados Unidos por ser el tercer país más grande del mundo en cuanto a extensión territorial, tras Rusia y Canadá. Según el CIA World Factbook, China tiene una superficie total de cercanos a los 9.596.960 kilómetros cuadrados, cifra menor a la de los Estados Unidos, ubicándola en el cuarto puesto (el gobierno de China se ubica a sí mismo en el tercer lugar). China es el país con mayor población del mundo con 1.313.973.713 habitantes.

Los principales recursos naturales son: carbón, mineral de hierro, petróleo, gas natural, mercurio, aluminio, plomo, zinc, y uranio. A su vez, tiene un 14% de su enorme territorio cultivable. Los recursos de agua ascienden a 2.711,5 millones de metros cúbicos en los ríos y 828,8 millones extraídos de las capas subterráneas. Esto genera no solo agua para el consumo, sino para energía hidroeléctrica, sumamente relevante en la matriz energética del país.

**c) Alfabetización, educación y política de innovación.**

La alfabetización China según la World Cia Factbook pasó de un 77,5% en los '90, a un nivel de 92,2% en el año 2008. Aun hoy, cerca de noventa y dos millones de habitantes son analfabetos. En este sentido, el 95,7% de los alfabetos chinos son hombres, mientras que en mujeres el porcentaje baja al 85%.

Alfabetización	1990	1995	2000	2002	2003	2007	2008
China	77,5	81,5	90,9	90,9	86	91,6	92,2

*Fuente: Elaboración propia en base a World CIA Factbook*

Según la TSL Education (2010), China cuenta con seis de las doscientas Universidades más importantes del mundo.

**El surgimiento de la educación privada en China.**

Los servicios educativos privados están introduciéndose cada vez más en China, que ya cuenta con más de 18.000 unidades educativas privadas, incluyendo escuelas primarias, institutos de enseñanza media, de formación profesional, idiomas, y universidades. Parece crecer una percepción de que la competencia y las altas calificaciones permiten obtener mayores ingresos futuros, por lo que se prevé un incremento de la demanda no sólo en grandes ciudades, sino también en las pequeñas.

En cuanto a la política de innovación, mientras que a fines de 1999 China destinaba 0,66% de su PBI a I+D, en 2008 su nivel estuvo cerca del 1,40%. Entre los BRICs sólo Brasil está en niveles similares. En cuanto a gastos en I+D como U\$S PPA, China ya se encuentra en el segundo lugar (153,70 mil millones de dólares), superando así a Japón (144,10) y sólo superado, aunque ampliamente por Estados Unidos quien destina 405,30 mil millones dólares.

Es interesante observar que el gasto de China en I+D sigue muy concentrado en el desarrollo experimental, es decir en trabajos sistemáticos que aprovechan los conocimientos existentes obtenidos de la investigación y/o la experiencia práctica, y está dirigido a la producción de nuevos materiales, productos o dispositivos, a la puesta en marcha de nuevos procesos, sistemas y servicios, o a la mejora sustancial de los ya existentes. Sólo el 5,2% del total de I+D en 2006 fue destinado a la investigación básica, en comparación con el 10-20% en países de la OCDE. Los sectores de destino fueron tecnología, ingeniería, energía, telecomunicaciones, y defensa (OCDE 1993 y 2007).

Estos datos demuestran el esfuerzo absoluto que China realiza en el campo del conocimiento, hecho que se traduce en el aumento de sus patentes. Hoy China es el tercer país con mayor cantidad en vigor. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que China presenta gran cantidad de solicitudes, pero tiene un bajo nivel de aprobaciones (24% en el 2008).

A su vez, no se verifica un crecimiento demasiado importante en las regalías por patentes. Se puede estimar que estos resultados conciben con las teorías que explican que el gran *boom* chino no se debe a la innovación endógena sino más bien a la réplica, con una mano de obra que permite multiplicar la producción y abaratar costos en la escala.

## **Resultados.**

### ***d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.***

Del total del PBI de China, el 10,6% proviene de producción agrícola, mientras que el 46,8% del sector industrial, y el 42,6% del sector servicios. Se observa aquí una fuerte diferencia de composición del PBI con respecto a los países desarrollados, que producen porcentajes muy

superiores de servicios. Esto no solamente sirve para entender la necesidad de China de producir para el mercado interno, sino que además muestra que los países desarrollados se hacen fuertes en los eslabones finales de las cadenas, y principalmente en el sector servicios.

Por eso China ocupa el primer lugar en la producción agrícola en todo el mundo, principalmente la producción de arroz, trigo, papa, sorgo, maní, té, mijo, cebada, algodón, oleaginosas, carne de cerdo y pescado.

En cuanto a la minería, China es el mayor productor de carbón del mundo y ocupa el tercer lugar en las cantidades de reservas de carbón. Es autosuficiente en este recurso, del que dependen sus industrias. A su vez, sigue siendo un importante productor de petróleo (el quinto productor a nivel mundial, pero el segundo en la industria de refinería, y el primero de la industria petroquímica), sin embargo se convirtió en un importador neto en la década del '90. Este cambio en sus necesidades de recursos, según la OCDE, llevó a que en el 2010 China consumiera 455 millones de toneladas de petróleo, de los cuales más de 200 millones de toneladas fueron importadas. De aquí se desprende también que, como se observan en los datos de la IEA (2010), se haya convertido en el mayor productor de energía del mundo, superando a Estados Unidos, aunque aun es el segundo mayor productor de electricidad. En este rubro, es líder en la producción hidroeléctrica y de carbón.

Por otro lado, la producción de oro en China ha aumentado un 70% durante la última década, convirtiéndose desde el 2006 en el mayor productor del mundo, rubro que lideró durante ciento un años Sudáfrica.

En los sectores industriales, China, es el mayor productor mundial de cemento, como así también, esta potencia representó el 36,4% de la producción mundial de acero en 2007 y es uno de los mayores productores del mundo de tungsteno y antimonio, que potencian su industria metal-mecánica y la construcción.

China observa un rápido desarrollo en la producción de autos desde la década pasada. En 2009, produjo 13,79 millones de unidades: un 44,3% con marcas locales (BYD, Lifan, Chang'an (Chana), Geely, Chery, Hafei, Jianghuai -JAC-, Gran Muralla, Roewe, etc) y la mayoría vendidos localmente. Además es dominante en maquinaria eléctrica y computadoras, así como en

semiconductores. Ha crecido considerablemente en el sector armamentístico y satélites, como en la industria naval, donde para la Shipbuilders' Association of Japan se encuentra como el segundo mayor productor detrás de Corea del Sur, ambos absorben el 70% del mercado. También es dominante en el transporte de contenedores (el 90% es fabricado en China), segmento en el que desde 2002 supera a Estados Unidos. Buena parte de los especialistas, de todos modos, siguen considerando que el nivel general de los productos de metalmecánicos de exportación son de calidad medio-baja (Guo Ke-sha, 2001).

Por otra parte, China es el principal fabricante mundial de fertilizantes químicos, y uno de las más importantes con respecto a la industria farmacéutica, que abarca productos químicos de síntesis, drogas y preparados medicinales, dispositivos médicos, aparatos e instrumentos, materiales de higiene, materiales de empaque y maquinaria farmacéutica. El destino es la exportación ya que China representa el 20% de la población mundial pero sólo el 1,5% del global del mercado farmacéutico. Se trata de un segmento de productos poco desarrollados (Hu Yuanjia, 2007).

China también es líder mundial en hilados, indumentaria de algodón, industria textil y vestimenta, productos de complejidad medio-baja.

En la producción de servicios ocupa el quinto lugar a nivel mundial, con las telecomunicaciones de alta potencia y densidad como estandartes.

Los sectores mencionados muestran que, a diferencia de los Estados Unidos, Japón o Corea, China aun domina en sectores típicos del fordismo y sólo en algunos nichos posfordistas. De todos modos, por sus valores absolutos, China es el mayor exportador de productos complejos a nivel mundial, representando el 22% del total. En este sentido, se destaca el liderazgo en segmentos como telefonía celular, computadoras portátiles y pantallas. China es actualmente el primer exportador mundial de artículos TIC, y junto con la India lidera las ventas internacionales de servicios TIC. En 2004, China adelantó a los Estados Unidos en suministro internacional de productos del sector. En el año 2009, el 30% de las total de las exportaciones de este país son TICs.

***e) Productividad.***

Para sostener el crecimiento mencionado, China ha incrementado notablemente sus niveles de productividad en general. Hoy en día, producir allí es sumamente barato respecto al resto de los países del mundo. De cualquier manera, esto se debe menos a un incremento de los procesos de innovación y más a una razón de abundancia factorial (trabajo, pero como vimos, gracias a la IED, también capital). De cualquier manera, esto les permite alcanzar una competitividad sostenible que ayuda a la economía a crecer considerablemente.

Según los indicadores de la OIT (2010), en 1980 la productividad de la economía china, se basaba casi totalmente en el uso masivo de mano de obra, y apenas equivalía al 5% de la productividad de Estados Unidos. En 2005, la productividad de un empleado chino ya era un 15% del valor agregado por trabajador de la economía norteamericana. Según la OIT (2011), los valores se duplicaron en los últimos diez años. Por ejemplo, en el 2006 el aumento de la productividad fue de 3,3% a nivel global, de 2,1% para el mundo industrializado y de 8,5% en China.

Sin embargo, en 2008 China introdujo una nueva Ley del Trabajo, que trajo aparejado el aumento de los derechos de ciertos núcleos de trabajadores, lo que causó que muchas empresas extranjeras y privadas, cuyas operaciones se basaron en los bajos salarios, se trasladaran a países con costos laborales menores, como Tailandia, Vietnam o Bangladesh.

## **2.7. India.**

### ***a) Historia, geopolítica y estrategia de desarrollo.***

Durante la Guerra Fría, India adoptó una política exterior de no alineación con ningún bloque, y sin embargo desarrolló fuertes lazos con la Unión Soviética, de la que recibió un importante apoyo militar. El final de la URSS afectó significativamente su política exterior. En la actualidad, el país busca reforzar sus lazos diplomáticos y económicos principalmente con los países de la región así como con Estados Unidos.

En lo estrictamente económico India se caracterizó desde su independencia por un alto grado de proteccionismo y control sobre el sector privado, el comercio exterior y la inversión extranjera directa, dentro de su estrategia de no alineamiento y desarrollismo. Sin embargo, desde principios

de los años noventa el país ha abierto sus mercados gradualmente mediante reformas económicas reduciendo el control gubernamental en el comercio exterior y la inversión extranjera así como con la privatización de industrias de titularidad pública, abriéndose a la competencia a las grandes empresas indias y simplificando el proceso de concesión de licencias. Al mismo tiempo, la liberalización arancelaria en insumos, bienes intermedios y bienes de capital, de un modo selectivo, jugó un rol importante. De esta manera se ha introducido una dinámica competitiva en el país forzando al sector privado a reestructurarse.

Sin embargo, a pesar de la aceleración de su crecimiento en los últimos años, la industria aún no ha superado su atraso acumulado durante muchos años, y no está al nivel de economías más desarrolladas.

En cuanto a la demanda, se buscó la internacionalización de la industria como camino para el crecimiento. El desarrollo de la demanda interna, si bien está en pleno desarrollo aún debe recorrer un largo camino para consolidarse.

Por otra parte, dentro de esta estrategia conviven instrumentos de tipo horizontal con otros orientados hacia el desarrollo sectorial. Dentro de los primeros, sobresale el desarrollo de Zonas Económicas Especiales (ZEE). En estos espacios se aplican diferentes instrumentos de apoyo (exenciones impositivas, subvenciones, entre otros). El gobierno indio ha realizado importantes inversiones en pos de mejorar la infraestructura en estas zonas.

Para el estímulo al desarrollo sectorial y la transferencia tecnológica de países desarrollados, el gobierno de India ha propuesto iniciativas destinadas a atraer IED en sectores considerados de gran importancia para la economía. Esta política depende del Ministerio de Industria y Comercio, que tiene un rol muy activo en los procesos de radicación de firmas. Alguna de las estrategias de atracción responden a los bajos costos laborales, los más bajos de los países asiáticos con los que se la compara, y una fuerza laboral angloparlante y calificada. La India posee más de tres millones de ingenieros y científicos, lo que la convierte en el tercer país con mayor número de mano de obra calificada y el segundo país -después de Estados Unidos- en número de científicos angloparlantes. Por eso, la mayor parte de los inversores ven a la India como un mercado con un potencial de crecimiento a largo plazo mucho mayor que el de otros países asiáticos.

### **Bangalore, y el cluster productivo de tecnologías de la información.**

Según Rai (2006) Desde la década del '90, el establecimiento y éxito de varias firmas multinacionales de alta tecnología en la ciudad de Bangalore ha contribuido al crecimiento del sector de las denominadas tecnologías de la información (TI). Las firmas de TI de Bangalore emplean aproximadamente a un 35% del millón de profesionales de esa área tecnológica de todo el país. Bangalore es responsable de la mayor cantidad de exportaciones relacionadas a las TI de toda la India. En este conglomerado, se encuentran compañías como Accenture, Cisco, Intel, JP MorganChase, Nokia, Oracle, entre otras. Una de las causas de que esta aglomeración haya sido históricamente elegida para este desarrollo tecnológico (en desmedro de otras importantes metrópolis de la India) se debe a su propia localización geográfica, fuera del alcance de los rivales (Pakistán y de China).

Asimismo, se han afincado en Bangalore industrias pesadas que incluyen a Hindustan Aeronautics Limited (HAL), dedicada a la investigación y al desarrollo de aviones caza para la Fuerza Aérea de India (IAF), Bharat Electronics Limited, Bharat Heavy Electricals Limited (BHEL), Indian Telephone Industries (ITI), Bharat Earth Movers Limited (BEML), Hindustan Machine Tools (HMT) y Hindustan Motors (HM). La ciudad también se ha convertido en atractiva para las automotrices extranjeras. Por ejemplo, la japonesa Toyota posee una planta en Bangalore, mientras que Daihatsu está planeando abrir una planta allí en un futuro cercano. Por otro lado, la compañía automotriz local Tata, que es la vigésima compañía a nivel mundial, también tiene allí sus instalaciones. Bangalore es asimismo hogar de varias industrias pequeñas y medianas en el área industrial Peenya, la cual alegaba ser una de las más grandes de Asia durante la década del '70 (antes de la paulatina "conversión" de ciudad hacia la electrónica y las tecnologías de la información) (Morphy, 2004).

La estrategia pasa hoy por la capacidad de negociación política y el aumento constante de su capacidad productiva. El actual poder económico de la India permite y a la vez la obliga a erigirse en una potencia militar regional en competencia con China, su tradicional rival. Ambos países muestran similitudes interesantes: son las dos mayores economías en desarrollo, ambas responden a un patrón inicial de organización económica, y también las dos debieron enfrentar la necesidad de iniciar reformas estructurales en los últimos treinta años. Finalmente, ambos discuten el liderazgo asiático y lo hacen a partir de Pakistán, que es al tiempo una fuerte amenaza para India, y el depositario de tecnología aplicada para la construcción de armamento nuclear chino.

Además, este conflicto se potencia en el Océano Índico, en el que la rivalidad entre Estados Unidos y China se entremezcla con la rivalidad regional entre China e India, y también con la lucha de Estados Unidos contra el terrorismo islámico en Oriente Medio. Por dicho océano circula 40% del petróleo mundial y la mitad del tráfico de contenedores.

Es esta situación, su creciente pujanza económica y su dependencia del tráfico marítimo la que hace que India sienta la necesidad de asegurar la región para mantenerla en orden y libre de conflictos, empresa que sólo podrá desarrollar con éxito disponiendo de una poderosa marina.

Para la consolidación del propio potencial geopolítico, India tiende a asegurarse buenas relaciones con los Estados Unidos, y en Oriente, con Indonesia y Japón, que funcionan como escudo respecto a las fluctuantes relaciones que mantiene con China.

Pero al mismo tiempo, la necesidad de suministros energéticos la obliga a mantener relaciones importantes con el Consejo de Cooperación del Golfo, el cual reúne a Arabia Saudita, Omán, Kuwait, Bahrein, Qatar y los Emiratos Árabes Unidos, y con la República Islámica de Irán. La buena relación con este último, esencial en la estrategia de contención de Pakistán, se podría revelar en el medio plazo problemático para las relaciones con Israel y los Estados Unidos.

En lo estrictamente económico-regional, la Asociación de Asia meridional para la Cooperación Regional (India, Bangladesh, Bután, Maldivas, Nepal, Pakistán, Sri Lanka, Afganistán), puede constituirse en el eje y la India podría desempeñar la función de pivot para esa zona.

Fuera de lo regional, en los últimos diez años India ha construido sólidas relaciones con Brasil, Sudáfrica, y Australia entrando en competencia también con China. Con los dos primeros, integra el Forum IBSA (India, Brasil, Sudáfrica).

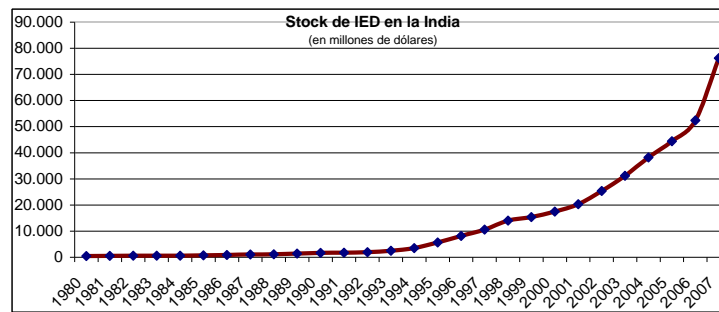
#### ***b) Tamaño de la economía-escala y IED.***

En el 2009, la India fue la décima economía del mundo según el FMI y la World CIA Factbook, con más de 1,5 mil millones de dólares de PBI, representando el 4,25% del total mundial. Si se considera el PBI per cápita, la India se ubica en el puesto ciento ocho.



Por otra parte, según el Ministry of Home Affairs, Government of India, es la segunda población más grande del mundo, con 1.241.492.000, y representa casi el 18% del total de los habitantes del planeta. India ocupa el 2,4% de la superficie mundial, siendo el séptimo país más grande del mundo, con un total de 3.287.263 kilómetros cuadrados.

Su escala y la apertura de 1991 hicieron que se produzca un aumento de los flujos de IED, pero de un modo más lento que China. Según el Ministerio de Comercio e Industria de la India, el stock de los ingresos de capital extranjero en el año 2004 prácticamente duplicaron a los del 2000, llegando a los 38.676 millones de dólares, y niveles aun superiores en 2007, con setenta y seis mil millones dólares. Los rubros más favorecidos fueron equipos electrónicos, industria del transporte, servicios, telecomunicaciones, energía y químicos (no fertilizantes).



*Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD*

Sin embargo, se observa que India aún hoy tiene bajos niveles de participación en el stock mundial de IED, ostentando apenas el 1% y ubicándose en el puesto número veinticinco. Con respecto a la salida de IED, el stock a nivel mundial es 0,5%, lo que representa setenta y siete mil millones de dólares, es la vigésimo sexta economía en este rubro. Si se compara India con algunos países de Asia, se observa que la diferencia aun con Hong Kong, China, Singapur y Japón es muy grande.

<b>Stock de IED de países selectos de Asia</b> (millones de dólares - 2009)				
	<b>Recepción</b>	<b>% Mundial</b>	<b>Salida</b>	<b>% Mundial</b>
Hong Kong	873.800	5,34%	808.000	4,98%
China	576.100	3,52%	227.300	1,40%
Singapur	264.100	1,61%	177.900	1,10%
Japon	205.400	1,26%	726.500	4,48%
India	161.300	0,99%	77.420	0,48%
Taiwán	107.200	0,66%	145.300	0,90%
Tailandia	93.840	0,57%	10.520	0,06%
Malasia	86.430	0,53%	70.700	0,44%
Indonesia	73.020	0,45%	10.510	0,06%

*Fuente: Elaboración propia en base a World CIA Factbook*

### **c) Alfabetización, sistema educativo y políticas de I+D.**

La India destina 3,1% de su PBI a la educación. La tasa de alfabetización de India pasó de un 47% en los '90, a un nivel cercano al 68% en 2008, lo cual significa que lograron incrementar su nivel en casi un 20%. Este avance responde a la situación económica integral de India, que ha mostrado una excelente performance en los últimos tiempos y promete ser una de las principales economías del mundo en menos de treinta años. Sin embargo aun hay 500 millones de indios analfabetos, y el acceso a la educación sigue siendo un problema, incluso con grandes diferencias entre sexos: la tasa de alfabetización es de un 77% en hombres y un 55% en mujeres. La India está rankeada en el puesto ciento cuarenta y nueve de los países mundialmente alfabetizados (PNUD, 2010).

Como contrapartida, India tiene 8.407 universidades, es el país con más centros de altos estudios del mundo, aunque apenas dos de ellas aparecen entre las doscientos más relevantes, según el ya citado TSL Education (2010). En este punto es importante destacar que según datos del PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), tan sólo el 13,5% de los jóvenes consigue acceder a estudios superiores.

Los centros educativos de Estados Unidos, reciben cada año más de cien mil estudiantes indios. Estos estudiantes se gastan al año, según los datos de la revista Time, unos siete mil millones de dólares en tasas y alojamiento. Y muchos de ellos no regresan a su país.

Tampoco sobresale India por los gastos en investigación y desarrollo, que sólo suman el 0,8% de su PBI. Si bien dista bastante de los valores que presentan los países centrales, no está tan alejada de otros países en desarrollo como China. Sin embargo, es el octavo país del mundo en cuanto a gasto en I+D en PPA medido en dólares. Por el lado de las patentes, su participación a nivel mundial es escasa.

***Los resultados.***

***g) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.***

La estructura productiva de la India ha sufrido cambios notables en los últimos quince años. En 1990 la industria era el sector más importante, con un aporte de casi la mitad del PBI total.

La liberalización económica, incluyendo el sector industrial, la privatización de empresas públicas, la reducción de los controles de las inversiones externas y del comercio comenzaron en los años 1990 y sirvieron para acelerar el crecimiento del país, que ha superado los 7% al año desde el 1997.

La economía del país es diversificada; hay desde actividades agrícolas en pequeños pueblos hasta una gran diversidad de industrias y servicios modernos. Poco más de mitad de la mano de obra trabaja en la agricultura, pero el sector de servicios es lo más importante de la economía del país, y es responsable por mitad del PBI nacional, ocupando un tercio de la fuerza de trabajo (CiaFactbook, 2011).

El tamaño de las explotaciones agrícolas es pequeño. La mayoría de ellas ocupan menos de una hectárea, y su tenencia o propiedad se encuentra bastante atomizada. La fragmentación de la propiedad rústica hace que muchos agricultores no tengan acceso a la tecnología moderna y al crédito rural. La India es el mayor productor y consumidor mundial de té, con un 25,3% de la producción y 12,2% del comercio mundial, exportándose el 19,5% de la producción doméstica, a su vez, es el quinto productor mundial de café. En el 2009, fue el cuarto productor mundial de caucho natural, con el 9,5% del mercado. Es el segundo productor mundial de fruta, según datos estimados del Comité Nacional de Horticultura, y el primer productor mundial de hortalizas.

A su vez posee uno de los stocks de ganado más numerosos del mundo, 470 millones de cabezas de ganado, que incluyen 205 millones de vacas y 90 millones de búfalos, por eso es el primer

productor mundial de leche. Sin embargo, el 80% de la producción se lleva a cabo en el sector no organizado y el 20% restante en cooperativas y lecherías privadas. La mayoría de la producción se lleva a cabo en condiciones subóptimas a causa del bajo status económico de los propietarios. Es el tercer productor mundial de pescado marino y el segundo en pescado de agua dulce.

Por otro lado, la India es el primer productor mundial de mica, el tercero de carbón, lignito y cromita, y está entre los principales productores de mineral de hierro, bauxita, manganeso y aluminio. Además es el segundo productor mundial de cemento, con una capacidad instalada de 219 millones de toneladas. El 85% de la producción minera está en manos del Estado.

La industria textil es la más grande de la India y supone aproximadamente la quinta parte de las exportaciones totales del país. De todos modos, el comportamiento de las exportaciones está muy por detrás de China en términos de tasas de crecimiento y de cuota mundial. Debido a problemas de organización industrial, por deficiencias en la infraestructura, altos costos de transacción y de energía, etc.

Sí sobresale en la industria del cuero: es segundo productor mundial de calzado y líder en importaciones de piel acabada, componentes de calzado, así como de maquinaria y productos químicos para el calzado. Además es el quinto productor de acero no elaborado en el mundo. También sobresale el sector petroquímico que incluye una amplia variedad de productos como fibras sintéticas, elastómeros (caucho sintético), polímeros, fibras intermedias (DMT, PTA), etileno, propileno, benceno, detergentes, etc.

El sector farmacéutico es de los más importantes y avanzados tecnológicamente de los que existen hoy día en los países en desarrollo. Actualmente, India exporta fármacos intermedios, ingredientes activos, formulas finales y servicios biofarmacéuticos y clínicos. Los destinatarios principales de las exportaciones son: Estados Unidos, Alemania, Rusia, Reino Unido y China. El mercado doméstico farmacéutico también ha sufrido una expansión en los últimos años.

La industria de la electrónica y de tecnologías de información sigue siendo en la actualidad el sector que más rápido ha crecido en India, 29% en 2006-07 respecto al bienio anterior. Específicamente, tiene el sector de *software* más importante del mundo, casi todo “factory” orientado al mercado externo.

Como se ha visto, aun conserva un perfil tradicional, con pequeños –menores a China- nichos posfordistas. Por eso la India ha crecido exponencialmente en las exportaciones de productos complejos (un 150% entre los años 2004 y 2009) pero aun se ubica en el puesto veintiséis muy lejos aún de China, Corea del Sur y Japón, incluso de Malasia, Tailandia y Filipinas.

Exportaciones Complejas (U\$S a precios actuales)					
#	Pais	2006	2007	2008	2009
1	China	271.169.677.651	337.006.166.831	381.344.642.493	348.294.572.714
4	Corea del Sur	92.944.734.551	110.633.391.306	112.486.523.868	103.400.416.199
5	Japón	126.618.183.514	121.424.935.102	123.732.654.770	99.209.829.828
6	Singapur	124.136.907.743	105.549.451.749	120.345.273.825	97.207.444.744
10	Malasia	63.410.667.185	65.107.409.942	42.764.059.573	51.559.754.556
14	Tailandia	26.952.632.151	30.924.891.433	32.369.592.496	28.654.786.297
18	Filipinas	27.625.618.563	29.507.842.699	26.875.222.366	21.530.782.893
26	India	4.015.283.842	4.944.113.015	6.497.236.723	10.143.486.816
29	Indonesia	5.899.866.293	5.225.157.161	5.624.856.055	5.939.858.327

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial.

### e) Productividad.

En los últimos años la productividad ha sido un factor clave en el crecimiento de la economía india. La productividad total de los factores ha pasado de crecer un 0,25% anual entre 1960 y 2000, a una media del 1,6% anual de allí en adelante. El PBI pasó de crecer entre un 5 y 6% en las dos últimas décadas, a crecer en torno al 8% desde el 2003 (Tushar Poddar, 2005). Sin embargo, la productividad laboral media es tan sólo 15% del nivel en Estados Unidos. Según los estudios de McKinsey Global Institute (2003), sin capital adicional, las firmas indias pueden incrementar su productividad a un 40% del promedio estadounidense sólo si reorganizan la forma en que trabajan.

#### La política de Suzuki para aprovechar la productividad de la India.

En 1983 Suzuki, una de las seis empresas automotrices japonesas con mayor índice de productividad, decidió invertir en la India. Construyó sus fábricas, organizó la mano de obra y entrenaron a sus trabajadores en todos los casos con una estrategia idéntica a la aplicada en Japón. La entrada de Suzuki en el sector automotriz indio introdujo diseños más eficientes, tecnología y nuevas prácticas de fabricación. Suzuki fue capaz de reducir sustancialmente el precio del coche para el consumidor. Mientras tanto, la productividad aumentó en un veinte por ciento al año. En el momento del estudio (2003), Suzuki había logrado en la India un nivel de productividad equivalente al 55% del promedio de la industria automotriz de Estados Unidos. Todo eso fue logrado gracias a una mano de obra india con niveles de educación inferior a la

## **2.8 Brasil.**

### **a) Historia, geopolítica y estrategia de desarrollo.**

Brasil ha tenido una importancia creciente sobre todo en la posguerra del siglo XX como potencia subregional. Considerado por algunos expertos como un jugador táctico a nivel geopolítico (Brzezinski, 1997, 2004).

Este país tuvo en los últimos veinte años un ritmo de crecimiento elevado aunque basado en un nivel de industrialización simple de alcance regional y exportando minerales, carnes, soja y petróleo. Es por eso que en el inicio de la crisis, ha sido una de las economías emergentes que detentan las mayores reservas internacionales: se ubicaba cerca de Corea con los US\$ 250 billones.

Debido a este proceso, la solución de los problemas internos, y la estabilidad macroeconómica, Brasil ha podido aumentar la confianza entre los inversores y ha constituido un polo regional. En pocos años se convertirá en la quinta potencia económica mundial y en la segunda economía más sólida y con mayor influencia en el continente americano. En la literatura que estudia el fenómeno de los BRICs, Brasil junto con Rusia son vistos como potencias similares a China.

Para lograr este presente, Brasil, como México y en mucha menor medida Chile, han sido los países que más claramente desarrollaron una estrategia de industrialización e innovación a través de la aplicación de una amplia variedad de instrumentos de política, combinando aquellos de características horizontales con los focalizados hacia determinados sectores de la industria considerados estratégicos, ya sea por ser sectores tradicionales o por ser potencialmente innovadores. Estas políticas han sido continuas y permanentes en el tiempo.

En el sector primario ha habido como en Argentina, una gran revolución tecnológica, al mismo tiempo, se ha apoyado a la agricultura familiar mediante diversos programas. (Mattei, y Santos Junior, J., 2008). Estas políticas han sido acompañadas de grandes inversiones en el área energética y todo tipo de obras de infraestructura.

Para apoyar el desarrollo industrial cuenta con potentes instrumentos, *el Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)* y el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), una banca de desarrollo muy activa. Estos instrumentos están atravesados por políticas sectoriales incorporadas en planes como el aeronáutico, las TICs y en el sector automotriz con el desarrollo de automóviles híbridos. Éstos han formado parte de los poderosos Foros de competitividad, un ámbito clave en el que participan los diferentes actores implicados tanto del sector público como del sector privado, que conjuntamente elaboran los lineamientos principales de las políticas de fomento competitivo a nivel sectorial.

#### **Cluster de Calzado en el Valle de Sino.**

Hacia finales de la década del '70, el mercado externo adquirió una importancia creciente para la producción de calzado en el Brasil y especialmente en el Valle de Sinos. Brasil aumentó su cuota de exportaciones mundiales de calzado de cuero de un 0,5% en 1970 a 12,3% en 1990, y se convirtió en la tercer mayor exportador de calzado de cuero en 1992. En ese período, el Valle de Sinos concentró cerca del 75% de la producción de calzado de cuero en el Brasil, el 80% de los ingresos por exportaciones de este tipo de calzado y el 75% del volumen de ventas al mercado internacional (Ruas, 1995).

Este conglomerado es considerado como un cluster debido, principalmente, a la concentración geográfica de industrias, la disponibilidad de mano de obra calificada, la presencia de servicios de soporte tecnológico, la división y la especialización de los intermediarios que toman parte en la cadena vertical de producción de calzado, la relación horizontal, especialmente la subcontratación para la elaboración de partes de la producción, la existencia de compañías pequeñas y medianas y la existencia de patrones de asociación.

De acuerdo con los datos de la *Relação Anual de Informações Sociais* del Ministerio del Trabajo y Empleo de Brasil, en 2005 estaban ocupados en esa actividad 298.659 trabajadores en 9.032 establecimientos. Del total de las unidades productivas, el 94,7% estaban constituidas por micro y pequeñas empresas.

Por otro lado, ha tenido gran importancia la utilización de beneficios fiscales, nacionales y estatales especialmente vinculados a la atracción de inversiones de gran escala. En los últimos años el Gobierno siguió con esta postura a través del Plan de Aceleración del Crecimiento, lanzado en 2007 y también ha incentivado los acuerdos de desarrollo regional.

En lo geopolítico, para algunos analistas Brasil no logra status de potencia, ni económica ni militar y debería considerarse un actor clave sólo en ámbitos sub-regionales y sobre la base de respetar (mucho más que otros países), el corazón fundamental de la estrategia norteamericana (Hakim, 2010). Esto se debe a que América Latina no es por el momento una región con capacidad para producir impactos geopolíticos importantes. Aunque algunos investigadores internacionales han comenzado a sugerir una importancia mayor (Moreira Cunha et.al., 2010; De Almeida, 2005). El problema es que Brasil –al margen de algunas manifestaciones como lo fue el rechazo al ALCA- aún no muestra una clara estrategia respecto a cuál debe ser su papel internacional ni de la forma en que ha de tratar con Estados Unidos. Ello plantea el obstáculo más significativo a la formulación de una respuesta latinoamericana a su oportunidad colectiva de autonomía y de creación de reglas en la comunidad internacional (Tulchin, 2010).

En este contexto continúa con una estrategia de diversificación de sus relaciones internacionales, China aparece como un socio que le sirve de contrapeso en su relación con los Estados Unidos, pero no logra el status de exclusivo. Brasil exige que China -que mantiene una actitud de extrema prudencia para con la región-, asuma que la compra de *commodities* no es suficiente, por lo que debe generar una demanda de mayor valor agregado que contribuya a consolidar la relación con los países latinoamericanos. Este compromiso que se le solicita a China choca con su estrategia comercial y económica de proveerse básicamente de insumos con bajo valor agregado para incorporar valor dentro de su economía y así poder sostener su crecimiento económico (Álvarez y Claro 2008; Lehmann, 2010).

En cuanto a la política de defensa, si bien Brasil es una nación que desde la Guerra con Paraguay (1864-70) no ha entrado en conflictos bélicos<sup>8</sup>, los gastos de Brasil en el sector defensa llegaron según SIPRI (2010) a 27 mil millones de dólares (1,6% del PBI), pasando así a ocupar la novena ubicación en cuanto al presupuesto militar en el mundo<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Si bien en la Primera Guerra Mundial Brasil sufrió el ataque a buques comerciales, su presencia durante la guerra se limitó al envío de suministros y materias primas agrícolas a las naciones en conflicto. En la Segunda Guerra Mundial, Brasil apenas envió 25 mil hombres de los 100.000 estipulados en el año 1944, dos años después de acatar los compromisos de la Carta del Atlántico contra la ocupación del eje, y haber sufrido por parte de éstos un ataque a sus navíos.

<sup>9</sup> En dólares constantes del 2009.



Sea como sea, Brasil hoy se establece como potencia para Latinoamérica, y comienza a ser visto como el polo independiente de Estados Unidos en América, una actitud y posición impensada antes de la posguerra.

**b) Tamaño de la economía-escala y IED.**

Brasil es la séptima economía a nivel mundial, según el FMI, Banco Mundial y la World CIA Factbook, con un PBI de 2.090 mil millones de dólares en 2010. A su vez es la mayor economía de Latinoamérica, y la segunda después de Estados Unidos en América. La economía de Brasil es líder en América Latina en diversos sectores económicos industriales. Cuenta con abundancia en recursos naturales como carbón, hierro, gas natural, oro, diamantes, suelos cosechables, y forestación. Asimismo, es el mayor detentor de reservas de aguas dulce del mundo, y está en el noveno puesto en cuanto a reservas de petróleo, después de la confirmación en noviembre de 2007, de los yacimientos existentes en la Cuenca de Santos, y la sexta reservas mundiales de uranio. La población estimada en el 2010 según el IBGE, (2011) fue de 191 millones de personas.

Esta importancia absoluta y las políticas desarrolladas explica que Brasil cuente con un stock de IED de 318,5 mil millones de dólares, que lo ubica al país en el tercer lugar en América, muy cerca de los niveles canadienses, y seguido muy de cerca por el stock de IED mexicano. En este sentido, Argentina cuenta con un cuarto del stock de IED brasilero. Debe tenerse en cuenta que Brasil recibe 1,5 veces más de IED de la que invierte en el extranjero.

Stock de IED en América (2009 - U\$S)		
País	Recibida	En el Extranjero
Estados Unidos	2.398.000.000.000	3.259.000.000.000
Canadá	434.400.000.000	552.100.000.000
Brasil	318.500.000.000	124.300.000.000
México	307.700.000.000	46.390.000.000
Chile	115.000.000.000	32.070.000.000
Argentina	79.540.000.000	29.550.000.000
Colombia	78.610.000.000	15.680.000.000

Fuente: World CIA Factbook 2009

**c) Alfabetización, sistema educativo y políticas de I+D.**

La tasa de alfabetización de Brasil ha evolucionado positivamente llegando a alcanzar en 2008 un nivel del 90%, sin embargo, estos niveles son muy bajos comparándolo con otras economías desarrolladas y en desarrollo.

A diferencia de los países hasta aquí analizados, Brasil no cuenta con ninguna Universidad entre las 200 más importantes del mundo. Sin embargo, cabe destacarse que entre 2007 y 2008, Brasil subió dos puestos en el ranking de producción científica, alcanzando al doceavo puesto: pasó de poco más de diecinueve mil a alrededor de treinta y cinco mil artículos publicados en revistas científicas indexadas. Según *Jornal da Ciência* (2009), superó en el ranking a Rusia y a los Países Bajos, aportando el 2,14% de los artículos de ciento ochenta y tres países. La investigación tecnológica en Brasil se lleva a cabo principalmente en las universidades públicas e institutos de investigación. Sin embargo, más del 73% de la financiación para la investigación básica todavía proviene de fuentes gubernamentales.

El gasto en I+D de Brasil en 2009 fue el más alto de América del Sur, en el orden del 0,9 de su PBI, porcentaje similar al de la India y no muy lejano al de China (1,4). Destina 19,40 dólares de PPA, lo que lo convierte en la undécima economía en este ítem no muy lejos de Italia, Taiwán pero lejos de Corea del Sur, Francia, Reino Unido, y la India o Estados Unidos, China y Japón. Es importante destacar que los centros de investigación desarrollan proyectos que van desde submarinos a aeronaves y está involucrado en la investigación espacial, ya que posee un centro de lanzamiento de satélites y fue el único país en el Hemisferio Sur para integrar el equipo responsable de la NASA en la construcción de la Estación Espacial Internacional (ISS). También según el *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior de Brasil*, es un pionero en la producción de etanol y en la exploración de petróleo en aguas profundas.

#### ***Alta Tecnología en São José dos Campos.***

Localizado en el Vale do Paraíba, São José dos Campos es considerado el mayor centro de investigaciones en alta tecnología de Latinoamérica. Se dedica al sector automovilístico y de telecomunicaciones, material bélico, electro-electrónicos, metalúrgico y sede del mayor complejo aeroespacial de América Latina. Aquí están instaladas importantes multinacionales como Philips, Panasonic, Johnson & Johnson, General Motors (GM), Petrobras, Ericsson, Monsanto, la sede de Embraer, con la tercer pista de aviones más larga del mundo, entre otras compañías más. En el sector aeroespacial destaca el CTA, el INPE, el IEAV, el IAE y la ITA.

Este esfuerzo se refleja en los indicadores: las ganancias por regalías de patentes han evolucionado positivamente llegando a ocupar un 0,02% del PBI, algo así como un incremento de ciento cincuenta millones de dólares entre el 2000 y el 2008. El resultado es más significativo en comparación con el año 2005, cuando Brasil tenía 270 aplicaciones. En cinco años, el registro internacional de patentes hechas por instituciones brasileñas aumentó en casi un 75%. Con cuatrocientas ochenta solicitudes de registro en 2009, el país mostró un ligero aumento del 1,7% respecto a 2008, cuando se realizaron cuatrocientas setenta y dos. Entre los países analizados en el 2009, Brasil ha ido por detrás de Corea del Sur (con 8.066 solicitudes), China (7.946), y la India (761). Por eso, su participación en las patentes mundiales es poco significativa.

### ***Resultados.***

#### ***d) Sectores en los que domina, competitividad y complejidad.***

Según la World CIA Factbook (2008), el sector servicios es el mayor componente del PBI de Brasil, representando el 66,8% de la economía, seguido por el sector industrial en 29,7%, y el 3,5% de la agricultura. Una estructura diversa a la de los otros BRICs.

En lo que hace al sector primario, Brasil se encuentra a la vanguardia de los cultivos de cereales, con una producción de más de ciento diez millones de toneladas por año, cuya mayor producción es el de la soja, con cincuenta millones de toneladas. A su vez, según el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, es el mayor productor mundial de caña de azúcar (el 25% del mercado), café, y es un exportador neto de cacao, jugo de naranja (80% del sector), tabaco, productos forestales, y otras frutas tropicales y frutos secos. De aquí se desprende también su fuerte producción en bioetanol, que sumada a la de Estados Unidos, representa el 87% del mercado mundial.

Para el *Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento*, la producción ganadera es importante en muchas partes del país, en los últimos años ha tenido un rápido crecimiento en las industrias avícola, porcina, etc. Según el BIGS (2011), los productos agrícolas y alimenticios representan aproximadamente el 35% de las exportaciones del país.

Por otra parte, Brasil tiene grandes forestaciones que le permiten ser altamente competitivo en la industria de papel y celulosa, por la cual han logrado a su vez, relevancia en el sector del embalaje, en la que es el quinto mayor productor mundial.

En minería tiene gran producción de piedras preciosas, oro, hierro, petróleo, plata, y uranio. Con respecto al petróleo, se destaca en particular en la exploración y explotación offshore, donde se extrae el 73% de sus reservas. A su vez, tiene una gran industria petroquímica, en particular, de la industria plástica, y un sector químico fuerte en productos de limpieza. A nivel industrial, también se destaca en la industria textil y en particular en el calzado.

La industria sidero-metalmecánica brasilera ostenta el sexto lugar mundial en la producción de automóviles y según la World Steel Association el noveno en la producción de acero. Además, ha avanzado en sectores con mayor necesidad de I+D e inversión tecnológica, como es la producción de equipos militares, aviones, y aparatos eléctricos como televisores, celulares, y computadoras, aunque sin destacarse a nivel mundial.

La importancia de Brasil en los sectores mencionados se refleja en la presencia de firmas poderosas que incluso están avanzando en su transnacionalización: Petrobras (industria petrolera); Companhia Vale do Rio Doce (minería principalmente hierro); Perdigao, Sadia y JBS (industria alimenticia); Embraer (es la tercer mayor productora de la industria aeronáutica); Hawaianas y Azaleia (calzado); Tramontina (acero); Marcopolo Busscar (carrocería); Gerdau (siderúrgicas); Organizaciones Globo (Comunicación) y el grupo Camargo Corrêa (originalmente se dedicaba a la ingeniería, pero en la actualidad ha hecho un corte transversal, y se ha expandido a sectores como cemento, calzado, textiles y acero, las concesiones de carreteras, medio ambiente y las instalaciones del aeropuerto).

El sector servicios de Brasil, es el octavo más grande del mundo, superado por Estados Unidos, Japón, China, y los cuatro países de la UE con mayor poder económico: Alemania, Francia, Reino Unido, e Italia. Otro segmento relevante según IDC (2010) es el de la informática, pero no ocupa un lugar predominante en el mundo.

De acuerdo con la Organización Mundial del Turismo (OMT), los viajes internacionales a Brasil comenzaron a crecer rápidamente desde el año 2000, con un promedio del 15% desde el 2004,

llegando a 5,1 millones de turistas extranjeros en el 2010, y se estima que el mismo seguirá en ascenso, ya que se espera recibir gran cantidad de turistas, dado que Brasil será el encargado de organizar el próximo mundial de fútbol y los próximos Juegos Olímpicos.

El nivel de exportaciones de Brasil se ha incrementado fenomenalmente, partiendo de cerca de mil millones de dólares en el año 1990, a un nivel de 3.315 millones dólares en el año 2009. Sin embargo, está rezagado a nivel mundial, ya que apenas es la vigésima séptima economía en cuanto a exportaciones complejas se refiere, habiendo alcanzado su pico máximo en el 2008, cuando alcanzó unas exportaciones complejas por sumas superiores a los diez mil millones de dólares. Su estructura productiva es menos compleja de la China.

***e) Productividad.***

Según la OIT (2011), la productividad laboral de Brasil es mayor que la de Rusia e India, pero de cualquier manera aun dista demasiado de aquella que presentan las economías desarrolladas. De todos modos, esta variable ha ido en fuerte crecimiento, por lo que la distancia va mermando. Con respecto a la productividad total de los factores, se puede ver que se ha visto reducida respecto a la de los Estados Unidos.

	PIB por persona empleada					PIB por hora por persona empleada				
	1992-2000	2000-2008	2008	2009	2010	1992-2000	2000-2008	2008	2009	2010
Francia	1,3	0,9	-0,4	-1,4	1,6	2,1	1,1	-0,6	-1,3	1,4
Alemania	1,4	0,9	-0,4	-4,7	3,1	2,1	1,3	-0,2	-2,2	1,1
España	1,1	0,2	1,3	3,1	1,8	1,2	0,9	0,6	2,7	1,8
Suecia	2,9	1,8	-1,5	-3,4	3,2	2,3	0,2	-1,5	-2,5	3,6
Reino Unido	2,4	1,4	-0,8	-3,5	1,7	3,6	1,8	0,5	-3,1	1,7
Islandia	0,2	2,4	0,2	-0,5	-2,9	1,8	2,9	0,2	4,8	-2,5
Noruega	2,1	0,6	-2,4	-0,1	0,4	2,6	0,9	-2,6	0,4	0,4
Suiza	1,2	0,8	0,0	-4,2	2,1	1,4	1,1	0,1	-4,1	2,1
Canadá	1,9	0,4	-0,1	-0,9	1,3	1,9	0,7	-0,5	0,7	0,1
Estados Unidos	2,1	1,3	0,4	1,1	3,5	0,2	1,6	0,8	2,5	2,9
Australia	1,8	0,9	-0,1	0,5	0,1	1,7	1,4	-0,4	2,1	0,8
Israel	1,6	0,8	0,2	0,3	0,3		1,3	0,3	0,6	0,4
Japón	1,1	1,4	-0,8	-3,7	3,9	2,1	1,8	-0,1	-0,4	3,9
Nueva Zelanda	1,4	0,2	-2,1	0,7	1,6	1,3	0,8	-1,1	1,6	1,7
México	1,1	0,6	-0,7	-5,5	3,2	0,8	0,6	-0,2	-3,7	3,3
Argentina	2,3	1,9	0,3	-3,9	4,4	2,2	2,1	3,1	-3,9	4,4
<b>Brasil</b>	<b>1,9</b>	<b>0,8</b>	<b>1,7</b>	<b>-0,4</b>	<b>4,1</b>	<b>2,1</b>	<b>0,8</b>	<b>1,6</b>	<b>-0,4</b>	<b>4,1</b>
Chile	3,7	0,6	0,5	-0,3	0,4	1,9	1,6	3,2	-2,9	0,4
Colombia	0,6	2,3	0,4	-1,5	2,8	0,7	2,3	0,4	-1,5	2,7
Ecuador	-0,7	1,6	5,7	-2,5	0,8					
Perú	4,9	2,6	7,6	-1,2	6,1	4,9	2,6	7,7	-1,2	0,6
Uruguay	3,3	-0,8	0,8	0,4	7,6					
Venezuela	-2,3	3,4	2,2	-4,4	-3,4	-2,5	3,4	2,2	-4,4	-3,5

Fuente: OIT (2011): Key Indicators of the Labour Market (KILM), Seventh Edition.

## Capítulo 4.

### La geografía de los flujos comerciales<sup>10</sup>.

*Patricio Narodowski*

#### 1.- Los flujos comerciales en la globalización.

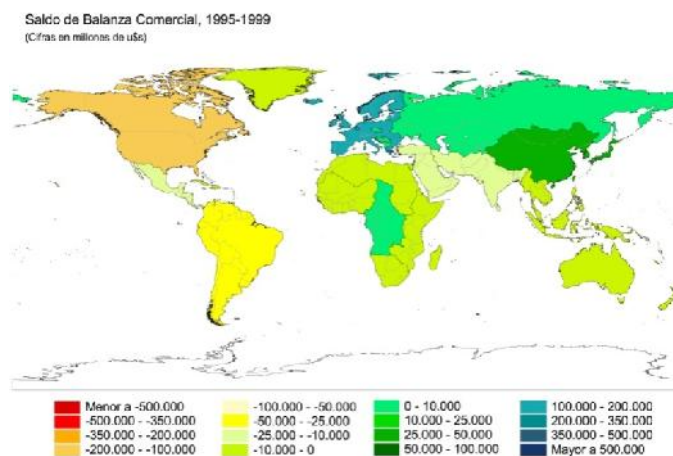
Se entiende por flujos comerciales la compra y venta de bienes y servicios entre países. Estos se miden a través de los datos que arroja la Balanza Comercial. En las últimas décadas, debido a los cambios mundiales ya analizados, se produce -como en la posguerra pero con mayor intensidad- un enorme aumento de los flujos comerciales mundiales, incluso por encima del incremento observado en el Producto Bruto. Por esa razón es que las exportaciones de mercancías y servicios aumentan su participación en el producto global en un 61% a lo largo del período 1990-2010 (OMC, 2011).

Estos flujos denotan una mayor apertura. Efectivamente, hasta el año 2000 pocos países exhibían exportaciones que superaran el 35% del PBI. Entre estos aparecían Hong Kong (143,3%), Finlandia, Suecia, Alemania, con un ratio de exportaciones a PBI de 43,6%, 46,5% y 33,4%, respectivamente- (la sumatoria de países de la alcanzaba hacia el 2000 un ratio de exportaciones a PBI del 35,8%) y Corea (38,6%). Actualmente, hay más de cincuenta países cuyas exportaciones superan el 50% de su producto bruto. Algunos como Luxemburgo, Hong Kong, Malasia y Singapur, observan niveles de exportaciones superiores al 100% de su ingreso<sup>11</sup> (estos países alcanzaban en 2000 un ratio de exportaciones a PBI del 150%, 143,3%, 119,8% y 194,4%, respectivamente). Los países centrales siguen esta tendencia creciente, aunque están muy por debajo de aquellos porcentajes.

---

<sup>10</sup> Se agradece el trabajo de búsqueda de información realizada para este capítulo por el Lic. Horacio Pozzo.

<sup>11</sup> La razón por la cual las exportaciones pueden superar el 100% de la producción local es que mientras que el PBI se mide como la suma del valor agregado, las exportaciones se miden incluyendo insumos. Una economía que importa muchos insumos y luego los exporta con poco valor agregado (por ejemplo, solo “armando” o “empaquetando” las partes para llegar al producto final), tendrá exportaciones muy elevadas en relación al valor agregado internamente.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Organización Mundial de Comercio

China, a pesar de ser uno de los principales países en orden a su participación en el comercio internacional por su peso en términos absolutos, registra niveles de exportaciones que rondan el 35% de su producto. A su vez, Argentina refleja para 2005-2008 un ratio de exportaciones a PBI de 24,1% y Brasil del 13,6%.

El cuadro siguiente completa la información para las importaciones y los saldos comerciales. Si bien la mayoría de los países con elevadas proporciones de exportaciones a PBI también exhiben altas relaciones de importaciones a PBI, algunas economías presentan altos superávits y otras elevados déficits. Los países con mayor déficit promedio en el período 2005-2009 son Liberia (-93,2%), Lesoto (-53,1%), Moldova (-45,3%), Tonga (-42,1%), Tayikistán (-41,4%) y Afganistán (-41,1%)

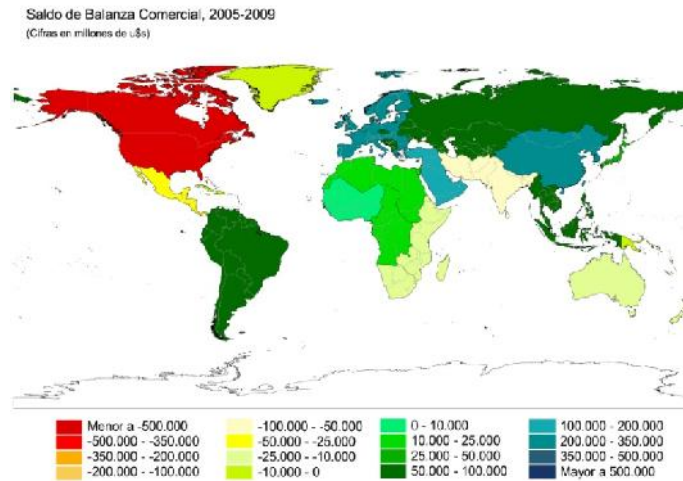
Latinoamérica ha experimentado un cambio significativo en su saldo comercial durante la última década, gracias al impulso de los commodities, como así también a la implementación de políticas macroeconómicas con mayor consistencia de largo plazo, que permitió una mejora sensible en las cuentas externas. Argentina presenta un excedente comercial del 5% del PBI, y Brasil con 1,6%.

Dentro de las economías desarrolladas, las que ostentan los mayores déficits en el período 2005-2009 son España (5,3%), Estados Unidos (6,8%) y Reino Unido (2,9%), mientras que los



superavitarios son Hong Kong (11,4%), Irlanda (10,9%), Suecia (7,4%), Suiza (5,9%), Austria (5,1), Finlandia (4,1%), Indonesia (3,5), Canadá (1,6%) y Corea con un 1,7%. La Unión Europea y Japón son superavitarios pero con porcentajes menores.

La contracara de la situación estadounidense es China que tuvo un superávit de 6,8% en el período analizado. La situación de balanza comercial de Estados Unidos, es un factor de preocupación ante las dudas existentes en torno a su sustentabilidad.



*Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la Organización Mundial de Comercio*

La existencia de desbalances globales comerciales ha dado lugar a diversas explicaciones. Para algunos, la creciente desigualdad en la distribución del ingreso (sobre todo en los BRICs) aparece como uno de los factores principales (Kumhof y Rancière, 2010), ya que ello ha derivado en la generación de grandes volúmenes de ahorro en las economías que fueron canalizados a través del sistema financiero y captados por aquellos segmentos poblacionales con menores niveles de ingreso cuyas perspectivas de mejora futura en ingresos no se verificaron y los llevaron a sobre endeudarse. Otros creen que en un contexto de integración financiera global, el insuficiente desarrollo de los mercados financieros de las economías emergentes, que derivó en la expulsión de los mismos de grandes flujos de ahorros hacia las economías desarrolladas al no poder canalizarlos internamente-, conjuntamente con un fuerte superávit comercial explicaban los superávits de

cuenta corriente que estos países detentaban (Panousi y Angelitos, 2010). Jagannathan, Kapoor y Schaumburg (2009), por su parte, suman a las causas, el fuerte incremento registrado en la oferta laboral en las economías subdesarrolladas y la incapacidad de éstas a aumentar la inversión doméstica y el consumo.

Países	1990-1994			1995-1999			2000-2004			2005-2009		
	%X/P	%M/P	%SALDO/	%X/P	%M/P	%SALDO/	%X/P	%M/P	%SALDO/	%X/P	%M/P	%SALDO/
	BI	BI	PBI	BI	BI	PBI	BI	BI	PBI	BI	BI	PBI
ALEMANIA	24,0	24,2	-0,2	26,9	25,9	1,0	35,6	32,4	3,2	44,3	38,4	5,9
ARGENTINA	7,8	7,8	0,1	10,1	11,7	-1,5	20,1	13,4	6,7	24,1	19,1	5,0
BRASIL	9,6	8,3	1,2	7,4	9,2	-1,8	13,5	12,5	1,0	13,6	12,0	1,6
CHINA	18,6	17,4	1,2	20,5	17,5	3,0	26,9	24,5	2,4	35,3	28,4	6,8
COREA	26,8	27,9	-1,0	34,9	32,0	2,9	36,7	34,1	2,6	44,8	43,1	1,7
EEUU	10,0	10,9	-0,9	11,1	12,7	-1,7	10,0	14,2	-4,3	11,4	16,3	-4,9
HONG KONG	134,5	128,7	5,8	132,1	132,8	-0,7	158,5	151,5	7,1	206,2	194,8	11,4
INDIA	8,9	9,4	-0,5	11,0	12,5	-1,4	14,6	15,7	-1,2	21,0	25,0	-4,0
JAPON	9,7	7,9	1,8	10,2	8,9	1,3	11,6	10,3	1,4	15,6	14,7	1,0
RUSIA	31,9	26,6	5,4	30,9	24,2	6,7	37,2	23,8	13,4	31,6	21,3	10,3
SINGAPUR							205,2	184,1	21,2	224,9	198,8	26,1
UE	27,1	26,9	0,2	31,3	29,9	1,4	35,3	34,2	1,1	38,5	37,6	0,9

Fuente: Elaboración propia en base a OMC

## 2.- Las presión de la OMC hacia la apertura y los TLC.

La expansión del comercio mundial que se ha producido desde 1950, una vez finalizada la segunda guerra mundial, es en gran parte atribuible a los cambios en la regulación del comercio generados mediante el sistema GATT-OMC (Turmo Garuz, 2006).

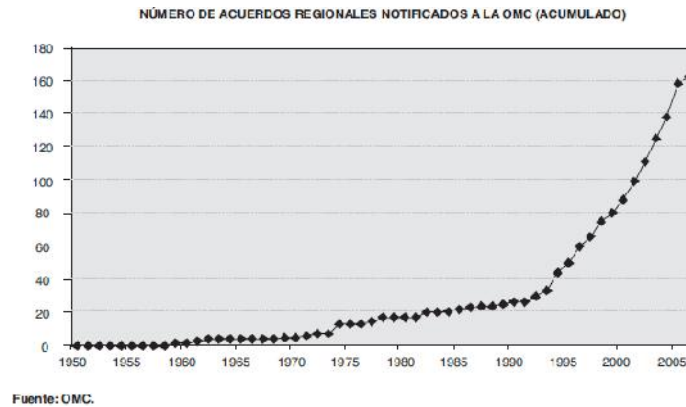
La Organización Mundial del Comercio (OMC) entró en funciones en 1995, tras firmarse los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT, y tiene como objetivo liberalizar el comercio y generar espacios para que los gobiernos negocien acuerdos y resuelvan las diferencias que surjan en este sentido. Su historia muestra que en realidad representa una herramienta a través de la cual Estados Unidos negocia con unos pocos países un sistema comercial acorde a sus intereses.

En el acta de Marrakesh de 1994, la OMC buscaba dar un nuevo impulso a la apertura. Es a partir de entonces que comienzan a impulsarse los Tratados de Libre Comercio, regionales o bilaterales, que han servido para reducir derechos arancelarios, eliminar barreras no arancelarias u otros subsidios, etc. Otro impulso se produce con la Ronda de Doha, la ronda de negociaciones comerciales más grande de los últimos años, iniciada en 2001.

### Un ejemplo, el acuerdo entre Japón y Singapur.

En enero de 2002, los Primeros Ministros del Japón y Singapur firmaron el “Acuerdo entre Japón y la República de Singapur para una Asociación Económica en la Nueva Era (JSEPA)”. El Acuerdo, que entró en vigor el 30 de noviembre de 2002, tuvo por finalidad reforzar las relaciones económicas entre ambos países en una gran diversidad de áreas, entre ellas, la liberalización y facilitación del comercio y las inversiones, los servicios financieros, la tecnología de la información y de las comunicaciones, la ciencia y la tecnología, el desarrollo de recursos humanos, las pequeñas y medianas empresas, la radiodifusión y el turismo. Según los datos facilitados por las autoridades, el JSEPA abarca más del 98% del comercio entre éstos y, desde su entrada en vigor, el 94%, aproximadamente, de las importaciones procedentes de Singapur han entrado en el Japón en régimen de franquicia arancelaria. En la reunión de examen ministerial del JSEPA celebrada en diciembre de 2003, los Ministros de Relaciones Exteriores y de Comercio de ambos países convinieron en que el Acuerdo había hecho posibles unos vínculos económicos más sólidos; y consideraron que el JSEPA crearía nuevas oportunidades comerciales, fomentaría la estabilidad y previsibilidad de las transacciones y aumentaría el atractivo y el dinamismo de ambos mercados.

En el siguiente gráfico se observa la evolución que ha experimentado la firma de acuerdos regionales y bilaterales. Los mismos han aumentado en las últimas décadas a un ritmo exponenciales, y es la razón más importante para explicar el impulso del comercio internacional. El fenómeno ha sido conocido como “*noodle bowl*”, por la enmarañada madeja de preferencias comerciales resultante de la concreción de gran cantidad de acuerdos comerciales.



Si bien la proliferación de los acuerdos regionales e interregionales de este tipo son vistos con cierto grado de preocupación desde la OMC dado que pueden terminar afectando los objetivos de liberalización comercial a nivel global impulsado por la organización, se admiten como un atajo para avanzar en esta política.

Sin embargo, desde la misma reunión de Doha y en los años sucesivos, los países en desarrollo han alzado la voz contra estos acuerdos, fundamentalmente por la presión de los países centrales que impulsan continuamente a los países pobres a rebajar barreras arancelarias y abrir sus mercados, a pesar de que estas medidas no son igualmente aplicadas al interior de las fronteras de los países fuertes, que evitan con diversas estrategias el ingreso de ciertos productos a sus mercados o subsidian a sus productores.

De hecho, América Latina ha criticado largamente a la Unión Europea y Estados Unidos por las ayudas a su sector agrícola. Estos subsidios influyen los precios de los mercados mundiales, favoreciendo a los agricultores de los países centrales.

En definitiva, la existencia de este tipo de disparidades en las condiciones de los acuerdos comerciales entre los países del centro y de la periferia genera un perjuicio a los últimos, limitando su acceso a los mercados.

#### **La apertura comercial de las economías y su vulnerabilidad frente a la crisis**

Mucho se ha hablado de los beneficios de la apertura externa de las economías, por los efectos que produce sobre la eficiencia económica y el nivel de bienestar de los individuos.

Como vimos en el primer capítulo la ortodoxia propone que si una economía se abre al mundo puede acceder a una variedad de bienes y servicios mucho mayor a menor costo debido a las mejores condiciones competitivas de los socios comerciales y del país mismo que se ha podido especializar mucho más. Además, el acceso a los mercados externos permite el aprovechamiento de economías de escala, principalmente en países con un mercado interno limitado.

Sin embargo, las cosas fueron muy distintas cuando los países, sobre todo en los '90, se abrieron al mundo. En primer lugar, muchos terminaron especializados en la explotación de recursos naturales, estimulados por los precios internacionales y eso generó estructuras productivas y sociales simples y poco equitativas.

La historia viene demostrando que lo que vale es la capacidad de competir, no el grado de apertura. Sólo que varios países se han abierto una vez que se sintieron capaces de hacerlo sin arriesgar su propio tejido productivo.

### **3.- La consolidación de los bloques regionales.**

Existen distintos tipos y grados de integración comercial, de manera tal que se pueden desagregar de la siguiente forma:

Un acuerdo comercial preferencial es cualquier compromiso que permita la importación de bienes desde el país signatario a tasas arancelarias menores de las que son impuestas desde los países terceros. Un acuerdo preferencial puede ser parcial o total, tanto con respecto a la cantidad de reducción como a la cobertura del bien del acuerdo.

Un acuerdo de libre comercio es un acuerdo preferencial en el cual las tasas de los aranceles entre los países miembros son cero, a pesar de que los aranceles externos pueden establecerse a diferentes tasas para cada uno de los países miembros con un país tercero.

La unión aduanera es un acuerdo en el cual no hay aranceles en las importaciones de bienes y servicios entre los países miembros y existe un arancel externo común.

En un grado de integración más profundo, se encuentra el mercado común, en el cual no sólo los movimientos de bienes y servicios, sino también de los factores productivos, circulan de manera relativamente libre entre los países miembros.

Por último, el mercado único, en el cual todos los productores y consumidores dentro del acuerdo son gobernados por las mismas reglas.

### **3.1. América del Norte y el NAFTA.**

La región representaba en 2009 una tercera parte del PBI mundial y 16,6% del comercio mundial, ocupando el tercer lugar luego de Europa y Asia. Es el destino del 48% de las exportaciones mundiales, porcentaje sólo superado por Europa y Asia, sus principales socios. Como se ve en el cuadro adjunto, el resto de las regiones mundiales influyen muy poco en el comercio de América del Norte.

**Matriz del comercio mundial de mercancías, por productos y por regiones, 2007-2009**

Destino	Mundo a			América del Norte			América del Sur y Central			Europa		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Origen	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
(Miles de millones de dólares)												
Mundo	13.670,1	15.763,3	12.177,6	2.518,5	2.695,5	2.026,1	448,9	586,0	437,3	5.988,7	6.759,7	5.105,4
América del Norte	1.840,8	2.035,2	1.602,4	951,3	1.013,4	768,7	129,5	164,9	128,2	325,3	369,1	291,9
América del Sur y Central	498,0	603,4	458,9	148,8	169,8	114,8	124,3	161,4	120,0	105,9	120,7	89,9
Europa	5.799,3	6.469,1	5.016,0	458,3	475,2	365,9	80,0	97,1	74,7	4.270,1	4.711,3	3.619,5
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	519,4	702,8	451,6	26,4	35,1	23,4	6,0	8,5	5,1	295,9	402,9	238,9
África	434,5	557,4	383,9	96,7	116,5	65,7	12,3	18,9	9,3	171,3	224,2	148,8
Oriente Medio	767,8	1.023,1	689,7	83,4	109,9	60,3	4,3	7,1	4,6	102,9	127,1	75,8
Asia	3.810,3	4.372,4	3.575,2	753,5	775,5	627,3	92,6	128,1	95,5	717,3	804,5	640,5
Participación en el destino de las exportaciones												
Mundo	100,0%	100,0%	100,0%	18,4%	17,1%	16,6%	3,3%	3,7%	3,6%	43,8%	42,9%	41,9%
América del Norte	100,0%	100,0%	100,0%	51,7%	49,8%	48,0%	7,0%	8,1%	8,0%	17,7%	18,1%	18,2%
América del Sur y Central	100,0%	100,0%	100,0%	29,9%	28,1%	25,0%	26,7%	26,1%	21,3%	20,0%	19,6%	
Europa	100,0%	100,0%	100,0%	7,9%	7,3%	7,3%	1,4%	1,5%	1,5%	73,6%	72,8%	72,2%
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	100,0%	100,0%	100,0%	5,1%	5,0%	5,2%	1,1%	1,2%	1,1%	57,0%	57,3%	52,9%
África	100,0%	100,0%	100,0%	22,3%	20,9%	17,1%	2,8%	3,4%	2,4%	39,4%	40,2%	38,8%
Oriente Medio	100,0%	100,0%	100,0%	10,9%	10,7%	8,7%	0,6%	0,7%	0,7%	13,4%	12,4%	11,0%
Asia	100,0%	100,0%	100,0%	19,8%	17,7%	17,5%	2,4%	2,9%	2,7%	18,8%	18,4%	17,9%

Fuente: Elaboración Propia con datos de OMC

**Matriz del comercio mundial de mercancías, por productos y por regiones, 2007-2009 -Cont-**

Destino	CEI			África			Oriente Medio			Asia		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Origen	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
(Miles de millones de dólares)												
Mundo	399,3	517,5	311,0	368,7	470,4	390,5	497,2	629,6	510,3	3.277,4	3.913,3	3.197,2
América del Norte	12,2	16,0	9,4	27,7	33,6	28,3	48,9	60,2	49,5	343,6	375,6	324,2
América del Sur y Central	6,6	8,7	5,8	13,8	16,7	13,0	9,2	11,9	11,3	81,8	100,6	95,6
Europa	190,3	239,7	146,6	148,2	185,6	161,9	153,0	188,7	153,5	433,8	489,3	426,0
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	103,7	136,9	86,9	7,4	10,4	7,2	16,6	25,0	14,3	59,8	79,0	62,8
África	1,1	1,8	1,3	39,9	55,0	44,9	11,0	15,7	11,5	84,9	116,0	85,3
Oriente Medio	5,4	5,6	3,7	38,5	47,7	33,7	107,3	124,8	106,8	382,2	566,0	357,0
Asia	80,0	108,9	57,4	93,3	121,4	101,6	151,2	203,5	163,4	1.891,4	2.186,8	1.846,4
Participación en el destino de las exportaciones												
Mundo	2,9%	3,3%	2,6%	2,7%	3,0%	3,2%	3,6%	4,0%	4,2%	24,0%	24,8%	26,3%
América del Norte	0,7%	0,8%	0,6%	1,5%	1,7%	1,8%	2,7%	3,0%	3,1%	18,7%	18,5%	20,2%
América del Sur y Central	1,3%	1,4%	1,3%	2,8%	2,8%	2,8%	1,8%	2,0%	2,5%	16,4%	16,7%	20,8%
Europa	3,3%	3,7%	2,9%	2,6%	2,9%	3,2%	2,6%	2,9%	3,1%	7,5%	7,6%	8,5%
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	20,0%	19,5%	19,2%	1,4%	1,5%	1,6%	3,2%	3,6%	3,2%	11,5%	11,2%	13,9%
África	0,3%	0,3%	0,3%	9,2%	9,9%	11,7%	2,5%	2,8%	3,0%	19,6%	20,8%	22,2%
Oriente Medio	0,7%	0,5%	0,5%	5,0%	4,7%	4,9%	14,0%	12,2%	15,5%	49,8%	55,3%	51,8%
Asia	2,1%	2,5%	1,6%	2,4%	2,8%	2,8%	4,0%	4,7%	4,6%	49,6%	50,0%	51,6%

Fuente: Elaboración Propia con datos de OMC

La estructura exportadora de América del Norte se concentra en las manufacturas, que representan el 74% de lo exportado por los países de la región en el período 2007-2009, tanto intra como interregionalmente. La maquinaria y equipo de transporte es el principal rubro (con un 43,3% de las exportaciones totales), dentro del cual el principal componente es la producción de equipos de transporte y la producción automotriz. Este comercio se lleva a cabo mayoritariamente a nivel intrabloque y es consecuencia de la localización en México de terminales automotrices de las principales compañías estadounidenses. Los químicos son otra de las manufacturas de relevancia dentro de la estructura exportadora de los países de América del Norte. La exportación de productos agrícolas es el 10,9% del total exportado, la mayor parte de productos elaborados. Los combustibles y otras industrias extractivas (fundamentalmente desde

México) representan el 15,7%.

En cuanto a las importaciones, el 73% también está constituido por manufacturas, con una composición similar; vuelve a cobrar relevancia el comercio intrarregional, específicamente el caso mencionado del complejo automotriz. Se observa, en líneas generales, que la estructura de exportación intrabloque no es demasiado diferente de la que corresponde al comercio total del bloque.

**América del Norte. Balanza Comercial. Promedio 2007-2009**

En miles de millones de US\$

Producto	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	
				Exportaciones	Importaciones
<b>Productos agrícolas</b>	<b>189,3</b>	<b>152,1</b>	<b>37,2</b>	<b>10,9%</b>	<b>6,4%</b>
Productos alimenticios	149,3	126,9	22,4	8,6%	5,4%
Pescado	8,5	15,7	-7,3	0,5%	0,7%
Otros productos alimenticios	140,9	111,2	29,7	8,1%	4,7%
Materias primas	40,0	25,2	14,8	2,3%	1,1%
<b>Combustibles y prod de las ind extractivas</b>	<b>273,8</b>	<b>485,6</b>	<b>-211,7</b>	<b>15,7%</b>	<b>20,6%</b>
Minas y minerales	42,5	19,1	23,4	2,4%	0,8%
Combustibles	194,1	418,7	-224,5	11,1%	17,7%
Metales no ferrosos	37,2	47,8	-10,6	2,1%	2,0%
<b>Manufacturas</b>	<b>1281,6</b>	<b>1721,9</b>	<b>-440,3</b>	<b>73,5%</b>	<b>73,0%</b>
Hierro y acero	27,8	52,9	-25,0	1,6%	2,2%
Productos químicos	208,8	221,8	-13,0	12,0%	9,4%
Productos farmacéuticos	46,5	70,0	-23,6	2,7%	3,0%
Otros productos químicos	162,4	151,8	10,6	9,3%	6,4%
Otras semimanufacturas	106,6	148,9	-42,4	6,1%	6,3%
Maquinaria y equipo de transporte	755,1	956,4	-201,3	43,3%	40,5%
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	195,1	306,5	-111,4	11,2%	13,0%
Máq de procesamiento autom de datos, etc.	59,6	128,8	-69,2	3,4%	5,5%
Equipo para telecomunicaciones	85,0	142,1	-57,1	4,9%	6,0%
Circuitos electrónicos integrados	50,6	35,6	15,0	2,9%	1,5%
Equipos de transporte	310,4	344,0	-33,6	17,8%	14,6%
Productos de la industria del automóvil	190,9	268,0	-77,1	10,9%	11,4%
Otros equipos de transporte	119,6	76,0	43,5	6,9%	3,2%
Otra maquinaria	249,6	306,0	-56,3	14,3%	13,0%
Textiles	15,5	31,2	-15,7	0,9%	1,3%
Prendas de vestir	10,3	80,7	-70,3	0,6%	3,4%
Otras manufacturas	157,3	229,9	-72,6	9,0%	9,7%
Enseres y efectos personales	16,3	54,5	-38,2	0,9%	2,3%
Instrumentos científicos y de control	59,0	57,2	1,8	3,4%	2,4%
Artículos manufacturados diversos	82,1	118,3	-36,2	4,7%	5,0%
<b>Total mercancías</b>	<b>1744,8</b>	<b>2359,6</b>	<b>-614,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC

En relación al saldo comercial, América del Norte observa un superávit de balanza comercial en productos agrícola y un déficit en combustibles y manufacturas, debido a la importancia del saldo de los Estados Unidos en el total.

La fuerte concentración intrabloque se explica por el proceso de integración. Efectivamente, en enero de 1994, Canadá, Estados Unidos y México firmaron el Tratado de Libre Comercio de

América del Norte (TLCAN), que establece una progresiva eliminación de obstáculos al comercio, y facilita la circulación de bienes y servicios entre los territorios de los Estados parte. Todos los restantes derechos y restricciones cuantitativas fueron eliminados, como estaba previsto, en el año 2008.

Desde la perspectiva de Estados Unidos, y teniendo en cuenta su cercanía geográfica, México se ha constituido un engranaje fundamental en el contexto de la hegemonía norteamericana, como lugar de la descentralización productiva y como mercado.

Esto se ve claramente cuando se analiza que el comercio entre Estados Unidos y sus socios del TLCAN se ha disparado desde que el acuerdo entró en vigor, en 1994. En ese mismo período, las exportaciones de bienes de Estados Unidos a Canadá crecieron un 117,7% y las importaciones un 116,2%. Respecto a México las exportaciones norteamericanas de bienes aumentaron un 221,5% y las importaciones un 364,5%. Las exportaciones de Estados Unidos al TLC fueron del 32,2% del total de las exportaciones en 2010 (Office of the United States Trade Representative, 2011).

Las importaciones de Estados Unidos aumentaron un 238% entre 1993 y 2010. Las importaciones de este país desde el NAFTA representaron el 26,5% del total en 2010. El déficit comercial de bienes de Estados Unidos con el TLCAN fue US\$ 100,2 billones en 2010, y tuvo un superávit comercial de servicios reales de US\$ 28,3 billones.

Las principales categorías de exportación norteamericanas fueron productos químicos, equipos de transporte, productos informáticos y eléctricos, las importaciones han sido fundamentalmente combustibles minerales equipos de transporte, lo que implica una fuerte especialización dentro del bloque.

Parece evidente que en los últimos años México ha sufrido un proceso de primarización, al tiempo que su actividad industrial se hizo más dependiente de los Estados Unidos. Sin embargo, junto con su ingreso al TLCAN, México vivió un profundo proceso de desregulación y apertura, siendo difícil discriminar las causas del perfil productivo actual. Lo cierto es que en términos de impacto en relación al empleo, a los salarios y a las condiciones de vida, no hubo condiciones positivas para los habitantes debido fundamentalmente a la concentración en empresas monopólicas de capital



intensivas, especialmente las situadas en el norte del país. La falta de políticas sectoriales obró en igual sentido.

#### **Las frustraciones de México por el NAFTA.**

Para la economía mexicana, la cercanía a los Estados Unidos, representó siempre una gran oportunidad de crecimiento. Es por este motivo que la celebración de un TLC con el país del norte y con Canadá, generaba grandes expectativas para un país que no lograba salir del subdesarrollo y que esperaba de la ayuda de un gigante económico como lo es su vecino país. El TLCAN venía acompañado para México de la promesa de mejoras en la competitividad, en el fortalecimiento de las inversiones principalmente de largo plazo, el derrame tecnológico, en la creación de empleos estables más productivos y mejor remunerados, y el aumento de los ingresos reales de los trabajadores. Con la firma del TLCAN, México implementó una serie de reformas para hacer atractivo el país a la inversión extranjera, principalmente estadounidense. Ello generó resultados positivos en términos del estímulo de la instalación de compañías norteamericanas que decidieron deslocalizar parte de su producción para aprovechar los bajos costos laborales y las ventajas impositivas ofrecidas por México.

Sin embargo, el derrame ha sido escaso; más del 50% de la industria se encuentra concentrada en el complejo automotriz y de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos y la mayor parte de los componentes de dicha producción es importada, por lo cual el valor agregado es limitado. Ni siquiera esto ha tenido efectos territoriales, ya que la actividad se desarrolla en las maquiladoras ubicadas en zonas francas industriales, sobre todo de la frontera, y comandadas principalmente por compañías extranjeras que ensamblan insumos importados libres de aranceles. Un modelo poco útil para construir un territorio activo. Además, México sólo logra un superávit comercial bilateral con Estados Unidos gracias a las ventas petroleras, que no se rigen por las normas del TLCAN. Y finalmente: las reformas fueron muy negativas en el plano social ya que implicaron la decisión de suprimir paulatinamente muchas leyes que preservaban derechos fundamentales de los trabajadores y campesinos en México, afectando su nivel de bienestar con consecuencias en los indicadores de pobreza del país (el porcentaje de población mexicana por debajo de la línea de pobreza en 1994, año de la firma del tratado, era del 41,2%, mientras que a 2010 dicho porcentaje ascendía al 45,5%).

México se ha dado cuenta tarde de que sus ilusiones con el NAFTA eran vanas. Desde Estados Unidos no se demostró voluntad de contribuir a través de dicho tratado con el desarrollo de la economía mexicana sino por el contrario, de utilizarlo exclusivamente en beneficio propio.

A lo expuesto se debe agregar la dependencia de las exportaciones con los Estados Unidos (el 90% de las exportaciones mexicanas tienen este destino) y el continuo saldo negativo de las cuentas comerciales totales debido a la influencia de la importación de bienes intermedios. También hay un saldo negativo de servicios financieros, tanto de deuda como por remesas de dividendos (Calderón Salazar, 2008).

EEUU. Exportaciones e importaciones dentro del NAFTA

Cifras en millones de US\$

Productos	Valor Total		Participación	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
111 Productos agrícolas	12.589	10.297	3,1%	2,0%
112 Ganado y productos ganaderos	477	2.830	0,1%	0,6%
113 Productos forestales	478	106	0,1%	0,0%
114 Pescados frescos refrigerados o cong.	907	2.020	0,2%	0,4%
211 Petróleo y gas	7.408	96.203	1,8%	18,8%
212 Minería	3.581	2.089	0,9%	0,4%
311 Alimentos y productos afines	19.399	15.822	4,7%	3,1%
312 Bebidas y productos del tabajo	1.323	3.451	0,3%	0,7%
313 Textiles y telas	3.500	1.221	0,8%	0,2%
314 Productos textiles	1.705	430	0,4%	0,1%
315 Ropa y accesorios	2.227	4.410	0,5%	0,9%
316 Cuero y productos afines	1.362	1.849	0,3%	0,4%
321 Productos de madera	2.542	5.740	0,6%	1,1%
322 Papel	10.355	11.946	2,5%	2,3%
323 Impresos y productos conexos	3.643	971	0,9%	0,2%
324 Prod de petróleo y carbón	18.213	19.214	4,4%	3,7%
325 Químicos	45.021	28.144	10,9%	5,5%
326 Plásticos y prod de caucho	14.789	9.831	3,6%	1,9%
327 Prod minerales no metálicos	4.157	3.708	1,0%	0,7%
331 Fabricación de metales primarios	20.436	32.054	5,0%	6,3%
332 Productos metálicos	16.176	10.203	3,9%	2,0%
333 Maquinaria excl eléctrica	39.955	22.781	9,7%	4,4%
334 Prod informáticos y electrónicos	58.551	60.335	14,2%	11,8%
335 Eq eléctricos y electrodomésticos	17.674	20.614	4,3%	4,0%
336 Equipo de transporte	73.337	109.544	17,8%	21,4%
337 Muebles y enseres	2.784	3.753	0,7%	0,7%
339 Otras manufacturas	11.673	9.222	2,8%	1,8%
511 Periódicos, libros y otras pub	498	3	0,1%	0,0%
910 Desperdicios y desechos	4.073	3.081	1,0%	0,6%
920 Mercancías usadas o de 2° mano	561	123	0,1%	0,0%
980 Bs devueltos a Canadá (solo export)	169	13.133	0,0%	2,6%
990 Disposiciones especiales de clasif	12.166	6.598	2,9%	1,3%
Otros productos	845	1.018	0,2%	0,2%
<b>Total</b>	<b>412.578</b>	<b>512.743</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de U.S. International Trade Statistics

Moreno-Brid, Santamaría y Rivas y Valdivia (2006) aclaran bastante el panorama: reconocen el *boom* exportador pero plantean que este fenómeno se concentró en algunas industrias que han ido relocalizándose, como la de motores y partes automotrices, automóviles, computación y equipo electrónico diverso, que explican 58% de las exportaciones. Además, el 70% de dicho *boom* corresponde a las maquiladoras y otro tipo de ensambladoras capital intensivo. La apreciación cambiaria encarecía los salarios y hacía poco competitivos a sectores basados en más mano de obra. Estas actividades pugnan por el aumento de las importaciones y explican el déficit existente.

En relación al sector agropecuario, el TLCAN ha provocado polémicas desde el inicio de las negociaciones. La visión oficial mexicana ha sido que el libre comercio, así como las reformas internas en materia agropecuaria iniciadas a fines de los ochenta transformarían el sector y aumentarían el ingreso de los mexicanos. Por su parte, los críticos argumentan que el TLCAN ha

provocado la dependencia alimentaria, una emigración rural masiva y el aumento de la pobreza (Yunez-Naude y Paredes, 2004). Por otro lado, Estados Unidos ha demorado la apertura de sus mercados en algunos de sectores, en particular el agrícola.

En paralelo, Estados Unidos y Canadá han firmado una cantidad enorme de TLC individuales. Los mismos están sujetos a la aprobación, por el congreso americano, del Trade Promotion Authority (TPA), o “*fast track*” (Rodrigues, 2006).

El TPA establece reglas especiales que deben cumplir los negociadores con relación a los productos agroalimentarios considerados sensibles, es decir, aquellos que se benefician de los programas de apoyo al sector. Estos productos (carne bovina, tabaco, algodón, maní, azúcar y lácteos) representan 35% de las 1.570 líneas arancelarias estadounidenses (Gibson y otros, 2001). Cualquier decisión acerca de una liberalización adicional en el marco de los TLC debe ser precedida por consultas a los respectivos Comités Agrícolas -de la Cámara y del Senado- y respaldada por estudios de impacto (Hathaway, 2003).

Las disposiciones específicas para el tratamiento de los productos sensibles en las negociaciones comerciales, incorporadas en el último *fast track*, afectan a varios rubros agroalimentarios de interés para los países latinoamericanos.

### **3.2. América Latina<sup>12</sup>.**

América del sur y América Central explicaban en 2009 en conjunto, el 3,6% del comercio internacional, si bien el mayor volumen del comercio se realiza dentro de la región (26,1%), la participación de América del Norte como destino de las exportaciones es semejante (25%) mientras que las ventas externas a Asia y Europa, son el 20,8% y 19,6%, respectivamente.

La región presenta una estructura exportadora en la que combustibles y productos de la industria extractiva constituyen el principal rubro con el 42,4%. Le siguen las manufacturas que explican el 29,8% de las exportaciones -un 30% de este porcentaje corresponde a autos- y luego, los productos agrícolas, que representan el 27,8% del total de las exportaciones para el período 2007-2009.

---

<sup>12</sup> En esta región no incluimos a México, analizado en el punto anterior.

Las importaciones de los países de la región se componen mayoritariamente por manufacturas, las cuales explican alrededor del 70,1% del total importado, maquinaria y equipo de transporte refiere el 51,7%, también influyen las compras de productos químicos y combustibles.

En este sentido, existe la preocupación acerca de una tendencia manifiesta hacia la reprimarización de las exportaciones latinoamericanas, debido a la influencia comercial de socios con alto poder de negociación, entre los que se destaca China, de reciente surgimiento, que presiona sobre las economías con su demanda de alimentos, limitando su capacidad de generación de valor agregado (Sevares, 2007; Álvarez y Claro, 2008; Papa, 2009; Ferrer, 2010).

El comercio intrarregional de América Latina, excluido México, ha aumentado de manera significativa desde finales de los años ochenta hasta alcanzar cerca del 30% del comercio total en la actualidad. En este comercio hay una mayor participación de las manufacturas (46,5%) y un menor peso de los productos agrícolas (18,9%) y extractivos (30,5%).

En relación al saldo comercial, América del Sur y Central es superavitaria en productos agrícolas y combustibles y en industrias extractivas, mientras que es deficitaria en el sector manufacturero, con fuertes resultados negativos en el segmento de maquinaria y equipo de transporte, otras maquinarias y en productos químicos.

América del Sur y Central. Balanza Comercial. Promedio 2007-2009  
En miles de millones de US\$

Producto	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	
				Exportaciones	Importaciones
<b>Productos agrícolas</b>	<b>140,7</b>	<b>46,1</b>	<b>94,7</b>	<b>27,8%</b>	<b>9,7%</b>
Productos alimenticios	126,1	40,9	85,2	24,9%	8,6%
Pescado	8,6	1,9	6,7	1,7%	0,4%
Otros productos alimenticios	117,5	39,0	78,5	23,2%	8,2%
Materias primas	14,6	5,2	9,5	2,9%	1,1%
<b>Combustibles y prod de las ind extractivas</b>	<b>214,4</b>	<b>96,4</b>	<b>118,1</b>	<b>42,4%</b>	<b>20,2%</b>
Minas y minerales	50,2	5,0	45,2	9,9%	1,0%
Combustibles	131,4	84,9	46,5	26,0%	17,8%
Metales no ferrosos	32,9	6,5	26,4	6,5%	1,4%
<b>Manufacturas</b>	<b>150,8</b>	<b>333,4</b>	<b>-182,6</b>	<b>29,8%</b>	<b>70,1%</b>
Hierro y acero	18,1	15,1	3,0	3,6%	3,2%
Productos químicos	32,1	67,2	-35,1	6,3%	14,1%
Productos farmacéuticos	3,5	12,3	-8,8	0,7%	2,6%
Otros productos químicos	28,6	54,9	-26,4	5,6%	11,5%
Otras semimanufacturas	20,7	28,6	-8,0	4,1%	6,0%
Maquinaria y equipo de transporte	53,2	172,4	-119,2	10,5%	36,2%
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	5,6	36,1	-30,5	1,1%	7,6%
Máq de procesamiento autom de datos, etc.	1,6	11,9	-10,3	0,3%	2,5%
Equipo para telecomunicaciones	2,8	20,0	-17,2	0,5%	4,2%
Circuitos electrónicos integrados	1,3	4,2	-3,0	0,2%	0,9%
Equipos de transporte	29,4	70,0	-40,6	5,8%	14,7%
Productos de la industria del automóvil	19,7	41,6	-21,9	3,9%	8,7%
Otros equipos de transporte	9,7	28,4	-18,7	1,9%	6,0%
Otra maquinaria	18,2	66,3	-48,1	3,6%	13,9%
Textiles	3,6	12,5	-8,9	0,7%	2,6%
Prendas de vestir	11,8	7,5	4,4	2,3%	1,6%
Otras manufacturas	11,4	30,1	-18,7	2,2%	6,3%
Enseres y efectos personales	4,0	5,7	-1,7	0,8%	1,2%
Instrumentos científicos y de control	2,1	8,6	-6,6	0,4%	1,8%
Artículos manufacturados diversos	5,3	15,8	-10,4	1,1%	3,3%
<b>Total mercancías</b>	<b>506,0</b>	<b>475,9</b>	<b>30,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC

### El creciente atractivo de Latinoamérica como objetivo de un TLC.

En la última década, las economías Latinoamericanas han experimentado un fuerte crecimiento económico que ha resultado histórico, con un comportamiento macroeconómico consistente que incluye equilibrio tanto fiscal como externo y la mejora en la situación socioeconómica de la población que ha transformado a la región dotándola de una demanda doméstica fuerte.

Latinoamérica se ha transformado en un gran negocio por la disponibilidad de recursos claves para el crecimiento y por la fuerza creciente de su demanda interna. Por eso, gran cantidad de países posen sus miradas en la región y se muestran interesados en la concreción de acuerdos comerciales. Es así que a lo largo de esta década se ha observado un crecimiento explosivo de TLC entre países y bloques regionales de Latinoamérica y el exterior, los países asiáticos, y principalmente China, han observado un rol protagónico. Así por ejemplo, Chile cuenta con veinticuatro acuerdos comerciales vigentes (doce de los cuales se concretaron a partir de 2005), tres acuerdos comerciales concluidos y otros cuatro en negociación. Colombia tiene nueve acuerdos comerciales vigentes, dos suscriptos y otras cuatro negociaciones en curso. Perú por su parte, tiene concretados trece acuerdos comerciales -once de los cuales se concretaron a partir de 2005-.

Desde los gobiernos latinoamericanos, el desafío pasará por aprovechar el interés del mundo por integrarse comercialmente a la región, para poder desarrollar sus cadenas de valor y evitar caer en una reprimarización de sus aparatos productivos.

### **3.2.1. ALADI, Comunidad Andina, ALCA, ALBA y UNASUR.**

En los últimos cuarenta años, ha habido diversos proyectos de integración que hoy tienen distintos grados de avance. La Comunidad Andina (CAN) ha sido uno de los primeros intentos que han logrado constituirse. Se inició con la suscripción del Acuerdo de Cartagena en 1969 pero tiene plenas funciones desde 1997 y está conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Se organiza a través del Sistema Andino de Integración (SAI). El eje de su plataforma es la Zona de Libre Comercio andina (ZLCA), que tiene hoy todo su sistema arancelario liberado.

Por su parte, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es el mayor grupo latinoamericano de integración. Está compuesto por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La ALADI se establece mediante el Tratado de Montevideo de 1980 propiciando la creación de un área de preferencias económicas, con el objetivo final de lograr un mercado común latinoamericano. Se constituyó desde su apertura a la adhesión de cualquier país de la región. En su organización admite la preferencia arancelaria regional que se aplica a productos originarios de los países miembros frente a los aranceles vigentes para terceros países, los acuerdos de alcance regional (comunes a la totalidad de los países miembros) y los acuerdos de alcance parcial, con la participación de dos o más países del área. Los países calificados de menor desarrollo económico relativo de la región -Bolivia, Ecuador y Paraguay- gozan de un sistema preferencial.

En cuanto a proyectos de integración regional más recientes, el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), ha sido y es un proyecto polémico. En 1994 surge con el objeto de extender el TLCAN hacia Sudamérica. Una vez constituido y operando, el ALCA debía desarrollarse como una etapa superior del regionalismo abierto de América Latina y el Caribe (Assael, 2004).

Los esfuerzos para unir las economías de las Américas en una sola área de libre comercio se iniciaron en la Cumbre de las Américas de Miami. Allí se acordó la eliminación progresiva de las barreras al comercio y a la inversión y se resolvió que las negociaciones con miras a lograr el acuerdo finalizarían a más tardar en el año 2005. Durante la fase preparatoria (1994-1998), se establecieron doce grupos de trabajo y se celebraron cuatro reuniones ministeriales. Las negociaciones concretas se iniciaron formalmente en abril de 1998 durante la Segunda Cumbre de

las Américas en Santiago de Chile. Y en la reunión de 1999 se aprobaron varias medidas de facilitación de negocios.

En la sexta Reunión Ministerial, celebrada en Buenos Aires en abril de 2001, se creó el Comité Técnico de Asuntos Institucionales. Ese mismo año, en la Tercera Cumbre de las Américas que se llevó a cabo en la ciudad de Quebec, se pusieron fechas límite para la implementación del Acuerdo. En 2002 se avanzó con un conjunto de normas de comercio y con Programa de Cooperación Hemisférica (PCH). En su octava reunión, del 2003 se produjeron avances similares.

Como se ve, las negociaciones han resultado más complejas de lo que se esperaba por lo que su puesta en marcha se vio postergada. No ha sido fácil conjugar intereses dispares en una agenda compleja que incluye temas tales como acceso a mercados, agricultura, servicios, inversiones, propiedad intelectual, subsidios, política industrial y economías pequeñas. El eje de esa discordia ha estado sobre todo entre Brasil y Estados Unidos: agricultura, inversiones y protección a los derechos de propiedad intelectual. Esto ha llevado a suspender las negociaciones (Terra, 2006).

Uno de los beneficios potenciales de la liberalización comercial en el contexto del ALCA era mejorar el acceso a los mercados, entre los cuales el estadounidense es el más atractivo. Sin embargo, si se analiza la experiencia mexicana en el NAFTA las dudas son grandes. Por otro lado, en lo que al sector agroalimentario se refiere, si tomamos en consideración los TLC recientemente firmados por Estados Unidos, surge con claridad los largos plazos de desgravación arancelaria para los productos más sensibles a partir del mencionado *Fast Track*, lo que terminaría por limitar los beneficios potenciales para los sectores productivos latinoamericanos de la potencial concreción del acuerdo (Assael, 2004). Un análisis similar se puede aplicar a la IED.

Luego de la primera ráfaga neoliberal, la resistencia se desarrolló y a finales del 2005 en la Cumbre de las Américas en Mar del Plata una parte importante de los países -Argentina, Brasil y Venezuela a la cabeza- se negaron a retomar las negociaciones estancadas sobre el ALCA. Esta cumbre marcó un giro importante en la política latinoamericana contemporánea. Mientras hasta ese entonces sólo había habido acciones defensivas para impedir el ALCA, a partir de entonces, se podrían desarrollar nuevos modelos propios de integración (Fritz, 2007).

La resistencia al ALCA se fundamentó en las fuertes asimetrías existentes entre los supuestos potenciales socios. Por otro lado, el MERCOSUR es un mercado bastante más protegido que Estados Unidos o Canadá. Un acuerdo como el ALCA, modificado todo el sistema de protección efectiva del MERCOSUR y deterioraría las preferencias vigentes (Latin American Newsletters, 2004; Rodrigues, 2006).

En la práctica, hoy en día el acuerdo hemisférico enfrenta muchos obstáculos, de modo que Estados Unidos sólo les queda la estrategia de progresar en los acuerdos bilaterales. Uno de los países más interesados en la suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos fue Chile. También ha firmado tratados con Colombia, República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, y Perú.

#### **Chávez en Mar del Plata.**

*"Aquí en Mar del Plata está la tumba del ALCA"*, afirmaba un exultante Hugo Chávez en el discurso de cierre de la Cumbre de los Pueblos, una especie de contra Cumbre.

La cumbre celebrada en noviembre de 2005 en Mar del Plata representó un claro freno al avance estadounidense, que participaba de la cumbre con intenciones de reflotar las discusiones sobre la creación de un área de libre comercio en la región.

El presidente venezolano Hugo Chávez, encabezó la resistencia, y sin utilizar grandes recursos diplomáticos para expresar su parecer, elaboró la siguiente frase que se hizo famosa y aun hoy recorre el mundo "ALCA, Al carajo!" La dijo ante un estadio colmado que recibió lo dicho con una algarabía desbordante.

Ya en 2001 Venezuela había sido el único país en resistirse al ALCA, en Mar del Plata ya contaba con apoyos que antes no tenía, principalmente el del anfitrión, Néstor Kirchner.

El resto de los países se muestran reacios a acordar TLCs con Estados Unidos, y es por eso que en oposición Cuba y Venezuela han promovido la creación del ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América), un proyecto de colaboración y complementación política, social y económica entre países de América Latina y el Caribe. Actualmente el ALBA está conformado por nueve países: Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua y Dominicana, Honduras, Ecuador, San Vicente y Las Granadinas y Antigua y Barbados.



La propuesta en sí no contiene un programa, sino más bien una serie de principios diversos a las integraciones existentes (Fritz, 2007; Malamud y García Calvo, 2009; Linares, 2007). Las medidas concretas, como los llamados “fondos de convergencia estructural” o el sistema de Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) aun están en discusión. Cuba y Venezuela sí han avanzado, pero bilateralmente. También lo han hecho con Bolivia.

En los últimos años, varios de estos intentos se han conjugado en la UNASUR (Unión de Naciones Sudamericanas), organismo supranacional integrado por doce países sudamericanos: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Argentina, Chile, Venezuela, Brasil, Paraguay, Uruguay, Guyana y Surinam. Fundada en 2005, se ha conformado en torno a tres pilares (Pereira Lima, 2010): la concertación política, la integración física-energética y la aproximación entre la CAN y el Mercosur. Cuenta con una Secretaría General y funciona fundamentalmente a través del Consejo de Presidentes o de Ministros. Ha comenzado a tener una injerencia importante en determinados momentos de la coyuntura internacional.

Región	Tratado	Países Involucrados	Objetivo del Tratado	Observaciones	Resultados observados
Norteamérica	Tratado de Libre Comercio de América del Norte	Estados Unidos, Canadá y México	Creación de un área de libre comercio	Clave para la hegemonía norteamericana sobre México	México no obtuvo los resultados esperados ante las trabas en varios sectores de EEUU
América (exc Cuba)	ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas)	Hasta el momento no concretado	Por parte de EEUU es extender el TLCAN hacia otras naciones americanas, impulsada, fundamentalmente, por los Estados Unidos, en su intento de extender los mercados disponibles en lo que se considera su “patio trasero” o área de influencia más directa.	El área no parece representar beneficios concretos para las economías en desarrollo de la región	El acuerdo aún no se hizo operativo
América del Sur	UNASUR (Unión de Naciones Suramericanas)	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Argentina, Chile, Venezuela, Brasil, Paraguay, Uruguay, Guyana y Surinam	Fortalecer la integración entre los países del sur de América	Implica un freno a la influencia estadounidense	Avance en el fortalecimiento del eje Sur-Sur
Países de América Latina y el Caribe	ALBA (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América)	Venezuela, Cuba, Bolivia, Nicaragua y Dominica, Honduras, Ecuador, San Vicente y las Granadinas y Antigua y Barbuda	Colaboración y complementación política, social y económica entre países de América Latina y el Caribe, que se configura como una medida para aliarse y evitar el ejercicio de poder por parte de Estados Unidos sobre la periferia	A través de Tratados de Comercio de los Pueblos (TCP), buscan el desarrollo sostenible, teniendo en consideración las necesidades sociales de urgencia para la población	Aparece como una respuesta de resistencia ante el avance estadounidense

FUENTE

### 3.2.2. MERCOSUR.

Junto al NAFTA, se trata del acuerdo comercial más influyente de la región, surge mediante el Tratado de Asunción de 1991 con la firma de Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, con el objeto de crear el Mercado Común del Sur, MERCOSUR.

Su objetivo central consistió en ampliar las dimensiones de los respectivos mercados nacionales a

través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos. Para ello el fin era el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) y la adopción de una política comercial común, se planteaba además la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes.

En la Cumbre de Presidentes de Ouro Preto de 1994, se aprobó un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción por el que se establece la estructura institucional y se lo dota de personalidad jurídica internacional. A fin de mejorar el vínculo con los países vecinos se estableció además con Bolivia y Chile, un "Mecanismo de Consulta y Concertación Política". Ya en diciembre de 1994 la inmensa mayoría de los productos se exportaban con tarifa cero dentro del área. El Arancel Externo Común (AEC) fue adoptado ese mismo año junto con un sistema de certificación de origen.

Luego entró en vigencia la eliminación del doble cobro, que fijó las directrices para el proceso de transición hacia el pleno funcionamiento de la Unión Aduanera, en 2005. En 2009 a su vez se unificaron todas las normas referidas al Régimen de Origen MERCOSUR. En paralelo se avanzó en la agilización de los trámites en frontera, en la adopción de criterios para la distribución de la renta aduanera, y las negociaciones vinculadas al relacionamiento externo del bloque con otros países.

Por otra parte, desde el año 2006, los Estados partes han reafirmado el carácter prioritario del tratamiento de las asimetrías, en línea con estos objetivos se enmarca la creación del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) al que contribuyen con los siguientes porcentajes: Argentina 27%, Brasil 70%, Paraguay 1% y Uruguay 2%. La distribución de los recursos se realiza de modo inversamente proporcional al monto de los aportes realizados: Paraguay 48%, Uruguay 32%, Argentina 10% y Brasil 10%. También se creó el "Grupo de Integración Productiva" (GIP), dependiente del Grupo Mercado Común, que realiza el seguimiento de los problemas sectoriales.

En 2004 se habían fijado las condiciones para la asociación de los Países Miembros de la ALADI al MERCOSUR y se reglamenta su participación en las reuniones de los órganos de la estructura institucional del bloque. En la actualidad los Estados Asociados al MERCOSUR son Bolivia, Chile, Perú, Ecuador y Colombia. Aun falta la aprobación del ingreso de Venezuela por parte del congreso paraguayo.

Inicialmente el acuerdo comprendía unos nueve mil ítems con alícuotas desde cero al 20%. Se estableció una lista de excepciones. Desde entonces ha habido diversas modificaciones. También se ha operado con el sistema de situaciones contingentes.

Al mismo tiempo, el MERCOSUR ha tenido una intensa tarea de celebración de acuerdos comerciales con otros países y regiones. Uno de los primeros acuerdos fue con India, luego con la Unión Aduanera de África Austral (SACU), con Egipto en 2004, con el Consejo de Cooperación del Golfo en 2006, Israel en 2007, con Jordania y Turquía en 2008, y con Cuba en 2009.

Asimismo, debe destacarse un Acuerdo de Complementación Económica con Chile, firmado en 1996, y ampliado en 2008. Por el acuerdo, casi la totalidad de los productos negociados entre Chile y los países del MERCOSUR, tienen plena desgravación arancelaria. Con México, se cuenta con un Acuerdo de Complementación Económica, firmado en 2002, y que tenía por objeto crear un Área de Libre Comercio. En este marco se aprueban cupos de comercio automotriz.

Se encuentran en tratativas Acuerdos comerciales con Corea del Sur, Siria, y los Territorios Palestinos. Con la UE las negociaciones van muy lentas.

**Acuerdos establecidos y en negociación desde el MERCOSUR**

<b>Tipo de Acuerdo</b>	<b>Objetivo</b>
Negociaciones finalizadas	
Acuerdo Preferencial de Comercio con India	Establece la anulación de las tarifas arancelarias para unos 900 productos (aunque aún la lista de productos no se ha definido)
Acuerdo Preferencial de Comercio con la Unión Aduanera de África Austral (SACU)	Preferencias comerciales: Reducción de aranceles en el comercio bilateral para 2.116 ítems, en alícuotas que varían entre el 10%, 25%, 50% y 100%.
Tratado de Libre Comercio con Israel	Preferencias comerciales: cubre el 90% del comercio, y cuenta con un calendario de desgravaciones arancelarias progresivas de cuatro fases: la primera es inmediata, y las siguientes son a 4, 8 y 10 años. Al término de los diez años, los aranceles se eliminarán para los productos agrícolas e industriales.
TLC con Egipto	Negociar un Área de Libre Comercio entre las partes. Este acuerdo, prevé la liberación gradual de los aranceles para más del 90% del comercio entre ambas partes en un plazo de diez años
Acuerdo Comercial con el Consejo de Cooperación del Golfo	Acuerdo de Libre Comercio entre ambos bloques
Acuerdo Marco con Jordania	Celebrar un TLC
Acuerdo Marco con Turquía	Celebrar un TLC
TLC con la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela)	Formar un área de libre comercio mediante la expansión y diversificación del intercambio comercial y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias que afecten al comercio recíproco
Acuerdo de Complementación Económica con Chile	Casi la totalidad de los productos negociados entre Chile y los países del Mercosur, se encuentran con plena desgravación arancelaria
Acuerdo de Complementación Económica con México	Crear un Área de Libre Comercio y establecer un marco jurídico y normativo que permitiese establecer reglas claras para el comercio de bienes y servicios entre las partes, así como la promoción de inversiones entre México y los socios del bloque
Negociaciones en curso	
Acuerdo Comercial con la Unión Europea	Establecimiento de un área de libre comercio birregional
Acuerdo Comercial con Corea del Sur	Promover el comercio y las inversiones entre los países del Mercosur y Corea del Sur
Acuerdo Comercial con Siria	Establecimiento de un TLC con Siria
Acuerdo Comercial con los Territorios Palestinos	Establecimiento de un TLC con los Territorios Palestinos
Acuerdo de Complementación Económica con Cuba	Acuerdos de Preferencias Comerciales

Un capítulo aparte merece el Régimen Automotriz. Es que en paralelo, ya en 1991 se estableció en Argentina un “acuerdo sectorial” entre el gobierno, las terminales, los fabricantes de piezas, las concesionarias y los sindicatos que implicaba una reducción del 33% del precio final para los

automóviles producidos en Argentina. En ese mismo año, se fijaron cupos para la importación de automóviles y un sistema de compensación de importaciones y exportaciones para las terminales instaladas en el país con una alícuota del 2% para las importaciones compensadas con exportaciones (Tigre et al, 1999).

Hacia fines de 1994, se estableció que las autopartes fabricadas en los países del MERCOSUR, siempre que fueran compensadas con exportaciones para dichos países, serían consideradas como de origen nacional. Por su parte, las exportaciones argentinas de autopartes dirigidas a Brasil se multiplicaban por un coeficiente de 1.2 a efectos de la compensación de las autopartes importadas desde ese país.

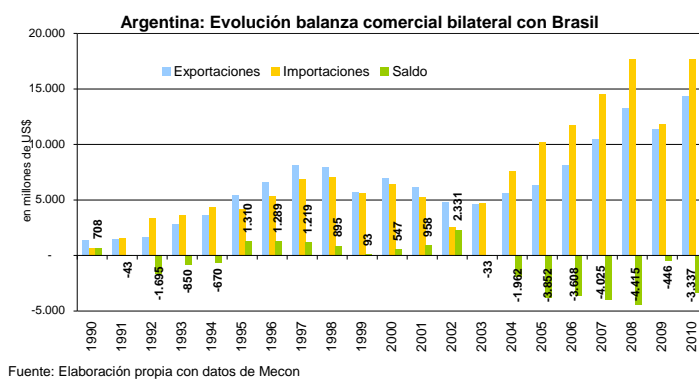
A fines de 1996 el gobierno brasileño anunció una nueva medida por la cual se ofrecían incentivos fiscales y arancelarios a terminales automotrices que se radicaran en las regiones norte, nordeste y centro oeste antes de marzo de 1997. Esta medida provocó la reacción de las autoridades argentinas dado que estos beneficios no sólo desnivelaban el campo de juego sino que, además, podían extenderse más allá de la fecha planteada para la entrada en vigor del régimen común. Este conflicto complicó las tareas de la armonización de los regímenes nacionales y lo tuvo parado dos años.

A fines de 1998 se firma un Acta para llevar a cabo una transición hacia el libre comercio con el resto del mundo, pero las negociaciones no avanzaron debido a la dificultad de reducir la preferencia arancelaria del 35% respecto de extrazona. En el año 2001 se determinó un contenido local mínimo que iría reduciéndose y una forma diferente de medir el mismo, considerando sólo el porcentaje de piezas nacionales netas de piezas importadas sobre el total de piezas. Ambos Estados convinieron que tanto uno como el otro tendrían derecho a venderle al otro país, libres de aranceles, dos dólares en productos del sector automotor por cada dólar que importen.

La principal ventaja del régimen es el margen de preferencia es del 100% (0% de tarifa ad valorem intrazona), siempre que satisfagan los requisitos de origen y balance, estipulados hasta el 31 de diciembre de 2006, momento en el cual comenzó a regir el libre comercio. A comienzos del año 2008 se negoció un nuevo acuerdo automotriz que sustituyó las disposiciones del anterior y extendió su vigencia hasta el 30 de junio de 2014.

Todo el proceso de integración, sobre todo hasta 1998 generó un aumento de las exportaciones intrarregionales y además un patrón de especialización mucho más diversificado que las exportaciones extra zona (Bekerman y Rikap, 2010). También hubo aunque con menor intensidad, un aumento de las importaciones extra-zona, aunque tomado como un todo, el riesgo de reprimarización del bloque subsiste. Se sigue discutiendo hoy si la especialización lograda es eficiente (Laird, 1998; Nagarajan, 1998; Ríos, 2003; Amsden, 1997 y Rodrik, 1995).

El problema fundamental que se aduce es la asimetría del comercio. Para el período 1997-1998 y 2005-2006, las importaciones argentinas –sobre todo industriales- desde Brasil se han acrecentado y en la mayoría de los casos esto coincide con una reducción de aquellas provenientes del resto del mundo. Esto significa que Brasil logró consolidar sus ventajas comparativas a nivel regional, y el MERCOSUR contribuyó a que Argentina priorice las compras a ese país, en detrimento de terceros mercados (Bekerman y Rikap, 2010). El resultado ha sido un fuerte déficit comercial industrial de Argentina



Como se aprecia en el cuadro siguiente, Argentina es superavitaria entre otros sectores en lácteos, cereales, frutas y legumbres, naftas, gas natural, productos medicinales, y aceites vegetales Brasil es superavitaria entre otros sectores, en mineral de hierro, maquinaria excepto la eléctrica, aeronaves, teléfonos celulares portátiles, químicos, materias plásticas, caucho y sus manufacturas.

Argentina. Balanza comercial bilateral con Brasil. Año 2010

Cifras en millones de US\$

Capítulos de la CUCI revisión 1	Exportaciones	Importaciones	Saldo
00 ANIMALES VIVOS	1,1	4,8	-3,7
01 CARNES Y PREPARADOS DE CARNE	79,3	127,6	-48,3
02 PRODUCTOS LACTEOS Y HUEVOS	208,6	8,3	200,3
03 PESCADO Y PREPARADOS DE PESCADO	168,7	10,7	158,0
04 CEREALES Y PREPARADOS DE CEREALES	1.391,1	23,2	1.367,9
05 FRUTAS Y LEGUMBRES	771,6	30,2	741,4
06 AZUCAR, PREPARADOS DE AZUCAR Y MIEL	7,4	37,6	-30,2
07 CAFE, TE, CACAO, ESPECIAS Y SUS PREPARADOS	38,4	261,0	-222,6
08 MATERIAS DESTINADAS A LA ALIMENTACION DE ANIMALES (EXCEPTO CEREALES SIN MOLER)	7,7	14,7	-7,0
09 PREPARADOS ALIMENTICIOS DIVERSOS	66,1	20,3	45,8
11 BEBIDAS	62,2	4,8	57,4
12 TABACO Y SUS MANUFACTURAS	7,0	35,3	-28,2
21 CUEROS, PIELS Y PIELES FINAS, SIN CURTIR	0,1		0,1
22 SEMILLAS, NUECES Y ALMENDRAS OLEAGINOSAS	8,1	0,0	8,1
23 CAUCHO EN BRUTO (INCLUSO EL CAUCHO SINTETICO Y REGENERADO)	42,7	48,0	-5,4
24 MADERA, TABLAS Y CORCHO	5,4	6,5	-1,0
25 PULPA Y DESPERDICIOS DE PAPEL	129,8	17,0	112,8
26 FIBRAS TEXTILES (NO MANUFACTURADAS EN HILADOS, HILOS O TEJIDOS) Y SUS DESPERDICIOS	23,8	42,2	-18,4
27 ABONOS EN BRUTO Y MINERALES EN BRUTO (EXCEPTO CARBON, PETROLEO Y PIEDRAS PRECIOSAS)	34,4	16,3	18,2
28 MINERALES METALIFEROS Y CHATARRA METALICA	52,1	845,1	-793,0
29 PRODUCTOS ANIMALES Y VEGETALES EN BRUTO, N.E.P.	7,8	18,9	-11,1
32 CARBON, COQUE Y BRIQUETAS	5,4	0,2	5,2
33 PETROLEO Y PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETROLEO	1.048,4	99,2	949,3
34 GAS NATURAL Y ARTIFICIAL	287,7		287,7
35 ELECTRICIDAD	0,0	35,8	-35,8
41 ACEITES Y MANTECAS ANIMALES	3,5	4,2	-0,7
42 ACEITES VEGETALES FIJOS	57,9	1,6	56,3
43 ACEITES Y GRASAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL, ELABORADOS, Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL	18,7	3,6	15,0
51 ELEMENTOS Y COMPUESTOS QUIMICOS	277,6	667,6	-389,9
52 ALQUITRAN MINERAL Y PRODUCTOS QUIMICOS CRUDOS EXTRAIDOS DEL CARBON, PETROLEO Y GAS NATURAL	0,7	2,5	-1,9

Argentina. Balanza comercial bilateral con Brasil. Año 2010 -continuación-

Cifras en millones de US\$

Capítulos de la CUCI revisión 1	Exportaciones	Importaciones	Saldo
53 MATERIALES PARA TÊNIR, CURTIR Y COLOREAR	48,1	97,2	-49,1
54 PRODUCTOS MEDICINALES Y FARMACEUTICOS	130,4	123,4	7,0
55 ACEITES ESENCIALES Y PRODUCTOS DE PERFUMERIA; PREPARADOS DE TOCADOR, PULIR Y LIMPIAR	184,2	311,1	-127,0
56 ABONOS MANUFACTURADOS	16,3	41,7	-25,4
57 EXPLOSIVOS Y PRODUCTOS DE PIROTECNIA	1,9	3,2	-1,3
58 MATERIAS PLASTICAS ARTIFICIALES, CELULOSA REGENERADA Y RESINAS ARTIFICIALES	569,5	720,6	-151,1
59 MATERIAS Y PRODUCTOS QUIMICOS, N.E.P.	351,3	356,9	-5,6
61 CUERO, MANUFACTURAS DE CUERO, N.E.P., Y PIELES FINAS, PREPARADAS O CURTIDAS	20,3	35,6	-15,3
62 MANUFACTURAS DE CAUCHO, N.E.P.	219,9	394,7	-174,8
63 MANUFACTURAS DE MADERA Y DE CORCHO (EXCEPTO MUEBLES)	9,5	36,5	-27,0
64 PAPEL, CARTON Y SUS MANUFACTURAS	111,5	451,4	-339,9
65 HILADOS, TEJIDOS, ARTICULOS CONFECCIONADOS DE FIBRAS TEXTILES Y PRODUCTOS CONEXOS	161,4	362,1	-200,7
66 MANUFACTURAS DE MINERALES NO METALICOS, N.E.P.	37,0	201,5	-164,5
67 HIERRO Y ACERO	138,3	917,4	-779,1
68 METALES NO FERROSOS	206,4	234,3	-27,9
69 MANUFACTURAS DE METALES, N.E.P.	122,9	356,5	-233,6
71 MAQUINARIA, EXCEPTO LA ELECTRICA	564,1	2.053,7	-1.489,7
72 MAQUINARIA, APARATOS Y UTENSILIOS ELECTRICOS	192,6	1.353,1	-1.160,5
73 MATERIAL DE TRANSPORTE	6.260,8	6.488,3	-227,6
81 ARTICULOS SANITARIOS, ACCESORIOS Y ARTEFACTOS PARA SISTEMAS DE CONDUCCION DE AGUAS, CALEFACCION Y ALUMBRADO	2,5	4,5	-2,0
82 MUEBLES	9,3	143,7	-134,4
83 ARTICULOS DE VIAJE, BOLSAS MANO Y ARTICULOS SIMILARES	0,1	0,8	-0,7
84 VESTUARIO	22,1	25,0	-2,8
85 CALZADO	2,2	166,6	-164,4
86 INSTRUMENTOS PROFESIONALES, CIENTIFICOS Y DE CONTROL;	94,2	151,5	-57,3
89 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS, N.E.P.	130,2	237,8	-107,6
OTRAS PARTIDAS	0,0	2,3	-2,3
<b>Total</b>	<b>14.420,3</b>	<b>17.658,4</b>	<b>-3.238,2</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Cepal

Dentro del intercambio comercial entre Argentina y Brasil, el complejo automotriz representa el principal encadenamiento: el 43,3% de las exportaciones argentinas a Brasil y el 34,8% de las importaciones que Argentina realizó provenientes de Brasil. En el cuadro siguiente se expone el intercambio en 2010 del complejo según sus principales partidas. El complejo automotriz cobra gran relevancia explicando una alta proporción de las importaciones y exportaciones de Argentina con Brasil, también es clave ver los diferenciales de complejidad, revelada a través de las compras netas argentinas de autopartes.



### Los subsidios para la radicación de industrias en el nordeste brasileño.

Los países latinoamericanos se han caracterizado históricamente por la existencia de importantes desequilibrios en el desarrollo regional. Ante ello, los gobiernos han experimentado con diferentes tipos de políticas de desarrollo con éxito dispar.

Brasil, a fin de reducir estas asimetrías ha llevado en la década del '90, al desarrollo de una política industrial tanto desde el Gobierno Federal como de los gobiernos estatales, orientada al desarrollo de las regiones menos adelantadas con importantes beneficios fiscales. Específicamente en diciembre de 1996, el presidente brasileño Cardoso, en el marco del denominado "régimen especial de incentivos", firmó varios decretos ofreciendo una amplia gama de facilidades impositivas a las automotrices que se instalen en el norte y nordeste brasileños. Entre los beneficios del régimen se contemplaban rebaja del 90% en el arancel que grava las importaciones de autopartes, eximición del pago de derechos de importación para las máquinas y equipos que se utilicen en las plantas a construir en esos estados, y eximiciones impositivas varias.

Si bien los cuatro países del bloque habían firmado una resolución que era más bien declarativa pero que reafirmaba el compromiso de los socios de evitar la aplicación de incentivos o subsidios que generen distorsiones sobre la inversión extranjera en el sector automotriz, Brasil continuó con las mencionadas políticas de estímulo bajo el argumento de ser incentivos concedidos a una región poco favorecida.

Complejo automotriz. Balanza comercial bilateral con Brasil. Año 2010

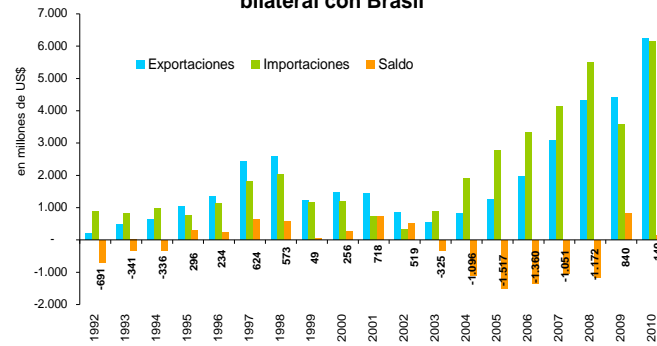
Cifras en millones de US\$

Subpartida	Exportaciones	Importaciones	Saldo
7321 Vehículos automotores, montados o sin montar, p pasajeros (que no sean ni autobuses ni vehic p usos esp)	3.719,0	2.871,0	848,0
7322 Autobuses (incluso trolebuses), montados o sin montar	94,9	86,5	8,4
7323 Camiones y camionetas (incluso coches ambulancias, etc.), montados o sin montar	1.558,9	835,8	723,1
7325 Unidades motrices de carretera para combinaciones de camión-remolque		261,9	-261,9
7327 Los demás chasis con motor		182,4	-182,4
73281 Carrocerías para vehículos automotores, salvo motocicletas	67,2	4,4	62,9
73289 Otras partes para vehículos automotores, salvo motocicletas	797,6	1.844,3	-1.046,7
73312 Partes de vehículos comp en las partidas 73311 y 7334	1,3	3,9	-2,6
7333 Remolques y otros vehículos sin motor y sus partes	9,0	17,9	-9,0
<b>Total sub partidas</b>	<b>6.247,9</b>	<b>6.108,0</b>	<b>139,8</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Cepal

Respecto al saldo del sector, que explica una parte del saldo general, puede verse que fue positivo para Argentina en el período 1995-2002, a partir del aumento de la apertura, se ve que pasa a ser negativo hasta la crisis.

### Complejo automotriz argentino. Balanza comercial bilateral con Brasil



Fuente: Elaboración propia con datos de Cepal

Si el encadenamiento no ha tenido resultados positivos en términos de reducción de las asimetrías internas, tampoco los ha tenido en términos de los resultados respecto al resto del mundo. El saldo comercial del sector automotriz del MERCOSUR es negativo y absorbe junto con los químicos, casi la totalidad del superávit logrado a través de los productos alimenticios y animales vivos. Lo mismo debe decirse del resto de las manufacturas de origen industrial, sin autos. Argentina es deficitaria con Brasil, y el MERCOSUR lo es con el mundo.

### Mercosur. Balanza comercial por sección. Año 2010

Cifras en millones de US\$

Sección	Exportaciones	Importaciones	Saldo
0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	72.814	10.237	62.577
1 BEBIDAS Y TABACO	4.130	1.084	3.045
2 MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	61.960	6.874	55.086
3 COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	30.115	38.585	-8.470
4 ACEITES Y MANTECAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	7.010	925	6.086
5 PRODUCTOS QUIMICOS	20.240	46.973	-26.733
6 ARTICULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGUN EL MATERIAL	30.214	34.326	-4.112
7 MAQUINARIA Y MATERIAL DE TRANSPORTE	44.766	108.643	-63.877
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	6.569	19.008	-12.439
9 MERCADERIAS Y TRANSACCIONES NO CLASIFICADAS SEGUN SU NATURALEZA	4.228	235	3.992
<b>TOTAL</b>	<b>282.045</b>	<b>266.890</b>	<b>15.155</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Cepal

#### **La fragilidad interna del MERCOSUR.**

Desde su puesta en marcha, en 1991 con el Tratado de Asunción, el MERCOSUR ha prometido más de lo que ha concretado en función de la integración de las economías que integran el acuerdo.

Las cuatro economías que conforman actualmente el bloque y al que se pretende integrar Venezuela, han enfrentado a lo largo de la breve historia del Tratado, varios desencuentros y disputas, con crisis económicas en el medio que han atentado contra el proceso integrador.

La remoción de las barreras no fronterizas al comercio, la armonización y/o supervisión de las políticas internas que distorsionan la competencia y la creación de mecanismos efectivos para garantizar la aplicación de las políticas comerciales comunes (Bouzas, 2010), han sido y son aspectos conflictivos entre los países miembros.

A pesar de su nombre, el MERCOSUR no conforma aún un mercado común para los países miembros, sino que apenas alcanza a ser una unión aduanera imperfecta en donde la liberalización del comercio intrazonal resulta incompleta, con un alto nivel de excepciones en la imposición del arancel externo común.

Por otra parte, las políticas de incentivos productivos implementados por los países miembros, que en muchos casos han sido consecuencia de *lobbies* sectoriales, han emergido como un obstáculo adicional al proceso (Quijano, 2011). Las políticas comunes de coordinación macro aun son escasas.

El futuro del MERCOSUR está fuertemente relacionado con la estrategia geopolítica de Brasil, ésta parece hasta ahora claramente orientada a la construcción de un sólido polo político y económico sudamericano, lo que explica la oposición al ALCA, el intento de incorporación al Consejo de Seguridad de la ONU, en calidad de miembro permanente, en estrecha coordinación con Argentina; el acercamiento con China e India y China, sobre todo en el área de desarrollos tecnológicos vinculados a la defensa y el desarrollo de la industria militar (Zibechi, 2010, Cervo, 2000, Bernal-Meza, 2006).

La figura de Lula da Silva (2002) ha sido central en estos objetivos. Él aspiraba a una fuerte articulación de políticas industriales, agrícolas, comerciales, sociales, educacionales, de ciencia y tecnología, incluso a la coordinación macroeconómica con instituciones comunes, como un Banco Central único y hasta incluso una moneda común. De todos modos las diferencias estructurales de Brasil y Argentina, así como las tensiones que esa heterogeneidad genera, han limitado las posibilidades de profundización del MERCOSUR.

### **3.3. Europa y la Unión Europea (UE).**

Europa es la región de mayor importancia en el comercio mundial. En 2009 recibió el 41,9% del total. El mayor volumen (72%) se produce dentro de la región.

La estructura de exportaciones se apoya mayoritariamente en las manufacturas (79,3%), especialmente el sector automotriz (9,6% del total de exportaciones), industria química (17,6%). Las exportaciones de productos agrícolas, por su parte, son el 10,8% del total exportado, mientras que las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas explican sólo un 9,9%.

Las importaciones de Europa también muestran un claro predominio en las manufacturas y dentro de ellas, la estructura es similar a las ventas externas. Lo mismo sucede con el comercio intra-bloque. El comercio intrafirma explica esta tendencia.

En relación al saldo de balance comercial para Europa se observa que la región en su conjunto es deficitaria en productos agrícolas y energéticos, mientras que muestra superávit en manufacturas. Los limitados recursos energéticos de los países de la región son el origen de una gran parte del déficit de balanza comercial. En relación a las manufacturas, los productos químicos, la maquinaria y equipos de transporte y otras maquinarias, son los principales sectores superavitarios. Existen sectores manufactureros deficitarios tales como el de equipo para oficina y de telecomunicaciones y el de prendas de vestir, por ejemplo. Lo planteado puede describirse de otro modo: sectores estratégicos para el desarrollo regional como lo es la industria química y automotriz, observan un mayor flujo comercial de aprovisionamiento desde dentro del bloque, mientras que hacia fuera del mismo, estos sectores son exportadores netos.

**Europa. Balanza Comercial. Promedio 2007-2009**  
En miles de millones de US\$

Producto	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	
				Exportaciones	Importaciones
<b>Productos agrícolas</b>	<b>551,1</b>	<b>577,2</b>	<b>-26,1</b>	<b>9,6%</b>	<b>9,7%</b>
Productos alimenticios	470,5	486,4	-16,0	8,2%	8,2%
Pescado	33,0	41,5	-8,5	0,6%	0,7%
Otros productos alimenticios	437,5	445,0	-7,5	7,6%	7,5%
Materias primas	80,7	90,7	-10,1	1,4%	1,5%
<b>Combustibles y prod de las ind extractivas</b>	<b>620,4</b>	<b>1.033,8</b>	<b>-413,4</b>	<b>10,8%</b>	<b>17,4%</b>
Minas y minerales	63,2	93,5	-30,3	1,1%	1,6%
Combustibles	431,7	790,1	-358,3	7,5%	13,3%
Metales no ferrosos	125,5	150,3	-24,8	2,2%	2,5%
<b>Manufacturas</b>	<b>4.459,5</b>	<b>4.196,4</b>	<b>263,0</b>	<b>77,4%</b>	<b>70,5%</b>
Hierro y acero	213,9	210,9	3,0	3,7%	3,5%
Productos químicos	905,3	782,7	122,6	15,7%	13,2%
Productos farmacéuticos	322,3	255,5	66,8	5,6%	4,3%
Otros productos químicos	582,9	527,1	55,8	10,1%	8,9%
Otras semimanufacturas	475,7	447,5	28,2	8,3%	7,5%
Maquinaria y equipo de transporte	2.136,7	1.984,3	152,4	37,1%	33,3%
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	388,5	510,4	-122,0	6,7%	8,6%
Máq de procesamiento autom de datos, etc.	150,7	218,4	-67,7	2,6%	3,7%
Equipo para telecomunicaciones	176,3	210,3	-34,1	3,1%	3,5%
Circuitos electrónicos integrados	61,5	81,8	-20,2	1,1%	1,4%
Equipos de transporte	850,8	787,1	63,7	14,8%	13,2%
Productos de la industria del automóvil	605,6	536,4	69,2	10,5%	9,0%
Otros equipos de transporte	245,2	250,7	-5,5	4,3%	4,2%
Otra maquinaria	897,4	686,7	210,7	15,6%	11,5%
Textiles	86,0	89,9	-3,9	1,5%	1,5%
Prendas de vestir	122,6	169,2	-46,5	2,1%	2,8%
Otras manufacturas	519,4	512,1	7,3	9,0%	8,6%
Enseres y efectos personales	113,8	122,4	-8,5	2,0%	2,1%
Instrumentos científicos y de control	113,8	106,7	7,1	2,0%	1,8%
Artículos manufacturados diversos	291,8	283,1	8,7	5,1%	4,8%
<b>Total mercancías</b>	<b>5.761,5</b>	<b>5.951,3</b>	<b>-189,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC

La región es a menudo considerada la más acabada experiencia de coordinación en lo que respecta a políticas comerciales. Se trata de lo que hoy constituye la Unión Europea, que primero fue un mercado único, es decir, una unión aduanera y una zona de libre comercio y desde el año 2000 mercado único.

#### **El funcionamiento de las instituciones de la UE.**

El Consejo Europeo reúne a los líderes nacionales y europeos, establece las prioridades generales de la UE y marca la dirección política general de la UE, pero no tiene poder para aprobar leyes. Se reúne durante dos o tres días cada seis meses como mínimo, con su Presidente a la cabeza, y está compuesto por los Jefes de Estado o de Gobierno nacionales, y el Presidente de la Comisión. Los Estados miembros comparten la Presidencia del Consejo con carácter rotatorio.

El Consejo coordina las diversas políticas económicas de los países de la UE, firma acuerdos entre la UE y otros países, aprueba (conjuntamente con los diputados del Parlamento) el presupuesto anual de la UE, desarrolla las políticas exterior y de defensa de la UE y coordina la cooperación entre los tribunales y las policías de los países miembros.

Se decide por consenso, salvo que los Tratados determinen otra cosa. El Presidente del Consejo y de la Comisión y el Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad no votan.

La mencionada Comisión Europea se conforma con miembros nombrados por los gobiernos nacionales, elabora propuestas de nueva legislación europea y gestiona la labor cotidiana de poner en práctica las políticas y hacer uso de los fondos europeos. Está compuesto por veintisiete comisarios uno por cada país de la UE, y su mandato dura cinco años. El personal se organiza en Direcciones Generales.

Los diputados del Parlamento Europeo, representan a los ciudadanos europeos, y son elegidos directamente por ellos. Los diputados al Parlamento Europeo se agrupan por *afinidades políticas*, a través de “europartidos”. Su función es debatir y aprobar, junto con el Consejo, la legislación de la UE. Además, se requiere la aprobación del Parlamento para determinadas decisiones importantes, como permitir que nuevos países entren a formar parte de la UE. También ejerce un control institucional

La UE cuenta, además, con otras instituciones y organismos interinstitucionales que desempeñan funciones especializadas: el Comité Económico y Social Europeo, que representa a la sociedad civil, la patronal y los asalariados, el Banco Europeo de Inversiones, que financia proyectos de inversión de la UE y ayuda a las pequeñas empresas a través del Fondo Europeo de Inversiones, el Banco Central Europeo, responsable de la política monetaria europea, entre otros.

En los años '50, se concibe el primer antecedente: la Comunidad Europea del Carbón y del Acero compuesta por Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. En 1957 se firmó el Tratado de Roma, mediante el cual se constituyó la Comunidad Económica Europea (CEE), un mercado común regional.

En 1973 se sumarían Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido y al año se fundaría el Fondo de desarrollo Regional. Grecia se sumaría en 1981, España y Portugal en 1986.

En 1962 comenzó la Política Agrícola Común (PAC) que dio a los Estados miembros un control compartido de la producción alimentaria, uniformando precios y políticas. Seis años después se produjo la supresión de los derechos de aduana y la aplicación de un arancel externo común. En paralelo surgió el proyecto de la creación de una moneda única.

El Tratado de la Unión Europea firmado en Maastricht en 1992 es uno de los hitos fundamentales ya que allí se crearon condiciones explícitas para conformar una futura moneda única y la política exterior. La Unión Europea substituyó oficialmente a la Comunidad Europea. Luego, en los tres años sucesivos se sumaron Austria, Finlandia y Suecia. En 1999 once países (a los que se unió Grecia en 2001) adoptaron el euro para sus transacciones comerciales y financieras: Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos y Portugal. Dinamarca, Reino Unido y Suecia deciden mantenerse al margen. En 2002, comenzaron a circular monedas y billetes en euros.

El último bloque de países se incorpora en 2004: República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania y Polonia. Adhieren Chipre y Malta. En 2007 ingresó Bulgaria, sumando veintisiete Estados miembros. Para esta época la EU inició tratativas para firmar TLC, como lo hizo con Colombia, Perú, Chile y México. Con el MERCOSUR continúan las negociaciones para un Área de Libre Comercio biregional, iniciadas en el año 2000 aun sin resolución.

Uno de los puntos que despertó mayores controversias giró en torno al sector agrícola, dado que al menos diez países de la Unión Europea, encabezados por España y Francia, han levantado objeciones por el avance de este acuerdo que, ha afectado a miles de productores agropecuarios. Al mismo tiempo, los países sudamericanos productores y exportadores de productos primarios, han

levantado sus quejas por considerar que los países europeos mantienen políticas proteccionistas que afectan al sector agrícola de los países periféricos.

También la UE ha firmado acuerdos comerciales con el Consejo de Cooperación de los Estados del Golfo (GCC) y varios países asiáticos entre los que se encuentran Corea, India y está negociando nuevos acuerdos con los países miembros del ASEAN. Respecto a China, han abierto un diálogo permanente, iniciado en 2006 en el marco de la adhesión China a la OMC.

**Acuerdos establecidos y en negociación desde la Unión Europea**

Tipo de Acuerdo	Objetivo
Negociaciones finalizadas	
Acuerdo Comercial con Colombia y Perú	Preferencias arancelarias y estímulo de la inversión mutua
TLC con Chile	Eliminación de aranceles en el comercio bilateral
TLC con México	Eliminación de aranceles en el comercio bilateral
Acuerdo de Cooperación Económica con el Consejo de Cooperación de los Estados del Golfo	Establecimiento de un acuerdo de libre comercio
ALC con Corea	Establecimiento de un área de libre comercio birregional
Negociaciones en curso	
Acuerdo bilateral de comercio e inversión con la CAN	Preferencias arancelarias y estímulo de la inversión mutua
Acuerdo bilateral de comercio e inversión con India	Preferencias arancelarias y estímulo de la inversión mutua
Acuerdos comerciales con los estados miembros de la ASEAN	Establecimiento de acuerdos de libre comercio
Acuerdo comercial con el Mercosur	Establecimiento de un área de libre comercio birregional

*Fuente: Elaboración propia*

A fin de evaluar lo sucedido con la UE se debe entender cómo es hoy la balanza comercial europea en términos de especialización, con un importante desarrollo manufacturero en industrias consideradas estratégicas por los efectos que tienen sobre el resto de los sectores productivos como lo es la industria automotriz, química y farmacia y maquinaria.

A pesar de los esfuerzos, las asimetrías dentro de la UE son enormes, medidas según diferentes variables. Por un lado, la disparidad en los estándares de poder adquisitivo per cápita sigue siendo muy amplio. Si bien se había contraído hasta 2008, la crisis volvió a incrementar la brecha en la



mayoría de los países, aunque algunos de ellos mostraron una convergencia más duradera, ayudados por el auge de las economías emergentes y en transición de los últimos años (Krueger, 2011). En 2008, el PBI per cápita más alto de la región fue más del doble que el más bajo en trece de los veintiún Estados miembros. Este grupo incluye seis de los siete que son los nuevos Estados miembros, pero sólo seis de los catorce que son Estados miembros de la UE-15.

Estas diferencias también se ven, según Figueira y Hussain (2006), en la cuenta corriente. Si se analizan los países, Luxemburgo, Irlanda y Estonia registraban en 2004 superávit; Francia, Chipre y el Reino Unido, por el contrario, han tenido déficits.

Alemania es la economía especializada en productos industriales complejos siendo una adecuada manera de analizar la heterogeneidad de la balanza comercial, estudiando montos y composición de exportaciones, importaciones y saldo de este país con el resto de la UE. En 2010 la Unión Europea explicó el 56,5% de las importaciones totales de Alemania, mientras que fue el destino del 60,3% de las exportaciones totales del país germano. En dicho año, el saldo de balanza comercial germana arrojó un superávit de 153.300 millones de euros, del cual más del 42% es explicado por el comercio con países de la UE.

A nivel subnacional, aún hoy las regiones con más alto PBI per cápita se encuentran en el sur de Alemania, el sur del Reino Unido, el norte de Italia y Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Irlanda y Escandinavia. Las regiones alrededor de ciertas capitales, Madrid, París, Praga y Bratislava, también pertenecen a esta categoría. Las regiones más débiles se concentran en periferia de la Unión al sur, suroeste y sureste, en el este de Alemania y sobre todo, en los nuevos Estados miembros que tienen un PBI per cápita inferior al 75% de la media de la UE-27.

#### **3.4. La Comunidad de Estados Independientes.**

La Comunidad de Estados Independientes (CEI) es una organización supranacional compuesta por diez de las quince ex repúblicas soviéticas: Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán (asociado) y Uzbekistán.

Puede caracterizarse como un acuerdo parcial, dado que, más allá de un Tratado general existente, su ordenamiento jurídico se articula en derredor de acuerdos bilaterales o multilaterales, con participación en muchos o, parte de sus miembros. Es un acuerdo asimétrico en función de las

desigualdades existente entre los participantes, completado con el predominio de Rusia por sobre el resto, formando un núcleo duro sobre el que se organiza el bloque. No funciona como una confederación formal, ya que no cuenta con órganos comunes a nivel legislativo, económico, ni fiscal (Lamsdorff, 2003; Blanc, 2004).

Actualmente el comercio de estos países representa el 3,8% de las exportaciones mundiales. El principal destino de las ventas externas no se destina al interior del mismo (18,6% del total en 2010), sino hacia Europa (con el 52,9%). Asia sigue como región de importancia con el 13,9% y luego está América del Norte con apenas el 5,2%.

Su matriz exportadora se focaliza en combustibles, este rubro explica el 66,7%, las manufacturas representan el 25,5% y las exportaciones de productos agrícolas dan cuenta del restante 7,7%. Las importaciones en el período 2007-2009 se componían en un 11,7% por productos agrícolas, un 12,1% en combustibles y productos de la industria extractiva, y el restante 76,2% es explicado por las manufacturas. El elevado saldo en el rubro combustibles le permite sostener un superávit global de balanza comercial. En manufacturas, los países de la CEI presentan un déficit significativo que en el período 2007-2009 promedió los US\$ 169.300 millones.

**Comunidad de Estados Independientes. Balanza Comercial. Promedio 2007-2009**

En miles de millones de US\$

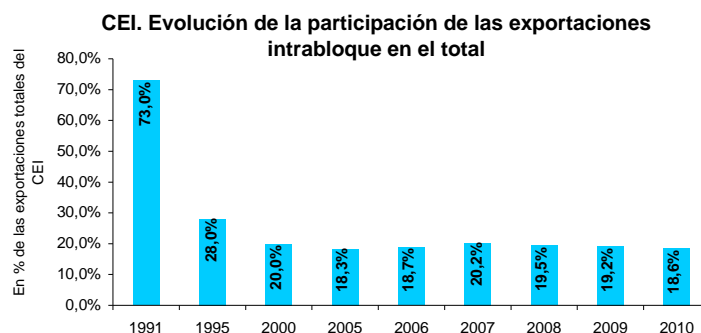
Rubro	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	
				Exportaciones	Importaciones
Productos agrícolas	41,8	47,5	-5,7	7,7%	11,7%
Combustibles y prod de las ind extractivas	361,9	48,7	313,2	66,7%	12,1%
Manufacturas	138,5	307,9	-169,3	25,5%	76,2%
<b>Total de mercancías</b>	<b>542,2</b>	<b>404,1</b>	<b>138,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC

Esta estructura no del todo formalizada, surge a partir de la desaparición de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en el año 1991, al producirse la división de todo su territorio en distintos países independientes. Inicialmente, Bielorrusia, Ucrania y Rusia constituyeron la Comunidad de Estados Independientes (CEI). Ese mismo año, los líderes de once de las quince ex repúblicas soviéticas se reunieron en Kazajistán y firmaron el tratado: Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Kazajistán, Kirguistán, Moldavia, Rusia, Tayikistán, Turkmenistán, Uzbekistán y Ucrania.

Los tres Estados bálticos (Estonia, Letonia y Lituania) no firmaron el tratado, y lo mismo ocurrió con Georgia: los cuatro países argumentaban que habían sido incorporados a la fuerza a la Unión Soviética. En diciembre de 1993, Georgia finalmente se unió a la CEI; mientras que en agosto de 2005 Turkmenistán abandonó su calidad de miembro directo para convertirse únicamente en miembro asociado. En 2008 Georgia anuncia que se retira de la CEI tras la Guerra de Osetia del Sur (conflicto entre Georgia y las repúblicas pro-rusas de Osetia del Sur y Abjasia más Rusia, luego extendido a otras regiones de Georgia y al Mar Negro). En la década del '90 se propuso convertir la comunidad en una unión económica inspirada en la Unión Europea, pero la oposición de Azerbaiyán y Turkmenistán, ambos exportadores de recursos energéticos, impidió avanzar en este sentido. Sin embargo, desde 2003 Rusia, Ucrania, Bielorrusia y Kazajstán, las cuatro repúblicas con las economías más sólida, intentan crear un espacio a parte.

La especialización productiva de cada uno de los países de la CEI facilitó la cooperación inicial en el nuevo bloque (Sidorenko, 2003). Con el correr de los años se ha producido un proceso de desintegración del mismo, con una reorientación de los países que lo conforman hacia las economías desarrolladas, y una gran heterogeneidad. Así se explica la fuerte caída del comercio intrabloque, como se aprecia en el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración propia con datos de OMC

Por otro lado, a partir de los primeros años se firmaron diversos acuerdos: con la Unión de Eurasia, con las repúblicas del sur, con China, etc. Ninguno de estos acuerdos regionales ha tenido mucho impacto sobre el comercio de la región.

### **Petróleo y gas en Kazajstán.**

La producción de petróleo y gas representa una de las principales actividades económicas de Kazajstán y la principal fuente de divisas de su economía (las mismas son más del 60% de los ingresos por exportaciones y representan el 24% de su PBI). La actividad y características del sector de petróleo y gas en Kazajstán se pueden resumir en los siguientes aspectos:

- Reservas de petróleo localizadas: 39,8 mil millones de barriles, el 3,2% de las reservas de petróleo del mundo.
- Producción de petróleo: 1,49 millones barriles diarios.
- Reservas de gas localizadas: 67,20 millones de pies cúbicos, el 1,1% de las reservas mundiales.
- Producción de gas natural: 2,6 millones de pies cúbicos diarios.
- Sitios donde se ubican las mayores reservas: Tengiz, Kashagan y Karachaganak.
- Reservas alternativas: Kurmangazy, Tyub-Karagan, Nursultan (off-shore).
- Uzan, Kumkol (on-shore).
- Grandes refinerías: Atyrau, Pavlodar y Shymkent.
- Grandes oleoductos son: Caspian Pipeline Consortium (CPC), Uzen-Atyrau-Samara (UAS), Kenkiyak-Atyrau, Omsk-Pavlodar-Shymkent, Kumkol-Atasu-Alashankou.
- Grandes gasoductos: Central Asia - Center (CAC), Bukhara-Ural, Bukhara.
- Principal puerto marítimo: Aktau.

El petróleo puede resultar un elemento estratégico para el futuro desarrollo de Kazajstán, incluso le puede otorgar mayor independencia respecto de Rusia. Por ejemplo, en 2005 se inauguró un oleoducto de novecientos sesenta kilómetros entre Kazajstán y China financiado en parte por ésta última. Si se observa un mapa, los principales campos de petróleo de Kazajstán están cercanos a la frontera con el gran país asiático.

La cuestión central ha sido, una vez más, la fuerte heterogeneidad existente. Es que la mayor parte de las repúblicas asiáticas tuvieron una muy mala década del '90. Desde el año 2000, las economías de Rusia, Kazajstán, Uzbekistán y Turkmenistán, especializadas en petróleo y gas,

crecieron gracias a la espectacular suba del precio de los recursos naturales. Kazajstán podría llegar a ubicarse en 2015 entre los diez principales países productores de petróleo del mundo si se cumplen las previsiones de expansión de la producción y desarrollo de nuevos campos petrolíferos.

En esa lógica comercial de la región Rusia es superavitaria respecto a sus socios y su balanza positiva explica el 18% del superávit comercial total del bloque. Se trata fundamentalmente de petróleo y productos de petróleo, madera y productos de madera y químicos. Como en todo el bloque, los principales socios comerciales de Rusia no se encuentran en la CEI.

**Rusia. Evolución de la balanza comercial con países del CEI y el resto de los países**

Cifras en millones de US\$

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo		Participación CEI	
	Resto	CEI	Resto	CEI	Resto	CEI	Exportaciones	Importaciones
1994	51.664	15.715	36.455	13.997	15.209	1.718	23%	28%
1995	65.446	16.973	44.259	18.344	21.187	-1.371	21%	29%
1996	71.119	18.566	47.274	20.819	23.845	-2.253	21%	31%
1997	67.819	19.076	53.394	18.588	14.425	488	22%	26%
1998	58.651	15.793	43.714	14.302	14.937	1.492	21%	25%
1999	63.556	11.995	29.158	10.379	34.398	1.616	16%	26%
2000	90.783	14.250	31.434	13.428	59.349	822	14%	30%
2001	86.614	15.270	40.723	13.041	45.891	2.229	15%	24%
2002	90.926	16.375	48.815	12.151	42.111	4.225	15%	20%
2003	114.572	21.357	60.993	15.077	53.579	6.280	16%	20%
2004	153.004	30.203	77.491	19.891	75.514	10.311	16%	20%
2005	210.249	33.549	103.535	21.899	106.714	11.650	14%	17%
2006	260.168	43.382	140.236	24.045	119.933	19.337	14%	15%
2007	300.567	53.834	191.696	31.790	108.871	22.044	15%	14%
2008	400.456	71.148	252.908	38.953	147.548	32.195	15%	13%
2009	255.270	48.118	167.726	24.077	87.544	24.041	16%	13%
2010	337.802	62.617	213.570	35.168	124.232	27.449	16%	14%

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Rusia

En el caso de Ucrania, su situación económica general ha sido precaria desde la salida del país del régimen soviético y hasta el fin de siglo, con crecimiento negativo, aunque decreciente, hasta 1999 inclusive (IMF, 2011). A partir del año 2000, la economía inicia un sendero de crecimiento positivo con una especialización en productos minerales ferrosos y no ferrosos, pero también maquinaria y equipo de transporte, alimentos, químicos y productos petrolíferos (CIA, 2011). Pero el país es dependiente de la energía proveniente de Rusia (petróleo y gas), lo cual la hace vulnerable a los

shocks externos. El rojo comercial de Ucrania se explica en buena medida por las importaciones de energía.

La economía de Bielorrusia tuvo mayor fortuna, ya que sólo mostró un crecimiento negativo entre 1993 y 1995, para luego observar una expansión del 7,1% promedio anual hasta el 2010. Bielorrusia tiene una especialización similar a la ucraniana: exporta fundamentalmente maquinaria y equipo, productos minerales, químicos, metales, textiles y alimentos e importa productos minerales, productos químicos y alimentos. Las importaciones provenientes de Rusia representan el 51,8% de las totales y las exportaciones hacia Rusia, explican el 38,9%. Este país ha observado un déficit constante en su balanza comercial a lo largo de la última década, tanto intra como extra-bloque.

En las nuevas economías de mercado de Asia Central la pobreza ha aumentado (COSUDE, 2011 y Pomfret, 2003). Entre éstas figuran Tayikistán y la República de Kirguistán, considerados los “países sin tierra” aunque la última poseedora de yacimientos auríferos.

### **3.5. Asia.**

Asia ocupa el segundo lugar como región de relevancia en el mundo del comercio con el 26,3% del total de los flujos, El comercio intrarregional es el principal elemento explicativo de las ventas externas de los países asiáticos, con el 51,6% del total. En lo relativo al comercio extrarregional, el principal destino de las ventas es Europa y América del Norte (18% cada una).

Si se analiza la estructura exportadora, se reconoce el mayor peso de las manufacturas (82,3% de las exportaciones totales), dentro de las que se destacan los equipos para oficina y de telecomunicaciones (23%). Las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas, por su parte, representan el 11,1% del total, los productos agrícolas tan sólo un 6,5%. El sector textiles (3,2%) y prendas de vestir (4,8%) han perdido peso relativo.

**Asia. Balanza Comercial. Promedio 2007-2009**

En miles de millones de US\$

Producto	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	
				Exportaciones	Importaciones
<b>Productos agrícolas</b>	<b>234,1</b>	<b>273,0</b>	<b>-38,9</b>	<b>6,1%</b>	<b>8,1%</b>
Productos alimenticios	184,6	201,4	-16,8	4,8%	6,0%
Pescado	33,3	26,0	7,4	0,9%	0,8%
Otros productos alimenticios	151,3	175,5	-24,2	4,0%	5,2%
Materias primas	49,5	71,5	-22,1	1,3%	2,1%
<b>Combustibles y prod de las ind extractivas</b>	<b>441,2</b>	<b>963,5</b>	<b>-522,3</b>	<b>11,6%</b>	<b>28,5%</b>
Minas y minerales	69,5	128,9	-59,4	1,8%	3,8%
Combustibles	302,0	734,6	-432,6	7,9%	21,7%
Metales no ferrosos	69,7	100,0	-30,4	1,8%	3,0%
<b>Manufacturas</b>	<b>3.134,4</b>	<b>2.142,5</b>	<b>991,9</b>	<b>82,3%</b>	<b>63,4%</b>
Hierro y acero	140,4	111,2	29,2	3,7%	3,3%
Productos químicos	293,7	332,0	-38,3	7,7%	9,8%
Productos farmacéuticos	28,4	37,3	-9,0	0,7%	1,1%
Otros productos químicos	265,4	294,7	-29,3	7,0%	8,7%
Otras semimanufacturas	229,2	160,2	69,0	6,0%	4,7%
Maquinaria y equipo de transporte	1.777,9	1.193,3	584,6	46,7%	35,3%
Equipo para oficina y de telecomunicaciones	858,3	535,9	322,4	22,5%	15,9%
Máq de procesamiento autom de datos, etc.	301,7	135,2	166,5	7,9%	4,0%
Equipo para telecomunicaciones	278,2	131,4	146,8	7,3%	3,9%
Circuitos electrónicos integrados	278,4	269,3	9,1	7,3%	8,0%
Equipos de transporte	403,2	220,3	182,8	10,6%	6,5%
Productos de la industria del automóvil	248,2	106,3	141,9	6,5%	3,1%
Otros equipos de transporte	155,0	114,0	41,0	4,1%	3,4%
Otra maquinaria	516,5	437,1	79,4	13,6%	12,9%
Textiles	116,5	60,5	55,9	3,1%	1,8%
Prendas de vestir	179,3	44,3	135,0	4,7%	1,3%
Otras manufacturas	397,4	241,0	156,4	10,4%	7,1%
Enseres y efectos personales	94,9	27,3	67,6	2,5%	0,8%
Instrumentos científicos y de control	106,9	95,2	11,8	2,8%	2,8%
Artículos manufacturados diversos	195,6	118,6	77,0	5,1%	3,5%
<b>Total mercancías</b>	<b>3.809,7</b>	<b>3.379,0</b>	<b>430,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC

Las compras del exterior de los países de la región repiten algunos de los rubros mencionados, pero las importaciones de combustibles, al igual que lo observado para Europa, explican alrededor del 20%. El comercio intrabloque está algo más primarizado. El continente es fuertemente superavitario en manufacturas y deficitario tanto en combustibles y productos de las industrias extractivas, como en los productos agrícolas. En relación a las manufacturas, los mayores superávits se observan en equipos para telecomunicaciones y en el sector automotriz.

Dentro del subcontinente, la estructura de comercio entre China, Japón y Corea, y entre Corea y Japón está basada en manufacturas. El comercio de productos agrícolas, extractivas y combustibles ocupa un lugar limitado.

### China. Balanza comercial bilateral con Japón y Corea

Cifras en miles de millones de US\$

Producto	Japón			Corea		
	Exportac	Import	Saldo	Exportac	Import	Saldo
Productos agrícolas	9,4	2,6	6,8	3,7	1,5	2,2
Productos alimenticios	8,4	0,5	7,9	3,2	0,4	2,8
Pescado	3,1	0,3	2,8	1,3	0,1	1,2
Otros productos alimenticios	5,3	0,2	5,1	1,9	0,3	1,6
Materias primas	1,0	2,1	-1,1	0,5	1,1	-0,6
Combustibles y productos de las ind extractivas	4,2	10,6	-6,4	4,3	11,6	-7,3
Menas y minerales	0,7	2,6	-1,9	0,5	0,5	0,0
Combustibles	2,0	2,3	-0,3	2,0	7,8	-5,9
Metales no ferrosos	1,5	5,7	-4,1	1,8	3,3	-1,5
Manufacturas	106,5	163,0	-56,5	60,8	124,8	-64,0
Hierro y acero	2,0	9,2	-7,2	6,8	4,4	2,4
Productos químicos	7,6	23,2	-15,6	5,5	22,0	-16,5
Productos farmacéuticos	0,5	0,5	0,0	0,3	0,1	0,2
Otros productos químicos	7,1	22,8	-15,6	5,2	21,9	-16,7
Otras semimanufacturas	7,3	7,2	0,1	4,9	3,2	1,7
Maquinaria y equipo de transporte	50,9	101,7	-50,8	32,0	67,6	-35,7
Equipo para oficina y de telecomunic	27,5	29,4	-1,9	20,2	44,1	-23,9
Máquinas de procesamiento autom de datos	11,7	5,0	6,7	6,0	4,9	1,0
Equipo para telec	13,2	5,8	7,3	9,8	5,7	4,1
Circuitos electrónicos integrados	2,6	18,5	-15,9	4,5	33,4	-29,0
Equipos de transporte	4,2	21,4	-17,2	3,6	6,6	-3,0
Productos de la industria automotriz	2,3	16,7	-14,4	1,0	4,4	-3,3
Otros equipos de transporte	1,9	4,7	-2,8	2,6	2,2	0,3
Otra maquinaria	19,3	50,9	-31,7	8,2	17,0	-8,8
Maquinaria generadora de energía	1,3	2,4	-1,1	0,5	0,7	-0,2
Otra maquinaria no electrica	7,2	30,0	-22,8	2,7	7,7	-5,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	10,8	18,6	-7,8	4,9	8,6	-3,7
Textiles	3,9	3,2	0,8	2,5	2,3	0,2
Prendas de vestir	18,4	0,1	18,3	2,9	0,2	2,8
Otras manufacturas	16,4	18,4	-2,0	6,2	25,1	-18,9
Enseres y efectos person	6,6	0,4	6,2	1,7	0,2	1,5
Instrumentos científicos y de control	2,8	10,9	-8,1	2,5	20,7	-18,2
Artículos manufacturados diversos	7,0	7,0	0,0	2,0	4,2	-2,1
<b>Total de mercancías</b>	<b>121,0</b>	<b>176,7</b>	<b>-55,7</b>	<b>68,8</b>	<b>138,3</b>	<b>-69,6</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC



Se observa que la relación comercial entre Japón y Corea en 2010, resulta positiva para la primera economía, la cual observa superávit bilateral en la mayor parte de los sectores productivos. En un contexto de aumento de los intercambios, se observa que mientras China y Corea han sido durante casi todo el período superavitarias respecto a Japón, China ha sido deficitaria respecto a Corea.

#### Evolución de la Balanza comercial bilateral entre Japón, China y Corea

En miles de millones de US\$

Año	Japón con China			Japón con Corea			China con Corea		
	export	import	saldo	export	import	saldo	export	import	saldo
2000	30,38	55,10	-24,72	30,70	20,45	10,25	11,29	23,21	-11,92
2001	31,00	57,87	-26,87	25,30	17,20	8,10	12,52	23,38	-10,86
2002	39,82	61,78	-21,96	28,57	15,48	13,08	15,53	28,57	-13,03
2003	57,42	75,47	-18,05	34,81	17,90	16,90	20,09	43,13	-23,03
2004	73,94	94,34	-20,40	44,26	22,05	22,21	27,81	62,23	-34,42
2005	80,07	108,48	-28,40	46,63	24,41	22,22	35,11	76,82	-41,71
2006	92,77	118,53	-25,76	50,27	27,33	22,94	44,52	89,72	-45,20
2007	145,62	72,41	73,21	54,33	27,31	27,03	56,10	103,75	-47,65
2008	138,70	78,94	59,77	59,49	29,48	30,02	73,90	112,16	-38,26
2009	109,73	122,57	-12,85	47,27	21,98	25,29	53,68	102,55	-48,87
2010	149,46	153,15	-3,69	62,37	28,58	33,79	68,77	138,34	-69,57

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC

Respecto a la relación comercial entre China e India, la misma resulta de relevancia principalmente para la primera. India es el 8,1% del destino de las exportaciones chinas, el tercer socio en importancia, y el 12,4% del origen de sus importaciones (primer socio comercial en importancia).

La estrategia de crecimiento de las economías de China e India han apuntado hacia el sector externo tanto mediante el aliento a la sustitución de importaciones como el estímulo al crecimiento de las exportaciones, a partir de la escala, los salarios bajos y un aumento gradual de incorporación de tecnología. Al mismo tiempo, luego de lograr su ingreso a la OMC en 2001 y ser reconocida como economía de mercado, profundizó la firma de acuerdos comerciales bilaterales para diversificar su crecimiento externo y vincularse con países proveedores de recursos estratégicos.

Entre ambas en lo relativo a la orientación de comercio exterior, existe un bajo nivel de solapamiento: mientras las exportaciones de China se concentran en buena medida en productos electrónicos e informáticos (superando sus exportaciones textiles y de confección, primeras en

importancia hace dos décadas), India vende en el exterior productos textiles y de confección y metalmecánica (Bustelo Gómez, 2007). Algo parecido sucede entre el grupo de países conocidos como los Tigres asiáticos, Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur, los cuales, aprovechando su mano de obra educada y altamente calificada, se han especializado en áreas donde tenían ventaja competitiva (Beato, 2010). Por otro lado, Singapur y Hong Kong se convirtieron en líderes mundiales de los centros financieros internacionales; Taiwán y Corea del Sur se convirtieron en líderes en tecnología de la información a nivel mundial.

Por eso, en su morfología, el continente asiático como bloque presenta una fuerte presencia de comercio intraindustrial, con una clara integración vertical de las cadenas de valor y con una amplia presencia de empresas multinacionales. El otro tema clave es la histórica rivalidad de China y Japón, cuya puja económica adquiere una renovada notoriedad a partir de la pérdida de poder de la economía japonesa a fines de los ochenta y el crecimiento chino de los últimos años.

El acceso de China a la OMC lo forzó país a tomar ciertas medidas de liberalización de mercado, y a firmar acuerdos bilaterales y regionales. De este modo, entre 1976 y 2006 se han firmado más de ciento cincuenta acuerdos comerciales en Asia, y en dicha zona todos los países excepto Mongolia participan en al menos uno de ellos.

Hasta ese momento existía la APEC (Asia Pacific Economic Cooperation). Esta experiencia fue fundada en 1989. Los miembros fundadores fueron: Australia, Brunei, Darussalam, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia. También estaban Canadá y Estados Unidos. China, Hong Kong, el Taipei chino se unieron en 1991. México, Papúa y Nueva Guinea, lo hicieron en 1993. Chile se adhirió en 1994. Y en 1998, Perú, Rusia y Viet Nam. Hoy son veintiún miembros. En 1994 la APEC estableció las metas de Bogor de comercio y la inversión libres en la región de Asia-Pacífico para el año 2010 para las economías desarrolladas, y para 2020 para las economías en desarrollo. Un año más tarde se adoptó el Programa de Acción de Osaka, que proporcionó un marco para el cumplimiento de los objetivos de Bogor de liberalización general. Recién en 1998 se definieron los primeros nueve sectores para la apertura. En los '90 fue un importante actor a favor de la liberalización en la Ronda de Doha. En 2008, el 50 % del comercio entró en el régimen libre de impuestos. No hay arancel externo común.

Por otro lado, está la antigua Asociación de Naciones del Sureste Asiático, organización subregional integrada por diez países, Malasia, Indonesia, Brunei, Filipinas, Singapur y Tailandia, Laos, Vietnam, Camboya y Birmania, que se firma en 1961(Rubiolo, 2006). Un conflicto entre Filipinas y Malasia por el territorio de Sabah hizo fracasar el intento.

Unos años más tarde, en 1967 Tailandia, Malasia, Indonesia, Singapur y Filipinas, firmaron la declaración de Bangkok, que marcó el inicio de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). Junto a Brunei forman el ASEAN-6. En 1976 se firmó el Tratado de Amistad y Cooperación en el Sudeste Asiático, sin definiciones comerciales claras. En 1979 se creó el Consejo Económico Japón – ASEAN.

Recién en 1992 se firmó el compromiso de marchar hacia la eliminación de tarifas dentro de la construcción de un área exclusiva de libre comercio. Desde 1995 se integraron Vietnam, Myanmar, Laos y Camboya. El Acuerdo sobre el Arancel Preferencial Efectivo Común (CEPT) para el Área de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) exige que los aranceles aplicables a una amplia gama de productos que se comercializan dentro de la región se reduzca a no más del 5% y hay un sistema de reducciones graduales. Los países del ASEAN-6 (Brunei Darussalam, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia) han eliminado todas las tarifas de importación del resto de los países del ASEAN, mientras que los restantes cuatro mantienen hasta el momento tarifas que en todos los casos alcanzan como máximo al 5% (ASEAN Annual Report, 2010-2011).

En 2010, el 25,1% de las mercancías exportadas por los países de la ASEAN y el 24,6% de sus importaciones, fundamentalmente manufacturas, se realizaron de manera intrabloque debido a un aumento en el período 2000-2010 del 170% del comercio. El intercambio intrabloque creció alrededor de 140%.

En los siguientes cuadros se presenta la estructura comercial de los principales países del bloque para 2007. Se puede apreciar la gran diversificación de los intercambios ya que los balances de comercio en maquinaria y equipos así como en combustibles, son relativamente equilibrados, lo que se debe al fuerte intercambio intra-firma.

Estructura de intercambio de los países del ASEAN dentro del bloque. Diez principales productos. Año 2007  
 Cifras en millones de US\$

Vietnam			
#	Exportaciones		Importaciones
1	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	3.085,7	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados
2	10-Cereales	946,3	84-Reactores nucleares, calderas, partes
3	84-Reactores nucleares, calderas, partes	644,7	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes
4	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	327,6	39-Plásticos y sus manufacturas
5	09-Café, Te, especias	163,0	72-Hierro y acero
6	89-Barcos y demás estructuras flotantes	145,7	29-Productos químicos orgánicos.
7	03-Pescados, crustáceos, moluscos y otros	136,3	48-Papel y Cartón
8	72-Hierro y acero	120,7	15-Grasas animales, aceites, productos derivados
9	40-Caucho y sus manufacturas	112,3	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros
10	39-Plásticos y sus manufacturas	92,0	40-Caucho y sus manufacturas
	<b>Totales</b>	<b>6.918,8</b>	<b>Totales</b>
	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>83,5%</b>	<b>% 10 principales en el total</b>
			<b>75,2%</b>
Filipinas			
#	Exportaciones		Importaciones
1	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	882,1	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes
2	84-Reactores nucleares, calderas, partes	582,4	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados
3	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	580,9	84-Reactores nucleares, calderas, partes
4	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros	457,0	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros
5	04-Lácteos, huevos, miel natural	111,9	39-Plásticos y sus manufacturas
6	72-Hierro y acero	95,7	26-Minerales metalíferos, escorias y cenizas.
7	42-Manufacturas de cuero, talabartería y otros	87,9	90-Óptica, fotografía, cinematográficos y piezas
8	24-Tabaco y sucedáneos del tabaco	78,7	29-Productos químicos orgánicos.
9	90-Óptica, fotografía, cinematográficos y piezas	65,0	15-Grasas animales, aceites, productos derivados
10	40-Caucho y sus manufacturas	57,8	33-Aceites esenciales, resinoideos, productos de perfumería, cosméticos
	<b>Totales</b>	<b>3.564,9</b>	<b>Totales</b>
	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>84,1%</b>	<b>% 10 principales en el total</b>
			<b>78,3%</b>
Malasia			
#	Exportaciones		Importaciones
1	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	13.010,1	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes
2	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	7.940,7	84-Reactores nucleares, calderas, partes
3	84-Reactores nucleares, calderas, partes	6.528,8	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados
4	39-Plásticos y sus manufacturas	1.442,8	39-Plásticos y sus manufacturas
5	29-Productos químicos orgánicos.	1.001,2	40-Caucho y sus manufacturas
6	73-Artículos de hierro y acero	840,5	29-Productos químicos orgánicos.
7	72-Hierro y acero	790,1	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros
8	90-Óptica, fotografía, cinematográficos y piezas	780,5	72-Hierro y acero
9	15-Grasas animales, aceites, productos derivados	649,0	73-Artículos de hierro y acero
10	76-Aluminio y sus manufacturas	593,9	15-Grasas animales, aceites, productos derivados
	<b>Totales</b>	<b>40.675,5</b>	<b>Totales</b>
	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>82,6%</b>	<b>% 10 principales en el total</b>
			<b>83,9%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Asia-Pacific Research and Trading Network of Trade

Estructura de intercambio de los países del ASEAN dentro del bloque. Diez principales productos. Año 2007 -cont-  
Cifras en millones de US\$

Singapur				
#	Exportaciones		Importaciones	
1	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	31.149,2	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	14.739,2
2	84-Reactores nucleares, calderas, partes	15.565,6	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	8.492,3
3	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	15.355,8	84-Reactores nucleares, calderas, partes	7.921,5
4	39-Plásticos y sus manufacturas	3.095,7	88-Aeronaves, vehículos espaciales y partes	1.004,2
5	29-Productos químicos orgánicos.	2.966,5	73-Artículos de hierro y acero	1.001,9
6	90-Óptica, fotografía, cinematográficos y piezas	1.822,8	39-Plásticos y sus manufacturas	923,7
7	73-Artículos de hierro y acero	1.517,6	15-Grasas animales, aceites, productos derivados	848,9
8	72-Hierro y acero	1.193,4	71-Perlas naturales, cultivadas, piedras preciosas	812,9
9	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros	1.020,7	90-Óptica, fotografía, cinematográficos y piezas	811,6
10	38-Otros productos químicos diversos	812,3	29-Productos químicos orgánicos.	709,2
	<b>Totales</b>	<b>84.121,3</b>	<b>Totales</b>	<b>44.901,5</b>
	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>88,6%</b>	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>83,0%</b>
Tailandia				
#	Exportaciones		Importaciones	
1	84-Reactores nucleares, calderas, partes	5.134,7	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	7.089,7
2	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	4.477,8	84-Reactores nucleares, calderas, partes	5.008,7
3	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros	2.708,1	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	2.726,8
4	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	2.543,0	29-Productos químicos orgánicos.	1.476,1
5	40-Caucho y sus manufacturas	1.490,8	39-Plásticos y sus manufacturas	970,6
6	39-Plásticos y sus manufacturas	1.100,9	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros	837,6
7	88-Aeronaves, vehículos espaciales y partes	771,5	90-Óptica, fotografía, cinematográficos y piezas	651,7
8	29-Productos químicos orgánicos.	728,8	38-Otros productos químicos diversos	397,8
9	72-Hierro y acero	671,1	73-Artículos de hierro y acero	389,0
10	17-Azúcares y artículos de confitería	617,2	72-Hierro y acero	297,6
	<b>Totales</b>	<b>25.948,6</b>	<b>Totales</b>	<b>23.795,7</b>
	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>78,0%</b>	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>83,4%</b>
Camboya				
#	Exportaciones		Importaciones	
1	24-Tabaco y sucedáneos del tabaco	25,4	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	416,8
2	71-Perlas naturales, cultivadas, piedras preciosas	24,5	84-Reactores nucleares, calderas, partes	170,6
3	40-Caucho y sus manufacturas	15,9	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros	155,4
4	61-Indumentaria de punto y accesorios de vestir	15,3	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	105,4
5	62-Artículos de vestir y acces	12,7	22-Bebidas alcohólicas y vinagre.	97,8
6	72-Hierro y acero	9,6	60-Tejidos de puntos	92,2
7	10-Cereales	8,4	24-Tabaco y sucedáneos del tabaco	88,4
8	12-Semillas, frutos oleaginosos y granos	7,3	25-Sal, azufre, tierras, piedras, yesos	87,3
9	63-Otros textiles	7,0	17-Azúcares y artículos de confitería	73,3
10	76-Aluminio y sus manufacturas	4,4	39-Plásticos y sus manufacturas	65,2
	<b>Totales</b>	<b>155,7</b>	<b>Totales</b>	<b>2.029,4</b>
	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>83,7%</b>	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>66,6%</b>
Indonesia				
#	Exportaciones		Importaciones	
1	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	3.576,1	27-Combustibles minerales, aceites, productos derivados	8.746,9
2	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	2.586,7	84-Reactores nucleares, calderas, partes	7.593,1
3	84-Reactores nucleares, calderas, partes	2.137,9	85- Maquinaria eléctrica, equipos y partes	7.550,9
4	15-Grasas animales, aceites, productos derivados	1.058,9	29-Productos químicos orgánicos.	1.836,3
5	29-Productos químicos orgánicos.	827,8	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros	1.777,1
6	87-Vehículos de ferrocarriles, tranvías y otros	661,7	39-Plásticos y sus manufacturas	1.501,1
7	48-Papel y Cartón	577,3	72-Hierro y acero	1.120,4
8	40-Caucho y sus manufacturas	512,2	73-Artículos de hierro y acero	1.022,0
9	73-Artículos de hierro y acero	474,5	90-Óptica, fotografía, cinematográficos y piezas	844,4
10	26-Minerales metalíferos, escorias y cenizas.	431,9	17-Azúcares y artículos de confitería	477,5
	<b>Totales</b>	<b>18.373,3</b>	<b>Totales</b>	<b>38.818,6</b>
	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>69,9%</b>	<b>% 10 principales en el total</b>	<b>83,6%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Asia-Pacific Research and Training Network of Trade

Fuera de ese intercambio intrabloque, se ve que países importantes de Asia y Oceanía como Australia, Nueva Zelanda e India, observan déficit permanentemente con las economías del ASEAN, aunque en niveles similares a sus cuentas globales, Corea y China son en cambio superavitarias; Japón en los últimos años ha perdido el superávit que mantenía.

Comercio de los 6 Países agregados al ASEAN con el bloque del ASEAN

En millones de US\$

Año	Australia			Nueva Zelanda			Japón		
	Export	Impo	Saldo	Export	Impo	Saldo	Export	Impo	Saldo
1998	4.872,9	7.193,1	-2.320,2	755,7	793,3	-37,6	42.879,4	34.904,7	7.974,7
1999	5.897,4	8.078,8	-2.181,3	846,9	997,2	-150,4	49.316,1	41.100,6	8.215,5
2000	7.011,8	8.926,4	-1.914,6	1.011,0	1.017,6	-6,5	62.625,7	52.535,4	10.090,3
2001	6.158,6	8.335,5	-2.176,8	1.080,4	1.026,0	54,4	48.782,9	48.121,4	661,5
2002	6.170,8	9.130,4	-2.959,6	1.018,0	1.093,5	-75,4	49.423,8	45.789,8	3.634,0
2003	6.032,0	11.356,9	-5.324,9	1.156,7	1.361,0	-204,4	54.079,1	50.626,6	3.452,5
2004	7.340,0	15.226,4	-7.886,4	1.416,2	1.945,1	-528,9	64.416,3	54.914,1	9.502,3
2005	8.971,7	18.572,1	-9.600,4	1.545,4	2.450,5	-905,1	66.665,5	64.711,8	1.953,7
2006	10.022,7	21.781,3	-11.758,7	1.579,2	2.913,0	-1.333,7	65.975,3	73.375,7	-7.400,4
2007	11.457,1	25.986,5	-14.529,5	2.402,5	3.339,1	-936,6	74.339,6	75.467,8	-1.128,2
Año	China			Corea			India		
	Export	Impo	Saldo	Export	Impo	Saldo	Export	Impo	Saldo
1998	9.376,4	10.643,5	-1.267,1	12.953,6	8.102,7	4.850,9	1.426,0	4.948,3	-3.522,3
1999	10.724,6	10.783,3	-58,7	15.813,0	11.227,6	4.585,3	2.022,0	5.691,5	-3.669,4
2000	15.015,4	14.395,5	619,9	17.863,6	14.623,6	3.239,9	2.615,0	6.267,6	-3.652,6
2001	15.776,4	14.674,2	1.102,2	14.232,9	13.286,4	946,5	3.002,0	5.642,0	-2.640,0
2002	20.430,7	19.603,5	827,2	15.737,3	14.817,6	919,7	3.990,9	6.039,1	-2.048,3
2003	26.504,2	27.972,3	-1.468,2	17.201,8	15.934,8	1.267,0	4.992,8	7.884,1	-2.891,3
2004	37.245,8	43.974,7	-6.728,9	20.178,9	18.879,2	1.299,7	6.963,3	10.095,3	-3.132,0
2005	48.224,1	47.908,4	315,7	23.375,7	23.037,5	338,2	9.429,6	13.823,4	-4.393,7
2006	61.312,6	61.237,2	75,5	27.084,4	25.457,7	1.626,8	10.360,6	17.449,3	-7.088,7
2007	79.337,7	68.866,3	10.471,4	31.554,0	27.916,3	3.637,7	11.200,9	23.090,1	-11.889,1

Fuente: Elaboración propia con datos de Asia-Pacific Research and Training Network of Trade

La importancia del comercio intrabloque revela que, mientras que APEC involucra grandes heterogeneidades y termina siendo un espacio difícil de coordinar, el ASEAN avanza decidida y complementariamente.

Uno de los temas centrales es la relación con China, con quien se firmó el Acuerdo Marco sobre Cooperación Económica Global en noviembre de 2002 para establecer el Área de Libre Comercio<sup>13</sup>, que dio lugar al Acuerdo de Comercio de Servicios y el Acuerdo de Inversión en el Acuerdo Marco de Cooperación Económica Integral. En 2010 se creó el Comité Conjunto del TLC de la ASEAN-China. Un TLC se firmó específicamente con ASEAN-6 y así se redujeron los aranceles de siete mil

<sup>13</sup> En paralelo China cuenta con Acuerdos de Cooperación Económica Más Estrecha (CEPA) con Hong Kong y Macao; y con TLC con Pakistán, Nueva Zelanda, Singapur. Además busca promover un ALC en Asia Oriental, para lo cual ha propuesto un acuerdo temprano en búsqueda de un TLC trilateral en el noreste asiático; propuesta que ha sido rechazada por Japón. Se debe mencionar la firma de acuerdos con el Consejo de Cooperación del Golfo (Chai Yu, Liu Xiao Xue y Song Hong, 2006). Fuera de Asia China tiene también una política de acuerdos bilaterales; ha firmado con Chile, Perú. Busca un acuerdo con la Unión Aduanera Sudafricana (Jian-Ye Wang y Abdoulaye Bio-Tchan, 2008; Santiso, 2006).

productos. Mientras tanto, se prevee un trato flexible hasta 2015 para Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam (Odarda, 2008).

#### **Las inversiones de China en Camboya.**

Camboya es una pequeña economía del sudeste de Asia, que cuenta con apenas catorce millones de habitantes. Dado su tamaño, cualquier vinculación con otras economías tiene un potencial para generar importantes beneficios tanto a través del acceso a mercados más grandes como en términos de recepción de IED.

En los últimos años, el acercamiento de esta pequeña economía con China ha generado importantes inversiones desde el gigante asiático que, paradójicamente, visto desde la óptica de China resultan insignificantes.

En 2010 la Inversión Extranjera Directa que Camboya recibió desde China alcanzó los US\$ 600 millones, volumen que no alcanza siquiera el 1% del total de inversiones generadas en el exterior por China. Sin embargo, con este volumen de IED China representa para Camboya el principal proveedor de IED.

Si bien es cierto que Camboya tiene políticas favorables a la atracción de IED, lo que genera mayor seducción de China es que las exportaciones se encuentran libres de impuestos y sin restricciones de cuotas a mercados desarrollados como los de Canadá, Japón y Australia, al tiempo que los textiles camboyanos tienen un trato preferencial por parte de la UE y bajas cuotas por parte de Estados Unidos.

Otro aspecto favorable para la IED en Camboya son sus salarios, que resultan inferiores a los observados en China. En 2001, según la última información disponible, los salarios de la industria manufacturera ascendían a US\$ 62,3 mensuales, mientras que en China los salarios manufactureros eran en promedio US\$ 98,4 mensuales. Desde entonces, la dinámica salarial en China se aceleró tanto por el aumento de los salarios en yuanes como por la apreciación del tipo de cambio nominal, llevando los salarios promedios en las manufacturas a US\$ 311,8 mensuales e incrementando la brecha salarial con Camboya.

Si bien China se muestra como “benefactor” de Camboya, ya que este país no representa un socio comercial de relevancia, la estrategia del gigante asiático es utilizar a esta pequeña economía, al igual que lo hace con otros países, para saltar las restricciones que les son impuestas en el exterior.

Así, lo que puede aparecer en un principio como una estrategia cooperativa por parte de China, tal cual lo muestra también en el caso de su relación comercial con las economías latinoamericanas, es en realidad una estrategia de extracción del máximo beneficio de las relaciones internacionales. Camboya es sólo un ejemplo.

Desde entonces el flujo de comercio bilateral entre China y ASEAN se ha incrementado a un promedio del 20% anual. Los productos mecánicos y eléctricos representaron el 53,7% del total de

las importaciones de China proveniente de los países del bloque, mientras que las exportaciones de China al ASEAN se componen de tejidos, manufacturas intensivas en mano de obra y productos farmacéuticos. La ASEAN fue cuarto socio comercial más grande de China (con un 9,8%), después de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón. En este intercambio, como vimos, China es normalmente superavitaria, pero todo el tipo de relación es equilibrada.

Es interesante el análisis de la evolución de esta relación entre China y los países del ASEAN. Por ejemplo, durante la crisis financiera mundial en 2009, China estableció un préstamo de U\$S 15 mil millones a los Estados miembros de la ASEAN. El préstamo se ha utilizado principalmente para actividades de construcción relacionadas con la conectividad. China también invierte en Filipinas, Camboya y Tailandia a través del Fondo de Inversión de Cooperación de China-ASEAN. Una operación similar se lleva adelante a través del Memorando de Entendimiento sobre la Cooperación de Transporte. En este esquema China parece querer convertirse en una especie de instrumento anticíclico en estas economías.

### **3.6. África.**

África tiene una participación mínima en el comercio internacional, con el 3,3% en las exportaciones mundiales y también del 3,3% en el total de las importaciones mundiales. Europa es el principal destino de sus ventas, el 38,8% en 2009, seguida por Asia con el 22,2% y América del Norte con el 17,1%. Luego aparece el comercio intrarregional que apenas representa el 11,7%. La estructura exportadora está basada en combustibles y productos de las industrias extractivas un 68,5%, las manufacturas representan el 20,5% y las exportaciones agrícolas un 10,2%. Las importaciones son en casi un 70% de manufacturas (maquinarias y equipos de transporte, productos químicos), pero también, productos agrícolas, que suman un 15%.

Son claros los problemas en la generación de valor y baja industrialización. Estas economías no han logrado nunca una autonomía alimentaria razonable. El elevado superávit que el continente observa en combustibles y productos de industrias extractivas no alcanza para redondear una balanza comercial superavitaria.



En términos de países, el principal exportador e importador del continente es Sudáfrica, con algo más del 17% del total, en términos de exportaciones le siguen Argelia, Nigeria, Libia, Marruecos y Túnez, todos superando el 8%, y totalizan el 70% de las exportaciones africanas. Los mismos países se repiten en importaciones, aunque a estos debe sumarse Egipto, que exporta el 4% del total.

#### Principales exportadores e importadores de mercancías de África, 2005

(En Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Participación				Variación porcentual anual			
	2005	1980	1990	2000	2005	2000-05	2003	2004	2005
<b>Exportadores</b>									
África	297,7	100,0	100,0	100,0	100,0	15,0	25,2	30,2	29,4
Sudáfrica	51,9	21,0	22,2	20,3	17,4	11,6	22,7	26,2	12,7
Argelia	46,0	11,4	12,2	14,9	15,5	15,9	23,2	35,1	47,0
Nigeria	42,3	21,4	12,8	14,2	14,2	15,0	49,6	37,8	35,7
Jamahiriyá Árabe Libia	30,1	18,0	12,5	9,1	10,1	17,6	49,5	41,8	46,2
Angola	23,4	1,6	3,7	5,4	7,9	24,2	14,2	41,7	73,7
Egipto	10,7	2,5	3,3	3,2	3,6	17,8	30,9	24,7	38,7
Marruecos	10,6	2,1	4,0	5,0	3,6	7,4	11,8	13,1	7,2
Túnez	10,5	1,8	3,3	4,0	3,5	12,4	16,8	20,7	8,4
Côte d'Ivoire	7,6	2,6	2,9	2,6	2,6	14,4	9,7	19,5	10,0
Guinea Ecuatorial	7,2	0,0	0,1	0,7	2,4	45,6	26,3	64,1	56,2
Congo	5,0	0,8	0,9	1,7	1,7	15,0	17,4	30,7	42,9
Gabón	4,9	1,8	2,1	1,8	1,7	13,6	17,2	28,1	35,9
Sudán	4,8	0,4	0,4	1,2	1,6	21,7	30,4	48,6	27,7
Botswana	4,4	0,4	1,7	1,8	1,5	10,3	30,3	11,3	25,9
Kenya	3,3	1,0	1,0	1,2	1,1	13,7	13,9	11,3	22,7
<b>Importadores</b>									
África	249,3	100,0	100,0	100,0	100,0	14,0	19,9	28,9	18,6
Sudáfrica	62,3	20,1	18,5	23,0	25,0	16,0	35,8	38,9	12,8
Argelia	20,4	10,8	9,8	7,1	8,2	17,3	3,4	46,8	12,0
Marruecos	20,3	4,3	7,0	8,9	8,2	12,0	20,1	25,1	14,1
Egipto	19,8	5,0	12,5	10,8	8,0	7,2	-13,2	18,1	54,1
Nigeria	17,3	17,1	5,7	6,7	6,9	14,6	43,8	30,5	21,9
Túnez	13,2	3,6	5,5	6,6	5,3	9,0	14,5	16,8	3,4
Angola	8,2	1,4	1,6	2,4	3,3	21,8	45,7	6,4	39,7
Jamahiriyá Árabe Libia	7,0	7,0	5,4	2,9	2,8	13,4	-1,5	46,1	10,7
Sudán	6,8	1,6	0,6	1,2	2,7	34,2	17,8	41,4	65,8
Kenya	6,1	2,2	2,2	2,4	2,5	14,6	14,8	22,2	35,1
Côte d'Ivoire	5,4	3,0	2,1	2,2	2,1	13,9	31,6	32,8	24,7
Ghana	5,0	1,2	1,2	2,3	2,0	11,0	18,0	26,9	22,9
Etiopía	4,1	0,7	1,1	1,0	1,7	26,7	30,6	45,7	33,7
Botswana	3,3	0,7	2,0	1,6	1,3	9,5	40,6	29,8	-2,9
Senegal	3,2	1,1	1,2	1,2	1,3	16,0	20,4	20,3	12,5

Nota: Las cifras recientes de algunos países y territorios son estimaciones de la Secretaría.

La economía de los países africanos se encuentra basada mayormente en la agricultura y en la explotación de los recursos naturales. Se puede apreciar la existencia conjunta de dos modelos de economías: la economía de subsistencia -más tradicional en el territorio- y la economía más capitalista la cual se orienta mayormente hacia el comercio exterior, en donde los recursos

naturales son su principal fuente.

La actividad agrícola ganadera en algunos países de África alcanza a explicar una porción más que representativa de su PBI, tal como se observa en el cuadro inferior. Así por ejemplo, en países como Sierra Leona y Somalia, la agricultura supera el 60% del PBI.

La minería y la silvicultura son dos actividades extractivas de importancia económica con destino a la exportación. Dichas actividades se encuentran mayormente controladas por grandes empresas. Entre los elementos que se extraen de la actividad minera en África se encuentran hierro, manganeso, cobre, petróleo, gas natural, bauxita, uranio, oro y los diamantes. En la actividad forestal se explotan principalmente árboles de maderas tropicales exóticas.

En el caso de la actividad industrial, la misma es muy poco desarrollada y en gran medida se encuentra orientada a la producción de bienes de poco valor añadido.

En el siguiente cuadro se expone la estructura general de las economías africanas según la última información disponible. En el mismo se aprecia el bajo peso de las manufacturas dentro de la estructura económica en la mayor parte de los países africanos.

África. Estructura productiva de los países. Año 2009

País	Agricultura	Industria	Manufacturas	Servicios
Argelia	10,0	51,3	5,0	38,7
Angola	8,6	70,9	0,9	20,5
Benin	35,9	14,5	8,3	49,6
Botswana	3,3	42,5	4,5	54,2
Burkina Faso	35,2	23,8	12,2	41,0
Burundi	47,0	15,0	10,1	38,0
Camerún	23,5	29,9	16,2	46,6
Cabo Verde	8,2	17,8	3,4	74,1
Rep. Centroafricana	53,5	13,9	6,3	32,6
Chad	20,5	45,6	6,2	33,9
Comoras	43,9	10,8	3,8	45,3
Congo	5,4	67,6	5,4	26,9
Côte d'Ivoire	26,0	25,6	17,8	48,4
Rep. Dem. del Congo	16,6	30,0	21,8	53,4
Djibouti	3,9	19,7	2,3	76,4
Egipto	13,7	37,6	16,6	48,7
Guinea Ecuatorial	66,1	30,0	0,2	3,8
Eritrea	24,2	18,9	5,8	56,9
Etiopía	50,8	10,4	3,7	38,8
Gabón	5,8	56,5	4,8	37,7
Gambia	28,8	12,9	5,7	58,3
Ghana	31,7	18,9	6,9	49,5
Guinea	25,9	40,3	7,4	33,8
Guinea-Bissau	44,6	13,8	11,9	41,6
Kenya	27,6	18,7	10,6	53,7
Lesotho	8,4	31,9	15,9	59,7
Liberia	63,7	12,7	7,2	23,6
Libia	2,8	71,4	6,3	25,9
Madagascar	28,5	20,2	14,6	51,3
Malawi	36,3	17,1	5,6	46,5
Mali	39,0	21,0	5,7	39,9
Mauritania	20,6	34,7	4,1	44,8
Mauricio	4,3	29,1	19,5	66,6
Marruecos	16,4	28,5	16,1	55,1
Mozambique	29,6	23,6	14,2	46,9
Namibia	9,4	32,3	14,7	58,3
Niger	44,0	16,1	5,5	39,9
Nigeria	37,1	34,3	2,3	28,7
Rwanda	36,6	15,5	6,9	47,9
Santo Tomé y Príncipe	19,4	20,3	8,7	60,3
Senegal	16,7	23,2	14,1	60,1
Seychelles	2,8	17,2	9,4	80,0
Sierra Leona	62,0	5,2	1,8	32,9
Somalia	60,2	7,4	2,5	32,5
Sudáfrica	2,9	31,1	15,2	66,0
Sudán	31,0	29,4	7,9	39,7
Swaziland	7,9	46,1	42,3	46,0
Tanzania	28,8	24,3	9,5	46,9
Togo	47,5	17,8	8,8	34,7
Túnez	9,1	31,4	16,7	59,5
Uganda	24,8	25,2	8,2	50,0
Zambia	22,0	34,5	9,8	43,5
Zimbabwe	18,0	29,0	17,0	53,0

Fuente: African Statistical Yearbook 2011

**La explotación y exportación de diamantes.**

El negocio mundial de diamantes genera unos US\$ 12.000 millones anuales de ventas y Bostwana es el principal productor mundial, mientras que Sudáfrica ocupa el tercer lugar detrás de Rusia. Pero lo más destacado en torno a los diamantes tiene que ver con el tráfico ilegal de los mismos en varios países de África.

Los países africanos se caracterizan por una elevada inestabilidad política, asociada a factores diversos, entre los que se cuenta la circulación de esta piedra preciosa. En este contexto, varios grupos para-estatales han tomado control del negocio financiando a su vez sus operaciones políticas con los ingresos provenientes de estas ventas. A su vez, en este negocio intervienen grandes corporaciones que actúan financiando y estimulando estos conflictos.

Las crónicas de Sierra Leona, El Congo, Angola, Ghana, Liberia y Costa de Marfil hablan de estos problemas en estos países, donde ha habido varias denuncias internacionales (Naciones Unidas, 2001). Existen miles de personas que bajo un estado de semi-esclavitud, principalmente en Angola, Sierra Leona y el Congo que realizan tareas extractivas en las minas.

Para frenar el comercio ilegal de diamantes se introdujo en 2002 el denominado “Proceso de Kimberley”, diseñado por las Naciones Unidas, a través del cual se les requiere a los países productores de diamantes que provean pruebas de que el dinero que hacen de la venta de diamantes no es usado para financiar actividades criminales o “revolucionarias”. Esta medida ha tenido un efecto reducido en la limitación del tráfico ilegal de diamantes.

En los países de África, también se produjo un incremento en los intercambios intrabloques, aunque éstos siguen siendo inferiores al 10%. En ese comercio, naturalmente, el componente “combustibles y productos de las industrias extractivas”, alcanza al 31,5% (es el 68,5% de las exportaciones totales). Ganan importancia las exportaciones de productos agrícolas y las manufacturas.

**África. Comercio de mercancías intrabloque**  
(Miles de millones de dólares)

Producto	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Productos agrícolas	6,6	8,4	8,2	18%	16%	20%
Combustibles y prod de las ind extractivas	14,9	21,8	14,5	40%	42%	35%
Manufacturas	15,8	21,2	18,6	42%	41%	45%
<b>Exportaciones totales de mercancías</b>	<b>37,3</b>	<b>51,4</b>	<b>41,3</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC

En África existen múltiples bloques de integración y los países africanos frecuentemente pertenecen a más de uno. Estos acuerdos han demostrado ser poco estables, tal vez debido a la inestabilidad de cada país, por problemas económicos y sociales que a veces adoptan la forma de conflictos étnicos. Todo hace que se diluyan los esfuerzos de fortalecimiento de muchos procesos. Según la visión de Kabunda (2009) el continente carece de ciertas condiciones esenciales para la integración regional, entre las que se pueden mencionar: la transferencia de soberanía a los órganos centrales, los mecanismos de prevención y gestión de conflictos, la convergencia de intereses económicos, los mecanismos de superación de las rivalidades y de los antagonismos políticos, la creación de una moneda y de infraestructuras regionales, con una previa integración regional encabezada por un Estado fuerte en colaboración con la sociedad civil.

A continuación se analizan los bloques de integración más relevantes:

### 3.6.1. Unión Sudafricana (SACU).

Una de las organizaciones más sólidas es la Unión Aduanera Sudafricana (SACU), creada en 1910. Se trata de un grupo compuesto por los países de Sudáfrica, Botswana, Namibia, Lesotho y Swazilandia. Por entonces se definió un arancel externo común en todos los bienes importados a la Unión desde el resto del mundo; un pool común de derechos de aduana de acuerdo con el volumen total del comercio exterior; y los impuestos especiales sobre la base de la producción total y el consumo de bienes sujetos a impuestos especiales. Además, se estableció la libre circulación de productos manufacturados dentro de la SACU, sin ningún tipo de derechos o restricciones cuantitativas y una fórmula de participación de ingresos para la distribución de los ingresos aduaneros y los impuestos especiales recogidos por la unión.

Bajo el régimen del *Apartheid*, Sudáfrica era el único administrador del *pool* común de ingresos estableciendo los derechos de importación de la SACU. Recién en 1969 se estableció un multiplicador en la fórmula de participación de ingresos, que aumentó los ingresos de Botswana, Lesotho y Suazilandia. Sin embargo, al igual que en el acuerdo de 1910, Sudáfrica mantuvo el poder de toma de decisiones sobre las políticas aduaneras y los impuestos especiales. También conservó el libre acceso al mercado de Botswana, Lesotho y Suazilandia. Con ello, se lograron efectos de desvío de comercio que beneficiaron a los fabricantes de Sudáfrica.

Con la independencia de Namibia en 1990 y el fin del *Apartheid* en Sudáfrica en 1994, los miembros de la SACU llevaron a cabo nuevas negociaciones en noviembre de 1994, que culminaron en un nuevo acuerdo en 2002. Se estableció una Secretaría Administrativa, un Consejo de Ministros, una Comisión de la Unión Aduanera, los Comités Técnicos de Enlace, un Tribunal y una Junta de Aranceles y hay una nueva fórmula de reparto de ingresos.

Varias revisiones fueron impulsadas por las naciones menores que veían que el acuerdo beneficiaba en demasía a Sudáfrica, pero el poder de esa economía es muy superior al del resto (Lesedi et al, 2010). En la actualidad, el debate en la misma Sudáfrica podría llevar a romper el proceso (Draper et al, 2009). Del otro lado, recientemente Botswana, Lesotho y Suazilandia (BLS) han firmado el Acuerdo de Asociación Económica interino (IEPA) con la UE, buscando de reducir la dependencia de Sudáfrica, aumentando los aranceles externos con esa economía.

Existen grandes diferencias entre el desempeño económico de los países de la SACU. Sudáfrica es la economía más grande del África subsahariana, con más alto PBI per capita, eje de la mayoría de los intercambios y mantiene superávit comercial con el resto. Además ha sostenido siempre una política comercial de acciones no acordadas (Jenkins, 2001). Un dato interesante es que Sudáfrica le vende a los vecinos bienes y servicios de consumo mientras que al resto del mundo le vende sólo recursos naturales (Aziakpono, 2003).

Entre las otras economías también hay diferencias. Botswana tiene un PBI per cápita alto debido a sus exportaciones de diamantes, cobre y níquel, mientras que Lesotho, por su parte, ha registrado una tasa de crecimiento bajo y tiene ingresos medios pobres. Lesotho y Suazilandia siguen siendo de los países de más bajos ingresos per cápita del mundo.

### **3.6.2. La Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC).**

La Conferencia de Coordinación para el Desarrollo del Sur (SADCC) se formó en 1980 con la adopción de la Declaración de Lusaka (África del Sur: hacia la liberación económica) con la participación de Angola, Botswana, Lesotho, Mozambique, Suazilandia, República Unida de Tanzania y Zambia.

En 1992, se firmó el Tratado de la SADC con el objetivo de lograr la integración económica después de la independencia del resto de los países del África meridional. Actualmente, está formada por quince Estados: Angola, Botswana, República Democrática del Congo (RDC), Lesotho, Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Seychelles, Sudáfrica, Suazilandia, República Unida de Tanzania, Zambia y Zimbabwe. El Tratado establece un calendario para la creación de una zona de libre comercio que abarque la libre circulación de capitales, bienes, servicios y mano de obra.

Como se observa, este tratado se superpone con la Unión Sudafricana a partir del rol clave de Angola, país que representa el 7,9% de las exportaciones totales y el 3,3% de las importaciones, y que ostenta un crecimiento importante a partir de sus ventas externas de petróleo crudo y refinado, diamantes, café, sisal, pescado y productos pesqueros, madera y algodón. De todos

modos, como sucede con Sudáfrica, sus principales socios no son países africanos. Si bien Angola le compra a Sudáfrica, sólo lo hace en un 6% de sus importaciones totales.

### **3.6.3. Comunidad Económica y Monetaria del África Central (CEMAC).**

Este proceso de integración tuvo desde el origen entre sus miembros a Camerún, Gabón, Guinea Ecuatorial, Chad, Congo, y República Centroafricana, entró en vigencia en 1999 pero el proceso de integración se encuentra afectado por los conflictos internos en los últimos tres países mencionados y también por el bajo crecimiento económico.

La comunidad ha avanzado hacia la constitución de la Unión Económica de África Central (UEAC) y la Unión Monetaria de África Central (UMAC). Allí se integran además: Burundi, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe, República Democrática del Congo y Angola.

La región de África Central es muy rica en recursos naturales, las economías están poco diversificadas. Guinea y Gabón exportan fundamentalmente productos derivados de petróleo y madera; la República Democrática del Congo se especializa en diamantes, oro, cobre, cobalto. Camerún y Guinea Ecuatorial exportan petróleo crudo y productos derivados del petróleo, madera, cacao, aluminio, café y algodón y sus principales socios comerciales son extra-africanos, como en el resto de los países.

Si bien las exportaciones han aumentado en precios y cantidades en los últimos años (fundamentalmente en Guinea, Congo y Gabón), las performances generales son pobres. El comercio intrarregional es muy bajo y alrededor del 70% del comercio exterior de la CEMAC se produce especialmente con la Unión Europea, lo que se explica por los vínculos históricos existentes (Expósito y Mohedano, 2004).

### **3.6.4. Mercado Común del África Austral y Oriental (COMESA).**

Este espacio intenta integrar a países del África nor-oriental y central: los miembros originales

desde 1994 eran Kenia, Libia, Burundi, Comoras, Djibouti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Madagascar, Malawi, Mauricio, República Democrática del Congo, Rwanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabwe. En 2008, COMESA convino expandir la zona de libre comercio con Tanzania, Sudáfrica, Bostwana, Angola, Lesoto y Mozambique.

Además de Sudáfrica, Egipto, Kenia, Angola, Sudán, Bostwana, Lesoto y Congo se encuentran entre los quince principales países exportadores de África. Aunque especializados en productos primarios, Kenia es uno de los pocos que le vende al resto de sus vecinos ya que posee la industria más diversificada de la región, pero que de todas maneras tiene un 30% de su PBI compuesto por los productos agrícolas (café y té). También es importante el turismo, ya que cuenta con playas y con zonas de reservas de caza, y el Parque Nacional de Tsavo.

La COMESA es una zona de libre comercio que se concretó en octubre 2000, en un principio suscripta por nueve de los países miembros, con la eliminación de los aranceles sobre los productos originarios, lo cual derivó en un significativo aumento del comercio y de las inversiones en los países del bloque. Esto último se explica por el Acuerdo Básico de Inversiones concretado en 2003, que establece para los inversionistas la libre circulación de capital y trabajo a través de las fronteras.

#### **3.6.5. Comunidad del África Oriental (EAC).**

Incluye a Tanzania, Kenia y Uganda. La EAC fue constituida en el año 2000 y gira en torno de Kenia. Este proceso se convirtió en una unión aduanera en el año 2005.

#### **3.6.6. La Comunidad Económica de los Estados de África Central (ECCAS).**

Por otro lado, los países de la CEMAC, más Santo Tomé y Puerto Príncipe, Burundi, Rwanda, Angola y República Democrática del Congo han constituido otro ámbito de cooperación.

#### **3.6.7. La Unión Económica y Monetaria del África del Oeste (UEMOA).**



Esta Unión está conformada por Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Malí, Níger, Senegal y Togo entró en vigor el 1 de enero de 2000. Estos países comparten el uso una moneda común, el franco CFA, que se encuentra en paridad fija con el euro (OMC, 2005)

Sólo Costa de Marfil es un país de relevancia en el comercio exterior del continente, explicando el 2,6% de las exportaciones totales del continente. Exporta principalmente cacao, café y madera.

### **3.6.8. Mano River Union (MRU).**

Es una unión aduanera compuesta por Libia, Guinea, Liberia, Sierra Leona y Costa de Marfil, desde 1973 El bloque tiene problemas por los conflictos internos desatados entre Sierra Leona y Liberia.

### **3.6.9. Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (ECOWAS).**

Involucra a los países del MRU y el UEMOA, más Cabo Verde, Gambia, Ghana y Nígeria. Nígeria se encuentra entre los quince principales importadores y exportadores del continente con el 14,2% de las exportaciones totales. Es un importante productor de petróleo y derivados (en conjunto explican el 95% de sus exportaciones).

### **3.6.10. Unión Árabe del Maghreb (AMU).**

Se conforma por Marruecos, Túnez, Argelia, Libia, y Mauritania. Las tres primeras se encuentran entre las principales economías exportadoras de África. La primera y la segunda cuentan con cierto nivel de industrialización. Entre sus principales productos de exportación se encuentran prendas de vestir y textiles, componentes eléctricos, productos químicos pero no hay países africanos entre sus principales destinos.

En el caso de Argelia, el país explica el 15,5% de las exportaciones africanas, y entre sus principales productos de exportación se encuentran el petróleo y derivados, gas natural (el 97% del total de exportaciones del país).

### **3.6.11. Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UEMOA).**

La UEMOA es una Organización fundada en 1962, cuyo objetivo es el refuerzo de la

competitividad económica y financiera de sus países miembros mediante la cooperación. Los estados miembros son Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Níger, Guinea-Bissau, Senegal y Togo, y tiene la sede en Uagadugú, capital de Burkina Faso.

Para Kabunda (2009), fuera de la UEMOA y la CEMAC, la ECOWAS y la SADC son las únicas organizaciones con perspectivas ciertas de desarrollarse en beneficio de los países de la región. La ECOWAS contempla en su tratado revisado importantes disposiciones supranacionales, tales como la libre circulación de personas, bienes y capitales y el derecho de residencia de los ciudadanos en los territorios de los estados miembros mediante la introducción paulatina del pasaporte común, mientras que la SADC incorpora en su estrategia, la creación redes de transportes y comunicación regionales, claves para avanzar en el proceso de integración.

## **Capítulo 5.**

### **Los mercados Financieros y movilidad de capitales.**

*Demian Panigo, Gabriel Merino, Patricio Narodowski, Matías Remes Lenicov*

#### **1. El capitalismo como origen de la movilidad de capitales.**

##### **1.1 Flujos reales y financieros en el fordismo y en el posfordismo. Un enfoque.**

Los mercados financieros desempeñan un papel económico y social trascendental, influyendo en las decisiones de inversión y, por lo tanto, en la situación general de la economía. En un contexto general, el “sistema financiero” de un país, puede considerarse como un conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto que en su gestión han obtenido superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto que en su gestión han obtenido déficits y que por lo tanto necesitan de esa financiación.

Como se observó previamente, el sistema financiero está compuesto por las instituciones o intermediarios, los mercados financieros y los instrumentos o activos financieros. La captación del ahorro y la canalización hacia la inversión devienen las funciones más importantes del mismo posibilitando el ingreso de una serie de instituciones que interactúan en el mercado y que suelen estar sujetas a controles por parte de las autoridades económicas de los países.

Históricamente, los mercados financieros estaban integrados por dos tipos de instituciones: la Bolsa -acciones, bonos y otros títulos- y las entidades bancarias y financieras. De reciente incorporación puede mencionarse a los mercados de derivados (financieros y no financieros, en ambos se negocian dos tipos definidos de valores: contratos a futuro y contratos de opciones).

Al mismo tiempo, el capital financiero, como toda forma de capital, genera una territorialidad y desarrolla determinado espacio. En la actualidad, lo que se observa es un fuerte proceso de “financiarización”, es decir, el mercado financiero se ha expandido como ningún otro. Prepondera la circulación veloz de la renta: en esta dinámica, las instituciones financieras originan los créditos pero distribuyen y transfieren el riesgo hacia otras instituciones (Manuelito et al, 2009).

Los desarrollos de estos mercados a partir de las crisis del modo de acumulación fordista de posguerra se desarrollaron de la mano de desregulaciones financieras a escala planetaria. El fenómeno ha sido muy bien caracterizado en las formas de manifestarse por Sassen (1989, 1999) a partir de los conceptos de securitización, desregulación y electronificación. Para la autora, el desarrollo de innovaciones -muchas de ellas en los diseños- produjeron nuevos instrumentos, éstos han permitido aumentar la velocidad de las decisiones especulativas y además, canalizar nuevas formas de ahorro institucional, el caso más trascendente es el de los fondos de pensión.

#### Electronificación financiera en China.

En 1994 China puso en marcha el "Proyecto Libreta Oro", con la unión de las redes de libretas bancarias como núcleo. Hasta la fecha las instituciones financieras han emitido 569 millones de libretas, han instalado 53.000 cajeros automáticos de servicio (ATM), y 310.000 terminales de venta (POS). La fundación de la Unión de Pago de China (China Unionpay, yinlian) ha promovido rápidamente el uso generalizado de las libretas mediante redes conectadas. A finales de 2003, los bancos comerciales de propiedad exclusivamente estatal hicieron realidad el funcionamiento en redes conectadas de las libretas bancarias dentro del propio sistema en más de trescientas ciudades del país y el uso interbancario de las libretas dentro de la misma ciudad en más de cien ciudades, generalizaron libretas con la señal de identificación de dicha Unión, unificada nacionalmente, en más de cuarenta ciudades. De este modo se ha alcanzado, en términos generales, el uso común de las libretas en las redes conectadas transregionales y transbancarias.

En síntesis, podemos considerar los siguientes elementos explicativos:

1. Avances tecnológicos en el área de la informática y telecomunicaciones (TICs), entre ellas, la microelectrónica, almacenamiento y velocidad de procesamiento de la información en tiempo real, y velocidad de cálculo que potencian el arbitraje.
2. Desregulación de la mayor parte de los mercados financieros internacionales, eliminación de las barreras de entrada y salida de capitales.
3. El desarrollo de las estructuras organizacionales, más flexibles de las empresas transnacionales.
4. Institucionalización de los mercados financieros, fondos de pensión, fondos de ahorro, entidades de ahorro y préstamo, reservas de seguro.

Estos factores han generado gran crecimiento en los flujos financieros, que trajeron aparejados fuertes cambios en los mercados e instituciones financieras ya analizadas, cuyas características fundamentales son por una parte la innovación, desarrollo de nuevas estrategias de inversión, así como nuevas tecnologías para protegerse de los riesgos financieros siempre presentes.

Pero el volumen de las transacciones financieras se alejó cada vez más de la economía real, tal como anticipara Hilferding (1910). Desde entonces, las finanzas se erigieron como el sector más dinámico y poderoso de las economías, encarnando el estadio máximo del paradigma de los mercados libres autorregulados.

Por lo expuesto, la renta financiera estableció un piso muy alto a la rentabilidad de las actividades productivas, pero eso sólo le ha permitido al capital financiero presionar y exigir, no dominar definitivamente, la transición al posfordismo es la consecuencia de un proceso en el que capital financiero y productivo compiten, negocian, se coordinan inestablemente. También en los últimos años el capital financiero y su capacidad de generación y coordinación del crédito, ha permitido balancear a nivel internacional los desbalances reales debidos a las grandes disparidades entre países capaces de mantener bajos los niveles de consumo y por ende alto el ahorro -como China- y otros con un exceso de demanda -Estados Unidos, fundamentalmente-. Este proceso ha requerido la creación de innumerables nuevos instrumentos de crédito a las familias y a las empresas y es la explicación más clara de las políticas monetarias y el recontrol regulatorio de los '90.

Esta situación ha sido legitimada por el proceso de desregulación de la década del '90 en el que amplios segmentos del mercado quedaron fuera de la supervisión de la autoridad (tales como *hedge funds*, bancos de inversión, *money markets funds*), e inclusive el establecimiento de una política monetaria en Estados Unidos conducente a un amplio incremento de la liquidez bajo el mandato de Alan Greenspan como presidente de la Reserva Federal (FED).

De este modo, el capital financiero transnacional constituido por las redes transnacionales, los fondos financieros de inversión global y el conjunto de empresas multinacionales que forman parte de las mismas, impusieron lógicas transnacionales del capital sobre el espacio tendiente a la conformación de una territorialidad global (Formento y Merino, 2011). Dicha tendencia es lo que en buena medida observa Sassen (2007) cuando afirma que se “está produciendo es una

multiplicación de actores no estatales y de procesos transfronterizos que generan cambios en el alcance, la exclusividad y la competencia de la autoridad estatal sobre el territorio nacional”.

#### **La crisis financiera y el sector real.**

La crisis económica mundial, denominada "crisis de los subprime" está mostrando la relación global estrecha de las economías y la relación directa entre el sector financiero y la economía real.

En la crisis financiera dos hechos han sido gravitantes. Por un lado, la venta masiva de valores en los mercados financieros como consecuencia la caída del valor de las empresas, la restricción de inversiones y la falta de liquidez para las operaciones. Por otro lado, el retiro masivo de líquido del sistema financiero y la fuga de clientes de la banca de inversiones. Como consecuencia la quiebra de bancos, la caída brusca de los valores y la restricción de créditos. A partir de ello, se generalizó la caída en la demanda de materiales, el incremento de los impagos en la banca y el despido masivo de empleados. En lo cotidiano se pudo observar, la caída en la demanda de consumo, el incremento del gasto público en subsidios sociales y el aumento de la pobreza. Nunca ha sido tan claro como en esta crisis, la importancia de los mercados de capital y de los flujos financieros en el devenir de las economías. La relación entre la economía real y financiera se ha incrementado a niveles extraordinariamente potentes.

Esta nueva territorialidad propone la centralidad de un conjunto de actores de escala global, sin que esto implique la desaparición de los poderes de la posguerra, fundamentalmente, el rol de gendarme de los Estados Unidos. Este nuevo esquema de dominio, da cuenta de la institucionalización del poder transnacionalizado, donde quedan subordinados todos los intereses y actores que no poseen escala global, que no están organizados en redes globales que representan a sus empresas en cada rincón del globo, que no controlan la tecnología de punta y que no poseen la inteligencia estratégica para controlar los nodos centrales del proceso de acumulación de capital.

En lo que respecta a la relación entre economía real, inversión y sistema financiero, cabe destacar lo analizado en el cuarto capítulo, es decir, la máxima liberalización del comercio mundial, pero fundamentalmente la libre circulación de capitales, impulsado a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC), por las instituciones financieras y la institucionalización del G-20 como ámbito del multilateralismo unipolar aun no realizado completamente.

En esta lógica de hegemonía condicionada, Estados Unidos -quien fuera garante del desarrollo de las redes financieras globales y de la globalización neoliberal, a partir de la caída del sistema de Bretton Woods I en los '70- en la actualidad ha perdido parte de su poder, lo cual lo convierte potencialmente en un obstáculo para el balance global.

La micro-territorialidad del modelo descrito es el desarrollo de la red de ciudades financieras globales, en la que se produce una relación directa –para algunos autores de subordinación- entre lo local y lo global-transnacional, con una tímida mediación estatal; donde lo local está constituido por las áreas de negocios regionales que el capital financiero transnacional impone en cada región.

#### **El patrón oro.**

El patrón oro, predominó en la existencia del sistema económico internacional preponderante desde 1876 hasta la primera Guerra Mundial. Bajo este régimen las divisas experimentaron una era de estabilidad, por tener el respaldo del precio del oro. La debilidad del sistema conllevaba a los ciclos económicos de auge y caída, ya que a medida que una economía se hacía más fuerte, aumentaban sus importaciones, hasta que se iban agotando las reservas de oro necesarias para respaldar la divisa, provocando la debacle del sistema.

Como resultado disminuía la masa monetaria, se elevaban los intereses y la actividad económica se iba reduciendo hasta llegar a una recesión. Debido a esta situación, los precios de las mercancías se desmoronaban volviéndose atractivos para otros países que se lanzaban a comprar reinyectando oro en la economía y haciendo crecer la masa monetaria.

#### **1.2. Bretton Woods, el dólar como valor de cambio y las primeras Instituciones Financieras.**

Los acuerdos de Bretton Woods tuvieron lugar en 1944 y dieron lugar al nacimiento de un sistema económico, monetario y financiero que ha jugado un papel vital en la economía mundial. De allí surgieron instituciones como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento –llamado usualmente Banco Mundial- y el Fondo Monetario Internacional, y a su vez, se fijó la relación de las divisas nacionales respecto del dólar, determinando el precio de una onza de oro en treinta y cinco dólares. Esto, como se planteó en el tercer capítulo fue uno de los instrumentos por el cual Estados Unidos ocupó su lugar dentro del liderazgo mundial.

El sistema permitía el ajuste de las paridades monetarias, a fin de afrontar las dificultades permanentes en la balanza de pagos de algunos países. En paralelo surgieron las “ayudas” del FMI para resolver problemas transitorios de las balanzas de pagos, ya que los países debían, al momento que logran alcanzar el equilibrio de los balances, volver su moneda convertible y levantar las restricciones a los movimientos de capitales para el pago de las transacciones corrientes.

En este período de tiempo, los flujos financieros eran mucho más limitados, tanto en alcance como en importancia, de lo que representan en la actualidad. Éstos, como fue mencionado previamente, estaban integrados por dos tipos de instituciones: la Bolsa -acciones, bonos y otros títulos- y las entidades bancarias y financieras. La liberalización del mercado de capital se inició en la década del ‘50, con la apertura del euromercado cuando la República Popular China, la URSS y Checoslovaquia (entre otros países del bloque socialista), depositaron sus dólares en bancos domiciliados fuera de Estados Unidos, principalmente en Inglaterra (primer centro de operaciones bancarias offshore).

En la década del ‘60, Estados Unidos implantó políticas fiscales y monetarias expansivas, con el afán de financiar la guerra de Vietnam, sin aumentar los impuestos. Como una consecuencia inmediata comenzó una abundancia de dólares no prevista. Estados Unidos continuó con una política inflacionaria que no podía ser sostenida por otros bancos emisores, en razón de que sus monedas sufrían la restricción de su soberanía debido al sistema. Como consecuencia de esta expansión se generó inflación y el dólar perdió confianza. En 1971 las expectativas de devaluación del dólar provocaron una gran fuga de capitales de Estados Unidos. Algunos bancos centrales europeos intentaron convertir sus reservas de dólares en oro. Estados Unidos suspendió entonces la convertibilidad del dólar en oro e impuso una sobretasa de 10% a las importaciones. En un intento por salvar al sistema de Bretton Woods los diez países más grandes del mundo firmaron en 1971 el "Acuerdo Smithsonian", en el que se acordó devaluar el dólar y suspender la convertibilidad del dólar a oro.

Como se mencionó anteriormente, en 1973 se vivió el colapso de Bretton Woods con la crisis del petróleo y los “petrodólares”. Este año, como respuesta a la política monetaria de Estados Unidos, los países exportadores de petróleo provocaron una fuerte subida en los precios que tuvo como



consecuencia la generación de una gran masa monetaria (conocida como "petrodólares") cuyo excedente fue a parar a los bancos comerciales internacionales. Éstos necesitaban invertir para poder declarar beneficios y pagar intereses, por lo cual hicieron préstamos a países en desarrollo sin considerar en qué se utilizaban los préstamos. Gran parte del dinero prestado en este período se gastó en compra de armamento, proyectos de desarrollo a gran escala y, en el caso de América Latina, financiamiento a la represión de las dictaduras. La deuda externa de los países en desarrollo creció de 180.000 millones de dólares a 406.000 millones sólo en 1975. Entre 1975 y 1979 el monto de la deuda se triplicó.

Una de las medidas más seguidas por los países endeudados fue la renegociación de la deuda con los bancos privados internacionales, intentando alargar los plazos de amortización, así como la reducción de los intereses y la obtención de nuevos créditos favorables. Los bancos, sin embargo, exigieron condiciones para garantizar la solvencia del pago de la deuda anterior. La principal condición fue que los países endeudados tenían que llegar a un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y someterse a sus políticas estabilizadoras -conocidas como los Planes de Ajuste Estructural, PAE- para equilibrar las balanzas de pagos.

#### **El control de capitales, una vieja propuesta.**

Ya finalizando la Segunda Guerra, John M. Keynes y Dexter White fueron enviados por sus países (Gran Bretaña y Estados Unidos respectivamente) como representantes a la conferencia de Bretton Woods de 1944 y vislumbraron la posibilidad de que se produjeran importantes fugas de capitales europeos hacia Estados Unidos, estimación que se concretó en los años inmediatos y contribuyó a profundizar la crisis de 1947-48 (que dio lugar, a su vez, al Plan Marshall en junio de 1947). Ese temor contribuyó a su insistencia en que fuera incluida la posibilidad de que los países miembros del sistema de las Naciones Unidas pudieran aplicar controles de capitales, materializándose en la redacción del artículo sexto de la carta del FMI.

La propuesta conjunta de Keynes y White implicaba que los gobiernos de los países receptores compartieran la información con los gobiernos de los países con controles de capitales, en lo referido a las tenencias de activos de ciudadanos de estos últimos. Dexter White fue aún más lejos al proponer que los países receptores se negaran a recibir capitales sin el consentimiento de los gobiernos de los países emisores. Las propuestas de ambos fueron rechazadas por la presión de la "comunidad financiera" de Estados Unidos, que consideraba que compartir información de tal tipo y colaborar en la "repatriación de capitales" hubiera significado convalidar una "violación de los derechos de propiedad".

Como se observará más adelante, la crisis de la deuda modificó los objetivos de las instituciones de Bretton Woods. Con la devaluación del dólar en 1971 el FMI había perdido sus principales funciones, ya que los países no tenían más la obligación de mantener fijo su tipo de cambio. A partir de la década del '80 el FMI pasó a ser un agente de intervención rápida en épocas de crisis y un supervisor de las políticas económicas de los países.

### **1.3. El proceso de expansión y liberalización de los mercados financieros.**

Desde principios de la década de la década del '70, comenzó un proceso de mayor liberalización del sistema financiero. Tondini y Bianchi (2011) resaltan que en 1973, se evidenciaban de manera fehaciente los primeros indicios del nuevo sistema, las fuerzas de la oferta y la demanda controlaban las divisas de los principales países industrializados. Las monedas nacionales parecían dejar de lado el estructurado sistema de paridades fijas para comenzar a fluctuar más libremente entre los países. Los precios también conservaron su propia fluctuación, su volumen, velocidad y volatilidad cotejable cada día.

Gracias a las innovaciones tecnológicas en las comunicaciones, era posible visualizar aquellos nuevos instrumentos financieros que surgían por la desregularización de los mercados.

Hacia fines de la década, se produjo una venta masiva de dólares contra monedas europeas, lo cual significó dejar flotar el marco alemán, así como también otras monedas. Según Burkún y Spagnolo (1985), un factor influyente fue el pesimismo, lo que llevó a los empresarios a no ampliar los circuitos productivos. A partir de entonces comenzaron a buscar diversos mecanismos para valorizar el capital, utilizando como recurso fundamental la especulación financiera en la adquisición de bonos y títulos.

Como contrapartida, como se observó en el tercer capítulo, las principales economías de Asia optaron por poner en pie una estrategia de desarrollo similares a las de Europa y Japón en la inmediata posguerra: tipos de cambio subvaluados, intervenciones abiertas en los mercados cambiarios, controles comerciales y sobre los movimientos de capital, y acumulación de reservas.

A partir de la aparición y masificación de las TICs en la economía en la década del '80, se produjo la aceleración y la expansión de los mercados financieros, facilitando la liberalización de los

movimientos de capital de manera veloz y sin problemas de husos horarios. Ésto, como se observará más adelante, generó un fuerte impulso a las transacciones en divisas. A su vez, en esta década explica el BIS (2004) se crearon los mercados de eurobonos y las autoridades monetarias nacionales eliminaron los topes a las tasas de interés, las restricciones a los préstamos y a las carteras de valores, además de los requisitos de reservas y liquidez. A partir de entonces se liberó la oferta del mercado de capitales, y el sector privado pudo realizar abiertamente operaciones de arbitraje, obtener altas ganancias, etcétera. Los problemas en los años posteriores, 1990-2000 en que se crearon títulos globales, vendrían del lado de la demanda de activos financieros. En cuanto los bancos centrales particularmente la FED, utilizaron este instrumento para influir en las tasas de interés reales de corto plazo, que se tornaron más altas y volátiles.

Así, según Eatwell y Taylor (2006) se incentivó la desregulación y liberalización financiera, la compra-venta de divisas extranjeras pasó de un promedio diario de diez a veinte mil millones de dólares en 1973 a 1.260 mil millones de dólares en 1995. Entre 1983 y 1993 la compra-venta interfronteras de bonos del Tesoro de Estados Unidos ascendió de treinta a quinientos mil millones de dólares, mientras que el total de títulos negociados interfronteras alcanzó los 2,5 mil millones de dólares en la década del '90. Las compras de los bonos y los títulos entre extranjeros y residentes de Estados Unidos, pasó de 3% del PBI en 1970 a 9% en 1980 y, a 135% en 1993. Esta expansión del mercado de bonos del Tesoro le permitió a Estados Unidos financiar su déficit comercial en la década del '80. Cabe señalar, que estos mercados, ya no sólo estaban integrados por la bolsa de valores, y las entidades bancarias y financieras, sino que a su vez, se fueron incorporado los mercados de derivados como los de contratos a futuro y contratos de opciones<sup>14</sup>.

La desregulación bancaria generó cambios en la libertad de los bancos para operar y, agudizó la competencia entre intermediarios financieros bancarios y no bancarios. Estos cambios alteraron la dinámica y naturaleza de la economía mundial, tornándola más inestable debido a la expansión irresponsable del crédito y a la inflación financiera.

---

<sup>14</sup> Los contratos de futuros sobre materias primas, metales preciosos, productos agrícolas y mercaderías diversas, se negocian desde hace más de dos siglos. Para productos financieros se negocian desde hace más de dos décadas, existiendo futuros sobre tipos de interés a corto, medio y largo plazo, futuros sobre divisas y futuros sobre acciones y sobre índices bursátiles.

Por otro lado, proliferaron los “paraísos fiscales”, de los mercados secundarios *over-the-counter* donde los inversionistas, incluidas empresas no financieras, efectuaron operaciones fuera de balance, contratos contingentes complejos porque estaban basados en un derecho contingente: el que representa un activo cuyo pago futuro dependía del resultado de un evento incierto, difícil de monitorear y regular (Tzvi y Merto, 1999).

En principio, esta integración financiera internacional debería ayudar a los países a reducir la volatilidad macroeconómica pero, los países en desarrollo no han logrado materializar plenamente este posible beneficio. Fundamentalmente, se esperaba que el aumento de la IED generase un derrame tecnológico fuerte. Por ejemplo, Razin y Rose (1994) señalan que el acceso al capital que proporciona la integración financiera puede ayudar a los países en desarrollo desprovistos de capital a diversificar su base de producción. Por otra parte, la creciente integración financiera también puede dar lugar a una mayor especialización de la producción basada en las ventajas comparativas, con lo cual las economías se vuelven más vulnerables a las perturbaciones propias de ciertos sectores. En este sentido, los modelos teóricos (Rogoff, 2003) han identificado diversos canales por medio de los cuales la integración financiera puede promover el crecimiento económico de los países en desarrollo.

Lo que sucedió es que como se verá luego, ha sido un grupo pequeño de países el que ha captado el grueso de los flujos de capital privado provenientes de los países industriales, que se multiplicaron en los años noventa. Por otro lado, el derrame no se produjo ya que buena parte de la IED fue a la explotación de recursos naturales. Por último, los ingresos de capitales apreciaban la moneda local generando graves pérdidas de competitividad.

Y, por último, al tiempo que se liberalizaba la cuenta de capital, parecía aumentar la vulnerabilidad ante las crisis. La globalización exacerbó los riesgos debido a que las vinculaciones financieras entre países amplificaron los efectos y los transmitieron con gran rapidez a través de sus fronteras.

## **2. El Rol de las Instituciones.**

### **2.1 El FMI.**

Desde la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos ha concentrado sus esfuerzos con un poder unipolar, al establecimiento de un sistema monetario internacional estable, que permitiese cumplir con los objetivos de facilitar el modelo de transferencias internacionales. Es en Bretton Woods, como se mencionó anteriormente, que se crearon el FMI y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)<sup>15</sup>, el primero para coordinar y controlar el sistema monetario internacional, y el segundo para facilitar la financiación para el desarrollo.

Los fines del Fondo Monetario Internacional también han ido cobrando importancia debido al simple hecho de que ha crecido el número de países miembros. Desde los cuarenta y cuatro países que firmaron la carta orgánica original del Fondo Monetario Internacional, se ha cuadruplicado el total de países miembros a ciento ochenta y siete miembros en la actualidad. Allí los países miembros del FMI se comprometían a mantener fijas las paridades de sus monedas. En caso de desequilibrios los tipos de cambio podían ajustarse (por ejemplo devaluar) pero siempre de una forma negociada en el seno del FMI. En este sentido, los países más ricos aportaron grandes sumas de dinero (cuotas) y fueron quienes dirigieron el organismo, puesto que el poder de voto está en relación a la cuota aportada. Estados Unidos detentaba el 17,72% pero como es preciso el 85% de votos para sacar adelante una propuesta, solamente Estados Unidos tenía poder de veto<sup>16</sup>.

Como se ve, la estructura decisional y organizacional del FMI ha sido creada de modo de ser un reflejo de la posición de cada país miembro en la economía mundial. Por eso Estados Unidos sigue siendo el poseedor de mayor poder de voto y capacidad de veto en la toma de decisiones del organismo.

Después de los '70 y luego del derrumbe definitivo del sistema creado en Bretton Woods, el Fondo Monetario Internacional asumió un nuevo rol fundamentalmente relacionado con la organización de los paquetes de rescate para países en dificultades. Este papel fue importante en la crisis de la deuda de los '80 y creció aun más en los '90, debido a las crisis de México en 1995, Tailandia,

---

<sup>15</sup> Esta institución más tarde con la Corporación Financiera Internacional (CFI), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), y el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), constituyen lo que hoy se denomina Banco Mundial (BM).

<sup>16</sup> En la actualidad, la Unión Europea como tal, representa el 32,07% de la cuota de fondos del FMI, y también tiene por sí sola poder de veto. EE.UU. el 17,72%, Japón el 6,57%, China el 4,01%, Arabia Saudita 2,84%, India, Rusia y Brasil el 2,75, 2,5% y 1,8% respectivamente, entre otros. Se observa también, que con las reformas de 2008 y 2010, los países en vías de desarrollo, han obtenido algo más de representatividad.

Indonesia, Corea del Sur en 1997, Rusia 1998, etc. Estos “salvatajes” se supeditaron al cumplimiento de condiciones de ajuste monetario y fiscal extremadamente arduo.

En los últimos años la situación ha cambiado. Por un lado, si tradicionalmente eran los países desarrollados, los que sostenían los préstamos, actualmente, éstos ya no cuentan el nivel de disponibilidad de fondos del pasado, y demuestran índices de crecimiento económico menores de los presentados por las economías emergentes como los BRICs cuyos excedentes financieros financian el consumo de los países centrales.

**Fines del FMI: Artículo I del Convenio Constitutivo del FMI.**

- i) Fomentar la cooperación monetaria internacional por medio de una institución permanente que sirva de mecanismo de consulta y colaboración en cuestiones monetarias internacionales.
- ii) Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional, contribuyendo así a alcanzar y mantener altos niveles de ocupación y de ingresos reales y a desarrollar los recursos productivos de todos los países miembros como objetivos primordiales de política económica.
- iii) Fomentar la estabilidad cambiaria, procurar que los países miembros mantengan regímenes de cambios ordenados y evitar depreciaciones cambiarias competitivas.
- iv) Co-ayudar a establecer un sistema multilateral de pagos para las transacciones corrientes que se realicen entre los países miembros, y eliminar las restricciones cambiarias que dificulten la expansión del comercio mundial.
- v) Infundir confianza a los países miembros poniendo a su disposición temporalmente y con las garantías adecuadas los recursos generales del Fondo, dándoles así oportunidad de que corrijan los desequilibrios de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas perniciosas para la prosperidad nacional o internacional.
- vi) De acuerdo con lo que antecede, acortar la duración y aminorar el grado de desequilibrio de las balanzas de pagos de los países miembros. El Fondo se atenderá en todas sus normas y decisiones a los fines enunciados en este Artículo.

Debido a la incertidumbre actual y a los cambios analizados, el FMI hoy realiza una tarea de supervisión: revisa las economías de los diferentes países, sus tipos de cambio y efectúa

periódicamente una serie de recomendaciones que resultan más o menos atendidas por los respectivos gobiernos nacionales, según sus posibilidades y enfoques ideológicos. Las mismas se expresan contra las intervenciones estatales en la economía y a favor del ajuste.

## **2.2. El Banco Mundial.**

Más allá del FMI, existen otros foros que cumplen roles de relevancia en la regulación del sistema financiero internacional, tal como el Grupo del Banco Mundial, que en la ingeniería institucional de Bretton Woods debía trabajar con los países de ingreso medio y bajo. Inicialmente pensado para la reconstrucción europea luego de la Segunda Guerra Mundial, en la década del '60, el Banco se orientó a financiar obras de infraestructura consideradas clave para el desarrollo económico.

Pero como sucedió con el FMI (para ser miembro del BM, es condición ser miembro del FMI), su estructura de poder se refleja en la capacidad económica de cada país; por ejemplo, el G-10, cuenta con un poder de voto en el Banco Mundial del 49,5%, los países de América Latina y el Caribe, tienen el 8,75% del total.

En los '90 esta institución trabajó fuertemente coordinada con el FMI, financiando proyectos relativos a la reforma educativa, las privatizaciones, etc.

## **2.3. El Comité de Basilea.**

Otro organismo de relevancia, específicamente orientado a la supervisión bancaria, es el Comité de Basilea creado en 1975, que realiza su tarea a través de la determinación de estándares de solvencia sugeridos a los Bancos Centrales nacionales. Originalmente estuvo conformado por los gobernadores de los bancos centrales del G-10, con el objetivo de brindar recomendaciones sobre la legislación y regulación bancaria. Fue recién en 2009, cuando, en la búsqueda por integrar a éste foro a los bancos centrales de países emergentes, se invitó a participar a varios países del G-20. Hoy en día, son miembros de este grupo Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, China, Francia, Alemania, Hong Kong, India, Indonesia, Italia, Japón, Corea, Luxemburgo, México, Holanda, Rusia, Arabia Saudita, Singapur, Sudáfrica.

Al cabo de su existencia, se han ido endureciendo los requisitos de capital que los bancos deben cumplimentar, generando siempre más dificultades para el acceso al crédito de los segmentos más

débiles de la actividad productiva. Y el mecanismo no parece muy útil para evitar las crisis sistémicas.

#### **2.4. El BID.**

En lo que respecta al Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el mismo obtiene recursos de los países miembros, de la emisión de bonos en los mercados financieros, de los fondos fiduciarios que el mismo administra y de las operaciones de cofinanciamiento. Estados Unidos, con un 30% del poder de voto total, es quien concentra gran parte de este abultado porcentaje. A pesar de ser un banco de desarrollo regional, sus miembros no son solamente países americanos. De hecho, los países del G10 participan también a pesar de no pertenecer a esta región geográfica, y poseen un poder de voto del 47%. Cabe señalar, sin embargo, que en el BID, los países de América Latina y el Caribe poseen un poder de voto del 49,65%, es decir, un peso relativo importante, que les permite tener más voz, si la decisión de los gobiernos fuese de mayor autonomía, como sucede en la actualidad.

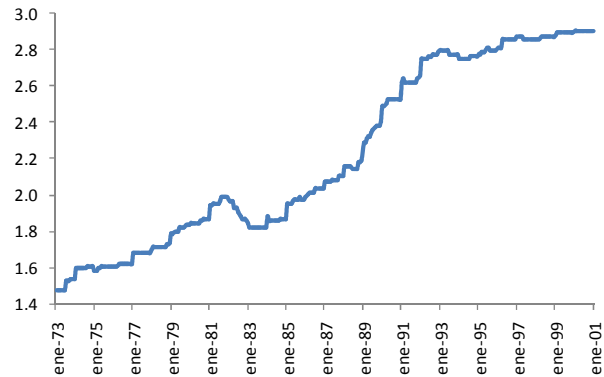
### **3. Los impactos de la financiarización.**

#### **3.1. Indicadores generales del impacto de la liberalización.**

La importancia de los flujos de capitales y sus efectos sobre las variables monetarias y reales de la economía que surgen del proceso de acumulación descripto (Boyer, 2000), puede verse a través del índice de liberalización financiera, en el gráfico a continuación, se observa una marcada desregulación de los mercados de capitales.



### Evolución del índice de liberalización financiera



*Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.*

*Nota: 0 autarquía financiera; 3 completa liberalización financiera.*

La mencionada apertura ha generado un aumento en seis veces de los flujos de capitales como porcentaje del PBI. Este proceso, aunque generalizado, no ha tenido características uniformes entre países avanzados y en vías de desarrollo, destacándose una notable heterogeneidad tanto geográfica como temporal. Hasta fines de los años '90, los flujos de capitales internacionales eran mayoritariamente explicado por movimientos de divisas entre los propios países desarrollados, mientras que en la última década asumió una creciente importancia el rol de ciertas economías emergentes como China, India y Brasil.

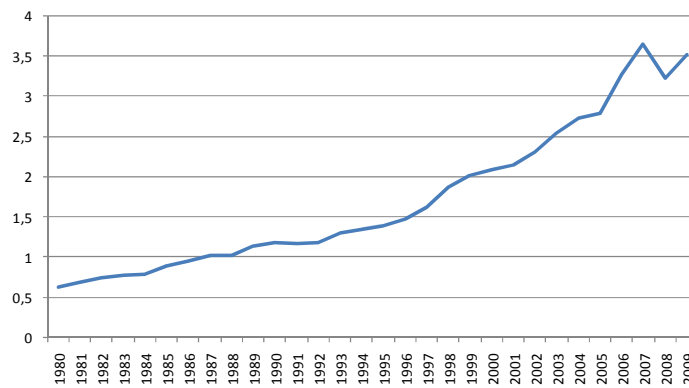
### Flujos de entrada y salida de capitales como % del PBI Mundial



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

La situación puede verse también a través del aumento de los stocks de activos más pasivos en relación al PBI mundial, similar en treinta años.

### Stock de Activos más pasivos externos en relación al PBI Mundial



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

### 3.2. La geografía de los flujos y los stocks de los capitales reales, la IED.

### 3.2.1 Definiciones.

El International Handbook of Development Economics (Dutt y Ros, 2008) define la IED como la propiedad de establecimientos fronteras afuera, manteniendo a su vez el control de las operaciones. La característica distintiva de este flujo de capitales es el control de las operaciones que ejerce la casa matriz sobre las filiales. Por otra parte, el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2010) define como IED a la inversión que realiza una firma que posee como mínimo el 10% del patrimonio accionario de su filial. La inversión extranjera directa refleja no sólo una transferencia de fondos financieros, sino, por lo general también son representados por una transferencia de tecnología y capital humano (a través del personal expatriado estar involucrado en la producción en el extranjero). Según Dutt y Ros, la IED se caracteriza por tres atributos fundamentales:

- Propiedad accionaria.
- Control sobre el proceso de operaciones.
- Transferencia de tecnología.

#### Los TICs y la IED.

La posibilidad de disociar geográficamente la producción del servicio de su consumo es consecuencia, del notable avance de las TICs, la baja en los costos de las comunicaciones y la mejora de su infraestructura y también de la difusión de normas de estandarización que permiten codificar la información. De este modo, han aparecido un conjunto de actividades denominadas genéricamente “Servicios habilitados por la tecnología” (Information Technology Enabled Services (ITES) que incluyen actividades diversas: servicios contables, legales, administrativos, *call centers*, servicios técnicos, servicios de respaldo o *front office* procesos de negocios con diferentes niveles de complejidad denominados Information Technology Outsourcing (ITO), Business Process Outsourcing (BPO) o Knowledge Process Outsourcing (KPO), según el caso. Los nuevos servicios exportables incluyen también una amplia gama de actividades ligadas a la medicina (telemedicina, diagnósticos a distancia, ensayos clínicos, etc.), el diseño e incluso a actividades de I+D.

Este fenómeno queda reflejado en el aumento del peso del rubro servicios empresariales (que engloba la mayor parte de los ITES), cuya participación en el stock mundial de IED pasó de 7 a 16% entre 1990 y 2004.

Es importante notar que la primera característica, propiedad accionaria, constituye un medio para un fin, siendo este último el control sobre las operaciones y la transferencia de tecnología. Como explicaremos más adelante, si el mercado tecnológico fuera competitivo y el conocimiento no fuera un bien público, existiría una transacción de mercado que permitiría a las firmas acceder al mercado internacional a través de licencias, sin la necesidad de incurrir en los elevados costos fijos que implica el establecimiento de una filial. Por otro lado, teniendo en cuenta esta caracterización, el principal atractivo desde el punto de vista de los países receptores de IED es la transferencia de tecnología y *know how*.

Sin embargo, existen otros beneficios adicionales para los países receptores. Entre los más importantes podemos mencionar las inyecciones de capital para las firmas domésticas y el impacto sobre la brecha externa del país receptor. Aunque las grandes inyecciones de capital accionario aumentan el nivel de extranjerización de la economía, característica que las autoridades locales preferirían minimizar.

Respecto al impacto sobre el mercado de divisas, es evidente que la IED mejorará la posición externa en el corto plazo, ya sea a través del ingreso de capitales, del incremento de las exportaciones (las empresas multinacionales, son utilizadas como plataforma de exportación) o la reducción de las importaciones (las empresas multinacionales abastecen al mercado local, sustituyendo importaciones). No obstante, en un contexto de equilibrio general, solo un proyecto de inversión que es socialmente productivo (donde se verifica que el retorno privado no supera al social) contribuirá positivamente al balance de pagos. Si los hacedores de políticas públicas insisten en incentivar proyectos cuyo retorno privado es superior al social, algo totalmente plausible en presencia de fallas de mercado, terminará por afectar la eficiencia de la economía como un todo, en detrimento del resto de las firmas domésticas y, en última instancia, de su capacidad exportadora.

### **3.2.2 Causas del aumento de los flujos de Inversión extranjera directa.**

Una característica de los flujos de IED es su mayor estabilidad relativa ante cambios repentinos en los tipos de cambio. Esto fue documentado por Lipsey (2001) y Desai (et al, 2004). Según estos

autores, en las crisis cambiarias documentadas, las empresas multinacionales incrementan sus ventas y el valor de sus activos respecto a las firmas de capitales nacionales. Esto se debe a la mayor habilidad para suavizar las perturbaciones a través del financiamiento externo. En este contexto, y teniendo en cuenta el elevado costo hundido al instalar una planta, resulta razonable predecir una menor volatilidad de la IED respecto a otros movimientos de capitales de portafolio.

Como veremos enseguida, los países que ofrecen un paquete más atractivo para los inversores en relación a la calidad de sus instituciones, la relación calidad-precio de su fuerza de trabajo, el desarrollo de su infraestructura y su régimen impositivo hacia las empresas transnacionales, son quienes más IED reciben. Si bien esto sugiere que una mayor presión tributaria reduce los flujos de IED (Borghijs, et al, 2003), los efectos de la política impositiva pueden variar dependiendo del tipo de impuesto y, quizás más importante, del tratamiento impositivo de los flujos en el país donde se realiza la inversión. También naturalmente son relevantes los incentivos tributarios específicos, aunque la mayoría de los investigadores son actualmente escépticos con respecto a la conveniencia de éstos (Hines, 1996; y Wei, 2000). El rol de los Estados es fundamental no sólo en la recepción sino también en la exportación de IED.

#### **La configuración tributaria de Chile.**

La alícuota empresaria en Chile es de las más bajas de América Latina y mucho más baja que en los países desarrollados. El país trasandino tiene una alícuota del orden del 17%, mientras que en las economías desarrolladas alcanzan aproximadamente el 35%. La presión tributaria para personas es relativamente elevada (40%) y existe además un “premio” a la reinversión de utilidades que limita la carga tributaria al nivel de la alícuota para empresas mientras las mismas no fuesen distribuidas. Así, su configuración tributaria favorece de modo vigoroso la reinversión local al tiempo que desestimula la fuga de capitales. La cuestión problemática que la configuración chilena aún no parece resolver es la distributiva, debido a que el desmedido premio que otorga a la reinversión parece estimular excesivamente (*ceteris paribus*) la acumulación de patrimonios en pocas manos (Gaggero y Casparrino, 2007).

Otro tema es el de las condiciones sectoriales para la dislocación del aparato productivo. Uno de los grandes cambios que se produjo con el posfordismo, desde un punto de vista macroeconómico, fue que una empresa multinacional, pudiera decidir si abastece un mercado a través de exportaciones, incurriendo en menores costos fijos pero mayores variables, o instala una filial, incurriendo en mayores costos fijos pero menores costos variables. Resulta evidente, que esta

disyuntiva se definirá dependiendo del tamaño del mercado doméstico: a medida que los productos van incursionando en la economía doméstica, la escala crece, permitiendo absorber considerablemente los costos fijos. Esta línea de razonamiento sugiere una “evolución natural” desde las exportaciones hacia los flujos de IED.

Por otra parte, es posible que la IED complemente los flujos comerciales. Esta hipótesis es planteada por Blonigen (2001), quien utiliza datos sobre los flujos de IED desde Japón hacia Estados Unidos. El autor encuentra que los flujos de inversión incrementan las exportaciones de bienes intermedios y reducen las de bienes finales. Estos resultados son confirmados por Head y Ries (2001).

A su vez, la evidencia empírica muestra que los acuerdos comerciales pueden atraer mayores flujos de IED entre los países miembros de los acuerdos comerciales analizados en el cuarto capítulo. También pueden ocurrir desviaciones de IED desde los países que no pertenecen a los acuerdos hacia los países que sí pertenecen. Pero de todos modos, estudios analizados concluyen en que este elemento no es determinante.

Otro de los elementos que pueden tener importancia están relacionados con la calidad institucional. Sus efectos sobre los flujos de inversión son dudosos, además de la dificultad existente para cuantificarlos. Si bien puede pensarse que la escasa protección legal de los activos y estructuras gubernamentales con elevados niveles de corrupción, puede afectar el normal funcionamiento de las empresas multinacionales, en algunos casos se vuelve una fuente de negocios, un ejemplo es la minería de gran escala en los países periféricos. Lo mismo podría decirse de la inestabilidad macroeconómica.

#### **Las Empresas Transnacionales de propiedad estatal.**

Las Empresas Transnacionales de propiedad estatal están suscitando en varios países receptores preocupaciones acerca de la seguridad nacional, la existencia de reglas de juego uniformes para las empresas competidoras, la gobernanza y la transparencia.

Por su parte, los países de origen se inquietan por la apertura a las inversiones de sus Empresas Transnacionales de propiedad estatal. En algunos foros internacionales se han iniciado debates sobre estas cuestiones. Actualmente, hay por lo menos seiscientos cincuenta Empresas

Trasnacionales de propiedad estatal, que constituyen una nueva e importante fuente de IED. Sus más de 8.500 filiales extranjeras están diseminadas por el mundo entero y las ponen en contacto con gran número de economías receptoras. Si bien las Empresas Trasnacionales de propiedad estatal son relativamente pocas (representan menos del 1% del total de Empresas Trasnacionales), su IED es considerable, ya que en 2010 supuso aproximadamente el 11% de las corrientes mundiales de IED. En consecuencia, diecinueve de las cien mayores Empresas Trasnacionales del mundo son de propiedad estatal. Las Empresas Trasnacionales de propiedad estatal constituyen un grupo variado. Más de la mitad de esas empresas (56%) son de economías en desarrollo y en transición, aunque los países desarrollados siguen manteniendo un importante número de Empresas Trasnacionales de propiedad estatal. En contraste con la idea generalizada de que las Empresas Trasnacionales de propiedad estatal se concentran sobre todo en el sector primario, esas empresas están diversificadas y tienen una fuerte presencia en el sector de los servicios.

### **3.2.3. La geografía de los flujos de IED.**

Esta sección describe brevemente el comportamiento de los flujos de IED en el período comprendido entre 1990 y 2009. Al inicio del período bajo análisis los flujos de IED experimentaron un considerable aumento respecto de los valores observados en la década del '80, cuando da comienzo la liberalización mundial de la economía. Según Sacroisky (2006), el sensible incremento en los flujos de comercio, inversiones y tecnología, la consolidación de una tendencia a la conformación de disciplinas internacionales en el marco de la Organización Mundial de Comercio y la proliferación de acuerdos bi o plurinacionales -acuerdos de integración regional, tratados de inversión- conformaron los rasgos centrales de la pasada década, en la cual se inscribe el *boom* de la IED.

#### **La distancia genera diversificación.**

Portes y Rey (2004) a partir de datos de catorce países sobre los flujos bilaterales de activos entre 1989 y 1996, adaptan a las transacciones internacionales de activos un modelo "gravitacional" el cual es fuertemente utilizado para explicar los flujos comerciales entre los países a partir de su PBI y la distancia geográfica que existe entre ellos. A partir de la aplicación de dicho modelo encuentran que el tamaño del mercado, la eficiencia en la tecnología en las transacciones y la distancia entre los países son los mayores determinantes de los flujos. Sorprendentemente, la incidencia de éste último factor con relación a los costos por diversificación es -a diferencia del comercio entre bienes - fuertemente opuesto sobre las transacciones entre activos: dado que los

inversores buscan la diversificación de sus carteras, intentarán adquirir activos en economías alejadas cuyos ciclos económicos tengan una correlación baja o negativa con su país de origen. Es decir que cuanto mayor sea la “distancia” entre los países, mayor será la tendencia a la diversificación.

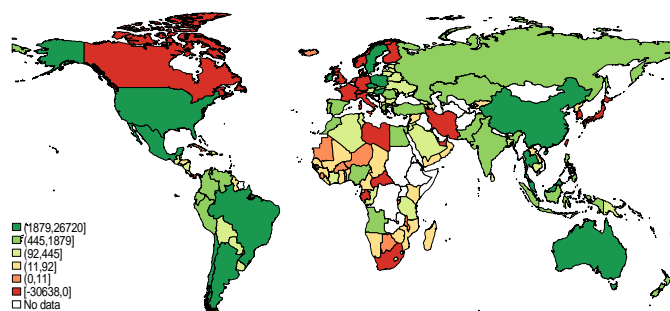
Sin embargo dicho factor tiene un componente negativo muy relevante: cuanto mayor sea la distancia geográfica entre los países, mayores serán las barreras a los flujos ya sea por acceso a la información como por las diferencias culturales. En este sentido, existen numerosos trabajos tales como los de French y Poterba (1991), Tessar y Werner (1995) ambos con datos obtenidos a partir de encuestas a fondos norteamericanos y Kang y Stultz (1997) que recogen la evidencia en Japón, entre otros, señalando que la segmentación de los mercados de capitales internacionales se debe principalmente a las asimetrías de información y a los efectos por “familiaridad” de los inversores con respecto a los países que emiten los activos.

Es tal la importancia del análisis de la información asimétrica que actualmente constituye una de las opciones teóricas más aproximada a la complejidad de los mercados financieros. Su aplicación ha posibilitado arribar a conclusiones que el análisis de la economía neoclásica por sí misma no hubiera logrado. Coincidiendo con otras perspectivas teóricas, el análisis de la información asimétrica permite dejar claro que la liberalización de la cuenta de capital antes que fortalecer el sistema financiero de un país puede contribuir a generar o agravar ciertos problemas de magnitud significativa.

En el mapa siguiente puede observarse que, durante la década de los ‘90 en términos netos, Iberoamérica, Estados Unidos, Europa Oriental, Asia y Oceanía recibieron abundantes recursos bajo la forma de IED. El saldo de posiciones netas positivas de la IED en la década del ‘90 es liderado por China (26.720 millones de dólares promedio anuales), seguido por Brasil (8.997 millones de dólares), y México (7.893 millones de dólares). En el otro extremo, Alemania lideró la posición neta negativa de IED en la década del ‘90 con una salida promedio anual de 30.638 millones de dólares, seguida por el Reino Unido con -24.902 millones de dólares y Japón con -22.433 millones de dólares.



### IED neta promedio anual (1990-1999, en mil. de US\$)



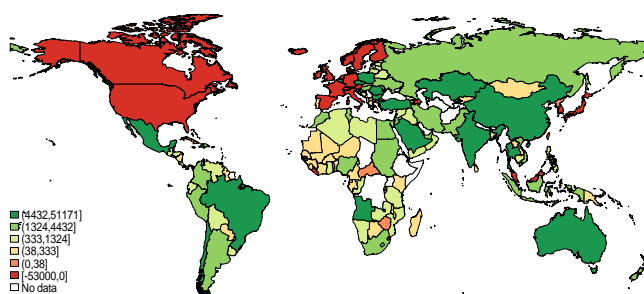
Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD

Para el período 2000-2009, el rasgo más notable es que la posición neta de IED para Estados Unidos se torna deficitaria, al igual que para algunos países de Europa Occidental -como España y Portugal-, llevando a que casi toda Europa se vuelva deficitaria. Dentro de los países con mayores posiciones netas negativas en el período 2000-2009 se encuentran Francia con un saldo promedio anual de -53.000 millones de dólares, luego Japón con 44.110 millones y Estados Unidos con 23.906 millones.

Entre las posiciones netas positivas para el período se conservan los tres primeros lugares de la década anterior con China (51.171 millones de dólares), Brasil (17.888 millones de dólares) y México (17.725 millones de dólares), aunque duplicando los valores promedios anuales.

El desempeño de América Latina y el Caribe como región receptora de IED en el período reciente fue relativamente bueno. Los flujos dirigidos a esta región crecieron a una tasa promedio anual de 29% en 2004-2007 (un valor similar al promedio de los países en desarrollo). Los flujos de IED en América del Sur crecieron más rápido aun, a una tasa promedio anual del 33,3%. De hecho, en 2007 la región de América Latina y el Caribe tuvo la mayor tasa interanual de crecimiento de la IED hacia los PED -35,8% contra 15,8% de África y 16,9% de Oceanía- y así logró alcanzar la cifra récord de US\$ 126.266 millones de flujos de IED entrante.

### IED neta promedio anual (2000-2009, en mil. De U\$S)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

A diferencia de la década del '90, cuando predominaban las fusiones y adquisiciones transfronterizas, en los últimos años la IED dirigida a América Latina y el Caribe estuvo más vinculada a nuevas inversiones y expansión de las existentes (Espora et al, 2009). Otro hecho a destacar es la concentración geográfica de los capitales que llegaron a la región: cinco países explican el 66% de los flujos recibidos en 2004-2007, ellos fueron Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México<sup>17</sup>.

Combinando los resultados para ambas décadas, como se observa en el cuadro siguiente, existe una clara posición neta negativa tanto en Europa como en América del Norte, determinando flujos netos de IED que salen de los países avanzados para fluir hacia los países en desarrollo (principalmente Asia).

<sup>17</sup> Cabe aclarar que la participación de estos países sería mucho mayor aún si se excluyeran los flujos recibidos por los paraísos fiscales ubicados en las islas Caimán y en las islas Vírgenes británicas (ambas recibieron el 16,6% del total de IED ingresada a la región entre 2004 y 2007).

### Resultados agregados regionales para IED neta promedio anual

(en millones de U\$S)

Región	IED neta 1990-1999	IED neta 2000-2009	Variación	Variación porcentual
Asia	22.440	68.435	45.995	205%
Latinoamérica y Caribe	32.202	59.183	26.981	84%
Africa	4.233	31.947	27.714	655%
Oceanía	4.917	11.862	6.945	141%
América del Norte	-99	-27.185	-27.086	27360%
Europa	-71.112	-147.200	-76.088	107%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD.

En lo que respecta a la dinámica temporal, se observa en general una profundización de las tendencias preexistentes, polarizando significativamente el escenario mundial entre regiones expulsoras -Estados Unidos y Europa- y receptoras -India, China y algunos países de América Latina- de flujos internacionales de capitales reales. A nivel país de la dinámica temporal se destacan Francia, Estados Unidos y España quienes tuvieron las mayores variaciones netas negativas de IED, mientras que en el lado opuesto con las mayores variaciones netas positivas se ubican China, Alemania y México.

Las vinculaciones financieras de los países en desarrollo con la economía mundial se han incrementado considerablemente en las últimas décadas, pero ha sido un grupo relativamente pequeño quien ha captado el grueso de los flujos de capital privado provenientes de los países industriales, que se multiplicaron en la década del '90. Aunque, como se observó anteriormente, estos flujos "norte-sur" han cambiado abruptamente de dirección en los últimos años.

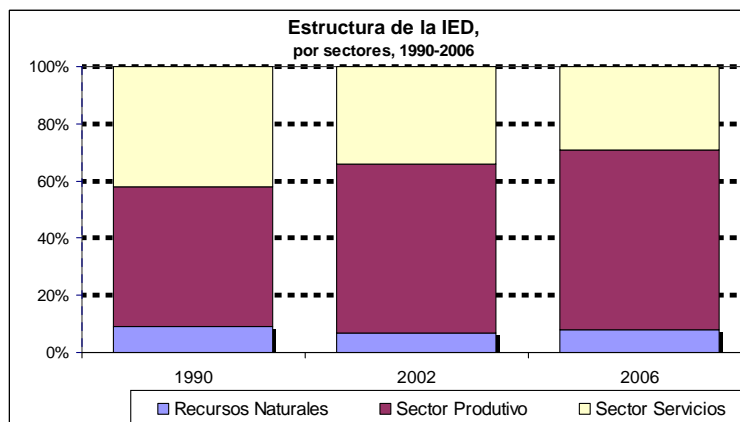
#### **3.2.4 Los stocks de IED.**

Según la UNCTAD (2011) el stock de IED para las empresas asociadas y subsidiarias, es el valor de la acción de su capital y reservas (incluyendo las utilidades retenidas) atribuibles a la empresa matriz (esto es igual al total de activos menos pasivos totales), más el endeudamiento neto de la empresa asociada o filial de la empresa matriz. Por ramas, es el valor de los activos fijos y el valor

de los activos corrientes y de inversión, con exclusión de las cantidades adeudadas por los padres, menos los pasivos a terceros.

El análisis del stock de IED es fundamental porque permite sacar conclusiones globales sobre la estructura de especialización global, las redes de producción y la generación de los beneficios asociados a la IED y la producción internacional. También es importante para prever los nuevos flujos de IED resultantes de la reinversión de utilidades y flujos de inversión extranjera directa secuencial.

Como se observa en el siguiente gráfico, desde 1990 hay una mayor IED en la estructura productiva. Esto se explica entre otros motivos por los procesos de desregulación y privatización que liberalizaron el acceso de la IED a sectores previamente restringidos y a los cambios tecnológicos, productivos y regulatorios que facilitaron el desarrollo de los procesos de offshoring (UNCTAD, 2006). A su vez, el desarrollo de las TICs, produjo que el sector servicios no requiera grandes inversiones.



*Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD (2006).*

En este camino, se puede interpretar que las empresas trasnacionales pueden influir sobre el entramado productivo de un país no sólo por vía de la presencia directa sino también a través de los vínculos que establecen con las firmas locales que forman parte de sus redes (sean clientes o proveedoras). Como señalan Narula y Dunning (2009), dado que la disminución de los costos de transacción y monitoreo permiten que las firmas establezcan relaciones colaborativas que antes no eran posibles, la influencia de las empresas trasnacionales ya no se da únicamente a través de su presencia directa o de relaciones jerárquicas sino que también existe un control “de facto” sobre las operaciones de compañías no afiliadas pero que operan bajo contratos de *outsourcing*, por ejemplo. En consecuencia, las formas en que las empresas trasnacionales pueden influenciar el perfil de especialización y el patrón de desarrollo de una economía son bastante más complejas y diversas que en el pasado.

Stock estimado de IED mundial del sector servicios, 1990 y 2004 (en porcentaje)				
	1990		2004	
	U\$S millones	%	U\$S millones	%
IED total	1.775.921	100	11.766.682	100
Servicios	868.134	49	5.883.341	62
Electricidad, gas y agua	9.205	1	216.012	2
Construcción	20.436	1	82.733	1
Comercio	211.445	12	1.049.533	11
Hoteles y restaurantes	23.300	1	82.401	1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	26.424	1	497.003	5
Servicios financieros	357.995	20	1.824.614	19
Servicios empresariales	117.747	7	1.531.728	16
Administración pública y defensa	55	0	11.495	0
Educación	87	0	592	0
Salud	914	0	11.090	0
Servicios sociales, personales y comunitarios	12.301	1	74.194	1
Otros servicios	110.031	4	138.776	1
Sin clasificar	17.847	1	363.170	4

Fuente: *Elaboración Propia en base a UNCTAD (2006)*

La intensificación de la competencia por atraer inversiones y captar negocios se verifica no sólo entre países sino también entre filiales de una misma corporación localizada en diferentes regiones. A su vez, este esquema también dio lugar a cambios en el reparto regional de la producción, entre los cuales emergieron nuevos jugadores de peso como China, India, y Brasil.

Los valores del mundo en stock de inversión extranjera directa fueron veinte veces mayor en el 2007 que en 1980. El stock de IED de los países en desarrollo (U\$S 4,2 mil millones) representa alrededor de un tercio de su PBI, mientras que es apenas el 19% para los países desarrollados. Ya en 1980, las proporciones respectivas eran del 13% y el 5%.

En el cuadro siguiente, se observa el tamaño de algunos países y regiones ponderado por la cantidad de IED que han atraído a lo largo del tiempo, en la cual se revela que los países desarrollados dominan este rubro. Una excepción es que Japón (que como se analizó en el tercer capítulo es el cuarto país más grande por PBI) no ocupa un lugar destacado como país de receptor de IED. Entre las economías en desarrollo, se destacan Hong Kong, China, Brasil, México, y Singapur.

Se puede interpretar también, las motivaciones de las multinacionales para invertir en el exterior ya no se limitan mayoritariamente como en el pasado a la obtención de mercados o recursos sino que aspiran también a ganar eficiencia y captar ciertos activos estratégicos, como el petróleo de Medio Oriente y África, donde se observa un gran crecimiento de su stock de IED.

Stock de IED (1980-2007)							
(millones de dolares)							
Región - País	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007
<b>Mundo</b>	<b>704.256</b>	<b>963.352</b>	<b>1.941.252</b>	<b>2.914.356</b>	<b>5.785.700</b>	<b>10.180.063</b>	<b>15.210.580</b>
<b>Economías desarrolladas</b>	<b>401.680</b>	<b>578.373</b>	<b>1.412.605</b>	<b>2.051.355</b>	<b>3.987.624</b>	<b>7.187.182</b>	<b>10.458.610</b>
<b>Europa</b>	<b>230.896</b>	<b>292.156</b>	<b>808.943</b>	<b>1.223.394</b>	<b>2.308.607</b>	<b>4.763.345</b>	<b>7.267.144</b>
<b>Union Europea</b>	<b>224.296</b>	<b>274.456</b>	<b>761.897</b>	<b>1.146.970</b>	<b>2.190.397</b>	<b>4.512.216</b>	<b>6.881.625</b>
Reino Unido	63.014	64.028	203.905	199.772	438.631	850.963	1.347.688
Francia	31.688	41.716	97.814	191.434	259.775	628.075	1.026.081
Belgica	7.306	18.447	58.388	112.960	195.219	478.183	748.110
Holanda	19.168	24.699	68.731	116.049	243.733	451.078	673.430
Alemania	36.630	36.926	111.231	165.914	271.611	475.996	629.711
España	5.141	8.939	65.916	104.521	156.348	370.943	537.455
Italia	8.892	18.976	59.998	65.350	121.170	224.079	364.839
Suecia	2.852	4.333	12.636	31.043	93.995	171.768	254.459
<b>Resto de Europa desarrollada</b>	<b>6.600</b>	<b>17.699</b>	<b>47.045</b>	<b>76.424</b>	<b>118.209</b>	<b>251.129</b>	<b>385.519</b>
Suiza	0	10.093	34.245	57.063	86.804	170.835	278.155
<b>Norte América</b>	<b>137.209</b>	<b>249.272</b>	<b>507.754</b>	<b>658.734</b>	<b>1.469.583</b>	<b>2.025.028</b>	<b>2.613.786</b>
EE.UU.	83.046	184.615	394.911	535.553	1.256.867	1.634.121	2.093.049
Canada	54.163	64.657	112.843	123.181	212.716	390.907	520.737
<b>Otros países desarrollados</b>	<b>33.575</b>	<b>36.945</b>	<b>95.908</b>	<b>169.226</b>	<b>209.435</b>	<b>398.809</b>	<b>577.680</b>
Australia	24.776	26.616	73.644	104.074	111.139	207.952	312.275
Japon	3.270	4.743	9.850	33.531	50.322	100.899	132.851
<b>Economías en Desarrollo</b>	<b>302.577</b>	<b>384.979</b>	<b>528.638</b>	<b>851.534</b>	<b>1.738.255</b>	<b>2.719.224</b>	<b>4.246.739</b>
<b>Africa</b>	<b>39.466</b>	<b>41.267</b>	<b>59.004</b>	<b>87.638</b>	<b>152.614</b>	<b>270.984</b>	<b>393.429</b>
Sudáfrica	16.459	8.883	9.207	15.005	43.462	78.985	93.474
Nigeria	2.457	4.469	8.539	16.256	23.786	36.381	62.791
Egipto	2.260	5.703	11.043	14.690	19.955	28.882	50.503
<b>Sudamérica y América Central</b>	<b>40.959</b>	<b>68.473</b>	<b>110.547</b>	<b>185.123</b>	<b>502.900</b>	<b>829.324</b>	<b>1.140.007</b>
Brasil	17.480	25.664	37.143	47.887	122.250	195.562	328.455
Mexico	-1.992	8.700	22.424	41.130	97.170	221.838	265.736
Chile	10.847	11.988	16.107	24.437	45.753	74.196	105.558
Argentina	749	3.185	7.751	25.463	67.601	55.139	66.015
Colombia	1.061	2.231	3.500	6.407	11.157	36.891	58.189
Venezuela	1.604	1.548	3.865	8.249	35.480	44.518	43.957
<b>Caribe</b>	<b>4.503</b>	<b>6.194</b>	<b>8.576</b>	<b>11.279</b>	<b>77.976</b>	<b>134.435</b>	<b>181.254</b>
British Virgin Islands	1	39	126	776	32.093	50.210	61.578
Islas Caiman	222	1.479	1.749	2.745	25.585	46.502	69.784
<b>Asia and Oceania</b>	<b>222.151</b>	<b>275.239</b>	<b>359.088</b>	<b>578.774</b>	<b>1.082.741</b>	<b>1.618.916</b>	<b>2.713.303</b>
Hong Kong, China	177.755	183.220	201.653	227.532	455.469	523.186	1.184.471
China	1.074	6.060	20.691	101.098	193.348	272.094	327.087
Singapur	5.351	10.620	30.468	65.644	112.633	196.518	249.667
Turquia	8.845	9.253	11.194	14.977	19.209	71.297	145.556
Corea del Sur	1.139	1.803	5.186	9.497	38.110	104.880	119.630
Tailandia	981	1.999	8.242	17.684	29.915	60.408	85.749
Malasia	5.169	7.388	10.318	28.731	52.747	44.460	76.748
India	452	747	1.657	5.641	17.517	44.458	76.226
Arabia Saudi	-5.139	22.772	21.894	17.056	17.577	33.535	76.146
Indonesia	4.559	5.739	8.732	20.626	25.060	41.563	58.955
Emiratos Arabes Unidos	409	482	751	1.770	1.069	28.727	54.786
Taiwan	2.405	2.930	9.735	15.736	19.521	43.175	48.640
<b>Europa en Desarrollo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9</b>	<b>11.468</b>	<b>60.821</b>	<b>273.657</b>	<b>505.211</b>
Rusia	0	0	0	5.601	32.204	180.313	324.065
Croacia	0	0	0	496	2.787	14.592	44.630
Kazakhstan	0	0	0	2.895	10.078	25.607	43.381
Ucrania	0	0	0	897	3.875	17.209	38.059

Fuente: Elaboración propia en base UNCTAD.

Se observa así, una tendencia similar entre los flujos y stock de IED. En la década del '80, hubo un fuerte incremento de stocks y flujos en economías desarrolladas, y aunque menor, un importante aumento en los países en desarrollo. En la década del '90, el aumento de flujos fue porcentualmente muy superior al aumento de stocks tanto en países desarrollados con en transición. En esta década, se produjo la movilidad de flujos de IED más importante en relación al stock, ya que este último apenas duplicó los montos de flujos. En la década del '80, la del 2000, los stocks representaron entre tres y dos y medio veces respectivamente los stocks de IED. A su vez, en esta última década, es posible observar el crecimiento de los países en desarrollo, tanto en

stock como en flujo de IED, aunque los mismos siguen representando la mitad de la IED que ostentan los países desarrollados.

### **3.3. La geografía del capital financiero.**

#### **3.3.1. Elementos explicativos.**

Los flujos de capitales de corto plazo, permiten a una economía financiar transitoriamente niveles de consumo e inversión que de otro modo estarían sumamente condicionadas a los vaivenes de los ciclos económicos. Dicho de otro modo, los capitales de corto plazo son un mecanismo que permite ligar restricciones presupuestarias de distintos periodos, permitiendo que en un año de ingresos corrientes bajos, una economía pueda alcanzar un nivel de gasto más alto al costo de disminuir el nivel del mismo en un período de altos ingresos. De esta forma, el gasto interno de una economía (sea consumo, inversión o gasto público), puede en cierto modo independizarse del ciclo económico logrando mayor estabilidad macroeconómica y mayor bienestar social.

Por otra parte, a diferencia de los capitales de inversión directa, en los que la decisión de inversión pasa por la adquisición o construcción de un activo cuya especificidad lo hace poco líquido, los capitales de cartera, como la adquisición de acciones, de bonos, de obligaciones negociables, préstamos bancarios, etc., poseen la liquidez suficiente para movilizarse rápidamente ante distintas posibilidades de inversión. En este sentido, la volatilidad de estos flujos, más especulativos, suelen ser mucho mayores que la volatilidad de los flujos de inversión directa, y a su vez, su comportamiento está más relacionado a la coyuntura económica que a variables más descriptivas de la situación estructural de una región, país o bien de un sector industrial en particular. En este sentido, las expectativas sobre el corto plazo pueden generar cambios bruscos en la afluencia o salida de capitales, generando inestabilidad macroeconómica en general y provocando grandes desequilibrios que terminan perjudicando el bienestar de una sociedad.

La literatura ha realizado especial hincapié sobre las siguientes variables al momento de debatir los determinantes de los movimientos internacionales de capitales financieros.

#### **a.- Tasas de interés.**



Para determinar en que moneda un individuo tendrá sus ahorros, deberá considerar las distintas tasas de interés que se recibirán en función a la divisa en que se haga el depósito y en la variación en el tiempo de los precios relativos que tengan las divisas a considerarse entre sí.

En rigor, lo que el inversor debe considerar ante esta disyuntiva, es si el diferencial de tasas de interés que paga un depósito, por ejemplo, en moneda local respecto al interés que paga un depósito a plazo similar una divisa extranjera es suficiente para compensar la tasa de depreciación en dicho periodo de entre ambas monedas. Esta condición se conoce en economía como paridad descubierta de intereses, se le denomina descubierta porque no intervienen activos que sean utilizados para cubrirse del riesgo cambiario, como podrían ser los futuros de monedas.

#### **b.- Primas de Riesgo.**

En la literatura existe cierto consenso sobre el riesgo percibido por los agentes del mercado que explica el comportamiento dinámico de las primas por riesgo en los mercados de deuda pública. En la mayoría de los trabajos el concepto de riesgo se aproxima mediante la volatilidad de los rendimientos. No existe una única forma de medir la volatilidad, y de hecho son abundantes las medidas de volatilidad que han sido propuestas en la literatura.

Según Heymann y Kawamura (2007), las carteras de activos y pasivos financieros de los gobiernos están generalmente constituidas por instrumentos con formas contractuales simples, y carecen de elaboradas cláusulas de contingencia explícitas (existen algunas excepciones, como los “bonos PBI” emitidos por ciertos países, aunque la escasez de los ejemplos y su restringida circulación refuerzan el punto). En la práctica, la naturaleza estocástica de los instrumentos de deuda pública viene dada, por un lado, a través de la unidad de denominación de los pagos y por otro, a través de la eventualidad de incumplimiento de los pagos contractualmente comprometidos, y que se refleja en las primas de riesgo incorporadas en los rendimientos que los agentes requieren para demandar los activos. Esta última es una cláusula implícita que, desde un punto de vista analítico, puede ser útil considerar como equivalente a la de un contrato en que las partes acuerdan un patrón de pagos contingente bien determinado y reconocido.

#### **c.- Sesgo en Expectativas.**

Siguiendo a Froot (1990) los resultados que se obtienen en muchos casos aplicados son consistentes con las expectativas de apreciación cambiaria de la moneda local, cuanto mayor es la tasa de interés que pagan los activos en esta moneda frente a los activos en moneda extranjera. La explicación a través de la existencia de una prima de riesgo, en un contexto de expectativas racionales, implica que necesariamente debe existir una correlación negativa de dicha prima y el *spread* de tasas. Es decir, cuanto mayor es la diferencia de tasas de interés de depósitos en moneda doméstica y moneda extranjera, la prima de riesgo computada a la moneda doméstica es en promedio menor, tal como expone (Fama, 1984)<sup>18</sup>.

Una parte de la literatura, se ha concentrado en la formación de expectativas para explicar el sesgo que se encuentra en el cumplimiento de la condición de paridad descubierta de intereses. En este sentido, se supone una prima de riesgo estable en el tiempo, planteándose que el mecanismo por el cual los agentes del mercado que forman expectativas, generan un sesgo en la predicción de la variación ex-post del tipo de cambio.

#### **d.- Sesgo doméstico.**

Otra parte de la literatura, descarta directamente la paridad de intereses debido a la creencia de que existen costos, ya sean informativos, culturales u objetivos en el movimiento internacional de capitales que hace que los mismos no fluyan libremente como predice dicha condición de arbitraje.

De acuerdo a Sharpe (1964) en su versión internacional, a fin de maximizar el retorno de la cartera sujeto a un nivel de riesgo los inversores (racionales) deberían integrar la misma con los activos que integren la cartera *benchmark* mundial. La participación de dichos activos en la cartera de cada inversor tendrá un ponderador que replicará su participación dentro de la cartera internacional. Sin embargo, es bien sabido que los activos domésticos dentro de las carteras tienen una ponderación mayor que los extranjeros. Dicho fenómeno llevaría a pensar que los inversores son irracionales debido a que estarían dejando de lado las ganancias potenciales por la diversificación de la cartera.

---

<sup>18</sup> Esta conclusión, si bien plausible para algunos casos particulares, es difícil de generalizar.

#### **e.- Costos de diversificación.**

En relación a los costos de diversificación, partiendo de la suposición de la existencia de restricciones de mercados que inciden en el aumento de los costos, tales como impuestos u otras restricciones que incrementan los costos de inversión en activos extranjeros medida que éstos aumentan, los administradores deberán reducir las tenencias de activos extranjeros dentro de la cartera (Cooper y Kaplanis, 1986). Esto es debido a que el retorno neto que ofrecen es inferior a lo ofrecido por los activos domésticos. Sin embargo estos autores en su trabajo de 1994, utilizan un modelo que combina la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) y los costos hundidos de diversificación y demuestran que la incidencia de los costos sobre el Home Bias sólo se halla empíricamente si los individuos poseen un grado reducido de aversión al riesgo.

#### **El análisis de Mishkin y la información asimétrica.**

Mishkin analiza los motivos y mecanismos a través de los cuales es posible originar inestabilidad financiera. Su marco teórico está orientado a comprender el papel de la volatilidad financiera, porque acrecienta la volatilidad de los precios de los activos y los flujos internacionales de capital produciendo inestabilidad financiera y efectos negativos sobre la actividad económica. Emplea la teoría de la información asimétrica de la inestabilidad financiera para intentar destacar las fuerzas fundamentales que dañan al sector financiero y a la actividad económica.

En su opinión, la inestabilidad financiera ocurre cuando los *shocks* sobre el sistema financiero interfieren los flujos de información y el sistema financiero ya no puede continuar la función de canalizar fondos hacia las oportunidades de inversión productiva, los individuos y las empresas interrumpen su gasto, lo que resulta en una contracción de la economía que en ocasiones es ampliamente severa. La quiebra de los mercados financieros y por tanto la crisis financiera, dependen, en su opinión, de un cierto grado de inestabilidad financiera, es decir, tendría que ser “suficientemente severa”.

Sin duda la teoría moderna de las finanzas, en la perspectiva keynesiana, al hacer uso del análisis de la asimetría de la información, ha proporcionado algunas conclusiones más coherentes con la realidad que las derivadas por el análisis estándar de la teoría neoclásica. En esta perspectiva, el análisis realizado por Mishkin aporta diversas reflexiones claves para comprender mejor las modernas crisis monetarias y financieras, en especial las que ocurren en los países con mercados emergentes, donde generalmente sus consecuencias son más drásticas debido a sus características institucionales. Su reflexión evidentemente está asociada a un concepto endógeno de la crisis. La presencia y el carácter retroalimentador de los problemas de asimetría en la información se traducen en un deterioro de los balances, en especial los bancarios y representan el papel más

determinante en la transmisión y generación de inestabilidad financiera bajo ciertas circunstancias. (Ver Mishkin 1991, 1996m 1998 y 1999)

#### **f.- Información asimétrica.**

Si bien no es un costo explícito, la existencia de asimetrías en la información implica un costo de diversificación. French y Poterba (1991), al comparar los niveles de rendimiento-riesgo de los fondos norteamericanos que invierten en activos extranjeros y nacionales, detectan que los inversores otorgan preferencia a éstos últimos -básicamente por elección propia en función al conocimiento que poseen del mercado, no por la existencia de restricciones institucionales ni los costos de transacción- aún cuando significaba un menor retorno para un mismo nivel de riesgo, es decir que la curva de preferencias se ubicaba en una combinación subóptima de rendimiento-riesgo. Dicha decisión implica que los inversores asignen la “prima de riesgo” mucho mayor a la existente a los activos extranjeros principalmente debido al menor conocimiento de los mercados, instituciones y corporaciones extranjeras, es decir no existe una completa información por parte de los inversores.

Es tal la importancia del análisis de la información asimétrica que actualmente constituye una de las opciones teóricas más aproximadas a la complejidad de los mercados financieros. Su aplicación ha posibilitado arribar a conclusiones que el análisis de la economía neoclásica por sí misma no hubiera logrado. Coincidiendo con otras perspectivas teóricas, el análisis de la información asimétrica permite dejar claro que la liberalización de la cuenta de capital antes que fortalecer el sistema financiero de un país puede contribuir a generar o agravar ciertos problemas de magnitud significativa.

#### **3.3.2. Resultados empíricos sobre flujos financieros y balanza de pagos.**

Para Latinoamérica, la década del ochenta estuvo marcada por caídas en el ingreso de capitales financieros de cartera debido a las crisis de deuda que muchos de estos países habían contraído durante los años setenta, derivados de los altos niveles de liquidez reinante en los principales bancos internacionales, producto de los petrodólares generados en la crisis del petróleo de los años setenta. Estas caídas implicaron una fuerte modificación de los patrones de acumulación, en especial en la periferia, pasando de perfiles desarrollistas a unos más marcadamente financieros.

Esto implicó por un lado, la interrupción de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones y, por el otro, la articulación local con las tendencias internacionales, lo cual generó en la periferia fuerzas favorables a una mayor dependencia financiera, una desarticulación creciente del entramado productivo, un crecimiento marcado de la deuda pública y la creciente salida de capitales privados hacia el exterior.

La posterior suba de las tasas de interés para combatir la inflación en Estados Unidos durante los años ochenta impactó fuertemente en las economías latinoamericanas que se habían endeudado, provocando una fuerte reversión de los flujos de capitales que dejó a varias economías sin financiamiento para solventar el pago de los compromisos asumidos en la etapa anterior.

Durante la década del '90, la afluencia de capitales financieros de cartera volvió a cobrar peso principalmente impulsados por una política monetaria flexible de bajas tasas de interés y expansión del crédito en los Estados Unidos y en los principales países europeos que originó que la liquidez reinante en dichos países se movilizara en busca de mayores retornos. Una de las características fundamentales de la globalización financiera internacional a lo largo de dichos años ha sido el aumento de los flujos netos de capital privado desde los países industriales (norte) hacia los países en desarrollo (sur).

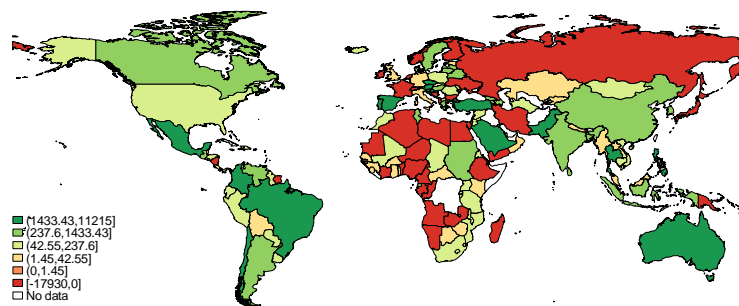
Los países de destino de los flujos tuvieron en líneas generales varios factores coincidentes, en primer lugar, muchos de éstos países que antes adoptaban políticas de restricción a la entrada y salida de capitales, liberalizaron sus cuentas de capital generando condiciones ideales para las privatizaciones y para que los fondos especulativos puedan moverse libremente aprovechando rendimientos elevados en relación a los existentes en otras regiones. Sobre este caso, la afluencia de capitales ocasionó una sobrevalorización en las monedas de muchos de estos países, que sumado a políticas de estabilidad de precios, indujeron a una sobrevaluación del tipo de cambio real. Ante este escenario, las autoridades se veían obligadas a mantener altas tasas de interés para promover mayor entrada de capitales de manera que poder financiar el sector externo.

Ya a mediados de la década, se produjo la primer crisis de balance de pagos en México, que generó una fuerte reversión de capitales especulativos en muchos otros países latinoamericanos que sólo fue diluyéndose a medida que distintos paquetes de ayuda financiera se fueron otorgando a los países más afectados. No fue sino hasta la crisis tailandesa de 1997 y luego la crisis rusa de 1998

que los mercados de capitales realmente percibieron que Latinoamérica era una región peligrosa para inversiones de cartera y los mercados de crédito de corto plazo se cerraron para la mayoría de los países de la región, obligando a una devaluación brusca de su moneda a Brasil y Argentina sobre finales de la década. Vemos en el mapa siguiente que la década de los noventa estuvo marcada por un fuerte influjo de capitales especulativos hacia las principales economías latinoamericanas.

### Balance de la cuenta financiera del balance de pagos

(Promedio 1990-1999, en millones de dólares)



*Fuente: IFS del FMI.*

Durante la misma década, y principalmente a partir de la crisis mexicana, una oleada de capitales se dirigieron a economías del sudeste asiático, dichos países, registraron un repentino influjo de capitales de cartera. Hacia finales de la década, previa adopción de políticas de liberalización financiera sugeridas por el FMI, estos países tuvieron la misma suerte que las economías latinoamericanas, sus saldos de cuenta corriente se tornaron negativos debido a la expansión del crédito y la apreciación de sus monedas. Tailandia fue el primer país en entrar en crisis en 1997 y luego Rusia en 1998. Estos dos sucesos generaron un efecto contagio que involucró a todas las economías emergentes generando un brusco cambio de sentido de los movimientos de capitales, quienes retornaron hacia las principales plazas financieras en busca de protección.

Todos los sucesos registrados por las consecuentes crisis durante finales de la década de los noventa, abrieron el debate sobre las bondades de la liberalización de la cuenta financiera que anteriormente se consideraba un salto hacia el bienestar y el desarrollo de las economías. La evidencia había mostrado que muchos países emergentes no estaban preparados para afrontar grandes entradas de capitales especulativos para aprovechar mayores rendimientos.

#### **Los paraísos fiscales.**

Los paraísos fiscales, son instrumentos que surgen por las herramientas hasta aquí mencionadas (impuestos, tipos de cambio, controles de capitales, etc.). Éstos se han multiplicado en las últimas décadas (desde un total de veinticinco a mediados de los '70 hasta unos setenta y dos en la actualidad), al compás de la última fase de la globalización económico-financiera. En consecuencia, canalizan hoy una masa creciente de capitales globales: unos 11,8 billones de dólares, más de un tercio de la riqueza concentrada a escala internacional en los estratos más altos. Esta última, está estimada en 33 billones de dólares, equivalentes a un 75% del PBI global que es apropiados por sólo 8,5 millones de personas (Subcomisión Permanente de Investigaciones, Senado de los EEUU, 1º de agosto de 2006). Se estima que algo menos de la décima parte de esos capitales *offshore* proceden de los EEUU y como mínimo unos 700 mil millones de dólares corresponden a riqueza de origen latinoamericano. Alrededor de la mitad de la riqueza del estrato superior de ingresos de América Latina se mantendría en territorios *offshore* (World Wealth Report, Merrill Lynch / Cap Gemini). A su vez, alrededor del 60% del comercio mundial supone transacciones intraempresa, de las cuales el 80% se instrumenta a través de “paraísos fiscales” (Khristensen, 2006).

Los capitales se mantuvieron cerrados para los países emergentes durante los últimos años de los noventa y los primeros años de la década del 2000. Recién a partir de 2002, los flujos de capitales comenzaron a retornar a las economías emergentes, aunque sin embargo, a diferencia de la década anterior, la mayoría de las economías habían aprendido la lección y enfrentaron esta ola de capitales con políticas monetarias más flexibles acompañadas de políticas fiscales más austeras.

Por otra parte, esta etapa también estuvo marcada por un incremento sin precedentes en los precios de muchos *commodities*, que proporcionó a varias economías emergentes latinoamericanas de medios para sostener cuentas comerciales positivas, permitiendo afrontar incipientes salidas de

capitales en momentos de tensión financiera sin mayores inconvenientes favoreciendo de este modo el aumento de la confianza del mundo inversor sobre la solidez económica de estos países.

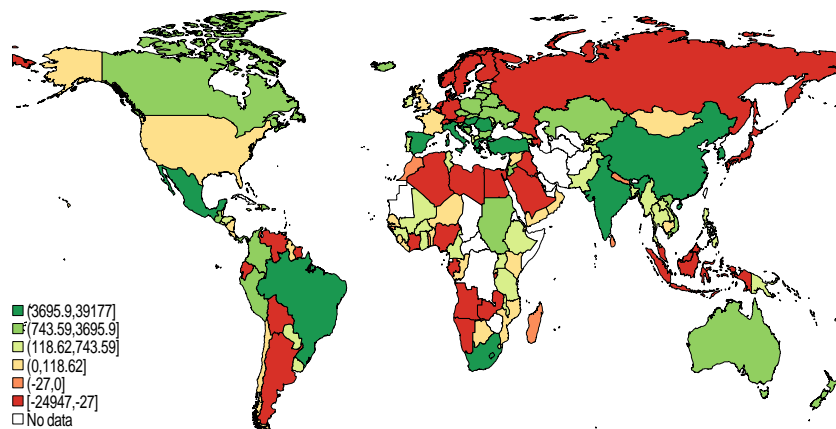
En el mapa siguiente se puede observar una configuración no muy distinta a la observada durante los noventa. Las principales diferencias se ven en algunos países latinoamericanos como Argentina, Bolivia, Ecuador y Venezuela que han expulsado capitales de corto plazo durante estos años, principalmente por motivos de índole política, ya que en todos los casos, estos países presentaron reformas políticas muy marcadas respecto a la década anterior lo cual ocasionó un mayor grado de incertidumbre en el mundo inversor. Por otro lado, se observa que parte de Europa oriental y algunos países del Mediterráneo han sido fuertes importadores de capitales de cartera durante el periodo, en términos generales, debido a las asimetrías creadas con el establecimiento de una zona, que ha generado la necesidad de muchos de sus integrantes a financiar sistemáticamente sus saldos comerciales negativos mediante superávit de la cuenta de capitales y financiera a través del endeudamiento en los mercados voluntarios de crédito. Muchos de estos países enfrentarían serios problemas de reversión de capitales debido al temor, desatado luego de la crisis financiera iniciada en Grecia en 2010, sobre la sustentabilidad de sus niveles de endeudamiento externo.

Concentrándose en los países emergentes, hay que remarcar la gran afluencia de capitales de cartera hacia los BRICs, (particularmente Brasil, India y China), principalmente motivados porque han sido economías que crecieron de manera significativa en pocos años y han demostrado que pueden ser mercados atractivos para el desarrollo industrial, puesto que cuentan con abultada mano de obra relativamente barata respecto a regiones más desarrolladas, lo cual ha habilitado alcanzar tasas de crecimiento muy superiores al promedio mundial. También, en los tres casos, hubo grandes esfuerzos por alcanzar mayor profundidad en los mercados de capitales respectivos, principalmente en Brasil y China, cuyas reformas han generado que la gran afluencia de capitales de corto plazo se concentre a través de dichos mercados.



## Balance de la cuenta financiera del balance de pagos

(Promedio 2000-2009, en millones de dólares)



Fuente: IFS del FMI.

En síntesis, a diferencia de los años noventa, en los 2000 las economías que antes eran más vulnerables a la afluencia de capitales de corto plazo, tuvieron políticas austeras en lo que respecta a sus cuentas monetarias, fiscales y cambiarias, de modo que experimentaron una mayor independencia de su desarrollo interno al financiamiento externo, pudiendo acumular grandes cantidades de reservas internacionales. Este ejercicio fue benéfico en cuanto pudo promover el desarrollo sustentable, a la vez que, favoreció restauración de la confianza de los mercados de capitales hacia estas economías.

Cabe destacar que durante la década se observaron, a raíz de la crisis financiera internacional de mediados de 2008, varias curiosidades respecto a los movimientos internacionales de capital de corto plazo. En primer lugar, por primera vez una crisis encuentra a los países emergentes en una muy buena posición para enfrentar los movimientos bruscos de capitales especulativos. Los altos niveles de reservas acumulados durante la década que comenzó en el año 2000, permitió a estos países afrontar las reversiones de los capitales de corto plazo que, en épocas anteriores, generaban crisis externas y obligaban a devaluaciones. En este sentido, no sólo las economías no se vieron

afectadas, sino que sirvieron de motor para la recuperación de la actividad mundial que había sido afectada por la crisis de los mercados financieros.

Otro suceso particular se manifestó sobre los flujos especulativos en el peor momento de la crisis. Gran parte de los flujos de capital de corto plazo, se refugiaron en los mercados de deuda de Estados Unidos. Este fenómeno no es infrecuente, pero en esta crisis la curiosidad es que el epicentro del problema financiero tuvo lugar en los mercados de crédito estadounidenses, de modo que la propia crisis desatada por la expansión del crédito en Estados Unidos provocó que los capitales en vez de desplazarse hacia otros mercados se refugiaron en el mercado norteamericano de deuda. Esto permitió a los Estados Unidos duplicar su base monetaria en menos de un año sin consecuencias sobre los precios, ni sobre el sector externo, puesto que gran parte de la emisión volvió como demanda de crédito al sector público.

#### **El efecto del fin de semana.**

French (1980) y Gibbons y Hess (1981) estudiaron la forma del rendimiento de los títulos, desde el cierre del mercado el viernes al cierre del lunes, con objeto de averiguar si el rendimiento de los tres días naturales era tres veces mayor que el de un día cualquiera. Intentaban saber si el mercado operaba sobre los días hábiles o sobre los naturales. La sorpresa fue grande cuando vieron que el rendimiento del lunes no sólo no se parecía al de los otros cuatro días hábiles sino que era, incluso, bastante negativo. Si los inversores quisieran hacer arbitraje deberían vender sus títulos el viernes por la tarde y recomprarlos el lunes a un precio esperado inferior. El resultado sería una caída del precio el viernes como consecuencia de las ventas y un ascenso del mismo el lunes al existir una presión de la demanda, lo cual produciría un rendimiento positivo. El arbitraje no se suele hacer debido a que los costes de transacción eliminan el posible beneficio anormal.

Además, una forma de reducir este efecto consiste en que los que planeen adquirir sus títulos el jueves o el viernes pueden esperar hasta el lunes próximo, mientras que los que piensan venderlos el lunes pueden retrasar la operación hasta el fin de semana.

Por último es importante notar que la economía norteamericana, si bien ha recibido capitales debido a que opera como refugio ante crisis financieras (incluso las desatadas por su propia economía), presenta un ingreso de capitales muy inferior al necesario para equilibrar el saldo de flujos de inversión directa y los flujos asociados al comercio internacional. Como contrapartida China ha mostrado que es una economía que genera superávit en todas sus cuentas, la de capitales y la de cuenta corriente, acumulando niveles récord de reservas internacionales, principalmente en

dólares. De este modo, la primera década del 2000 ha mostrado este equilibrio entre la exportación de dólares de los Estados Unidos (que tiene el poder de emitirlos) y la demanda constante de los mismos de los países emergentes, principalmente China. Este equilibrio-desequilibrado, ha posibilitado a la economía norteamericana un exceso de consumo generado por el ahorro Chino y de otros muchos países emergentes.

#### **4. Crisis subprime y la evidencia de la necesidad de una regulación financiera.**

##### **4.1. La crisis.**

Hasta el año 2006, Estados Unidos experimentaba un ambiente de bonanza económica, con tasas de interés muy bajas e indicadores de vivienda con alzas sostenidas. Todo esto, más la liberalización financiera general, propició un aumento de los créditos hipotecarios y la competencia de los bancos por cuotas de mercado. Al producirse cierta flexibilización en los criterios adoptados para la evaluación crediticia, se generó un *boom* en las hipotecas de mayor riesgo (subprime) de devolución. Muchos de esos créditos hipotecarios fueron a vivienda propia pero la mayoría se hacía con la inversión especulativa como fin. Como el precio de las propiedades se manifestaba con tendencia al alza, quienes realizaban la compra con este propósito, estimaban que lograrían repagar el crédito y al mismo tiempo obtener una ganancia. Los bancos, por su parte, tras otorgar estos créditos buscaron liquidez en el mercado a través de la securitización (titularizaciones) de estos créditos.

Lo expuesto produjo una burbuja inicialmente en el mercado de hipotecas subprime de Estados Unidos pero que luego fue contaminado los sistemas financieros de otras economías desarrolladas. Hay algunos elementos fundamentales que, en el contexto de la financiarización ya analizada, provocaron la crisis:

##### **La Caída de Lehmann Brothers.**

Lehman Brothers Holdings Inc, fundada en 1850, fue una compañía global de servicios financieros de Estados Unidos. Se destacaba en banca de inversión, gestión de activos financieros e inversiones en renta fija, banca comercial, gestión de inversiones y servicios bancarios en general.

En 2007 se vio seriamente afectada por la crisis financiera provocada por los créditos subprime. Acumuló enormes pérdidas por títulos respaldados por las hipotecas a lo largo de 2008. En el segundo trimestre fiscal, Lehman informó de pérdidas de 2.800 millones de dólares y se vio obligada a vender 6.000 millones de dólares en activos. En el primer semestre de 2008, Lehman había perdido el 73% de su valor en bolsa. En agosto de 2008, Lehman informó de que tenía la intención de despedir al 6% de su plantilla, 1.500 personas.

El 15 de septiembre de 2008, dos días después, Lehman Brothers anunció la presentación de quiebra. Esta compañía había resistido una guerra civil, la crisis bancaria del 1907, muy parecida a la actual, también sobrevivió a la crisis económica en Estados Unidos conocida como el Crack de 1929, a escándalos en el trading de bonos, a colapsos en Hedge Funds, pero no ha podido superar la crisis subprime de 2008, siendo con un pasivo de 613.000 millones de dólares, la mayor quiebra de la historia hasta el momento.

En primer lugar, las innovaciones financieras y los avances tecnológicos en ese campo habían ido incrementando la complejidad de los instrumentos que utiliza el sistema al punto de dificultar la comprensión acerca del nivel de riesgo que llevaban consigo.

Las Agencias de Calificación de Riesgo, asignaron calificaciones generosas a instrumentos derivados complejos y de alto riesgo, basándose en la escasa información histórica disponible con metodologías de evaluación aplicable a bonos corporativos.

En segundo lugar, la débil regulación en los sistemas financieros permitía que las entidades financieras generaran créditos hipotecarios de manera indiscriminada y sin realizar las calificaciones de manera adecuada, que además pudiera luego desprenderse de dichos créditos securitizándolos y volverlos a adquirir con una mejor calificación crediticia. De este modo, las entidades financieras podían sacar del balance los activos tóxicos e incrementar su apalancamiento en reiteradas oportunidades. Además, la regulación permisiva les permitía constituir parte del capital de baja calidad. Esta situación no generaba incentivo alguno en estas entidades para ser prudentes en el manejo del riesgo.

En tercer lugar, una política monetaria laxa durante un tiempo prolongado en Estados Unidos y la reducción por un tiempo prolongado la tasa de interés de referencia, generó obviamente una gran liquidez en el mercado monetario que permitió alimentar la burbuja. Esta política se hizo fundamental para sostener los niveles de consumos norteamericanos siempre más altos. Es que en

un contexto de bonanza como el de los '90, las familias estadounidenses se lanzaron al consumo mediante un mayor endeudamiento. Las expectativas positivas que tenían sobre la evolución de la productividad laboral, y por ende, sobre sus salarios, las llevó a anticipar su consumo. Por ello llegaron incluso a sacar más de una hipoteca sobre sus viviendas, gracias a que la tendencia ascendente del mercado inmobiliario les aumentaba el valor de sus activos que ponían como garantía. Pero además se requería en virtud de la necesidad de recuperar la economía estadounidense luego del ataque a las torres gemelas y la crisis de las "punto.com". Una postura similar también fue adoptada por otros bancos centrales produciendo un contexto global de alta liquidez. En cuarto lugar debe mencionarse como causa de la crisis bajo análisis, el *boom* consumista de las familias estadounidenses.

Los desbalances globales sostenidos por China y el mundo emergente permitían financiar esta situación. Como se observa en los cuadros siguientes, mientras Estados Unidos acumulaba mayores niveles de déficits fiscal y de cuenta corriente, China principalmente, y también el resto del mundo emergente, sostenía dicho déficit mediante la demanda de activos en dólares. Esto permitió a la economía estadounidense, sostener por un tiempo más que prolongado el *boom* de consumo.

Mientras en el mundo desarrollado se observaba una reducción en el ahorro nacional, el mundo emergente, a raíz de la experiencia vivida en los anteriores episodios de crisis, y con niveles salariales y de consumo interno inferiores, se dirigía a incrementar su nivel de ahorro y por ende de acumulación de reservas internacionales principalmente denominadas en dólares.

Evolución de la Cuenta Corriente. -En % del PIB-

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alemania	2,0	1,9	4,7	5,1	6,5	7,6
Australia	-3,6	-5,2	-6,0	-5,7	-5,3	-6,2
Canadá	1,7	1,2	2,3	1,9	1,4	0,8
EEUU	-4,3	-4,7	-5,3	-5,9	-6,0	-5,1
España	-3,3	-3,5	-5,3	-7,4	-9,0	-10,0
Francia	1,2	0,7	0,5	-0,5	-0,6	-1,0
Grecia	-6,5	-6,6	-5,9	-7,4	-11,2	-14,4
Irlanda	-1,0	-0,0	-0,6	-3,5	-3,6	-5,3
Islandia	1,6	-4,8	-9,8	-16,1	-25,7	-15,7
Italia	-0,8	-1,3	-0,9	-1,7	-2,6	-2,4
Japón	2,9	3,2	3,7	3,6	3,9	4,8
Portugal	-8,3	-6,5	-8,4	-10,4	-10,7	-10,1
Reino Unido	-1,7	-1,6	-2,1	-2,6	-3,4	-2,6

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI

**Evolución del Resultado Fiscal Primario. -En % del PBI-**

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Australia	1,6	1,9	2,1	2,3	1,7	1,2
Canadá	2,5	1,8	2,4	2,6	2,2	2,2
Francia	-0,5	-1,6	-1,2	-0,6	-0,1	-0,4
Alemania	-1,2	-1,5	-1,3	-1,0	0,8	2,7
Grecia	0,8	-0,7	-2,5	-0,7	-1,5	-1,9
Islandia	-1,4	-1,4	1,4	6,1	6,7	5,7
Irlanda	0,5	1,1	2,0	2,1	3,2	0,3
Italia	2,4	1,4	1,1	0,1	1,1	3,3
Japón	-6,8	-6,8	-5,1	-4,1	-3,5	-1,9
Portugal	-0,4	-0,7	-1,1	-3,7	-1,5	-0,1
España	2,0	1,9	1,5	2,5	3,3	3,0
Reino Unido	-0,6	-1,9	-1,9	-1,8	-1,1	-1,1
EEUU	-1,8	-2,9	-2,5	-1,2	-0,1	-0,7

**Evolución del Resultado Fiscal Consolidado. -En % del PBI-**

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Australia	1,1	1,6	2,0	2,5	1,9	1,3
Canadá	-0,7	-0,3	0,4	0,9	0,8	0,6
Francia	-3,5	-4,0	-3,6	-3,3	-2,6	-3,1
Alemania	-3,0	-3,1	-3,2	-2,6	-2,2	-0,9
Grecia	-4,1	-6,1	-8,7	-6,4	-8,3	-10,2
Islandia	-0,6	0,5	1,0	2,9	4,5	2,6
Irlanda	-2,8	-3,2	-2,8	-3,8	-4,0	-7,3
Italia	-4,2	-5,0	-4,8	-4,6	-3,4	-2,5
Japón	-7,0	-7,1	-5,7	-4,6	-3,9	-2,5
Portugal	-4,3	-4,5	-5,0	-5,6	-3,6	-3,0
España	-1,1	-1,0	-1,0	-1,6	-1,3	-1,1
Reino Unido	-1,9	-2,9	-3,3	-3,1	-2,8	-3,3
EEUU	-2,9	-3,7	-3,2	-2,3	-2,0	-2,3

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI

Especialmente, las economías emergentes de Asia, que habían sido grandes importadoras de capital y soportado la crisis de 1997 y 1998, empezaron a protegerse a sí mismas amasando enormes cantidades de activos extranjeros como reservas y exportando capital al resto de los países. La consecuencia fue que el mundo se inundó de dinero barato en busca de un lugar adonde dirigirse. La mayor parte de ese dinero fue a Estados Unidos, de ahí su gigantesco déficit comercial (la otra cara de las entradas de capital). La política monetaria y fiscal estadounidense, enfocadas en sostener el crecimiento económico y evitar un escenario de deflación, fue llevada al extremo y fue el origen de la burbuja en los precios de los activos inmobiliarios (Hall y Woodward, 2009).

Este contexto de abundancia funcionó sin inconvenientes y permitió disfrutar de un período de buen crecimiento económico hasta que las presiones inflacionarias obligaron a modificar la dirección de la política monetaria. A partir de 2008, el incremento en las tasas de interés comenzó a limitar el crédito, reduciendo de este modo la demanda en el sector de viviendas y por ende, afectando tanto a los desarrolladores como a los precios de las casas. La situación se agravó cuando las hipotecas, cuyas tasas de interés se pactaban fijas en los primeros años y variable en el

resto, comenzaron a ver incrementado el índice de morosidad, lo cual dio el puntapié al estallido de la burbuja y la propagación de la crisis hacia otros sistemas financieros y hacia la economía real.

El impacto de la crisis en el sector financiero con el colapso del mercado de hipotecas desde el 2007, se extendió luego a otros sectores como la banca de inversiones en el 2008, afectando finalmente a la economía real, con la consecuente reducción del consumo, la inversión y el desplome del comercio internacional, y una fuerte caída en las expectativas de crecimiento y de la confianza de los consumidores.

#### **4.2. El debate que generó la crisis.**

Como consecuencia de esta crisis, los desbalances que la generaron y el nuevo rol de los BRICs, distintas voces habían comenzado a cuestionar el entramado financiero institucional, proponiéndose cambios en regulaciones y organismo que reflejasen tanto las necesidad de un nuevo rumbo general y las modificaciones en las relaciones de poder que algunos autores comenzaron a vislumbrar y que en el primer capítulo denominamos como “hegemonía condicionada”. Fundamentalmente sucede que los organismos internacionales se constituyen como uno de los ámbitos donde las economías emergentes, especialmente los BRICs y otros que dan muestra de mayor autonomía, han intentado generar acciones al interno de las instituciones o bien hacen caso omiso a sus recomendaciones.

No debemos olvidar que de los análisis de las organizaciones financieras que hemos realizado surge que estas instituciones, como el FMI entre otras, han establecido diferentes mecanismos habilitando a los países centrales plasmar su poder, interviniendo directamente en las políticas públicas de los países más débiles. En los ‘90 se vieron las recomendaciones a los países emergentes para que desarrollen los mercados financieros, luego, a finales de la década, responsabilizaron a los países subdesarrollados de la crisis (Solorza Luna, 2010; Correa, 2002).

En la actualidad, siguen en su postura desreguladora y a favor del ajuste. Las propuestas de los organismos internacionales que buscaron construir una Nueva Arquitectura Financiera Internacional (NAFI) se orientaron sólo hacia medidas de prevención y gestión de la crisis y a

lograr una estandarización de las normas contables, un manejo más transparente de la información, la administración del riesgo y la aplicación de “buenas conductas” fiscales, monetarias y financieras (Eatwell, 2002).

Es que (como parte del lobby del sistema financiero) para los organismos multilaterales, la reforma en la regulación del sistema financiero debe ser lo menos profunda posible. Las fallas en la regulación de los mercados secundarios, difícilmente serán resueltas por la reforma regulatoria, por lo que se seguirá estimulando el proceso de financiarización al separar la generación de la administración de los riesgos (Faia y Angeloni, 2010). La liberalización y la integración de los mercados financieros, seguirán estando presentes en el nuevo escenario, exacerbando los contagios entre las economías, y echando por tierra la creencia que la liberalización financiera conduce a una mayor estabilidad (Stiglitz, 2010). El actual régimen de acumulación sigue mostrando grandes contradicciones. El futuro está abierto.





## Capítulo 6.

### El reflejo socio-demográfico de los diferenciales en el poder mundial.

*Sebastián Lucero, Valeria Mutuberría Lazarini y Patricio Narodowski.*

#### 1.- Economía y nivel de vida en los diferentes modelos de desarrollo.

Como hemos visto en el primer capítulo del libro, a partir de la década del '70 se han producido cambios notables, en las regulaciones mundiales. Estos procesos implicaron múltiples transformaciones del paradigma tecno-productivo que devinieron en el pasaje del fordismo al posfordismo. Así también hemos destacado la relación entre desarrollo y equilibrio social y desde esa perspectiva, la validez que tiene en la actualidad la noción dicotómica "centro-periferia". En esa complejidad, es clave tener en cuenta que las dinámicas posfordistas no se reproducen desde la uniformidad, sino que devienen de procesos capitalistas que se dan en los países centrales. Allí se establecen las casas matrices del pensamiento posfordista donde se construyen laboratorios, oficinas de investigación y desarrollo, se producen procesos de innovación que luego, gracias a la descentralización permeará diversos contextos territoriales según las necesidades de los países centrales.

En las periferias, en cambio, el entramado tanto productivo como social es más endeble. La industrialización se inscribió en las estrategias que las empresas multinacionales implementaron con formas de organización productiva a su conveniencia, y que obviamente son rechazadas por los países centrales. Estos procesos limitados de industrialización mutaron a partir de los '90 y principios del siglo XXI, -aunque con excepciones puntuales- al predominio del trabajo de baja calidad precario e informal.

Las pocas alternativas para el conjunto de la población están relacionadas con estrategias meramente de supervivencia día a día o la migración como fuga hacia nuevos horizontes. Por eso encontramos una fuerza de trabajo que en términos de mercado capitalista fundamentalmente urbano, produce poco, tiene bajos ingresos, y -con excepción de la elite o de una clase media minoritaria- consume por debajo de los promedios de las clases acomodadas mundiales. En esos contextos, se mezcla el trabajo a domicilio, las estrategias domésticas, las pequeñas empresas

capitalistas en una estructura productiva de baja complejidad. Pueden cambiar algunas contingencias internas o externas, como la mejora de los precios internacionales y el intento de muchos gobiernos –como el argentino- de proteger a los sectores más precarios, pero las estructuras informales, permanecen. Es importante destacar aquí, que en la mayoría de los países periféricos, tras un período de crecimiento constante en la primer década del siglo XXI, en los últimos años existe un atisbo de cambio en su precaria forma productiva y regulacionista, con los cuales han mejorados sus ingresos y aumentado la cantidad y prosperidad de la clase media.

#### **Una confusión entre posfordismo y neotaylorismo.**

Hay un interesante debate alrededor de los distritos italianos y su flexibilidad. Entre la década del '60 y '70, se produjo en Italia el incremento de la ocupación en las regiones del noreste y de las regiones que dan al mar Adriático, es decir Veneto, Emilia Romagna, Toscana y Marche, formando la así llamada *Terza Italia*. En estas regiones, a excepción de la industria mecánica donde la producción es compleja ya que incluye al mismo tiempo empresas muy innovadoras y empresas tradicionales, el desarrollo se ha basado en el predominio de sectores de media–baja intensidad de capital, poco avanzados tecnológicamente, como los de textil, muebles, calzado, piel, anteojos y orfebrería/joyas.

Estas han sido experiencias locales, que han mostrado innovación y competitividad y son ejemplo de un modelo a seguir. Aparecieron como parte del modelo posfordista, pero muchos tienen dudas. Bonora (2001) dice al respecto que la coyuntura particularmente favorable que caracterizó los '90, incentivó la demanda de los bienes especializados, los distritos supieron reaccionar con flexibilidad y responder a esa demanda, mientras las grandes empresas superaban su crisis. Según el autor, estos distritos aprovecharon la fase de transición, y concluida esa etapa el nuevo orden global retornó a ser hegemonía de grandes firmas en esquemas de nuevo polarizantes, que deja pocos márgenes a las autonomías locales. Según esta geógrafa, en la práctica estas experiencias se montan sobre la ilusión de la autodeterminación, pero llevan la marca de la dependencia. El rol del conocimiento es central y está fundado con bases locales, pero éstos son seleccionados por el capitalismo sistémico, no son el resultado de políticas autónomas.

La autora sospecha que lo local y lo flexible se haya transformado en una forma de ajuste, que el supuesto posfordismo de los espacios locales se haya reducido a una forma de taylorismo familiar que sólo sirve a los efectos de bajar costos y resolver la ocupación actual del ejército de reserva.

Por otro lado, está el fordismo periférico de los BRICs. Desde el punto de vista de la producción concreta se trata de una lógica similar a la del fordismo auténtico, con un proceso de mecanización de la producción, calificación de la mano de obra, y comando de la administración. Es periférico en el sentido que el planeamiento, las producciones calificadas y basadas en la ingeniería quedan fuera de estos países. Y además -lo fundamental- dista del modelo fordista tradicional porque las ganancias de productividad son escasamente distribuidas entre el factor trabajo, y sólo un limitado número de las clases medias locales y de los trabajadores gozan de estas ganancias, mientras que una parte importante de la población se queda sin ser absorbida por este esquema. Es un modelo muy desigual y las reglas del salario no existen con la rigidez del fordismo. Con excepción de los sectores beneficiados, el panorama es similar al de las periferias analizadas en el párrafo anterior.

Se observa también una tendencia a la individualización que cuestiona fuertemente a las organizaciones sindicales, a las organizaciones profesionales y a los sistemas de negociación colectiva que constituyen el cimiento de la regulación socio-económica anterior.

Los perfiles productivos aquí mencionados producen ciertos resultados en el nivel de vida. Por ello, el tipo de economía y el grado de desarrollo de cada país o región implica un nivel de vida de la población diferente. Sin embargo, no es posible hoy determinar un sistema de desarrollo equilibrado entre la distribución de la población y la estructura económica, ya que varios países han vivido un proceso de crecimiento poblacional mayor al desarrollo industrial, ocasionando desequilibrios entre éstos, que generan un notorio contraste entre países centrales y periféricos.

Es decir, que la utilización productiva de nuevas tecnologías, requiere un alto nivel de iniciativa y de autonomía por parte de los trabajadores, que se ha logrado en los países centrales, que han roto la organización tradicional taylorista del trabajo basada en la relación entre el trabajador y el puesto de trabajo, imponiendo una nueva relación entre los trabajadores y las regiones productivas. En consecuencia, se modifican las diferentes responsabilidades, funciones, competencias, actividades, etc. que habrán de buscar y encontrar nuevas formas de relación e integración, obligando a actualizar la mentalidad, actividades, comportamientos y formación de los trabajadores.



A fin de realizar el análisis, se considera un conjunto de variables que dan cuenta de la capacidad de creación de riqueza, la distribución de la misma y los efectos que se producen en los modos de vida de la gente.

### **2.1 Producto Bruto Interno per cápita y por trabajador.**

El PBI per cápita es un indicador de la riqueza generada por poblador, en cambio el PBI por trabajador sólo mide la capacidad de trabajo de quienes están empleados en el mercado laboral y se puede interpretar como una *proxy* de la productividad de dicha economía. Ambos indicadores deben ser ajustados según el poder adquisitivo de las economías ya que el objetivo es la medición del nivel de bienestar poblacional y el dólar en Estados Unidos tiene un poder de compra menor que el que posee en gran parte de las economías en desarrollo, aunque el atraso cambiario actual en muchos de estos países relativiza la diferencia. Si se utilizaran dólares corrientes, la brecha entre países sería mucho mayor. Este es un indicador económico introducido a principios de los años noventa por el Fondo Monetario Internacional para comparar el nivel de vida entre distintos países, atendiendo al PBI per cápita en términos del costo de vida en cada país.

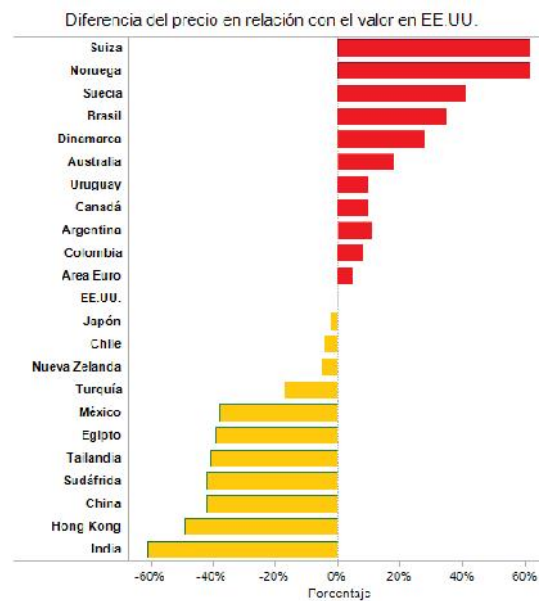
Si se observa el promedio 2005-2008, el PBI per cápita (en dólares PPA) de las economías desarrolladas ascendía a U\$S 35.577, es decir, siete veces superior al observado en las economías en desarrollo. Éstas observaban un nivel de PBI per cápita de U\$S 4.875, y tres veces superior al de las economías en transición, que si bien habían experimentado un salto significativo en su PBI per cápita en los últimos años, el mismo alcanzaba apenas a U\$S 11.043. Como este indicador elimina la ilusión monetaria ligada a la variación de los tipos de cambio, puede interpretarse que las economías desarrolladas de América del Norte, ostentan junto a unos pocos países europeos de escasa dimensión, el mayor nivel de PBI per cápita del mundo. En el otro extremo de las estadísticas está África. Entre ellos se ubican los países en desarrollo de América, cuyos niveles son cercanos a los observados en las economías en transición.

### El índice BigMac.

Este índice fue elaborado por la revista británica *The Economist* a partir de una investigación no científica, que permitió comparar el poder adquisitivo de distintos países donde la hamburguesa Big Mac de McDonald's es vendida. Esta investigación comparaba los costos de vida en cada país intentando discernir si las monedas están sobrevaloradas con respecto al dólar estadounidense.

Aunque el resultado es meramente informativo, permite comprobar si las monedas de los países, en donde la cadena de comida rápida tiene sucursales, están en su tipo de cambio correcto. El índice no puede predecir la relación cambiaria con exactitud, pero llega a convertirse en una sencilla herramienta analítica para una teoría económica accesible. El índice basa su sistema en la teoría de la paridad del poder adquisitivo (PPA), que sostiene el concepto de que el dólar debe comprar la misma cantidad de bienes o servicios en todos los países.

Se observa en este índice, que los países europeos, tienen un PPA en función al BigMac, mayor a Estados Unidos, en el orden del 7% en la zona del Euro, pero que pasa el 50% en Suiza, Noruega y Suecia. Se puede resaltar también, que países latinoamericanos como Brasil, Uruguay, Argentina y Colombia, poseen un precio mayor al norteamericano, mientras que los países asiáticos y africanos, tienen un valor menor del Big Mac a los antes mencionados.



Fuente: Elaboración propia en base a Mac Donalds, The Economist,

Si miramos el PBI por trabajador, la brecha se reduce porque si bien las economías desarrolladas -como se explicó en el tercer capítulo- tienen incorporados en sus aparatos productivos una mayor proporción de capital y adicionalmente, la capacidad innovadora y la calidad de los recursos humanos se ha mostrado que es superior, pesa más la tasa de explotación, la informalidad y las diferencias en el salario medio de las economías en desarrollo.

Si vemos la evolución desde 1991 hasta 2008, se observa un incremento en el PBI per cápita superior en las economías en desarrollo que en las economías desarrolladas y en transición. Mientras el PBI per cápita en dólares de PPA se expandió en un 136% en las primeras, dicho incremento resultó ser del 104% en las economías en transición y un 84% en las desarrolladas. El mayor dinamismo en el PBI per cápita en las economías en desarrollo durante el período analizado les ha permitido reducir la brecha de ingresos existente, aunque la brecha es grande aun. En las economías en desarrollo de Asia es en donde se produjo el mayor incremento porcentual en el ingreso per cápita (176%), específicamente en el Este (300%). En el otro extremo Japón ha experimentado un largo período de bajo crecimiento.

**Producto Bruto Interno por trabajador y per cápita**

Valores en US\$ PPA

	1991-1994		1995-1999		2000-2004		2005-2008	
	por trabajador	per cápita	por trabajador	per cápita	por trabajador	per cápita	por trabajador	per cápita
Economías en Desarrollo	13.992,1	2.064,2	14.631,3	2.668,7	15.113,7	3.404,5	16.588,5	4.874,6
Economías en Transición	12.397,5	5.404,8	11.307,7	4.451,0	14.032,9	6.334,2	17.845,1	11.043,2
Economías Desarrolladas	42.062,2	19.321,3	45.568,8	23.388,7	49.896,3	28.920,3	52.403,6	35.577,4
Economías en desarrollo de África	6.927,9	1.440,2	7.162,8	1.625,8	7.347,7	1.938,1	7.756,6	2.547,1
Este de África	1.801,9	619,0	1.880,6	711,8	1.907,0	817,0	2.110,0	1.067,6
África Medio	1.768,0	710,9	1.683,1	738,8	1.830,1	910,6	2.310,6	1.368,9
Norte de África	8.761,4	2.423,5	9.036,9	2.865,3	9.590,5	3.687,7	9.881,8	4.950,4
Sur de África	9.434,3	5.319,1	9.399,2	5.912,5	9.817,2	6.810,1	11.431,8	8.902,9
Oeste de África	2.833,0	885,1	2.888,5	1.002,6	3.289,4	1.128,0	4.047,1	1.491,2
Países en desarrollo de América	15.981,9	5.321,2	16.695,7	6.291,2	17.124,9	7.207,7	18.044,3	9.505,2
Caribe	13.675,0	3.044,3	13.686,9	3.799,8	16.903,1	4.209,7	22.232,4	4.485,6
América Central	17.775,7	5.713,2	17.525,8	6.385,8	18.353,8	8.369,6	19.190,2	11.488,8
Sudamérica	15.259,1	5.306,8	16.552,6	6.401,5	16.358,1	6.972,2	17.340,9	9.191,7
Economías en desarrollo de Asia	14.083,5	1.723,2	14.523,1	2.363,6	15.222,0	3.184,5	17.134,1	4.757,6
Este de Asia	15.616,9	1.522,0	15.598,4	2.342,1	16.206,2	3.623,7	17.845,9	6.088,8
Sur de Asia	4.777,3	1.179,9	6.311,6	1.498,4	6.794,8	1.938,4	8.186,2	2.806,1
Sudeste de Asia	11.714,9	2.577,0	14.568,2	3.244,5	15.831,7	3.783,8	17.873,9	5.142,3
Oeste de Asia	22.540,0	6.500,5	21.361,8	8.245,4	21.228,2	9.521,3	23.617,6	10.563,3
Economías desarrolladas de América	48.971,4	24.236,6	53.225,0	29.870,8	58.740,8	36.846,6	62.476,9	44.777,9
Economías desarrolladas de Asia	37.708,2	20.893,4	39.405,5	23.754,7	41.826,4	27.214,2	44.973,8	32.937,0
Economías desarrolladas de Europa	38.502,3	15.943,6	41.457,1	19.210,4	43.859,9	24.195,1	45.717,7	30.181,1
Economías Desarrolladas de Oceanía	38.581,2	17.528,5	42.164,7	21.521,8	45.788,3	26.970,0	47.567,0	32.375,2
Argentina	21.107,5	7.031,0	24.262,4	8.524,8	23.796,6	8.411,1	26.258,3	12.301,3
Brasil	10.773,0	5.460,3	12.218,2	6.413,3	12.069,4	7.195,3	12.570,0	9.190,6
China	3.059,8	1.103,2	4.093,8	1.801,3	5.788,2	2.901,1	9.049,5	5.194,5
India	3.675,8	986,8	4.533,2	1.322,8	5.413,6	1.765,3	6.889,8	2.666,9
Rusia	12.677,0	6.657,9	10.670,2	5.517,5	13.214,2	8.154,1	17.195,3	15.549,6

Fuente: Elaboración propia en base a Datos del Banco Mundial



## **2.2 Tasa de Empleo, Desempleo y Salarios.**

La tasa de empleo se define como el número de personas con empleo dividido el total de la población en edad de trabajar, o población activa. El dato es fundamental porque define la cantidad relativa de gente inserta en el mercado capitalista. Queda pendiente el análisis de quienes tienen otra forma de subsistencia. Estructuralmente las economías en desarrollo muestran una mayor tasa de empleo que las economías desarrolladas y las economías en transición, aunque a lo largo del período analizado (1991-2008), se produjo una disminución tanto en una como en la otra. Por otra parte se ha mostrado que el indicador más estable es en las economías en transición. La más alta es la de las economías de América con un 60%, la más baja es la de Sudáfrica (40%). En China, la elevada tasa de empleo (71%) puede deberse a problemas metodológicos, ya que las estimaciones se concentran en las áreas urbanas, dejando de lado las áreas rurales que concentran altos porcentajes de población china (Rodríguez Asien, 2007).

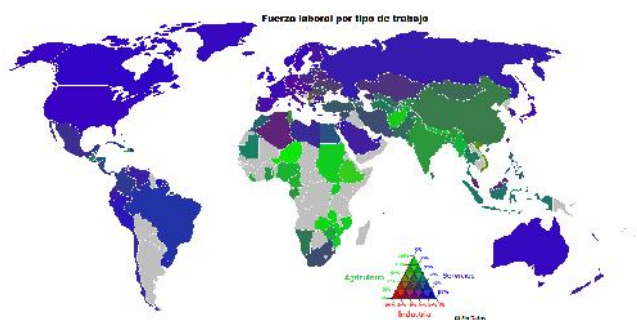
Las economías emergentes de América observan una tasa de empleo del 60,5% con un aumento de 4,4 puntos desde el período 1991-1994, sobresale Sudamérica, con Argentina y Brasil, que han experimentado una notable performance.

**Tasa de Empleo**  
(Sobre % de la población mayor de 15 años)

	1991-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2008
Economías en Desarrollo	63,1	62,3	61,6	61,4
Economías en Transición	56,4	53,1	53,4	55,1
Economías Desarrolladas	54,3	54,5	54,4	54,5
Economías en desarrollo de África	59,0	58,4	58,7	59,8
Este de África	75,8	76,0	76,4	76,9
África Medio	66,3	66,2	66,1	66,2
Norte de África	43,1	43,4	43,3	45,0
Sur de África	41,1	41,9	39,1	41,0
Oeste de África	59,2	59,0	58,6	58,3
Países en desarrollo de America	56,1	57,0	58,4	60,5
Caribe	50,9	52,7	54,7	55,7
América Central	56,8	56,7	57,4	58,1
Sudamérica	56,3	57,6	59,2	61,9
Economías en desarrollo de Asia	65,4	64,3	63,0	62,1
Este de Asia	74,5	73,8	72,2	70,7
Sur de Asia	57,9	56,8	56,1	56,0
Sudeste de Asia	67,1	66,6	65,4	64,9
Oeste de Asia	46,8	46,3	44,2	43,8
Economías en desarrollo de Oceanía	67,0	67,4	68,3	68,3
Economías desarrolladas de America	59,3	60,8	60,4	60,0
Economías desarrolladas de Asia	60,5	59,0	56,1	54,8
Economías desarrolladas de Europa	49,6	49,1	49,7	50,4
Economías Desarrolladas de Oceanía	55,0	56,7	58,0	59,9
Argentina	51,6	48,8	50,2	55,4
Brasil	58,6	60,2	61,5	63,4
China	75,4	74,7	73,0	71,4
India	58,3	57,2	56,4	55,6
Rusia	57,9	52,6	54,5	56,3

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Si se analizan las fuerzas laborales, se observa que en los países centrales, la mayor cantidad de empleados se encuentra en el sector servicios, mientras que en Asia y resto de países periféricos, las fuerzas laborales se encuentran en mayor proporción en la actividad primaria.



(FUENTE)

Los desocupados son todas aquellas personas dentro de las fuerzas de trabajo que se encuentran sin trabajo, es decir que están disponibles para trabajar inmediatamente pero que, aunque buscaron, no consiguieron empleo. La tasa de desempleo expresa la gente que no tiene trabajo a pesar de buscarlo, en relación al total de la población en edad de trabajar -la cantidad de tiempo que puede considerarse desempleado varía según el país-. Dada la forma de este cálculo, cuando la tasa de empleo es baja el desempleo puede ser menor pero no porque estén todos trabajando sino porque muchos no lo buscan.

La tasa en el promedio 2005-2008, en las economías en desarrollo en conjunto, se ha ubicado por debajo del nivel observado en las economías desarrolladas. Esto se debe al peso relativo que tienen las economías asiáticas (con tasas del 5,3%) en el total de las economías en desarrollo y la forma de cálculo de la tasa en estas regiones, ya que la población rural, que no busca trabajo, no es considerada desocupada.

Para el caso de las economías emergentes de América, la tasa alcanzó en dicho período, y luego de varios años de fuerte crecimiento económico con generación de puestos de trabajo, un 7,4%. El mayor nivel de desempleo se observa en África con una tasa del 11,3% y dentro de África, el sur de dicho continente que muestra un elevado nivel de desocupación: 24,6%.

## Tasa de Desempleo

	1991-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2008
Economías en Desarrollo	4,57	4,94	6,13	6,33
Economías en Transición	6,44	11,61	9,91	8,00
Economías Desarrolladas	8,07	7,82	7,25	6,34
Economías en desarrollo de África	9,62	11,18	12,05	11,33
Este de África	4,09	7,67	5,69	7,25
África Medio			8,03	14,40
Norte de África	14,21	15,29	13,91	11,03
Sur de África	20,01	22,51	28,32	24,61
Oeste de África	4,65	4,89	7,31	9,82
Países en desarrollo de America	6,61	8,38	8,94	7,38
Caribe	16,16	10,46	9,79	7,11
América Central	4,38	4,96	3,71	3,77
Sudamérica	6,77	9,51	10,92	8,84
Economías en desarrollo de Asia	3,65	3,62	5,03	5,30
Este de Asia	2,50	3,08	3,86	4,10
Sur de Asia	4,39	3,36	5,20	6,08
Sudeste de Asia	4,09	4,75	6,48	7,24
Oeste de Asia	8,57	7,88	8,94	9,39
Economías en desarrollo de Oceanía	7,13	5,14	7,74	6,37
Economías desarrolladas de America	6,94	5,30	5,40	5,15
Economías desarrolladas de Asia	2,64	3,93	5,25	4,29
Economías desarrolladas de Europa	10,25	10,60	9,17	7,87
Economías Desarrolladas de Oceanía	9,52	7,79	6,01	4,49
Argentina	8,40	15,56	16,00	9,14
Brasil	5,37	7,80	9,25	8,73
China	2,50	3,04	3,84	4,12
India	3,70	2,62	4,65	
Rusia	6,43	11,66	8,52	6,67

Fuente: Elaboración propia en base a Datos del Banco Mundial

La evolución desde 1991 a 2004, marca un claro deterioro en el mercado laboral en casi todas las subregiones en desarrollo. Durante dicho período varios episodios de crisis -tanto locales como internacionales- afectaron particularmente a estas economías, impactando en su mercado laboral. Vale recordar que en dicho período se sucedieron, entre otras crisis, la crisis del Tequila y la crisis del Sudeste Asiático, también la de Turquía, Rusia, Brasil y Argentina. A partir de los primeros años de la nueva década, la economía global experimentó un período de fuerte crecimiento que benefició a las economías en desarrollo, especialmente a aquellas productoras de *commodities* como la mayor parte de las economías latinoamericanas, por lo que las tasas de desempleo se comportaron en baja.

Sin embargo, la crisis financiera internacional que estalló hacia mediados de 2007, generó un fuerte impacto en el producto global que se comenzó a sentir hacia el tercer trimestre de 2008, con graves efectos en el mercado laboral. Las tasas se dispararon con la crisis, en 2009 afectando tanto a las economías desarrolladas como emergentes, aunque no de manera simétrica. Así por ejemplo, en la Zona Euro, el desempleo trepó del 7,5% en 2007 al 9,4% en 2009 -para el total de la Unión Europea se pasó del 7,1% al 8,9%-. Particularmente en España, la tasa de desempleo pasó de

8,3% de la PEA en 2007 al 18% en 2009, mientras que en Irlanda la desocupación pasó del 4,6% al 11,7%. También se registraron fuertes incrementos en otras economías europeas tales como Hungría, Grecia y Portugal. En Estados Unidos durante el mismo período, la tasa de desempleo pasó del 4,6% al 9,3%.

#### **La ola de despidos masivos provocados por la crisis.**

La crisis financiera internacional, que afectó inicialmente al mercado inmobiliario estadounidense, se extendió con rapidez hacia otros sectores (financiero, automotriz, laboratorios, etc.) y hacia el exterior de la economía americana, generando una ola de despidos principalmente en el mundo desarrollado.

Entre los sectores impactados, el más afectado fue el sector inmobiliario, principalmente en las economías desarrolladas en las que el sistema financiero alimentó una burbuja similar aunque de menor magnitud, a la observada en Estados Unidos. En el 2008, el grupo de aviación y armamento Boeing en ese país despidió a diez mil trabajadores que representaban el 6% de su nómina, la automotriz Nissan despidió a veinte mil empleados y la Anglo Platinum despidió a cerca de diez mil trabajadores. Las industrias de alta tecnología también recortaron su personal en cerca de doscientos mil puestos.

Durante la recesión que comenzó en diciembre de 2007 y terminó en junio de 2009, la economía de Estados Unidos perdió 8,4 millones de empleos. En el 2010 el desempleo en Europa afectaba ya a 23,25 millones de personas, casi el 10% de la población activa.

En Reino Unido, apenas estalló la crisis subprime, casi todos los grandes grupos desarrolladores anunciaron la supresión de entre 20% al 40% de sus puestos de trabajo. Así por ejemplo, en un primer momento se recortaron mil doscientos puestos en Barratt, mil cien en Persimmon novecientos, en Taylor Wimpey, cuatrocientos en Bovis y unos quinientos cuarenta en Redrow. En Francia ocurrieron despidos en empresas como Sony (electrónica), Caterpillar (maquinarias) 3M (impresión) y Scapa (materiales de construcción).

En España, el sector de la construcción perdió entre junio de 2007 y junio de 2008, ciento setenta y cinco mil puestos de trabajo y las pérdidas de puestos de trabajo hasta 2010, superaron las trescientos mil. En los Estados Unidos, sólo en los meses de noviembre y diciembre de 2008, el sector de la construcción perdió más de ciento ochenta mil puestos de trabajo. Este periodo de caída clara del empleo, fue muy notorio en España, donde a partir de septiembre 2007 hasta agosto 2009, en dos años se destruyó todo el empleo que se había generado en más de una década, el empleo bajó diez puntos en dos años y se ha pasado de una tasa del 8,4% al 18,6% de desempleo en agosto del 2009; 0,5 puntos menos que en diciembre del mismo años (19,1%).

Los diferenciales salariales entre las economías completan la cuestión del mercado de trabajo y permite comprender la estrategia competitiva dominante en cada país. También nos posibilita entender el régimen de regulación imperante. Es crucial distinguir qué precios y cantidades en dicho mercado pueden ajustarse según las regulaciones imperantes. Se presenta el siguiente cuadro con información sobre los salarios brutos mensuales en dólares corrientes de aquellos países para los que se cuenta con información de la OIT.

En líneas generales, y salvo algunas excepciones, se puede apreciar que los salarios en las economías desarrolladas tienden a ser varias veces superiores a los que se observan en las economías en desarrollo, aunque hay importantes diferencias entre ellos, debido a la heterogeneidad existente entre las economías. Por ejemplo, en Europa el rango salarial promedio 2000-2009 va desde los U\$S 701 en Hungría, hasta los U\$S 5.058 en Suiza. Entre los países subdesarrollados puede notarse que no hay en general grandes diferencias, aunque los desfasajes en el valor de las monedas y las políticas de precios hacen difícil el análisis fino. China y otros países asiáticos muestran salarios muy bajos, pero se ve una mejora de los últimos años.

Las últimas columnas del cuadro siguiente presentan salarios nominales brutos mensuales pero medidos en dólares de paridad de poder adquisitivo. Ahora los diferenciales se reducen ya que, en líneas generales, las economías en desarrollo tienden a tener un nivel general de precios en dólares inferior al de las economías desarrolladas, lo que les otorga un mayor poder adquisitivo por dólar. De todas maneras, la distancia subsiste.

El análisis del diferencial de participación de los salarios en el PBI de las economías sirve en parte para tener una aproximación funcional a la distribución del ingreso. En el siguiente gráfico se puede apreciar, aunque no de manera muy marcada, que la participación de los salarios en el PBI resulta mayor en las economías avanzadas, pero es evidente que el estancamiento de la productividad laboral que se ha observado en los últimos años en estos países y la evolución inversa en los emergentes, se refleja en la disminución de la brecha existente.

Existen excepciones dada la dinámica propia de ciertas economías. Así por ejemplo, en el período 1995-2009 Dinamarca, Nueva Zelanda y Singapur observaron un fuerte aumento de la participación de los salarios en el PBI. Estados Unidos, al contrario, mostró una caída pronunciada.

**Evolución de los salarios nominales bruto mensuales**

En dólares corrientes En dólares PPA

Países	Año				Países	Año			
	2000	2005	2009	Promedio 2000-2009		2000	2005	2009	Promedio 2000-2009
<b>Economías Desarrolladas</b>					<b>Economías Desarrolladas</b>				
<b>Economías desarrolladas de Oceanía</b>					<b>Economías desarrolladas de Oceanía</b>				
Nueva Zelanda	5.921,3	4.389,1	5.023,4	5.111,3	Nueva Zelanda	1.653,4	2.021,3	2.264,7	1.979,8
Australia	5.232,1	4.633,6	4.718,4	4.861,4	Australia	2.188,3	2.519,5	2.937,1	2.548,3
<b>Economías desarrolladas de Asia</b>					<b>Economías desarrolladas de Asia</b>				
Japón	2.934,6	2.821,3	3.586,2	3.114,1	Japón	2.109,1	2.553,4	2.777,1	2.479,8
Israel					Israel	1.723,6	1.942,2	2.155,0	1.941,3
<b>Economías desarrolladas de América</b>					<b>Economías desarrolladas de América</b>				
Estados Unidos	2.323,0	2.743,0	2.969,0	2.678,3	Estados Unidos	2.084,4	2.358,8	2.674,1	2.372,4
Canadá	1.871,8	2.759,7	3.360,3	2.664,0	Canadá	2.343,8	2.631,7	2.981,3	2.652,3
<b>Economías desarrolladas de Europa</b>					<b>Economías desarrolladas de Europa</b>				
Suiza	3.535,4	5.025,3	6.614,4	5.058,4	Suiza	3.144,6	3.704,8	4.039,3	3.629,6
Noruega	2.606,2		6.040,5	4.323,4	Noruega	2.806,8	3.298,5	3.794,3	3.299,9
Dinamarca	3.069,1	4.752,6		3.910,9	Dinamarca	2.976,9	3.465,4		3.221,2
Suecia	2.445,3	3.575,9	4.481,0	3.500,7	Suecia	2.440,4	3.038,0	3.467,5	2.982,0
Luxemburgo	3.327,7	2.926,3	2.755,7	3.003,2	Luxemburgo	3.296,1	3.808,3	4.148,0	3.750,8
Islandia	1.912,2	3.981,4	2.639,3	2.844,3	Islandia	1.843,3	2.555,0	2.711,6	2.370,0
Austria	2.660,3	2.200,2	2.056,3	2.305,6	Austria	2.649,7	3.020,6	3.517,6	3.062,6
Irlanda		2.445,1	2.102,5	2.273,8	Irlanda	2.867,9	3.337,6		3.102,7
Bélgica	2.394,3	2.086,0	1.847,9	2.109,4	Bélgica	2.368,9	2.784,2	3.039,6	2.730,9
Finlandia		2.129,3	2.031,5	2.080,4	Finlandia		2.599,2	3.051,7	5.929,0
Francia	2.297,9	2.004,9	1.826,2	2.043,0	Francia	2.198,6	2.606,4	2.924,6	2.576,5
Alemania	2.333,0	1.841,8	1.590,0	1.921,6	Alemania	2.194,8	2.474,8	2.736,1	2.486,6
Países Bajos	2.024,7	1.742,6		1.883,7	Países Bajos	2.062,4	2.328,5		2.195,4
Italia	1.865,9	1.600,8	1.423,6	1.630,1	Italia	1.967,5	2.195,3	2.365,8	2.176,2
Chipre	1.515,1	1.427,1		1.471,1	Chipre	1.941,8	2.365,2		2.153,5
España	1.486,2	1.310,1	1.277,8	1.358,0	España	1.907,4	2.046,9	2.397,4	2.117,2
Grecia	1.289,4	1.268,7	1.187,9	1.248,7	Grecia	1.749,8	2.168,5	2.419,3	2.112,5
Reino Unido	1.041,7	1.033,7	1.283,9	1.119,8	Reino Unido	2.385,4	2.823,0	3.176,7	2.795,0
Eslovenia	890,3	964,3	989,6	948,1	Eslovenia	1.503,4	1.884,5	2.255,4	1.881,1
Polonia		739,0	1.083,6	911,3	Polonia	1.008,5	1.243,9	1.590,4	1.281,0
Malta	988,5	844,7	795,6	876,3	Malta	1.571,8	1.759,6	1.967,4	1.766,3
Portugal	811,9	756,1	790,9	786,3	Portugal	1.074,3	1.283,2	1.647,6	1.335,0
Hungría	297,2	753,0	1.052,7	701,0	Hungría	811,2	1.232,2	1.413,3	1.152,2
<b>Economías en Transición</b>					<b>Economías en Transición</b>				
República Checa		760,3	1.308,5	1.034,4	República Checa	929,0	1.274,3	1.640,3	1.281,2
Rusia		298,2	619,9	459,0	Rusia	341,1	671,7	1.019,1	677,3
Kazajistán			452,5	452,5	Kazajistán	396,4	591,2	720,5	569,4
					Croacia	1.573,6	1.811,4	1.692,5	
					Macedonia	1.119,0	1.435,0	1.277,0	
					Bosnia & Herzegovina	894,3	1.129,3	1.499,4	1.174,3
					Latvia		825,5	1.141,1	983,3
					Serbia	420,2	937,7	1.208,2	855,4
					Albania	300,0	411,7	734,2	482,0
					Ucrania	219,0	480,3	607,2	435,5
					Georgia	118,9	276,7	665,6	353,8
<b>Economías en Desarrollo</b>					<b>Economías en Desarrollo</b>				
<b>Oeste de África</b>					<b>Oeste de África</b>				
Mauritana		393,3	590,2	491,7	Senegal	654,3	842,2		748,3
<b>Sur de África</b>					<b>Sur de África</b>				
Sudáfrica		1.204,5	1.368,6	1.286,6	Sudáfrica		1.976,9	2.159,8	2.068,3
Botswana	327,5	538,2	667,8	511,2	Botswana	899,0	1.224,8	1.393,2	1.172,3
<b>Sur de Asia</b>					<b>Sur de Asia</b>				
Paquistán	54,1	75,2	83,0	70,8	Paquistán	202,0	235,6	244,9	227,5
Sri Lanka	49,8	60,3	83,0	64,4	Sri Lanka	156,6	175,0	189,6	173,8
<b>Sudeste de Asia</b>					<b>Sudeste de Asia</b>				
Singapur	1.763,6	2.063,1	2.782,0	2.202,9	Singapur	2.514,8	3.191,8	3.673,6	3.126,7
Malasia	382,5	491,9	609,2	494,6	Malasia	871,0	1.071,6	1.172,3	1.038,3
Tailandia	159,6	180,5	262,4	200,8	Tailandia	436,2	463,8	519,5	473,2
Indonesia		93,1	121,6	107,4					
<b>Oeste de Asia</b>					<b>Oeste de Asia</b>				
Emiratos Árabes		11.027,9		11.027,9	Qatar		1.897,9	2.788,8	2.343,4
Qatar		1.430,2	2.140,7	1.785,4	Bahrein		1.044,8	1.177,7	1.111,3
Bahrein		691,9	805,0	748,4	Arabia Saudita	1.086,0	904,5		995,3
Arabia Saudita	580,0	581,1		580,5					
Cisjordania y Gaza		327,2	456,1	391,7	Jordania	590,1	689,5	705,6	661,7
					Turquía		1.510,4	1.788,1	1.649,2
<b>Este de Asia</b>					<b>Este de Asia</b>				
Corea		4.671,6	5.274,5	4.973,1	Corea	2.144,4	3.047,7	3.361,3	2.851,1
China	94,0	187,8	399,5	227,1	China	236,4	439,9	725,7	467,3
					Hong Kong		1.851,6	2.070,6	1.961,1
<b>América Central</b>					<b>América Central</b>				
Mexico		458,2	451,5	454,9	Costa Rica	706,2	810,7	899,3	805,4
					Mexico	604,1	690,4	709,7	668,1
					Honduras	509,4	673,3		591,3
<b>América del Sur</b>					<b>América del Sur</b>				
Chile		559,7	750,8	655,2	Chile		864,3	1.006,0	935,2
Brasil		425,6	761,0	593,3	Brasil		715,2	836,4	775,8
Argentina		267,8	501,6	452,8	Argentina	700,9	632,6	971,1	768,2
Colombia	589,0	291,0	462,8	376,9	Colombia		612,7	750,3	681,5
					Uruguay		674,3	602,9	634,5
					Paraguay		636,6	557,2	648,3
					Peru		1.851,5	1.912,3	1.972,4

Fuente: Elaboración propia con datos de OIT

Evolución de la participación de los salarios en el PBI

Países	Participación de los salarios en el PBI						Variación Participación			
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	1995-2009	2000-2009	2005-2009
<b>Países Avanzados</b>										
<b>Economías desarrolladas de Oceanía</b>										
Australia	58,9	58,0	55,8	55,8	55,3	54,9	53,2	-9,7%	-8,2%	-4,7%
Nueva Zelanda	46,9	45,0	47,5	48,3	48,6	51,4	51,7	10,4%	15,1%	8,9%
<b>Economías desarrolladas de Asia</b>										
Israel			64,4	64,2	65,3	65,9	62,7			-2,8%
Japón	66,1	64,2	60,2	59,9	58,5	59,2	60,1	-9,0%	-6,3%	-0,1%
<b>Economías desarrolladas de América</b>										
Canadá	58,1	56,5	55,9	56,5	56,6	56,8	60,0	3,3%	6,2%	7,4%
EEUU	62,2	63,2	60,6	60,5	60,4	60,1	59,0	-5,2%	-6,7%	-2,7%
<b>Economías desarrolladas de Europa</b>										
Suiza	71,4	69,9	70,3	69,3	69,1	69,4	72,6	1,7%	3,8%	3,2%
Eslovenia	69,0	63,1	61,7	61,1	60,1	61,5	65,9	-4,5%	4,5%	6,9%
UK	62,2	62,5	62,2	61,8	61,9	61,7	63,9	2,8%	2,3%	2,8%
Portugal	61,1	62,7	62,4	61,5	60,6	61,5	63,5	4,0%	1,3%	1,8%
Bélgica	62,5	61,4	60,1	59,8	59,8	61,0	63,1	1,0%	2,8%	5,0%
Dinamarca	56,5	56,4	56,9	56,9	58,6	60,2	63,0	11,6%	11,8%	10,8%
Rumania	63,7	72,4	58,8	55,8	56,6	56,7	60,7	-4,7%	-16,2%	3,2%
Países Bajos	60,7	58,9	57,6	56,9	57,2	57,3	60,6	-0,3%	2,9%	5,2%
Finlandia	57,4	53,8	55,3	55,0	53,7	55,9	59,9	4,4%	11,3%	8,3%
Suecia	56,2	58,9	58,1	56,9	57,9	57,7	59,3	5,5%	0,7%	2,1%
Austria	62,5	59,8	57,5	57,2	56,7	57,2	59,2	-5,3%	-1,1%	2,8%
Francia	58,1	57,1	57,1	57,0	56,5	56,7	57,8	-0,4%	1,2%	1,2%
Alemania	60,0	59,3	56,8	55,7	54,7	55,1	57,1	-4,8%	-3,8%	0,5%
Estonia	56,2	49,7	48,0	48,8	52,0	55,6	56,9	1,1%	14,5%	18,4%
Chipre	57,3	55,6	57,7	56,4	54,5	53,2	56,7	-1,0%	2,0%	-1,7%
España	60,1	58,8	55,5	55,0	55,3	56,3	56,3	-6,3%	-4,3%	1,5%
Grecia	54,8	54,5	54,1	52,9	53,1	53,3	56,0	2,1%	2,7%	3,4%
Italia	56,5	53,3	54,1	54,2	53,9	54,8	56,0	-1,0%	5,0%	3,5%
Irlanda	56,7	49,1	49,1	49,0	49,5	53,1	53,3	-6,0%	8,7%	8,6%
Bulgaria	54,2	48,1	46,1	44,4	47,0	49,1	52,1	-3,8%	8,3%	13,0%
Lituania	45,8	49,1	49,2	50,9	50,0	49,8	51,7	12,8%	5,3%	4,9%
Hungría	57,1	54,4	53,5	52,4	52,2	52,5	51,4	-10,1%	-5,5%	-3,9%
Luxemburgo	51,3	49,8	49,3	46,8	46,1	46,9	50,2	-2,2%	0,7%	1,9%
Malta	51,0	49,7	50,6	49,6	48,8	49,8	50,0	-2,0%	0,6%	-1,2%
Noruega	51,5	46,6	44,9	44,1	46,4	45,3	49,3	-4,2%	5,8%	9,7%
Polonia	56,7	55,4	48,3	47,1	46,5	48,2	47,6	-16,0%	-14,1%	-1,4%
Singapur	42,2	43,3	41,6	41,3	40,7	43,8	45,7	8,3%	5,5%	9,9%
Eslovaquia	42,8	44,5	42,8	42,2	41,8	41,6	45,2	5,6%	1,6%	5,5%
Islandia	61,8	67,0	66,6							
<b>Economías en transición</b>										
Azerbaijan	52,0	65,8	66,7	50,9	44,3	41,0	58,2	11,9%	-11,6%	-12,7%
República Checa	49,9	50,7	52,6	52,6	52,4	54,0	53,9	8,0%	6,2%	2,4%
Croacia		61,4	52,7	52,0	51,0	50,7	51,9		-15,5%	-1,5%
Latvia	51,7	48,7	47,6	49,9	52,8	55,3	51,8	0,2%	6,3%	8,9%
Macedonia					48,4	47,7	48,9			
Moldova	28,3	18,2	26,4	26,1	26,4	27,4	29,4	4,1%	61,9%	11,6%
Armenia					38,2	37,2				
<b>Economías en Desarrollo</b>										
<b>Oeste de Asia</b>										
Turquía	42,3	49,3	42,7	41,7	42,7	42,1	42,0	-0,7%	-14,7%	-1,5%
<b>Este de Asia</b>										
Corea	74,3	68,0	69,0	68,8	67,6	67,0	66,9	-9,9%	-1,6%	-3,0%
<b>Sudeste de Asia</b>										
Filipinas	54,8	51,6	54,8	54,4	53,4	53,3		-2,7%	3,3%	-2,7%
<b>América Central</b>										
México	43,8	42,9	41,3	39,5	39,5	39,6	39,5	-9,9%	-8,1%	-4,4%

Fuente: Elaboración propia con datos de OIT

### 2.3 La cuestión de la informalidad.

La cuestión de la informalidad es un tema fundamental, ya que refiere a una parte del mercado laboral que no está ni ocupado ni desocupado, ya que trabaja en las empresas pero en negro, sin registro, por lo tanto sin derecho, entre otros, a la previsión social. Según la definición del enfoque neoclásico, la informalidad es un problema de elección racional: los evasores –agentes racionales-



evalúan la presión fiscal y los costos administrativos que las regulaciones generan, ponderados por el riesgo de ser descubiertos. Por eso, la presencia del Estado y de un marco jurídico complejo aumenta al mismo tiempo el estímulo y las posibilidades de evadir (Schneider, 1998; Ghersi, De Soto, Ghibellini, 1986, De Soto, 1989).

En el estructuralismo latinoamericano ha sido fundamental el enfoque de Pinto (1998), según el autor, las dinámicas de las economías primarias exportadoras tienden a diferenciar el complejo exportador del resto. Así se fueron delineando sociedades duales, con grandes desniveles de productividad. En gran medida, la cuestión del cambio de la estructura ocupacional es coincidente con este proceso de transformación de una economía predominantemente agrícola y rural en otra predominantemente industrial y urbana (Rodríguez, 1998). El subempleo primero estaba en la agricultura, y luego fue pasando a la industria. Para subsistir, en las periferias se fueron creando actividades de baja productividad en los servicios personales, en el comercio y aun en el sector secundario, que lograron desarrollarse por la captación de ingresos generado fundamentalmente en las actividades de productividad elevada.

Según Prebisch (1949), este proceso tiene un problema de fondo: el ahorro es escaso y se usa en la adquisición de tecnología capital extensiva. Así, los puestos generados son insuficientes para absorber el explosivo crecimiento de la fuerza de trabajo. Se generan numerosas ocupaciones de baja productividad que consisten en empleos de las “capas técnicas inferiores”, comúnmente llamado "sector informal". Así es que surgen alrededor de PREALC (1975, 1978) análisis específicos fundamentalmente de la definición y de la forma de captar el fenómeno, siempre con la base de la idea de heterogeneidad estructural cepalina.

En la actualidad los planteos han variado y la informalidad pasó a ser una forma que adoptó la flexibilidad posfordista, en ciertos contextos, acotado a ciertas fases de los procesos, ya sea tareas complejas con profesionales autónomos o de baja complejidad en los que se compite por precio. En primer lugar, en los sectores dinámicos y complejos de los países avanzados, las actividades no reguladas conjugan a personas con alta capacitación, profesionales, técnicos y empresarios informales, que obtienen altos niveles de ingresos, muchas veces por encima incluso de los de los sectores formales.

La realidad opuesta se presenta en los sectores menos dinámicos. Allí, la informalidad constituye una forma de ajuste en la cadena de valor, comandada por la empresa con poder dentro del encadenamiento, en general firmas de alto beneficio, en detrimento de las de baja rentabilidad. Lo que debe quedar claro es que las jerarquías entre firmas y trabajadores existen, y el poder en la cadena de valor es fundamental para entender la producción capitalista y el actual proceso de subcontratación.

Este tipo de informalidad se da a través de la subcontratación de empresas familiares que proveen a las firmas dinámicas. Sus procesos suelen ser repetitivos, a veces de buena calidad y cierta capacidad innovativa, pero están sometidos, por no tener acceso al mercado, a desmedidas exigencias y a precios muy bajos, por los grandes clientes. El modelo permite la baja de los costos laborales afrontados, y una mayor flexibilidad en momentos de crisis. Lo que sucede es que las empresas que mantienen los controles del mercado, disminuyen los empleados en actividades no centrales, bajan los problemas internos y la probabilidad de conflictos laborales.

Así, grandes multinacionales o empresas domésticas dinámicas subcontratan empresas nacionales más pequeñas para la producción de algún producto particular. Los últimos subcontratan a su vez, las partes que requieren trabajadores de menor calificación a pequeños talleres o a familias. Por ejemplo, los cartoneros que juntan papel son completamente informales, ellos ordenan lo que juntaron y se lo venden a un acopiador -donde convive lo formal con lo informal, pero donde las ganancias suelen ser altas y los trabajadores en negro ganan poco- que lo clasifica y lo vende a una empresa mediana o grande, que lo recicla para su producción de mercado, no asumiendo responsabilidad alguna respecto del proceso anterior.

Para completar el panorama, hay una informalidad en PyMes que no tienen relación alguna con los mercados más dinámicos, que le venden a sectores de bajos ingresos. En general producen bienes de escasa calidad, con materiales no siempre modernos, a precios bajos, y que emplean trabajadores en negro. Los pesos específicos de cada tipo de informalidad dependerá de la complejidad de cada economía.

Sin embargo, la gran novedad es que en la transición actual, aun en los países centrales, además de la pérdida de poder de la clase media tradicional, hay un fenómeno nuevo: una parte de los pobres urbanos que alguna vez estuvieron insertos en el mercado de trabajo ha dejado de ser

necesaria. El proceso actual –más allá de la crisis global- explica el aumento exponencial de la desocupación de muchas economías. Salvo en determinadas actividades, el sistema ya no depende de la fuerza de trabajo, pareciera que al capitalismo no le es funcional la reproducción de toda esa masa de excluidos. Este segmento subsiste gracias a los subsidios estatales, cuando éstos existen y a sus propias estrategias de supervivencia a través de la denominada “economía popular”. Estos procesos han dado lugar a una revalorización del trabajo doméstico, artesanal y familiar, autónomo al menos en parte del mercado (Mingione, 1999).

#### **Trabajo domiciliario en el sector textil.**

El sector textil es uno de los sectores industriales con mayor grado de informalidad. Las características de producción le permiten a este sector desarrollar una mayor porción de su actividad en condiciones de precariedad.

Uno de los rasgos distintivos es el alto nivel de subcontratación existente, lo cual le permite a los fabricantes flexibilizar la producción de acuerdo a las necesidades en términos de cantidad, tipo de producto, calidad, entre otros elementos, aprovechando los beneficios de la especialización invirtiendo menor cantidad de capital inmovilizado. La subcontratación les posibilita a las empresas del sector incrementar su tasa de ganancia y disminuir riesgos.

En la subcontratación es muy común que se observe la modalidad de "trabajo a domicilio", es decir, un sistema en que la prestación se realiza en el propio domicilio del trabajador o en cualquier otro lugar libremente elegido por éste.

En oportunidades, es el propio taller que le facilita las máquinas a los trabajadores para que puedan realizar la labor en su domicilio. En otros casos, el propio trabajador cuenta con máquinas propias.

La relación existente entre el trabajo domiciliario y los contratantes es una relación informal. El taller puede cortar el vínculo cuando lo desee sin tener que incurrir en costo alguno por la ruptura de la relación laboral.

Por otra parte, el trabajador domiciliario no realiza generalmente aporte alguno y los registros de la relación son prácticamente nulos. Si bien esta flexibilidad resulta ventajosa para la empresa contratista, este segmento de trabajadores se convierte en la variable de ajuste frente a ciclos económicos recesivos o a la competencia de productos importados más baratos, haciéndolo de este modo, más vulnerable, generando efectos negativos tales como poca capacidad de negociación y grandes dificultades para lograr salir de esta situación de alta dependencia. Muchas veces se trata de inmigrantes.

Medir la informalidad es una empresa difícil. Las estadísticas mundiales no ayudan a distinguir entre estas categorías, y presentan cifras agregadas. Por ejemplo, Schneider y Klinglmair (2004) miden el grado de informalidad a través del consumo de energía y la demanda de dinero. Así llegan a diferenciar lo declarado de lo no declarado de cada economía. Sus resultados muestran que la economía informal alcanzaba 41% del PBI oficial en África con mayores porcentajes en Zimbabwe (59,4), Tanzania (58,3) y Nigeria (57,9). En América Latina el promedio, al igual que África, es de 41%, encabezando la lista Bolivia (67,1), seguida de Panamá (64,1) y Perú (59,9). Tomando veintiséis países de Asia, el promedio era del 26% del PBI y los países con indicadores más altos eran Tailandia (52,6), Sri Lanka (44,6) y Filipinas (43,4). En este caso, el promedio general se ve reducido por los casos de Singapur (13,1) y Japón (11,3), donde la economía informal es relativamente pequeña. En cuanto a los países desarrollados el promedio es mucho más bajo (16,4% en promedio), situando a Grecia en primer lugar (28,3), seguida de Italia (26,2).

Otro organismo que estudia la informalidad es la OIT. En el cuadro adjunto se presentan datos de cinco países latinoamericanos seleccionados. Allí se diferencia si el sujeto trabaja dentro de una empresa formal, informal o en hogares (servicio doméstico, personal de limpieza, jardineros, choferes, cocineros, etc.). Respecto a la categoría ocupacional de los trabajadores, en el segmento de empresas del sector informal, se diferencia el cuentapropismo, el trabajo familiar, y las subcategorías de empleador y asalariado.

Del documento de la OIT surge que la población ocupada total se divide en 2010 en un 56% en empresas formales, 39,7% en empresas informales y el restante 4,4% desarrolla su actividad en hogares. El empleo informal predomina, como resulta lógico, dentro de las empresas informales y en los hogares. En 2010, el 96,7% de los ocupados en empresas informales son trabajadores informales, predominando dentro de estos los cuentapropistas con un 64,3%. En el caso de los hogares, el 86,4% de los trabajadores son informales. Se observa también que en las empresas formales existe un alto porcentaje de informalidad. Uno de cada cinco (específicamente, el 20,5%), ocupados en estas empresas están en negro. El porcentaje de empleo informal total ascendía en 2010 al 53,8%.

Cuando se discrimina según sexo, se observa que los hombres son ocupados en un mayor porcentaje que las mujeres en empresas formales. En 2010, el 59,5% de los hombres ocupados

desarrollaban sus actividades en empresas formales, mientras que en el mismo año, sólo el 51,3% de las mujeres lo hacía dentro de empresas formales. Incluso dentro de las empresas formales, el nivel de precariedad laboral es mayor en las mujeres. El 21,6% de las mujeres con empleos en empresas formales, posee un empleo informal, mientras que dicha proporción en los hombres asciende al 19,8%.

En relación a la informalidad según sexo, en las mujeres es ampliamente superior el porcentaje que se desempeña en hogares en relación a los hombres: 8,3% de las mujeres están empleadas en empleos informales en hogares versus 0,4% en los hombres. Esto se explica por las características predominantes del trabajo doméstico. En el caso de la distribución de hombres y mujeres en empresas informales, no se observan grandes diferencias. En este segmento de ocupación, en las mujeres es mayor el cuentapropismo que en el caso de los hombres. Si bien la informalidad ocupacional es mayor al 50% tanto en hombres como en mujeres, en el primer caso, el porcentaje asciende al 50,9%, mientras que en el segundo es del 57,6%, evidenciando que la precariedad ocupacional depende del sexo.

América Latina (5 países) af. Porcentaje de población ocupada no agrícola, según sexo, sector y categoría ocupacional. II Trimestre de 2008, 2009 y 2010

Sexo, sector y categoría ocupacional	2008	2009	2010
<b>TOTAL</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Empresas del sector formal	57,7%	56,6%	56,0%
Con empleo formal	45,1%	44,5%	44,5%
Con empleo informal	12,6%	12,3%	11,5%
Empresas del sector informal	37,9%	38,7%	39,7%
Con empleo formal	1,3%	1,3%	1,2%
Con empleo informal	36,5%	37,4%	38,4%
Por cuenta propia	23,3%	24,0%	24,7%
Empleadores	2,0%	2,1%	2,2%
Trabajadores familiares	3,1%	3,2%	3,2%
Asalariados	8,1%	8,0%	8,4%
Hogares	4,4%	4,5%	4,4%
Con empleo formal	0,5%	0,5%	0,5%
Con empleo informal	3,9%	4,0%	3,9%
<b>TOTAL EMPLEO INFORMAL</b>	<b>53,0%</b>	<b>53,6%</b>	<b>53,8%</b>
<b>HOMBRES</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Empresas del sector formal	60,9%	59,9%	59,5%
Con empleo formal	46,3%	47,4%	47,7%
Con empleo informal	12,6%	12,4%	11,8%
Empresas del sector informal	38,6%	39,6%	39,9%
Con empleo formal	1,5%	1,4%	1,3%
Con empleo informal	37,1%	38,2%	38,7%
Por cuenta propia	22,1%	22,9%	23,3%
Empleadores	2,7%	2,9%	2,9%
Trabajadores familiares	2,0%	2,0%	2,0%
Asalariados	10,3%	10,4%	10,5%
Hogares	0,5%	0,5%	0,5%
Con empleo formal	0,1%	0,1%	0,1%
Con empleo informal	0,4%	0,4%	0,4%
<b>TOTAL EMPLEO INFORMAL</b>	<b>50,1%</b>	<b>51,0%</b>	<b>50,9%</b>
<b>MUJERES</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Empresas del sector formal	53,5%	52,7%	51,5%
Con empleo formal	40,9%	40,6%	40,2%
Con empleo informal	12,5%	12,1%	11,1%
Empresas del sector informal	36,9%	37,5%	39,3%
Con empleo formal	1,2%	1,2%	1,2%
Con empleo informal	35,8%	36,3%	38,1%
Por cuenta propia	24,9%	26,6%	26,4%
Empleadores	1,1%	1,1%	1,2%
Trabajadores familiares	4,7%	4,8%	4,9%
Asalariados	5,1%	4,9%	5,6%
Hogares	9,6%	9,6%	9,4%
Con empleo formal	1,1%	1,1%	1,1%
Con empleo informal	8,5%	8,7%	8,3%
<b>TOTAL EMPLEO INFORMAL</b>	<b>56,8%</b>	<b>57,1%</b>	<b>57,6%</b>

Nota: OT con base en los encuestas de hogares de los países.  
af Países seleccionados: Colombia, Ecuador, México, Panamá y Perú

#### **2.4. Distribución del Ingreso.**

Una vez estudiada la capacidad de creación de riqueza y los datos de quienes están insertos en el mercado laboral, se debe analizar la distribución de dicha riqueza. Una manera de hacerlo es mediante el índice de Gini. Este indicador mide ya sea en término de ingresos o de consumo, el nivel de desigualdad existente en la distribución. El índice toma valores entre 0 y 1 (o 100%). Si el indicador tiende a cero significa que cada una de las personas de esa sociedad tiene acceso al mismo nivel de ingreso o al consumo debido a una mejor distribución del mismo y por el contrario si tiende a 100%, indica que muy pocas personas se llevan la mayor parte de lo producido. Si bien sería conveniente el uso del ingreso, el dato de consumo –como variable representativa- resulta más accesible en las bases de datos internacionales. Como veremos más adelante, ambas variables, ingreso y consumo, están fuertemente condicionadas por los estándares de trabajo y consumo del mundo capitalista, por lo tanto no parecen reflejar la vida de mucha gente que no responde a estos parámetros.

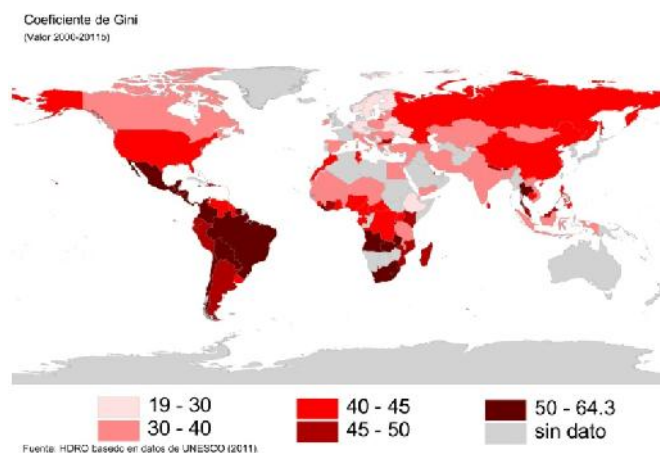
Si miramos el índice de Gini de consumo del Banco Mundial y lo relacionamos con el PBI per cápita, tenemos una buena panorámica de la riqueza y su distribución. Para el promedio 2000-2011 se puede ver que América Latina y el Caribe, y el sur de África tienen un índice de Gini superior a 45% y un PBI per cápita (en dólares PPA) varias veces inferior al observado en las economías desarrolladas, debido a estructuras productivas de baja complejidad orientada principalmente al sector primario. En el Caribe y la mayor parte de las regiones de África a excepción del sur, por ejemplo, el PBI per cápita no alcanza los cinco mil dólares anuales. En América Latina, los países concentran un PBI per cápita superior (que se ha visto mejorado en el último período) con valores promedio del índice de Gini por encima de 50%.

África del Sur es la región del planeta con mayor inequidad en la distribución del ingreso (con un Gini de 57%), aunque con el mayor PBI per cápita PPA del continente africano.

Las economías industrializadas, en cambio, presentan productos per cápita PPA que en promedio alcanzan los 35.500 dólares anuales e índices de Gini mucho mejores, ya que no superan el 40%. La gran excepción es la de las economías desarrolladas de América, especialmente debido a los

Estados Unidos cuyo GINI en 2000-2011 se ubica por encima. Por su parte, Asia se caracteriza por una situación altamente heterogénea: el PBI per cápita se mueve en un intervalo muy amplio, que va desde los novecientos setenta a los cincuenta mil dólares, mientras que el coeficiente de Gini alcanza un máximo de 45% y un mínimo de 31%. Las economías en transición<sup>19</sup> presentan también grandes diferencias entre sí, con niveles de PBI per cápita que van de los dos mil a los veinticuatro mil dólares PPA anuales, y un índice de GINI que ronda el 35%.

La evolución del Coeficiente de Gini para el período que va desde 2000 a 2011 refleja que en las economías desarrolladas y en las emergentes de América y Asia se ha producido un leve deterioro. Por el contrario, las economías en transición y las economías en desarrollo en su conjunto, muestran mejoras. De todos modos, los diferenciales siguen siendo enormes.



## 2.5. El nivel de vida resultante: Desarrollo Humano, Pobreza e Indigencia.

En este punto abordamos el resultado que la creación de riqueza per cápita, su distribución, el empleo y el desempleo generan en el nivel de vida. El índice de Desarrollo Humano (IDH) es un indicador de las Naciones Unidas que intenta medir el nivel de vida de los habitantes de cada

<sup>19</sup> Grupo constituido por Europa Central y Oriental: Albania, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Croacia, Rep. Checa, Hungría, Polonia, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia, Ex Yugoslavia, Rep. De Macedonia, Serbia y Montenegro; Estados Bálticos: Estonia, Latvia, Lituania; Comunidad independientes de Naciones: Armenia, Azerbaijón, Belarús, Georgia, Kazajistán, Rep. De Moldova, Federación Rusa, Tajikistán, Turkmenistán, Ucrania, Uzbekistán.

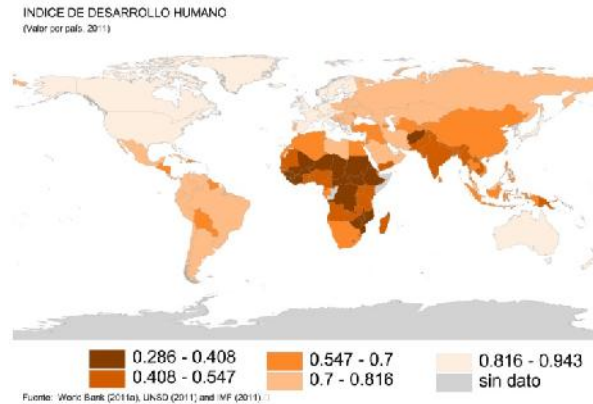
país. Se compone de la esperanza de vida al nacer, la educación medida por la tasa de alfabetización de adultos y la tasa bruta combinada de matriculación en educación primaria, secundaria y terciaria; y por último, por el PBI per cápita. El resultado es un número que se sitúa entre cero y uno, y mientras más cercano a uno esté el índice, más favorable será el IDH. Si bien se trata de una metodología muy primitiva, su simplicidad permite una comparación razonable. El IDH se calcula con información de los organismos internacionales, pero la calidad de los datos suele ser variada, por lo que el ordenamiento resultante de los ciento treinta países es precario.

Entre los países mejor posicionados aparecen dos europeos, como Noruega (con el mayor IDH, igual a 0,943) y Países Bajos (0,910), y luego son los países de las economías desarrolladas de Oceanía y de América: Australia (0,943), Estados Unidos (0,910), Nueva Zelanda (0,908), Canadá (0,908), mientras que en el otro extremo, las regiones del este de África y África medio son las que observan un menor nivel de IDH, entre los países africanos con menor IDH, se pueden mencionar a Zambia (0,430), Camoras (0,433), Togo (0,435), Uganda (0,446) y Lesoto (0,45). Si analizamos la evolución del indicador desde 1975 hasta 2010, se puede observar que el promedio general pasó de 0,46 a 0,62 puntos. Los avances más significativos desde 1975 son los de las economías emergentes y las economías en transición, específicamente las economías que mayor mejora han observado en su nivel de IDH en términos absolutos son Omán (de un IDH de 0,42 en 1975 a 0,705 en 2010), China (desde 0,33 a 0,66) Camboya e Indonesia que pasaron desde 0,27 y 0,42 a 0,523 y 0,617, respectivamente. Otro país en el que se ha observado una importante mejora en sus indicadores de IDH es en Corea del Sur (cuyo indicador pasó de 0,62 a 0,897), experimentan una mejora relativa del 43% y 64%, respectivamente. La mejora en el IDH de China fue de un 84% en el mismo período. Los países desarrollados, naturalmente, muestran mejoras menores: Estados Unidos del 11%, Suiza del 9,5%, Dinamarca del 12,5%. Estos datos muestran que aun con este limitado indicador, las economías emergentes siguen lejos de las desarrolladas. En realidad, los cambios de posición a lo largo de los años han sido escasos, y los países y regiones que históricamente tuvieron mejores indicadores no han caído fuera de los primeros puestos, salvo unas pocas excepciones.

Si se considera lo sucedido sólo en el período 2000-2010, se observa que la mejora se produjo en todas las regiones de los países en desarrollo a excepción de los países del Caribe, cuyo IDH ha pasado de 0,64 en 2000 a 0,57 en 2010, año en que a pesar de la crisis, el indicador mundial

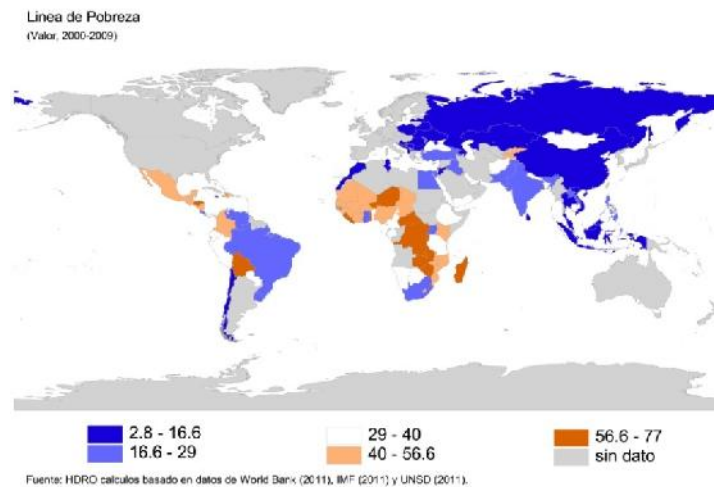


muestra una mejora. Lo mismo sucede en los países en desarrollo de Oceanía, en donde se observó el mayor deterioro del indicador que pasó de 0,59 a 0,46. China pasó de 0,57 a 0,66, India de 0,44 a 0,52, lo que demuestra que el crecimiento no alcanza para fundamentar una mejora de las otras variables.



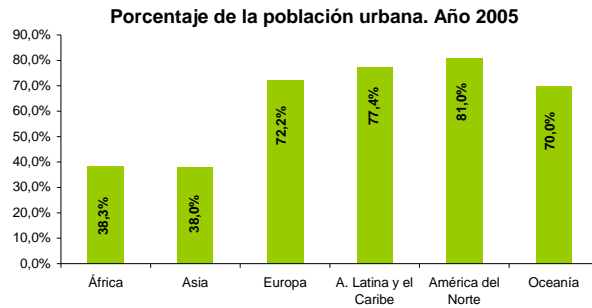
La pobreza se puede medir por ingreso o por ciertos indicadores de infraestructura o similares, siempre según los estándares del capitalismo actual. Los diferenciales de PBI per cápita constituyen una primera aproximación. En segundo lugar, para cada determinado nivel de PBI per cápita, una mayor desigualdad (producto de los diferenciales de acceso al empleo o de desempleo, o debido a las asimetrías salariales) implica una mayor pobreza, ya que quienes están en la parte inferior de la distribución del ingreso obtienen un porcentaje menor de los recursos.

Si se aborda la cuestión en términos absolutos, a partir del análisis de las personas que viven con menos de U\$S 1,25 por día, África del Sur y Sahara, así como Asia Meridional, tienen los números más altos: entre el 40% y el 51% de su población vive con menos de ese ingreso. En Asia oriental y Pacífico se ha logrado una importante reducción del nivel de población que vive con menos de U\$S 1,25 diarios y hacia 2005, sólo el 17% de la población se encontraba en dicha situación. Para el 2005, dicho porcentaje era del 8,1% en América Latina, y del 3,7% en Europa y Asia central.



El impacto de la pobreza no es homogéneo entre la población que vive en áreas urbanas y áreas rurales. La cuestión es central habida cuenta del proceso de migración de la población de todo el siglo XX. El año 2008 representa un hito histórico, ya que por primera vez más de la mitad de la población mundial —3,3 mil millones de personas— vive en zonas urbanas, debido al crecimiento natural de la población y de la migración rural hacia las ciudades.

En el siguiente gráfico se presenta el porcentaje de la población urbana. El continente asiático, con 3.905 millones de habitantes, concentra el (60,4% de la población mundial) y tiene solamente al 38% de su población asentada en ciudades. África, con 906 millones de habitantes es el segundo continente más poblado (14% de la población mundial), y también muestra el predominio de la población rural (61,7% de la población). En tercer lugar se encuentra el continente americano con 892 millones de habitantes (13,8%). Allí la urbanización es mucho más alta, en América del Norte un 81% y en América Latina y el Caribe, un 77,4%. Europa y Oceanía rondan el 70%.



Fuente: Elaboración propia con datos de Jordán y Martínez (2009)

Por lo que representa desde el punto de vista territorial la estrategia de desarrollo fordista, es claro que ha habido una relación entre distribución de la población entre áreas urbanas y rurales y el nivel de vida, entendido desde la lógica del mencionado régimen de regulación. El desarrollo del aparato productivo fordista daba impulso al crecimiento de las ciudades que atraían a la población rural. A su vez había una presión de las ciudades hacia el medio rural.

Por lo expuesto, el dato de pobreza debe diferenciar si se trata de un contexto urbano o rural ya que en las últimas décadas las situaciones que padecen las personas han ido mostrando cada vez más formas diferenciadas según su hábitat. Ello ha dado pie a la aparición de enfoques metodológicos distintos para el estudio de estas formas de pobreza y, sobre todo, para conocer los procesos de empobrecimiento que hicieron surgir formas específicas y distintas de pobreza en los distintos contextos.

La negativa evolución económica que experimentaron muchos países, en los años '80 repercutió en un agravamiento de la situación de pobreza en intensidad y extensión, especialmente en los centros urbanos. Es por ello que, a partir de esos años, se prestó una mayor atención al análisis de esta pobreza en cada ámbito.

Una de las primeras preguntas fue acerca del surgimiento de la pobreza en los grandes centros urbanos. Aunque las condiciones materiales de vida en las ciudades hayan sido mejores que en las zonas rurales, debido a las facilidades de acceso tanto al empleo como a los servicios, la transición a la ciudad plantea la cuestión de la formación de numerosos asentamientos informales saturados de gente e insuficientemente abastecidos en las zonas periféricas, la proliferación de barrios pobres dentro de las ciudades, y el hacinamiento en zonas degradadas con altas concentraciones de

hogares humildes, caracterizado por condiciones de vida insatisfactorias y elevados niveles de violencia.

Aunque en la realidad, sólo una parte de los migrantes consigue empleo formal, la ilusión de ellos es escapar de la pobreza rural acumulada y deben conformarse con la mendicidad u ocupaciones en el sector informal.

Otra cuestión fundamental ha sido redefinir los umbrales a fin de considerar la cantidad y el costo real de los bienes y servicios en las zonas urbanas, que son mucho más caros que en el campo. Esto implica tomar en consideración las condiciones de empleo en el mercado de trabajo, las características del entorno –incluyendo la vivienda y las posibilidades o no de lograr estrategias de supervivencia que en el medio rural son más normales- y la fragmentación social que se genera en las grandes ciudades por la pérdida de las redes rurales. También se considera importante tener en cuenta la mayor vulnerabilidad que tienen los hogares urbanos respecto de los cambios del ingreso provocados por las crisis.

La hipótesis de que los pobres rurales pueden mejorar su nivel de vida migrando a la ciudad, al menos en términos de ciertos estándares, se verifica cuando se lee el cuadro adjunto, que muestra que la pobreza urbana puede ser en algunos países muy inferior a la rural. Del cuadro surge también que en un período de dos décadas se han producido importantes mejoras en relación a la reducción de la pobreza urbana. Pero también es claro que los niveles siguen siendo muy altos.

De todos modos, lo que se puede observar es la existencia de una alta dispersión en los indicadores en las economías en desarrollo, principalmente en África y América. En éstas, la pobreza urbana oscila entre el 14,7% y el 55,7%. En África, las tasas van de 4,8% a 61,5%. En los países en desarrollo de Asia, si bien los niveles de pobreza urbana y rural son elevados, tienden a ser inferiores en promedio a los observados en los otros dos continentes. El sudeste y sur de Asia y luego América Latina han observado las principales mejoras en la reducción de la pobreza urbana.

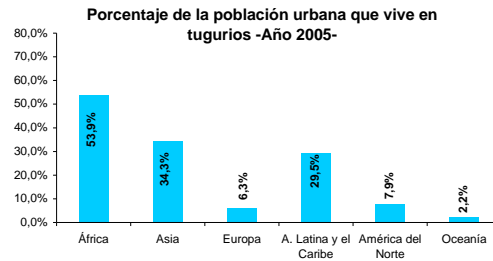
**Evolución de porcentaje de población urbana y rural por debajo de la línea de pobreza**

País	Rural			Urbana				
	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009
<b>Economías Desarrolladas</b>								
<b>Economías Desarrolladas de Europa</b>								
Estonia			14,7				6,8	
Rumania			40,0	22,9		17,5	7,5	
<b>Economías en Transición</b>								
Kosovo			39,3	43,2		44,4	33,9	
Armenia		46,1	47,9	24,2		61,4	48,5	25,4
Macedonia			20,1	21,3			18,2	18,8
Albania			29,6	19,4			19,5	10,7
Bosnia y Herzegovina			21,0	17,8			12,6	8,2
Federación de Rusia			28,1	22,0			13,0	7,8
Serbia			19,0	11,9			10,8	4,8
<b>Economías en Desarrollo</b>								
<b>África Medio</b>								
Rep Dem del Congo				75,7				61,5
República Centroafricana	74,4			69,4				49,6
Camerún		59,6	52,1	55,0		41,4	17,9	12,2
Rep del Congo				57,7				
<b>Este de África</b>								
Madagascar	74,5	76,4	80,3	73,5	50,1	57,7	53,0	52,0
Mozambique		71,3	55,3	56,9		62,0	51,5	49,6
Etiopía		47,5	45,4	39,3		33,2	36,9	35,1
Burundi			83,2	68,9		41,0		34,0
Kenya	47,4		52,9	49,1	29,0	49,2		33,7
Zambia		90,1	83,6	75,8	76,8	46,8	40,0	40,7
Uganda		60,3	43,1	42,7	30,7	28,8	13,2	14,4
Comoras			69,4	48,7			48,4	34,5
Malawi			66,5	55,9			54,9	25,4
Zimbabue	48,0		44,0		7,9	32,0		
<b>Norte de África</b>								
Argelia			30,3				14,7	
Marruecos			24,2	25,1	14,5		9,5	4,8
<b>Oeste de África</b>								
Niger	66,0			64,8	52,0			40,4
Côte d'Ivoire	48,4	41,5	45,8	54,2	24,4	28,6	32,3	29,4
Cabo Verde			51,1	44,3			25,0	13,2
Ghana		63,6	49,6	39,2	27,7	19,4		10,8
Benin			33,0	46,0		23,3		29,0
Burkina Faso	51,1		50,7	52,4	10,4	15,9	19,2	
Mauritania			68,1	61,2		26,8	25,4	
Nigeria	36,4	69,8	63,8		30,4	58,2	43,1	
<b>Sur de África</b>								
Lesotho	61,4		60,5		36,7		41,5	
Botswana	55,0		44,8		29,0		19,4	
Namibia	69,0		49,0		31,0		17,0	
<b>Este de Asia</b>								
Mongolia		32,9	69,7	46,6		39,0	54,1	26,9
China		6,3	3,5	2,5		2,0		
<b>Sudeste de Asia</b>								
Rep Dem Pop Lao	48,7	41,0	22,9	31,7	33,1	26,9		17,4
Indonesia			40,1	37,8	34,5	21,1	13,4	12,0
Camboya			66,4	44,9	30,3	19,6	25,1	17,6
Viet Nam		66,4	44,9	30,3	19,6	25,1	9,0	5,2
Tailandia		32,5	20,1	19,9	11,2	14,2	7,0	6,5
<b>Sur de Asia</b>								
Bangladesh	58,7	54,5	52,3	43,8	42,7	27,8	35,2	28,4
India	37,3			28,3	32,4			25,7
Pakistán		34,7	39,3	27,6		20,9	22,7	14,0
Sri Lanka		29,5	30,9	24,7	15,7	16,3	14,0	7,9
Nepal			43,3	34,6		21,6	9,6	
<b>América Central</b>								
Honduras			72,2	67,1			58,0	55,7
México	67,9	78,3	63,6	59,1	42,8	58,7	42,0	37,9
Nicaragua	76,1	68,5	67,8	67,9	31,9	30,5	30,1	29,1
Panamá		64,9	62,7	59,8		15,3	20,0	17,7
Belize			44,2				23,7	
<b>Caribe</b>								
República Dominicana			55,2	58,7			38,0	47,6
Jamaica	53,1	20,8	24,8			19,5	8,3	11,0
<b>América del Sur</b>								
Bolivia		84,0	80,3	75,0		51,4	54,3	49,8
Colombia			58,5	55,9			44,5	38,0
Paraguay		52,1	54,1	50,0		23,3	34,1	31,6
Uruguay				15,2	21,1	16,8	24,8	27,7
Perú		68,0	74,1	65,0		31,4	42,9	27,7
Ecuador		68,3		59,8			29,4	24,5
Chile	34,6	28,9	21,8	12,6	32,7	21,4	19,1	14,7

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Para completar el análisis, debe estudiarse la indigencia, es decir, el porcentaje de la población que está debajo de un nivel de vida aun inferior al de la pobreza. No hay datos para todo el mundo, pero es interesante al menos el caso de América Latina y el Caribe. En estos países, dentro de una mejora general, aunque aún insuficiente, los mejores resultados se ven en la disminución de la pobreza urbana y no tanto en la indigencia de las grandes ciudades (CEPAL, 2011).

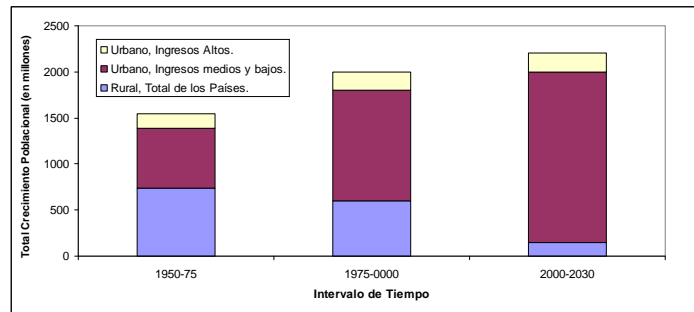
Pero la pobreza urbana tiene como vimos connotaciones territoriales. En el cuadro siguiente se puede apreciar cómo la pobreza impacta en las condiciones habitacionales de la población asentada precariamente en los centros urbanos. En África supera el 50%, mientras que en Asia y América Latina ronda el 30%. Y esta situación en muchos países sigue empeorando: según las proyecciones realizadas hacia 2005, en el período 2001-2010 la población en barrios humildes en África, experimentó un incremento del 45%, mientras que en América Latina y el Caribe aumentaron en un 21,8%.



Fuente: Elaboración propia con datos de Jordán y Martínez (2009)

La explicación acerca de la urbanización como productora de mayor calidad de vida no siempre resulta convincente. El cuadro adjunto muestra que el incremento en el tamaño de la población urbana en detrimento de la población rural generó una gran masa de población con ingresos medios y bajos. Esos sectores son los que engrosan las problemáticas sociales de la vida urbana.

#### Ingresos urbanos y rurales



Fuente: Elaboración propia en base al Banco Mundial

Por su parte, el análisis de la pobreza rural destaca la persistencia de los niveles de pobreza absoluta, aun en épocas de crecimiento, cuando los indicadores de pobreza de las zonas urbanas muestran una mejor respuesta. La vida en la ciudad es más cara y la pobreza tiene consecuencias diversas pero al menos en determinadas épocas hay grupos que logran mejorar su situación.

En las zonas rurales los parámetros del costo de la vida son inferiores, pero los ingresos monetarios también lo son, por lo tanto medida con parámetros convencionales la pobreza es mayor. Eso es así debido a que la dinámica de la invasión de la forma de vida moderna-fordista y las políticas económicas generaron un aumento en las dificultades por desarrollar formas de vida tradicional. La pobreza se entiende así como un nivel de vida que está por debajo del tradicional debido a estos procesos de “modernización”.

El desarrollo económico en términos de crecimiento de la población, la aparición del sistema educativo formal en un contexto rural, las nuevas comunicaciones, las nuevas actividades productivas y el aumento del costo de la vida, puede romper un determinado modo de vida y hacer más pobre a la población del lugar. La política de grandes explotaciones agrícolas y mineras ha hecho pobre a la gente. En los contextos en los que se han desarticulado las formas de vida tradicional, la pobreza se explica por la incapacidad del modelo de desarrollo de sostener el crecimiento y mejorar la distribución del ingreso, y los parámetros comienzan a ser similares a los del medio urbano.

Pero además, las realidades no son todas similares, y hay diferentes actores: se debe distinguir entre los pequeños propietarios o arrendatarios, y quienes no poseen tierras. Los primeros muchas veces se ven sometidos a una creciente presión para abandonar por completo el sector agrícola debido a las políticas que afectan la tenencia de la tierra, los alquileres, los precios, el crédito, los insumos. Los “sin tierra” son los más pobres, y su número se ha incrementado rápidamente por el crecimiento natural de la población y el proceso de ventas de tierra de los pequeños propietarios. Suelen dedicarse estacionalmente a los diversos cultivos. No tienen protección social alguna.

Si tomamos los parámetros convencionales, la población rural representa un 51,3% de la población y contribuye al 63% de la pobreza de todo el mundo; alcanza el 90% en algunos países como Bangladesh y entre el 65% y el 90% en África al sur del Sahara. Otros casos preocupantes son Zambia con un 76,8%, República Democrática del Congo con 75,7% y Madagascar (73,5%).

La reducción de la pobreza rural ha sido más pronunciada que la reducción de la pobreza urbana en el período 1990-2009, tanto en Asia como en África y América. Tanto el este de África como el sur de Asia son dos de las subregiones que han observado las mayores mejoras en la reducción del porcentaje de población rural, pero los niveles son aun insoportablemente elevados. La indigencia rural es la más complicada de reducir.

#### **2.6. La cuestión demográfica: natalidad, mortalidad y expectativa de vida.**

La tasa de natalidad mide la cantidad de niños nacidos vivos por cada mil habitantes. El mundo aun puede dividirse en dos grandes grupos; por una parte los países desarrollados con bajas y relativamente uniformes tasas de natalidad, y por otra, los países del mundo subdesarrollado, con una tasa de natalidad aun elevada y poco uniforme. En las últimas décadas, la tasa ha registrado una disminución en todas las regiones, pero aun las asimetrías son enormes.

En el cuadro puede verse que la tasa en las economías emergentes casi duplica a la de las economías desarrolladas en el período 2005-2008. Dentro de estos países se distinguen a su vez dos grupos: África, que es el continente con mayor tasa de natalidad (36,1 nacimientos cada mil habitantes para todo el continente y 43,5 en África media). En el otro extremo, las economías desarrolladas de Asia y Europa son las regiones de menor tasa de natalidad (con 9,3 y 10,6 nacimientos cada mil habitantes, respectivamente). Finalmente, se ubican aquellos países que presentan valores intermedios, que pertenecen a las regiones más urbanizadas de América Latina y algunos países de Asia.



**Tasa de Natalidad**  
Nacimientos cada 1.000 habitantes

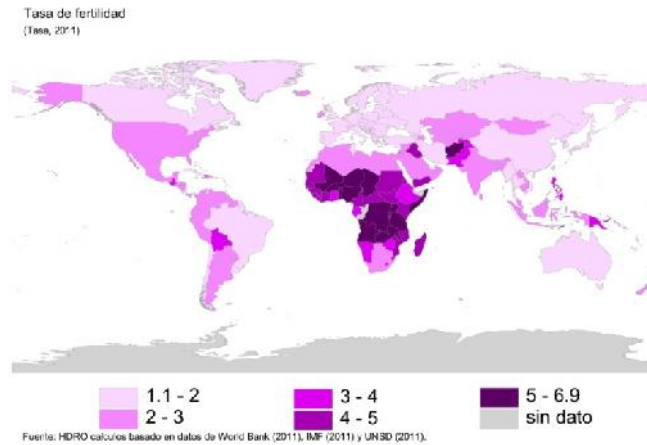
	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2008
Economías en Desarrollo	27,90	25,48	23,34	22,17
Economías en Transición	14,90	11,98	11,75	13,17
Economías Desarrolladas	12,86	11,87	11,53	11,60
Economías en desarrollo de África	40,84	38,69	37,25	36,13
Este de África	44,51	42,59	40,99	39,69
África Medio	48,07	46,99	45,66	43,53
Norte de África	31,17	27,26	25,47	24,59
Sur de África	28,98	26,40	24,89	23,29
Oeste de África	44,63	42,87	41,37	40,24
Países en desarrollo de América	26,16	24,01	22,06	20,03
Caribe	30,56	28,43	27,98	27,33
América Central	29,02	26,11	23,27	20,74
Sudamérica	24,35	22,57	20,74	18,72
Economías en desarrollo de Asia	25,36	22,70	20,22	19,01
Este de Asia	18,88	16,15	12,95	12,12
Sur de Asia	30,95	28,25	25,95	24,18
Sudeste de Asia	26,08	22,92	20,94	19,65
Oeste de Asia	31,77	29,11	26,42	24,69
Economías en desarrollo de Oceanía	34,77	34,15	31,90	29,73
Economías desarrolladas de América	15,75	14,37	13,85	13,87
Economías desarrolladas de Asia	10,32	10,04	9,78	9,26
Economías desarrolladas de Europa	11,69	10,69	10,40	10,59
Economías Desarrolladas de Oceanía	15,27	13,91	12,99	13,44
Argentina	21,11	19,68	18,11	17,41
Brasil	23,09	21,58	19,92	17,16
China	18,96	16,19	12,99	12,18
India	29,26	27,12	25,02	23,30
Rusia	11,02	8,78	9,64	11,00

Fuente: Elaboración propia en base a Datos del Banco Mundial

### China y Japón, y la antítesis en medidas de natalidad.

En 1979 el gobierno chino impuso su política de reducción de la natalidad, las parejas estaban obligadas a tener como máximo un solo descendiente. A pesar de que las leyes prohibieran el uso de la fuerza pública para este control, hay datos acerca de la existencia de casos de mujeres encarceladas para someterla a abortos y a multas cuantiosas. Como contrapartida, la población japonesa, cuenta con la mayor tasa de envejecimiento y menor tasa de natalidad de los países desarrollados en el mundo. El crecimiento poblacional ha decrecido recientemente debido a una disminución en la tasa de natalidad y el bajo ingreso de inmigrantes. La población comenzó a disminuir en el 2005, cuando los 1.067.000 nacimientos fueron superados por la cantidad de 1.077.000 de muertes anuales (Cia Factbook, 2012). Frente esta situación, el gobierno japonés adoptó en 2003 una ley llamada "ayuda al desarrollo de las nuevas generaciones" con el fin de estimular los nacimientos, de favorecer la emancipación de los jóvenes y permitir a las mujeres conciliar el trabajo y la vida familiar".

La tasa de fertilidad es un término que se usa para designar el número proporcional de nacimientos con vida, referidos a una población de mujeres en un tiempo determinado. En este caso, se observa como África tiene elevados índices de fertilidad, en particular la franja central donde la tasa supera los cuatro nacimientos por madre. Mientras que si se observa los países europeos, Canadá, Australia, y los países asiáticos que han experimentado medidas de control de natalidad como China y Japón, las tasas de nacimientos por madre de menos de dos hijos.



En cuanto a la tasa de mortalidad que es el indicador demográfico que señala el número de defunciones de una población por cada mil habitantes, durante un período determinado (generalmente un año), sucede lo mismo. En los países desarrollados suele ser baja y uniforme, lo cual implica una esperanza de vida más alta. En cambio, en los países en desarrollo la mortalidad es alta y la esperanza de vida presenta valores más bajos. El continente africano observa, dentro del mundo emergente, la mayor tasa de mortalidad con 12,6 decesos cada mil habitantes. África media es la región con mayor tasa de mortalidad con 16,6.

Las economías emergentes en su conjunto observan una menor tasa en relación a las economías desarrolladas: 7,9 decesos cada mil habitantes en las emergentes, versus 8,9 decesos en las economías desarrolladas para el promedio del período 2005-2008. La tasa de mortalidad está muy afectada por la estructura etaria de la población. Por ejemplo, puede darse el caso de un país con

una elevada proporción de ancianos pueda tener una tasa de mortalidad más alta que un país con una estructura joven de población, aunque el nivel sanitario y las condiciones de vida sean mejores. Justamente, la expectativa de vida en las economías en desarrollo para el período 2005-2008 se ubicaba en los 65,1 años para los hombres y 68,5 años para las mujeres, mientras que la de las economías desarrolladas estaba en 76,3 años para los hombres y 82 años para las mujeres.

**Tasa de Mortalidad\* y Esperanza de Vida (Hombres-Mujeres)**

	1990-1994		1995-1999		2000-2004		2005-2008	
	mortalidad	esperanza de vida	mortalidad	esperanza de vida	mortalidad	esperanza de vida	mortalidad	esperanza de vida
Economías en Desarrollo	8,96	61,7-64,8	8,48	62,9-66,0	8,08	64,0-67,3	7,90	65,1-68,5
Economías en Transición	11,57	62,6-72,6	12,42	61,8-72,5	13,13	61,7-72,6	12,88	62,9-73,6
Economías Desarrolladas	9,17	72,7-79,5	9,19	73,9-80,3	9,04	75,2-81,2	8,88	76,3-82,0
Ec en desarrollo de África	14,15	51,2-54,4	13,75	51,6-54,4	13,27	52,8-55,3	12,61	54,7-57,0
Este de África	15,35	48,5-51,6	14,93	48,6-51,1	14,21	50,1-52,0	12,87	52,9-54,9
África Medio	17,45	46,1-49,1	17,97	45,4-48,1	17,39	46,0-48,5	16,62	46,9-49,6
Norte de África	8,22	61,5-64,8	7,27	63,9-67,4	6,78	66,3-69,8	6,56	67,8-71,5
Sur de África	8,43	57,8-64,6	9,89	54,9-60,6	13,03	50,8-54,5	14,73	50,1-52,1
Oeste de África	17,64	46,3-48,7	16,67	46,9-49,0	15,51	48,9-50,7	14,57	51,1-52,9
Países en desarrollo de América	7,19	64,8-71,3	6,58	66,8-73,2	6,30	68,4-74,7	6,26	69,5-75,8
Caribe	13,77	56,8-60,6	11,72	59,4-63,2	10,35	61,4-65,0	9,96	62,7-66,3
América Central	5,65	67,7-73,6	5,22	69,8-75,2	4,99	71,3-76,6	5,04	72,3-77,7
Sudamérica	6,85	64,9-71,9	6,41	66,7-73,8	6,24	68,2-75,2	6,21	69,4-76,3
Ec en desarrollo de Asia	8,12	63,6-66,1	7,58	64,8-67,6	7,13	66,0-69,0	6,98	67,1-70,3
Este de Asia	6,58	64,9-71,9	6,49	66,7-73,8	6,42	68,2-75,2	6,81	69,4-76,3
Sur de Asia	9,92	58,8-59,8	9,00	60,4-61,9	8,12	62,0-64,0	7,48	63,3-65,8
Sudeste de Asia	7,83	63,1-67,2	7,16	64,7-68,9	6,77	66,0-70,3	6,60	67,1-71,4
Oeste de Asia	6,91	64,4-68,4	5,86	66,8-70,4	5,37	68,4-72,2	5,28	69,3-73,4
Ec en desarrollo de Oceanía	9,46	57,0-61,9	8,83	58,4-63,0	8,06	60,3-64,6	7,47	61,7-66,0
Ec desarrolladas de América	8,50	72,4-79,1	8,56	73,6-79,5	8,36	74,7-79,8	8,05	75,5-80,5
Ec desarrolladas de Asia	6,89	76,1-82,2	7,37	77,0-83,5	7,88	78,2-84,9	8,55	79,0-85,7
Ec desarrolladas de Europa	10,29	71,9-78,9	10,20	73,1-79,8	9,94	74,6-80,9	9,66	75,9-81,9
Ec Desarrolladas de Oceanía	7,14	74,4-80,3	6,99	75,5-81,1	6,72	77,3-82,4	6,56	78,7-83,3
Argentina	8,26	68,5-75,6	7,99	69,5-76,8	7,86	70,5-78,0	7,80	71,3-78,9
Brasil	6,84	63,4-71,0	6,49	65,3-73,1	6,36	67,0-74,6	6,36	68,4-75,7
China	6,63	68,3-71,5	6,52	69,2-72,4	6,42	70,0-73,3	6,83	70,9-74,2
India	9,64	58,5-59,4	8,90	59,7-61,4	8,10	61,2-63,5	7,48	62,5-65,3
Rusia	13,00	61,2-72,6	14,22	60,1-72,7	15,76	58,8-72,1	15,13	60,6-73,4

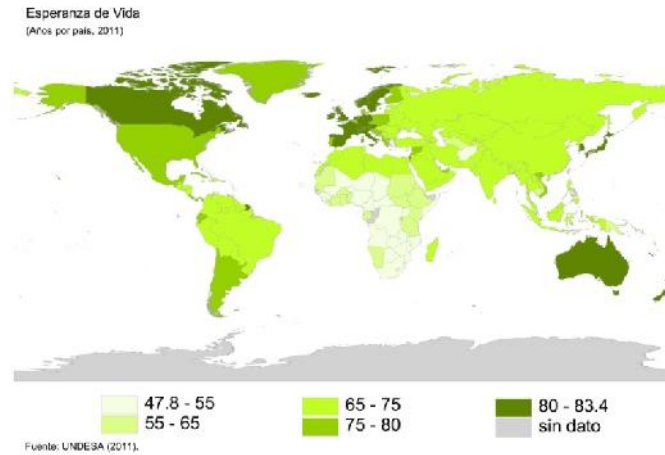
\* Decesos cada 1.000 habitantes

Fuente: Elaboración propia en base a Datos del Banco Mundial

En la región de África media es en donde se registra la menor expectativa de vida con 46,9 años para los hombres y 49,6 años para las mujeres. En el otro extremo, en las economías desarrolladas de Asia es en donde se observa la mayor expectativa de vida con 79 años para los hombres y 85,7 años para las mujeres.

También como se mencionara, debe analizarse la esperanza de vida de la población. Si se observa el promedio para el período 2005-2008, se aprecia con claridad que la esperanza de vida de los

hombres en economías desarrolladas es de 11,2 años superior a la de los hombres en las economías en desarrollo, mientras que dicha diferencia entre las mujeres asciende a 13,5 años.



Por lo explicado anteriormente, conviene analizar junto a la tasa de mortalidad y la esperanza de vida, la tasa de mortalidad infantil. Según datos del Banco Mundial, los países de mayor ingreso, pertenecientes a la OECD registraban al año 2010 una tasa promedio de 5,6 por mil. Los países de ingreso medio bajo tenían 69,4 muertes por cada mil nacidos vivos, más de diez veces la performance de los desarrollados. Argentina observa una tasa de 13,8 muertes cada mil nacidos vivos y Brasil 19,4; mientras que las economías de ingreso bajo, promediaban el ciento siete por mil. Angola, Etiopía, y Zambia, superaban en promedio, el ciento veinte por mil.

**Tasa de mortalidad infantil**  
por cada 1000 nacidos vivos

<b>Pais o grupo de paises</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>
Ingreso alto	12,3	9,8	8,2	7,2	6,4
Ingreso alto: Miembros de OCDE	10,1	8,1	6,9	6,2	5,6
América del Norte	11,0	9,3	8,3	7,9	7,4
Países de ingreso bajo	164,6	152,8	136,5	121,6	107,9
Países de ingreso mediano bajo	112,9	101,7	89,9	78,9	69,4
Países menos desarrollados: clasificación de las Naciones Unidas	170,5	155,9	139,0	124,3	110,3
Países pobres muy endeudados (PPME)	175,5	164,6	149,4	134,7	120,2
Nueva Zelanda	11,1	8,7	7,4	6,6	6,0
Europa y Asia central	51,0	47,3	37,9	28,9	22,6
Asia meridional	120,3	103,9	88,8	76,8	67,0
Zona del Euro	9,7	7,4	5,9	5,0	4,2
Oriente Medio y Norte de África	74,5	60,1	49,2	40,2	33,6
América Latina y el Caribe	54,4	44,2	34,5	26,9	23,3
Alemania	8,5	6,5	5,4	4,7	4,1
Argentina	26,9	22,7	19,6	16,6	13,8
Angola	243,0	221,5	199,6	179,1	160,5
Brasil	59,3	48,1	35,7	26,3	19,4
Bulgaria	22,2	22,9	20,7	16,0	12,7
Camerún	136,6	147,1	147,5	142,1	136,2
Rep del Congo	116,3	110,0	104,2	98,1	93,4
Estonia	21,1	18,3	13,0	8,6	5,4
Etiopía	184,1	161,3	140,7	121,7	105,9
Federación de Rusia	26,5	25,9	22,7	16,6	11,6
Finlandia	6,7	5,2	4,3	3,7	3,0
Japón	6,4	5,6	4,5	3,8	3,2
Kenya	99,4	114,2	111,1	97,5	84,7
Kiribati	87,4	75,6	65,2	56,2	48,6
Marruecos	85,9	68,9	55,3	44,2	35,5
México	48,6	38,3	29,1	22,0	16,7
Mongolia	106,9	83,3	60,9	43,9	31,6
Mozambique	218,7	195,0	176,7	158,4	135,0
Reino Unido	9,3	7,3	6,6	6,0	5,4
Rwanda	162,8	253,9	176,7	127,8	91,1
Seychelles	16,6	14,4	13,8	13,5	13,5
Sudáfrica	59,8	60,9	77,9	79,9	56,6
Suiza	8,1	6,4	5,7	5,1	4,6
Tonga	24,5	21,9	19,7	17,6	15,6
Venezuela	33,3	28,7	24,8	21,2	18,3
Viet Nam	51,2	42,6	35,0	28,5	23,3
Zambia	182,8	177,4	157,3	138,2	111,0
Zimbabue	77,6	105,8	115,0	100,2	79,8

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, 2011

Porcentaje de niños menores a cinco años con bajo peso

Países		Año del dato	% de niños <5 años con bajo peso	Países		Año del dato	% de niños <5 años con bajo peso
<b>Economías desarrolladas</b>				<b>Economías en Desarrollo -cont-</b>			
<b>Economías desarrolladas de Oceanía</b>				<b>Sur de África</b>			
Australia 1996 -				Namibia 2007 17,5			
<b>Economías desarrolladas de Asia</b>				Lesotho 2005 16,6			
Japón 1981 3,2				Botswana 2000 10,7			
<b>Economías desarrolladas de América</b>				Sudáfrica 2006 8,7			
Canadá		1972	1,8	Swazilandia		2007	6,1
EEUU		2004	1,3	<b>Este de África</b>			
<b>Economías desarrolladas de Europa</b>				Burundi 2000 38,9			
Rumania		2002	3,5	Madagascar		2004	36,8
Hungría		1988	2,3	Etiopía		2005	34,6
Reino Unido		1979	1,9	Eritrea		2002	34,5
Países Bajos		1980	1,6	Somalia		2006	32,8
Bulgaria		2004	1,6	Djibouti		2006	29,6
Italia		1977	1,3	Comoros		2000	25,0
Alemania		2006	1,1	Mozambique		2003	21,2
<b>Economías en Transición</b>				Rwanda		2005	18,0
Tajikistan		2005	14,9	Tanzania		2005	16,7
Turkmenistan		2000	10,5	Uganda		2006	16,4
Azerbaijan		2006	8,4	Kenia		2009	16,4
Albania		2009	6,3	Malawi		2006	15,5
Kazajistan		2006	4,9	Zambia		2007	14,9
Uzbekistan		2006	4,4	Zimbabue		2006	14,0
Armenia		2005	4,2	Mauritius		1995	13,0
Moldova		2005	3,2	Seychelles		1988	5,0
Kyrgyzstan		2006	2,7	<b>Norte de África</b>			
Georgia		2005	2,3	Sudán		2006	31,7
Montenegro		2006	2,2	Marruecos		2004	9,9
Rep. Checa		2002	2,1	Egipto		2008	6,8
Macedonia		2005	1,8	Algeria		2005	3,7
Serbia		2006	1,8	Tunez		2006	3,3
Bosnia y Herzegovina		2006	1,6	<b>Oeste de África</b>			
Bielorusia		2005	1,3	Niger		2006	39,9
Ucrania		2002	0,9	Côte d'Ivoire		2007	29,4
Croacia		1996	0,5	Mali		2006	27,9
<b>Economías en Desarrollo</b>				Nigeria		2008	26,7
<b>África Medio</b>				Burkina Faso		2009	26,0
Angola		1996	37,0	Sierra Leona		2008	21,3
Chad		2004	33,9	Guinea		2008	20,8
Rep. Dem. del Congo		2007	28,2	Togo		2008	20,5
Rep. Centroafricana		2000	21,8	Liberia		2007	20,4
Camerun		2006	16,6	Benin		2006	20,2
Congo		2005	11,8	Guinea-Bissau		2008	17,2
Equatorial Guinea		2004	10,6	Mauritania		2008	16,7
Gabon		2001	8,8	Gambia		2006	15,8
				Senegal		2005	14,5
				Ghana		2008	14,3
				Cabo Verde		1994	11,8

Porcentaje de niños menores a cinco años con bajo peso -continuación-

Paises	Año del dato	% de niños <5 años con bajo peso	Paises	Año del dato	% de niños <5 años con bajo peso
<b>Economías en Desarrollo -cont-</b>					
<b>América Central</b>			<b>Sur de Asia</b>		
Guatemala	2002	17,7	India	2006	43,5
Honduras	2006	8,6	Bangladesh	2007	41,3
Panamá	1997	6,3	Nepal	2006	38,8
El Salvador	2003	6,1	Afghanistan	2004	32,9
Belize	2006	4,9	Pakistan	2001	31,3
Costa Rica	1996	4,5	Sri Lanka	2009	21,6
Nicaragua	2005	4,3	Maldivas	2009	17,8
México	2006	3,4	Bhutan	2008	12,0
<b>América del Sur</b>			<b>Oeste de Asia</b>		
Guyana	2007	10,8	Yemen	2003	43,1
Surinam	2006	7,5	Siria	2006	10,0
Ecuador	2004	6,2	Oman	2009	8,6
Uruguay	2004	6,0	Bahrein	1995	7,6
Colombia	2005	5,1	Irak	2006	7,1
Bolivia	2008	4,5	Arabia Saudita	2005	5,3
Peru	2008	4,5	Qatar	1995	4,8
Venezuela	2007	3,7	Lebanon	2004	4,2
Paraguay	1990	2,8	Turquia	2004	3,5
Argentina	2005	2,3	Gaza y Cisjordania	2007	2,2
Brasil	2007	2,2	Jordania	2009	1,9
Chile	2008	0,5	Kuwait	2009	1,7
<b>Caribe</b>			<b>Sudeste de Asia</b>		
Haiti	2006	18,9	Timor-Leste	2003	41,5
Saint Lucia	1976	12,1	Rep Dem Pop de Lao	2006	31,6
Barbados	1981	5,3	Myanmar	2003	29,6
Trin y Tobago	2000	4,4	Camboya	2008	28,8
Cuba	2000	3,4	Filipinas	2003	20,7
Rep Dominicana	2007	3,4	Vietnam	2008	20,2
Jamaica	2007	2,2	Indonesia	2007	19,6
<b>Este de Asia</b>			<b>Oceania</b>		
Corea	2004	20,6	Fiji	1993	6,9
Mongolia	2005	5,3	Samoa	1999	1,7
China	2005	4,5	Tuvalu	2007	1,6
<b>Economías en Desarrollo de Oceanía</b>					
Papua N Guinea	2005	18,1	Fiji	1993	6,9
Vanuatu	2007	11,7	Samoa	1999	1,7
Kiribati	1985	11,3	Tuvalu	2007	1,6

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMS

## 2.7. El Sistema de salud.

Buena parte de los indicadores mencionados son el resultado de la estructura socio-productiva de cada economía. Esa situación impacta y es impactada por el sistema de salud. Por eso, en los países menos avanzados estos sistemas observan grandes problemas históricos, con graves deficiencias y un presupuesto limitado. Por su parte, los servicios de salud privados brindan mejores servicios, sobre todo en alta complejidad pero los precios hacen que el subsistema sea limitado en su inclusión social. El acceso a la salud es difícil tanto para los segmentos poblacionales medios y mucho más para los sectores populares, que a su vez tienen condiciones de vida extremas. Los riesgos de enfermedades aumentan y la oferta sanitaria es escasa.

Los especialistas coinciden en afirmar que en vastos territorios de los países subdesarrollados hay graves falencias desde la implementación de políticas y estrategias inadecuadas en contextos culturales específicos, falta de capacidad institucional, de formación y bajos salarios, insuficientes mecanismos científicos de control, limitado acceso a la tecnología, e insuficiencia de las

instalaciones. También existe un limitado uso de las últimas investigaciones en materia sanitaria en la toma de decisiones y escasez de fondos para la investigación (Palitza, 2008).

#### **Problemas en el parto, HIV y otras enfermedades en África.**

Una de las cuestiones que más preocupa a la OMS (2004) referidas al sistema de salud de los países africanos son los riesgos de los recién nacidos. Se estima que hay un 50% de posibilidades de estar desnutridos y de ser VIH-positivo en el nacimiento. Por otra parte, otras enfermedades como la malaria, enfermedades diarreicas y enfermedades respiratorias representan el 51% de las muertes. En 2003 el 43% de las muertes de niños menores de cinco años a nivel mundial se produjeron en África. Por su parte, las mujeres africanas enfrentan el riesgo de muerte en el parto más elevado del mundo.

Se estima que el VIH / SIDA, la tuberculosis y la malaria matan a cerca de tres millones de personas cada año en esta región del mundo. Los niños de África son los más afectados por el sarampión, las infecciones transmitidas por el agua y las enfermedades parasitarias.

Esta situación genera bajos promedios de permanencia en los hospitales y dificultades para organizar la atención primaria, la promoción de la salud pública así como la prevención de las enfermedades.

Las recomendaciones de las instituciones internacionales (BID, 2003) han empeorado las cosas en vez de mejorarlas debido a la contradicción existente entre salud y mercado. Las reformas mundiales promercado tanto de los sistemas de salud como de la educación han contribuido a segmentar el acceso y han reducido la calidad del servicio destinado a los sectores populares. En muchos países se ha vuelto incluso a esquemas anteriores a los reformados, debido a su fracaso.

Uno de los principales indicadores utilizados para inferir el nivel del sistema de salud es el ratio entre gasto público y privado en el sistema de salud y el PBI. El gasto público en servicios de salud implica un gasto que beneficia a toda la población, por lo que cuanto más alto es el mismo, mayor será el beneficio para los segmentos de menores recursos. Por otra parte, el gasto privado beneficia a la población de mayor poder adquisitivo y produce más desigualdad en el sistema.

Los porcentajes destinados a la salud se relacionan con el nivel de desarrollo, ello se debe tanto a la mayor disponibilidad de recursos como así también a que estas economías han cubierto otras



necesidades básicas y pueden destinar una mayor porción de sus ingresos a la salud de lo que pueden hacerlo las economías en desarrollo.

Si se analiza el gasto público en salud per cápita expresados en dólares, puede verse que los montos son varias veces superiores en las economías desarrolladas en relación a los observados en las economías en desarrollo. Así, por ejemplo, mientras en 2009 países como Noruega o Estados Unidos destinaban más de U\$S 7.000 per cápita por año a la salud, en el otro extremo, economías como Zimbabwe o Uganda, no alcanzaban los U\$S 100 al año por habitante.

Se observa además que las principales economías desarrolladas de Europa tienden a asignar un valor sensiblemente mayor al gasto en salud que el asignado por las economías desarrolladas de Oceanía y Asia. En el otro extremo, entre las economías en desarrollo, África es el continente que menos asigna de su gasto a salud, y dentro del continente, el oeste de África es la región con menor asignación a este rubro.

Por otra parte, los sistemas de salud públicos en la mayor parte de las economías desarrolladas aportan una alta porción de los gastos en salud para la población. En Nueva Zelanda y Japón, por caso, en 2009 ascendieron a más del 80% del total. En muchas economías en desarrollo predomina la salud pública (en Guinea Ecuatorial y Angola supera el 85%), pero el volumen asignado es muy bajo. En otros casos, dado lo insuficiente del gasto público, el gasto privado representa una alta porción del gasto total, pero a él no acceden las clases populares. Por ejemplo, en Camerún y Uganda, se eleva al 72% y 81%.

Entre los países asiáticos, China asigna una baja porción de sus recursos al gasto en salud en términos per cápita, a pesar de contar con un sistema de salud que alcanza tanto a la población urbana como rural. Sólo la mitad es pública.

En las economías latinoamericanas, Brasil y Argentina observan un gasto en salud per cápita similar (U\$S 730), aunque ajustado por PPA, el gasto en salud per cápita en Argentina resulta ser un 47% superior al de Brasil. Por otra parte, mientras en Brasil sólo el 45,6% del gasto en salud proviene del sector público, en Argentina, el porcentaje asciende al 66,4%.

Gasto en salud per cápita. Año 2009

Pais	Gs total en salud (US\$)	Gs en salud (US\$ PPP)	Gs público en salud (US\$)	Gs Pub en salud (US\$ PPP)	Pais	Gs total en salud (US\$)	Gs en salud (US\$ PPP)	Gs público en salud (US\$)	Gs Pub en salud (US\$ PPP)
<b>Economías Desarrolladas</b>					<b>Economías en Transición</b>				
<b>Economías Desarrolladas de Oceanía</b>					<b>Economías en Transición</b>				
Australia	3.867	3.382	2.711	2.371	Rep Checa	1.384	1.924	1.110	1.544
Nueva Zelanda	2.629	2.662	2.113	2.138	Croacia	1.120	1.553	951	1.318
<b>Economías Desarrolladas de Asia</b>					<b>Economías en Transición</b>				
Japon	3.321	2.713	2.657	2.170	Montenegro	617	1.231	447	893
Israel	1.960	2.072	1.158	1.225	Bosnia y Herzegovina	495	929	304	570
<b>Economías Desarrolladas de América</b>					<b>Economías en Transición</b>				
EEUU	7.410	7.410	3.602	3.602	Rusia	475	1.038	306	669
Canada	4.380	4.196	3.009	2.883	Serbia	419	836	265	529
<b>Economías Desarrolladas de Europa</b>					<b>Economías en Transición</b>				
Luxemburgo	8.183	6.528	6.070	4.841	Kazaisstan	330	554	195	328
Noruega	7.662	5.395	6.018	4.237	Macedonia	314	749	209	498
Suiza	7.141	5.072	4.254	3.021	Bielorusia	295	730	208	515
Monaco	7.137	7.521	6.279	6.617	Albania	265	582	108	238
Dinamarca	6.273	4.118	5.024	3.298	Georgia	256	499	73	143
Países Bajos	5.165	4.389	3.989	3.390	Moldovia	181	341	97	183
Bélgica	5.104	4.237	3.489	2.896	Ucrania	180	445	98	244
Austria	5.039	4.243	3.753	3.160	Armenia	129	241	56	105
Irlanda	4.952	4.005	3.940	3.187	Tajikistan	38	105	13	35
Francia	4.798	3.934	3.674	3.013	<b>Economías en Desarrollo</b>				
Alemania	4.629	4.129	3.502	3.124	<b>África Medio</b>				
Finlandia	4.310	3.357	3.105	2.419	Guinea Ecuatorial	709	1.383	616	1.201
Suecia	4.252	3.690	3.343	2.902	Angola	204	316	181	281
Italia	3.328	3.027	2.573	2.341	Congo	70	126	38	68
Reino Unido	3.285	3.399	2.747	2.843	Camerun	61	122	17	34
Islandia	3.130	3.095	2.575	2.546	Chad	42	94	23	52
Andorra	3.090	3.165	2.105	2.156	Rep Centroafricana	19	32	7	13
España	3.076	3.152	2.218	2.272	Rep Dem del Congo	3	7	1	2
Grecia	3.041	3.085	1.905	1.933	<b>Sur de África</b>				
Portugal	2.408	2.703	1.684	1.889	Botswana	612	1.341	489	1.072
Eslovenia	2.175	2.476	1.526	1.738	Sudáfrica	485	862	195	346
Chipre	1.747	1.825	720	752	Namibia	258	384	172	256
Malta	1.446	4.264	1.090	3.214	<b>Este de África</b>				
Eslovaquia	1.373	1.898	923	1.277	Zimbabue	66	56	25	22
Estonia	1.004	1.373	758	1.036	Zambia	61	88	36	52
Hungría	946	1.453	661	1.015	Rwanda	48	102	21	44
Polonia	804	1.359	548	926	Uganda	43	115	8	22
Latvia	750	996	454	602	Kenia	33	68	11	23
Lituania	730	1.097	499	749	Mozambique	27	55	20	41
Bulgaria	413	858	229	475	Tanzania	25	68	19	50
Rumania	408	773	322	610	Burundi	20	49	9	22
					Malawi	19	50	11	29
					Madagascar	18	41	12	27
					Etiopia	15	40	7	19
					Entrea	10	13	5	6

Gasto en salud per cápita. Año 2009 -continuación-

Pais	Gs total en salud (US\$)	Gs en salud (US\$ PPP)	Gs público en salud (US\$)	Gs Pub en salud (US\$ PPP)	Pais	Gs total en salud (US\$)	Gs en salud (US\$ PPP)	Gs público en salud (US\$)	Gs Pub en salud (US\$ PPP)
<b>Economías en Desarrollo -continuación-</b>					<b>Economías en Desarrollo -continuación-</b>				
<b>Norte de África</b>					<b>América del Sur</b>				
Tunez	240	534	130	283	Surinam	1.358	1.633	701	735
Algeria	191	388	154	313	Chile	796	1.185	377	561
Marruecos	156	251	54	86	Brasil	734	943	335	431
Egipto	112	282	46	116	Argentina	730	1.387	485	921
Sudan	95	161	26	44	Uruguay	698	979	440	617
<b>Oeste de África</b>					<b>Estados Unidos</b>				
Nigeria	69	136	25	50	Venezuela	686	737	275	295
Senegal	59	102	33	57	Colombia	323	569	272	479
Ghana	53	122	28	65	Ecuador	255	503	124	244
Sierra Leona	45	110	5	12	Peru	201	400	118	234
Mali	38	66	18	32	Paraguay	159	305	68	131
Burkina Faso	38	88	23	54	Bolivia	89	225	58	146
Benin	32	65	18	36	<b>Este de Asia</b>				
Liberia	29	53	12	21	Corea	1.108	1.829	600	990
Togo	27	54	7	13	China	169	308	85	155
Gambia	26	84	13	42	Mongolia	75	167	64	142
Mauritania	22	47	14	29	<b>Sur de Asia</b>				
Niger	21	40	12	23	Iran	269	685	105	267
Guinea	19	61	3	9	Sri Lanka	84	193	38	87
<b>América Central</b>					<b>India</b>				
Costa Rica	668	1.163	451	785	India	45	132	15	43
Panamá	591	1.081	423	774	Nepal	25	69	9	25
México	525	862	253	416	Pakistan	23	63	7	21
El Salvador	229	427	138	258	Bangladesh	19	48	6	16
Belize	223	365	159	259	<b>Oeste de Asia</b>				
Guatemala	186	337	69	124	Qatar	1.715	2.090	1.361	1.658
Honduras	117	230	67	131	Emiratos Arabes	1.520	1.756	1.053	1.217
Nicaragua	105	254	59	144	Kuwait	1.416	1.496	1.189	1.257
<b>Caribe</b>					<b>Bahrein</b>				
Bahamas	1.558	1.633	701	735	Bahrein	1.108	1.557	761	1.069
Trinidad y Tobago	1.064	1.733	513	836	Arabia Saudita	714	1.150	478	770
Barbados	1.042	1.457	670	936	Turquia	571	965	429	726
Cuba	675	490	626	445	Oman	497	787	391	620
Dominica	361	626	231	400	Jordania	336	499	217	322
Jamaica	231	383	129	214	Irak	98	167	71	121
Haiti	40	71	9	16	Yemen	84	142	18	40
<b>Países en Desarrollo de Oceanía</b>					<b>Sudeste de Asia</b>				
Samoa	205	312	179	273	Singapur	1.491	2.069	618	858
Tonga	162	236	127	186	Malasia	337	677	151	303
Fiji	128	162	94	119	Tailandia	168	345	127	261
Papua Nueva Guinea	42	81	29	56	Viet Nam	80	213	31	82
					<b>Filipinas</b>				
					Filipinas				
					Indonesia				
					Indonesia				
					Camboya				
					Rep Dem Pop de Lao				
					Myanmar				

Fuente: Elaboración propia con datos de la OMS

Los diferenciales de presupuesto se traducen en diferenciales del servicio, por eso los sistemas de salud de los países centrales suelen tener un mayor número de médicos, enfermeros y parteros por cada cien mil habitantes. La mayor cantidad de profesionales de la salud le permite a dichos sistemas una mejor y mayor cobertura de la población. Adicionalmente, permite desarrollar una mayor cantidad de especializaciones médicas para atender de mejor manera cada caso en particular.

El caso más extremo es el de Tanzania, que hacia el año 2006 poseía menos de un médico cada cien mil habitantes. Otros catorce países de África tenían menos de cinco médicos por cien mil habitantes, y otros doce países, menos de diez. Las economías desarrolladas cuentan con más de doscientos médicos cada cien mil habitantes. Por ejemplo, Estados Unidos cuenta con doscientos sesenta y siete y Alemania tiene trescientos cincuenta y tres. Entre las economías asiáticas, China cuenta con ciento cuarenta y dos médicos mientras que en Corea existen trescientos treinta

médicos por cien mil habitantes. En Latinoamérica, Brasil posee ciento setenta y dos y Argentina 316 trescientos dieciséis.

Médicos, enfermeros y parteras cada 1.000 habitantes							
Pais	Año	Médicos	Enfermeras y parteras	Pais	Año	Médicos	Enfermeras y parteras
<b>Economías en Transición</b>							
Albania	2007	1,15	4,03	Moldova	2007	2,67	6,65
Bosnia y Herzegovina	2005	1,42	4,69	Ucrania	2006	3,13	8,45
Tajikistan	2006	2,01	5,03	Rep Checa	2008	3,63	8,55
Serbia	2007	2,04	4,43	Armenia	2007	3,70	4,87
Kyrgyzstan	2007	2,30	5,66	Azerbaijan	2007	3,79	8,42
Turkmenistan	2007	2,44	4,52	Kazajistan	2007	3,88	7,63
Macedonia	2006	2,55	4,34	Rusia	2006	4,31	8,52
Croacia	2007	2,59	5,58	Georgia	2007	4,54	3,89
Uzbekistan	2007	2,62	10,81	Bielorusia	2007	4,87	12,58
<b>Economías Desarrolladas</b>				<b>Economías en Desarrollo</b>			
<b>Economías desarrolladas de América</b>				<b>Oeste de África</b>			
Canada	2006	1,91	10,05	Liberia	2008	0,01	0,27
EEUU	2005	2,67	9,82	Sierra Leona	2008	0,02	0,17
<b>Economías desarrolladas de Oceanía</b>				<b>Norte de África</b>			
Nueva Zelanda	2007	2,38	10,87	Gambia	2008	0,04	0,57
Australia	2009	2,99	9,59	Guinea-Bissau	2008	0,05	0,55
<b>Economías desarrolladas de Asia</b>				<b>Sur de África</b>			
Japon	2006	2,06	4,14	Mali	2008	0,05	0,30
Israel	2007	3,63	6,15	Togo	2008	0,05	0,27
<b>Economías desarrolladas de Europa</b>				<b>Centro de África</b>			
Rumania	2006	1,92	4,19	Senegal	2008	0,06	0,42
Polonia	2008	2,14	5,73	Burkina Faso	2008	0,06	0,73
Chipre	2006	2,30	3,98	Ghana	2009	0,09	1,05
Eslovenia	2008	2,47	8,16	Guinea	2005	0,10	0,04
Finlandia	2008	2,74	8,16	Mauritania	2009	0,13	0,67
Reino Unido	2009	2,74	10,30	Côte d'Ivoire	2008	0,14	0,48
Luxemburgo	2007	2,86	6,82	Nigeria	2008	0,40	1,61
Belgica	2008	2,99	0,30	Cabo Verde	2008	0,57	1,32
Latvia	2009	2,99	4,84	<b>Norte de África</b>			
Eslovaquia	2008	3,00	6,58	Sudan	2008	0,28	0,84
Malta	2009	3,07	6,63	Marruecos	2009	0,62	0,89
Hungría	2008	3,10	6,33	Tunez	2009	1,19	3,28
Irlanda	2009	3,19	15,67	Algeria	2007	1,21	1,95
Estonia	2008	3,41	6,82	Libyan Arab Jamahiriya	2009	1,90	6,80
Dinamarca	2007	3,42	14,54	Egypt	2009	2,83	3,52
Francia	2009	3,50	8,94	<b>Sur de África</b>			
Alemania	2008	3,53	10,82	Lesotho	2003	0,05	
Suecia	2006	3,58	11,57	Swaziland	2004	0,16	
Bulgaria	2008	3,64	4,72	Botswana	2006	0,34	2,84
Lituania	2008	3,66	7,32	Namibia	2007	0,37	2,76
España	2009	3,71	5,16	Sudáfrica	2004	0,77	
Andorra	2007	3,72	4,18	<b>África Medio</b>			
Portugal	2009	3,76	4,18	Chad	2004	0,04	
Países Bajos	2007	3,92	0,15	Rep Centroafricana	2004	0,08	
Islandia	2008	3,93	16,48	Angola	2004	0,08	
Suiza	2009	4,07	16,48	Congo	2007	0,10	0,82
Noruega	2008	4,08	14,76	Rep Dem del Congo	2004	0,11	
Italia	2009	4,24	6,52	Cameroon	2004	0,19	
Austria	2009	4,75	3,66	Gabon	2004	0,29	
Grecia	2008	6,04	3,66	Guinea Ecuatorial	2004	0,30	
San Marino	1990	47,35		Sto Tomé y Pto Príncipe	2004	0,49	

Médicos, enfermeros y parteros cada 1.000 habitantes -continuación

Pais	Año	Médicos	Enfermeras y parteras	Pais	Año	Médicos	Enfermeras y parteras
<b>Economías en Desarrollo</b>				<b>Economías en Desarrollo</b>			
<b>Este de África</b>				<b>Sur de Asia</b>			
Tanzania	2006	0,01	0,24	Bhutan	2007	0,02	0,24
Malawi	2008	0,02	0,28	Afghanistan	2009	0,21	0,50
Etiopia	2007	0,02	0,24	Nepal	2004	0,21	0,21
Rwanda	2007	0,02	0,45	Bangladesh	2007	0,30	0,27
Mozambique	2006	0,03	0,31	Sri Lanka	2007	0,49	1,93
Burundi	2004	0,03		India	2005	0,60	1,30
Somalia	2006	0,04	0,11	Pakistan	2009	0,81	0,56
Eritrea	2004	0,05		Iran	2005	0,89	1,41
Zambia	2006	0,06	0,71	Maldives	2007	1,60	4,45
Uganda	2005	0,12	1,31	<b>Sudeste de Asia</b>			
Kenia	2004	0,14		Timor-Leste	2004	0,10	
Comoros	2004	0,15		Camboya	2008	0,23	0,79
Zimbabwe	2004	0,16		Rep Dem Pop de Lao	2005	0,27	0,97
Madagascar	2007	0,16		Indonesia	2007	0,29	2,04
Djibouti	2008	0,23	0,80	Tailandia	2004	0,30	1,52
Malasia	2008	0,94	2,73	Myanmar	2008	0,46	0,80
Mauritius	2004	1,06		Filipinas	2004	1,15	6,00
Seychelles	2004	1,51		Vietnam	2008	1,22	1,01
<b>Caribe</b>				Brunei Darussalam	2008	1,42	4,88
Antigua y Barbuda	1999	0,17		Singapur	2009	1,83	5,90
Haiti	1998	0,25		<b>Oeste de Asia</b>			
Santa Lucía	2002	0,47	2,16	Yemen	2009	0,30	
Dominica	1997	0,50		Irak	2009	0,69	1,38
San Vicente y Granadinas	2000	0,75	3,79	Ariabia Saudita	2008	0,94	2,10
Jamaica	2003	0,85		Bahrein	2008	1,44	3,73
Granada	1998	0,98	3,98	Turquía	2008	1,45	1,89
Bahamas	1998	1,05		Siria	2008	1,50	1,86
Saint Kitts and Nevis	2000	1,10	4,71	Kuwait	2009	1,79	4,55
Trinidad y Tobago	2007	1,18	3,56	Oman	2008	1,90	4,11
Barbados	2005	1,81	4,86	Emiratos Arabes	2007	1,93	4,09
Rep Dominicana	2000	1,88		Jordania	2009	2,45	4,03
Cuba	2007	6,40	8,64	Qatar	2006	2,76	7,37
<b>América Central</b>				Lebanon	2009	3,54	2,23
Nicaragua	2003	0,37		<b>Este de Asia</b>			
Honduras	2000	0,57	1,96	China	2009	1,42	1,38
Belize	2009	0,83		República de Corea	2008	1,97	5,29
Guatemala	1999	0,90		Mongolia	2008	2,76	3,50
Costa Rica	2000	1,32		Corea Dem Pop	2003	3,29	
Panamá	2000	1,50		<b>Economías en desarrollo de Oceanía</b>			
El Salvador	2008	1,60	0,41	Papua Nueva Guinea	2008	0,05	0,51
México	2004	2,89	3,98	Vanuatu	2008	0,12	1,70
<b>América del Sur</b>				Samoa	2005	0,27	0,94
Surinam	2000	0,45		Tonga	2007	0,29	2,93
Guyana	2000	0,48		Kiribati	2006	0,30	
Peru	2009	0,92	1,27	Fiji	2003	0,45	1,98
Chile	2003	1,09		Islas Marshall	2008	0,56	2,53
Paraguay	2002	1,11		Micronesia	2005	0,56	2,26
Bolivia	2001	1,22		Tuvalu	2008	0,64	5,82
Colombia	2002	1,35		Nauru	2008	0,71	4,93
Ecuador	2000	1,48		Cook Islands	2004	1,18	4,71
Brasil	2007	1,72	6,50	Palau	2007	1,30	5,90
Venezuela	2001	1,94	1,13	Niue	2006	4,00	15,00
Argentina	2004	3,16	0,48				
Uruguay	2008	3,74	5,55				

Fuente: Elaboración propia con datos de OMS

Un indicador interesante de atención médica que se relaciona con natalidad y mortalidad infantil es el porcentaje de nacimientos atendidos por personal especializado de la salud. De nuevo se ve que en las economías menos desarrolladas, aunque pueda haber razones culturales, la ausencia de un sistema de salud sólido explica un menor porcentaje de nacimientos atendidos por especialistas en salud: treinta y tres países observaron en el año de medición del presente indicador, menos del 50% de los nacimientos. El caso más extremo es el de Etiopía (OMS, 2004).

La atención de los nacimientos por parte de especialistas en condiciones de higiene resulta vital para garantizar la vida del bebé y la madre ante las múltiples complicaciones que pueden surgir en el momento del parto donde se pueden evitar infecciones diversas, sobre todo allí donde se han perdido las costumbres ancestrales.

#### **El sistema de salud en China.**

Como hemos visto la oferta sanitaria en China cuenta con una cobertura de 1,42 médicos y 1,38 enfermeros y parteros por cada mil habitantes, asignando U\$S 169 per cápita (U\$S 308 en dólares PPA), para la salud, aportados en partes iguales por el sector público y el sector privado.

Los indicadores sociales, de natalidad y mortalidad mostraban un bajo nivel de mortalidad (6,83 muertes cada mil habitantes, cuando el promedio es de 7,9 muertes cada mil habitantes), y un nivel de natalidad también bajo (12,2 nacimientos cada mil habitantes), más cercano al de las economías desarrolladas (que observan 11,6 nacimientos cada mil habitantes) que el de las economías en desarrollo (de 22,2 nacimientos cada mil habitantes). China cuenta con una esperanza de vida de 70,9-74,2 para hombres y mujeres, lo cual supera el promedio de las economías en desarrollo en más de cinco años.

La organización del sistema en las zonas urbanas (nivel de condado o superior) descansa sobre unos quince mil hospitales de grandes dimensiones y ciento treinta mil clínicas privadas. En las zonas rurales tiene como eje a los puestos de atención primaria y los puestos de higiene y antiepidémicos. Los problemas de alta complejidad son derivados a los hospitales de las ciudades cercanas

En la actualidad se está llevando a cabo un proceso de reforma y reorganización del sistema de salud en China que incorpora el desarrollo de un mayor número de estos centros y puestos comunitarios de salud para liberar a los hospitales y que éstos se concentren en los problemas más difíciles (Li, Chen y Wang, 2003).

#### **2.8. El Sistema educativo.**

Tanto el sistema de salud como el sistema educativo representan dos herramientas fundamentales para el desarrollo. A lo largo de la posguerra éstos han ido de la mano del Estado benefactor, con una fuerte matriz pública que se ha ido diluyendo en los últimos años. De ahí que los principios del sistema y sus formas organizativas no difieran sustancialmente entre países. Pero como es

evidente, los diferenciales de amplitud de acceso y calidad a dichos servicios ha sido notable. Si bien hay países subdesarrollados que han logrado buenos estándares formales, el agotamiento del proceso y los problemas de los últimos treinta años explican por qué la influencia de la educación termina por incrementar la desigualdad inicial, imponiendo mayores obstáculos para que los individuos de menores recursos puedan salir de su situación económica dentro de otro modelo de desarrollo.

#### **La política educativa del neoinstitucionalismo.**

Desde los años '80 los organismos internacionales propiciaron reformas de corte neoinstitucionalista, con el fin de generar mercados mediante la privatización, el sistema de escuelas autónomas, la municipalización, los *vouchers*, etc. y así introducir incentivos a la eficiencia en la oferta educativa.

Los cambios pueden sintetizarse como modificaciones en las relaciones público-privada en el financiamiento, las regulaciones, la gestión del macrosistema y las provisiones micro del servicio. A nivel mundial, el mix de alternativas es enorme, y éstas surgen de las múltiples combinaciones de estas variables.

a) **En cuanto al financiamiento**, las alternativas giran alrededor del aporte del Estado y de los privados y la forma en que lo llevan a cabo pueden ser:

- El rol de las cooperadoras.
- El financiamiento directo de las familias.
- La existencia en las escuelas de actividades pagas.
- La comercialización de espacios escolares.
- El sistema de sponsors.

b) **En cuanto a la macro-organización**, las reformas se dirigen hacia la responsabilización de los niveles inferiores de gobierno.

- Ajuste presupuestario en las administraciones centrales.
- Descentralización del sistema hacia regiones o provincias.
- Municipalización.

c) **Gestión micro:** lo que se pone en juego es la autonomía de la unidad escolar.

- El desarrollo de la escuela privada tradicional.

- El surgimiento de modelos de autonomía escolar en los que las escuelas tienen su propia personería pero son financiadas, al menos en parte, por el Estado. Ejemplos son Nueva Zelanda e Italia. La gestión es responsabilidad de la escuela, mediante formas de conducción colegiada (padres, docentes, alumnos).

- La tradicional escuela “charter” americana, en la que las familias abren sus propias escuelas, pero éstas son financiadas por el Estado. La gestión es responsabilidad de la escuela bajo la conducción de la propia cooperativa.

d) **Regulación del mercado laboral,** asociada a las modificaciones a los estatutos docentes:

- La desregulación acotada a proyectos, cuando se liberaliza la relación docente pero sólo en proyectos específicos.

- Desregulación restringida a ciertos ámbitos del contrato laboral, cuando se liberaliza para toda la actividad, pero sin modificar áreas completas del estatuto, por ejemplo, la que norma las retribuciones.

e) **Elección de la escuela:** permite a las familias decidir la escuela de sus hijos. Supuestamente permite un mayor control de los demandantes del servicio. La forma usual es por la vía del *voucher*, en el que los padres reciben un cheque con el cual pueden financiar la educación de sus hijos tanto en las escuelas públicas como en las privadas. Este tipo de programas ha sido criticado porque para poder funcionar correctamente debe existir un apoyo constante del Estado, debe asegurar que los padres pueden decidir con toda la información y mediante procesos conscientes; y debe asistir a las escuelas, para que recobren la matrícula cuando la pierden. Y a las escuelas de zonas más humildes, se las debe ayudar para que compitan de igual a igual.

Los sistemas educativos en las economías más avanzadas tienden a ofrecer mejores propuestas tanto en el sistema público como privado, en calidad y amplitud de la cobertura, pero también hay grandes heterogeneidades entre áreas centrales y periféricas. Esta situación se ha profundizado a partir de las reformas de los ‘90.

Las carencias en el acceso a la educación profundiza las diferencias entre la población pobre y rica, principalmente en aquellas economías en donde la educación privada resulta de una calidad mucho mayor a la educación pública disponible. A su vez, la falta de educación gratuita en niveles educativos superiores representa un condicionante adicional para la mejora en la situación



socioeconómica de la población. Las reformas educativas de los años '90 sólo han profundizado las diferencias.

El gasto público en educación en términos de PBI es un buen indicador, aunque puede no ser excluyente. En este sentido, la diferencia existente entre las economías en desarrollo y las economías desarrolladas no es tan elevada debido a que las primeras han experimentado un significativo incremento desde 1998, al igual que lo observado en las economías en transición.

Las economías latinoamericanas como Argentina y Brasil destinan un porcentaje del gasto público en términos de PBI a educación similar a los países desarrollados, que ronda el 5%, y resulta superior al observado en otras economías en desarrollo como Rusia, China e India. África Medio es la subregión de menor ratio (2,91%), mientras que el Caribe es la subregión de mayor tasa de inversión en educación a PBI, 11,9%, explicado por el ratio observado en Cuba y por su elevada ponderación en el Caribe.

Gasto Público en Educación (% PBI)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Economías en Desarrollo	3,67	3,86	4,33	4,46	4,50	4,51	4,28	4,40	4,27	4,46	4,24
Economías en Transición	4,00	3,02	3,32	3,39	3,96	3,95	3,79	3,97	4,09	4,15	4,38
Economías Desarrolladas	4,82	4,82	4,57	5,12	5,18	5,29	5,13	5,01	5,18	5,07	
Economías en desarrollo de África	4,72	4,78	4,83	4,97	5,14	5,13	5,15	5,17	4,99	4,88	4,60
Este de África	2,63	3,62	3,99	4,01	4,90	5,79	5,12	5,21	5,58	3,98	4,11
África Medio	2,83	2,90	2,49	2,53	2,69	2,68	2,86	2,59	2,81	3,17	2,91
Norte de África	5,34	4,83	6,14	6,03	5,99	5,57	5,45	5,54	4,96	4,44	4,37
Sur de África		6,11	5,68	5,40	5,24	5,12	5,34	5,60	5,48	5,46	5,24
Oeste de África	3,27	3,98	3,76	3,92	3,78	3,75	3,80	4,45	4,20	4,16	4,32
Países en desarrollo de América	4,33	4,13	4,28	4,48	4,54	4,80	4,38	4,64	4,61	4,79	4,80
Caribe	5,94	6,52	4,77	5,27	5,65	6,24	8,24	8,57	9,07	7,56	11,90
América Central	4,17	4,38	4,80	5,08	5,22	5,18	4,83	4,96	4,72	4,74	3,89
Sudamérica	4,41	4,02	4,08	4,03	3,88	3,78	3,88	4,23	4,43	4,67	3,51
Economías en desarrollo de Asia	3,12	3,56	4,26	4,39	4,40	4,33	4,12	4,16	4,00	4,06	3,95
Este de Asia	2,35	2,45	4,00	4,05	4,01	4,34	4,38	4,14	4,14	4,07	3,34
Sur de Asia	4,09	4,44	4,34	4,71	4,91	4,30	4,18	4,16	4,11	4,33	3,94
Sudeste de Asia	4,48	5,15	5,00	4,09	4,08	4,33	3,73	4,12	3,88	3,68	4,21
Oeste de Asia	2,98	4,47	3,74	4,80	4,60	4,37	4,03	4,24	3,77	4,41	3,94
Economías en desarrollo de Oceanía	5,89	3,97	4,28	4,61	4,50	3,64	6,32				3,99
Economías desarrolladas de América	5,07	5,12	5,56	5,71	5,66	5,86	5,60	5,32	5,70	5,48	
Economías desarrolladas de Asia	3,58	3,67	3,75	3,71	3,74	3,79	3,73	3,60	3,56	3,56	
Economías desarrolladas de Europa	5,11	5,03	4,95	5,05	5,21	5,30	5,22	5,17	5,22	5,14	3,16
Economías Desarrolladas de Oceanía	4,91	5,30	5,00	5,28	5,20	5,21	5,15	5,07	4,96	4,86	
Argentina	4,04	4,52	4,60	4,83	4,02	3,54	3,78		4,51	4,93	
Brasil	4,87	3,88	4,01	3,88	3,78		4,01	4,53	4,95	5,21	
China	1,86	1,91									
India	3,61	4,47	4,41			3,67	3,40	3,23	3,18		
Rusia			2,94	3,11	3,84	3,67	3,54	3,77	3,87		

Fuente: Elaboración propia en base a Datos del Banco Mundial

La diferencia se produce porque en las economías desarrolladas, el gasto privado en educación resulta ser mucho mayor que el observado en las economías menos avanzadas.

Si se analizan algunos indicadores del sistema, surge ante todo que en el año 2008 existían en el mundo alrededor de setecientos millones de analfabetos, de los cuales, dos terceras partes eran mujeres, proporción que se observa desde dos décadas atrás y que evidencia la desigualdad de género existente. De hecho, en el 60% de los países no se ha logrado alcanzar una paridad considerable.

Por otro lado, mientras las economías emergentes mostraban en 2008 una tasa de alfabetización de 77,28%, en las economías en transición y en las economías desarrolladas, dicho nivel alcanzaba al 99,45% y 97,56%, respectivamente.

Las economías en desarrollo de Oceanía tienen la más baja tasa de alfabetización (58,8%). Las economías de África observan también una baja tasa de alfabetización (62,7%), más allá del importante progreso alcanzado en los últimos años. Dentro de este continente, el oeste africano es la región de más baja alfabetización (apenas el 52,9%), mientras que en el otro extremo se encuentra la región del sur de África con una tasa de alfabetización del (88,7%).

La tasa de alfabetización de las economías en desarrollo de América, son bastante cercanas a las observadas en las economías desarrolladas. Dentro de este bloque, las economías del Caribe, tienen la mayor tasa de alfabetización (97,2%), casi en línea con el nivel medio de las economías desarrolladas. América Central por su parte, es la región dentro de este bloque de más baja tasa de alfabetización con un (89,9%).

Tasa de Alfabetización

	1990	2000	2008
Economías en Desarrollo	64,86	73,79	77,28
Economías en Transición	98,02	98,99	99,45
Economías Desarrolladas	94,30	97,10	97,56
Economías en desarrollo de África	50,22	54,55	62,67
Este de África	39,70	57,31	63,62
África Medio	21,63	63,09	65,42
Norte de África	49,79	61,74	68,62
Sur de África	78,53	83,82	88,74
Oeste de África	50,94	44,89	52,94
Países en desarrollo de América	86,62	89,02	91,49
Caribe	96,69	92,78	97,24
América Central	84,74	87,78	89,89
Sudamérica	87,85	89,28	91,92
Economías en desarrollo de Asia	64,93	75,88	79,05
Este de Asia	77,79	90,93	93,82
Sur de Asia	47,74	58,01	62,23
Sudeste de Asia	72,95	89,86	91,97
Oeste de Asia	76,90	83,00	83,24
Economías en desarrollo de Oceanía	34,08	59,39	58,83
Economías desarrolladas de América	95,60	96,20	97,00
Economías desarrolladas de Asia	92,00	95,00	96,35
Economías desarrolladas de Europa	94,76	98,03	98,27
Economías Desarrolladas de Oceanía	89,20	92,30	93,10
Argentina	96,13	97,19	97,70
Brasil		86,37	90,01
China	77,79	90,92	93,70
India	48,22	61,01	62,75
Rusia		99,44	99,50

Fuente: Elaboración propia en base a Datos del Banco Mundial

**El analfabetismo en Asia.**

El continente asiático presenta grandes disparidades en materia de analfabetismo. Mientras que en las economías asiáticas desarrolladas el porcentaje de analfabetismo es del 3,7%, el porcentaje se eleva a 6,2% al este de Asia y a 37,8% en el sur. Son unos seiscientos veinticinco millones de individuos, lo que representa alrededor del 71% de la población analfabeta mundial. El 64% se trata de mujeres y el 56% son niños entre seis a once años que no asisten a establecimientos educativos.

Entre los factores que obstaculizan el acceso educativo de la población en Asia se pueden mencionar la pobreza, la exclusión social, la existencia de amplias brechas socioeconómicas, las disparidades en el acceso educativo urbano y rural (se debe recordar que un alto porcentaje de la población asiática se encuentra establecida en ámbitos rurales), y la gran incapacidad del sistema

educativo de contener ese déficit, sobre todo en lo que se refiere a minorías religiosas, diferencias étnicas, etc.

En cuanto al nivel educativo logrado –entendido como el grado más alto alcanzado en el sistema educativo o al número de años de estudio promedio de las personas- se observan grandes diferencias entre economías desarrolladas y en desarrollo. Mientras que los años promedio de estudio (desde el nivel primario hasta el terciario-universitario), en las primeras supera los quince años (en países como Nueva Zelanda y Australia, alcanza hasta veinte años), en las economías en desarrollo más desfavorecidas la cantidad de años de estudio se ubica por debajo de los diez años y en casos como Sudan y Somalia, los cuatro y dos años, respectivamente.

### **3. Estrategias de supervivencia: el fenómeno de las migraciones.**

Una de las consecuencias más dramáticas de la desigualdad es el fenómeno de las migraciones internacionales. Si bien es un proceso de larga data, a partir de los años '70 se ha producido en el mundo un aumento exponencial de los movimientos internacionales de personas que engloba a todas las regiones geográficas. Según la ONU (Migraciones en el Mundo en 2008) actualmente hay más de doscientos millones de migrantes internacionales.

Ante tal situación diversos enfoques han intentado ofrecer una explicación. Para la teoría económica neoclásica, la migración es una consecuencia de las diferencias salariales entre los distintos países, las cuales obedecen a su vez a las diferencias geográficas en la oferta y demanda de fuerza de trabajo. La migración se concibe como un mecanismo de equilibrio por medio del cual se produce un ajuste entre ambas dimensiones.

La decisión de migrar es concebida como resultado de un cálculo racional en el cual un individuo coteja los costos y los beneficios asociados a su permanencia en el lugar de origen con aquellos atados a un traslado hacia el lugar de destino. De acuerdo con este enfoque, a medida que se eliminan dichas diferencias, los incentivos económicos del movimiento internacional tienden a reducirse y, en consecuencia, también disminuye la migración en gran escala.

El enfoque neoclásico predice entonces que los flujos laborales van de países de bajos salarios a países de salarios altos, mientras que el capital se mueve en sentido contrario, debido a la ley de los rendimientos decrecientes (a mayor dotación de capital, menor tasa de beneficio). Como

resultado, la migración ejerce una presión a la baja sobre los salarios de los países de destino y una presión al alza en los países emisores hasta que se alcanza el equilibrio y la migración neta toca su fin. Así pues, las migraciones son vistas como un factor de equilibrio del mercado mundial, que se rige por el juego de la oferta y la demanda. En última instancia, de no existir impedimentos ajenos a la lógica del mercado (como las restricciones de entrada a un país), la libre movilidad del factor trabajo conduciría al progresivo equilibrio entre oferta y demanda laboral, así como a una igualación de los salarios en todo el mundo.

Los estudios originados por esta vertiente de pensamiento reconocen el papel que desempeña la migración en el crecimiento económico, en el desarrollo y en la estabilidad mundial. La teoría economicista apunta a que la migración tiene el potencial de ser provechosa para prácticamente todos los sujetos en el proceso: los países de origen encuentran un escape para su excedente de mano de obra y se benefician de las remesas que sus trabajadores migrantes envían desde el extranjero y de las inversiones que realiza la diáspora generando desarrollo económico. Los países de destino, por su parte, pueden satisfacer las necesidades de su mercado laboral y solucionar los problemas de envejecimiento de su estructura poblacional. Finalmente, los propios migrantes gozan de mejores sueldos y condiciones de trabajo, y adquieren además nuevas competencias laborales y conocimientos que eventualmente podrán servir en su país de origen.

Otro enfoque más actual es el desarrollado por la denominada «nueva economía de la migración». De acuerdo con esta perspectiva, las decisiones de migración no son adoptadas por actores individuales, sino por unidades como las familias. Se sostiene que los hogares recurren a la migración de sus miembros para reducir al mínimo los riesgos y para aliviar las restricciones que imponen una amplia variedad de imperfecciones de los mercados en los países de origen. No obstante, este paradigma no se aparta de ver el esquema como uno basado en el costo-beneficio.

El neoestructuralismo norteamericano plantea que son los cambios estructurales y no la suma de decisiones individuales los que explican la génesis de la migración. En efecto, a partir de la instauración del modo de regulación posfordista se generan relaciones diferenciales de poder entre los diversos espacios que mantienen la dicotomía centro-periferia a través de la flexibilidad.

En las regiones periféricas la especialización basada en los recursos naturales de escasa complejidad genera una desigual distribución del ingreso y elevados porcentajes de la población

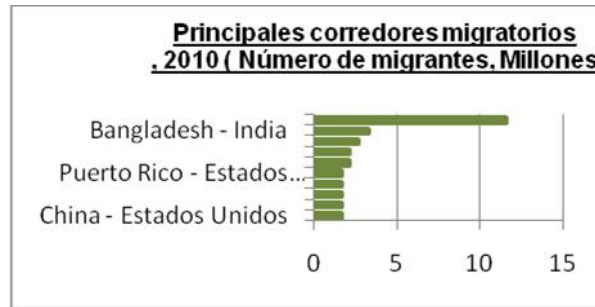
que viven en condiciones de pobreza y marginalidad. Para estos estratos sociales la migración, más que una decisión racional basada en costos y beneficios, es una forma de existencia. Por eso se debe diferenciar:

1. La migración de los pobres, desempleados y en gran medida excluidos de los mercados laborales. Los campesinos muchas veces son expulsados de sus tierras, ya que no se les permite cultivar y se les niegan los recursos necesarios, por lo que comienzan a deambular desde el campo a las ciudades como parte de un proceso migratorio interno.
2. La migración de los cuadros técnicos y profesionales, personal calificado, que no encuentran espacio dentro de las economías nacionales. Los que muchas veces son reclutados para desempeñarse en mercados multinacionales, formales y exclusivos y que tienden a incrementarse en la medida en que se expanden los procesos de globalización y de concentración de capital. Para los países receptores, este conglomerado es percibido como una fuerza atrayente, ya que es personal calificado, la mayoría de las veces dispuesto a trabajar sin un compromiso salarial, bien diferente al que exigiría percibir un nacional del país emisor.
3. Las migraciones forzadas por causas políticas, guerras civiles, acosos, persecuciones o luchas étnicas y tribales. Se encuentran dentro de este grupo también las migraciones masivas de refugiados, con preeminencia a partir de los años '90 del siglo XX, algunas de las cuales pueden estar acompañadas de grupos de refugiados económicos. Esta es una migración que generalmente tiene un sentido de temporalidad, dado que al solucionar las situaciones que las motivaron, se tiende a regresar. El arrastre de las redes de familias no siempre suele observarse en estas circunstancias.

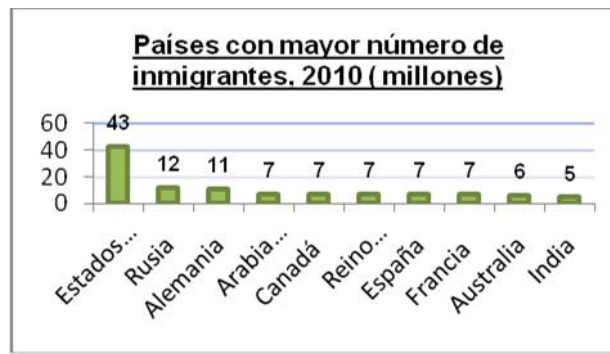
El incremento de los flujos migratorios de las últimas décadas responde a los distintos procesos de empobrecimiento de los países periféricos. De los ciento noventa y un millones de emigrantes que existían en el 2005, un tercio migró del hemisferio sur al norte, dinámica que refleja que la migración se produjo desde países en vía de desarrollo hacia países desarrollados.

Las migraciones sur-norte no sólo han sido continuas, sino además crecientes. Así, entre 1990 y 2005 el número de emigrantes residentes en los países desarrollados creció cerca de treinta y tres millones. El flujo migratorio entre países en vías de desarrollo, o sur-sur, se dio de países de menores hacia países de mayores niveles de ingresos. La búsqueda de mejores niveles de vida es

una de las razones más importantes que explican el incremento de los flujos migratorios en las últimas décadas.



*Fuente: Grupo de análisis de las perspectivas de desarrollo, Banco Mundial.*



*Fuente: Grupo de análisis de las perspectivas de desarrollo, Banco Mundial. DPNU 2009.*

A diferencia de los enfoques para los cuales la migración tiene el potencial de ser provechosa para prácticamente todos los sujetos participantes en el proceso, a nuestro entender perpetúa las diferencias entre los países y regiones desarrolladas de aquellos que no lo son.

En los países de destino, la migración es funcional a los intereses de las grandes empresas, ya que sirve para paliar el déficit de mano de obra, enriquecer el capital humano y crear oportunidades de empleo y lucro a expensas de las actividades empresariales de los migrantes. Estos son factores

que pueden servir para incrementar la flexibilidad y la productividad necesarias para mantener la tasa de ganancia del capitalismo.

Además, en general, salvo las excepciones de los calificados, los migrantes de la periferia principalmente paliar la escasez de trabajadores locales que no desean trabajar en empleo poco o semicalificado de los centros, como la agricultura, la construcción, la hotelería y el cuidado doméstico.

Por último, los países de destino se benefician por la inmigración de trabajadores jóvenes que logran insertarse en el sector formal de la economía de destino ya que compensan los graves efectos del proceso de envejecimiento demográfico en las zonas de mayor desarrollo, en particular el costo fiscal asociado con el mantenimiento de las pensiones.

A pesar de dicha conveniencia muchos de los Estados de los países de destino han adoptado por fuerza actitudes restrictivas ante la inmigración, fundamentándose en que puede socavar la escala salarial local y las condiciones de trabajo, así como plantear problemas sociales y de seguridad, incentivando y apoyando solo la migración de carácter estacional. Esta situación se exagera con la crisis.

La migración de temporada y cíclica reviste ahora particular interés para la comunidad internacional. Los países de destino consideran que la migración laboral de temporada es un medio para satisfacer, con flexibilidad, las demandas laborales sectoriales en periodos críticos. Su índole provisional implica que la opinión pública suele ser menos adversa sobre la migración que cuando es permanente, debido a que plantea menos preocupaciones en cuanto a la integración social de los migrantes y su posible dependencia de los servicios públicos y de bienestar social.

En cuanto a los efectos en los países de origen, para los neoclásicos y funcionalistas estos países también se benefician de la corriente migratoria debido a que el envío de remesas por parte de los individuos se transforma en valiosos recursos de para el desarrollo económico de los hogares, las comunidades, las naciones y las regiones de los países de origen. Entre otras ventajas, las remesas constituyen una fuente de divisas que permiten a los países receptores de estas transferencias adquirir importaciones cruciales o repagar deuda externa, o bien potenciar su solvencia mediante acumulación de reservas. Por lo que respecta a los hogares, las remesas pueden servir para paliar



la pobreza de los destinatarios, complementar sus ingresos y proporcionarles ingresos que pueden dedicar al consumo, al ahorro o a las inversiones en ámbitos de desarrollo (como la educación, la salud y las actividades empresariales).

Sin embargo, nuestra visión es que la debilidad de las economías de los países receptores de las remesas hace que no estén en condiciones de aprovechar el estímulo que ofrecen los recursos provenientes del exterior. Los estudios realizados en diversos contextos de origen de la migración muestran que los hogares dedican la gran mayoría de estos ingresos a la satisfacción de necesidades básicas y a otros tipos de consumo doméstico. El siguiente rubro en importancia es el gasto en vivienda (compra, mejora, ampliación o construcción) y una proporción menos significativa de los recursos es dedicada a la llamada “inversión productiva”. Por lo tanto, la brecha entre regiones no sólo no desaparece sino que se perpetúa, en tanto las remesas no se traducen en desarrollo.

La inmigración y las remesas crean además una serie de distorsiones estructurales que se reflejan en una exacerbación de las diferencias económicas sin auxiliar al cambio estructural necesario. Uno de los problemas que enfrentan estas comunidades es que llegan a depender de las remesas por lo que se genera una mayor migración en la medida en que sólo las remesas permiten mantener el nivel de vida ante la falta de alternativas que puedan sustituirlas. Se crean mecanismos de dependencia.

Por otro lado, los países periféricos se ven perjudicados por la pérdida de trabajadores altamente capacitados que conlleva la migración de mano de obra técnica y profesional. A partir de tal situación, el país de origen pierde la inversión inicial en la educación y la formación del migrante.

La fuga de los mejores valores es particularmente aguda en los países más pobres, cuyo capital de gente preparada suele ser muy reducido, debido a carencias en la infraestructura educativa o a falta de fondos, y por ende difíciles de reemplazar. Es especialmente preocupante la escasez de mano de obra calificada en sectores como el de los cuidados de salud y la educación. Además de la pérdida de mano de obra calificada, la migración de trabajadores calificados con contrato implica pérdidas considerables de recaudación tributaria.

Por todo lo dicho podemos concluir que la inmigración internacional es efecto de las asimetrías existentes entre el desarrollo y el subdesarrollo y es un mecanismo más dentro de los tantos que perpetúan las relaciones de desigualdad económica.

#### **4. Economía popular y economía social.**

A lo largo de este capítulo hemos venido analizando un amplio conjunto de distintos indicadores socio-económicos, entre los que contamos el PBI per cápita, empleo y salarios, la distribución de la riqueza, la pobreza, el acceso a la salud y a la educación, etc. Estos indicadores permitieron situarnos en los principales cambios que trajo aparejado el pasaje del fordismo al posfordismo a nivel mundial, procesos que se desarrollaron en forma diferente en los países centrales respecto a lo que sucedió en los países de la periferia.

En estos procesos de cambio las prácticas de trabajo y producción se transformaron. Es en este contexto que aparecen las distintas nociones de la economía social, para dar cuenta de experiencias de organización del trabajo, de producción, distribución, consumo y acumulación que surgen desde los trabajadores, cuya finalidad no es la acumulación de ganancias sino reproducir la vida de las personas que las llevan adelante y sus familias.

Tomamos el concepto economía social porque ha logrado legitimarse en el campo académico y en relación a las prácticas de las organizaciones y movimientos sociales. Sin embargo, queremos dejar asentado que la economía social es un concepto polisémico y se ha denominado de distintas maneras. En el caso de los países centrales se han utilizado las categorías “tercer sector”, “*non profit* sector”, “sector autogestionario”, “economía social y solidaria”, “economía solidaria”. En el caso de los países de la periferia se han utilizado las nociones “economía popular”, “economía solidaria”, “economía social y solidaria”, “socioeconomía de la solidaridad”, “economía comunitaria”, “economía popular de la solidaridad”, etc. Un punto a tener en cuenta, es que existe consenso en que la economía que llaman no oficial o sumergida, actividades que no son consideradas en la contabilidad nacional (trabajo en negro, comercio no declarado, trabajo doméstico, actividades ilegales, etc.) no forma parte de la economía social (Defourny, 1992).

A lo largo de las últimas décadas, las experiencias de economía social han desarrollado un rol fundamental frente a los efectos que trajo aparejado el modelo neoliberal aplicado a nivel

mundial. Estas prácticas han mostrado tener la potencialidad de generar trabajo e ingresos, mejorar las condiciones de vida, etc.; y esto se logró con mayor o menor acompañamiento de los distintos gobiernos.

Si bien existe una gran cantidad de experiencias, su cuantificación es un tema muy complejo en América Latina, debido a la heterogeneidad del sector. Esto impide conocer con mayor exactitud cuántos son los trabajadores que llevan adelante estas prácticas, qué valor agregado generan, cuántos ingresos, etc. En los países centrales, se avanzó en esta cuantificación de la economía social en las Cuentas Nacionales de la Unión Europea como Cuentas Satélites.

A continuación expondremos las diferencias de la economía social en los países centrales y en los países de la periferia. Luego haremos mención a las diferencias entre la economía popular y la economía social. Por último, problematizaremos las formas de medición de la economía social.

#### **4.1. La economía social en los países centrales y en la periferia.**

La categoría “economía social” no es nueva, surgió en la primera mitad del siglo XIX en Europa en un contexto general de expansión del capitalismo donde ya comenzaban a asomar las consecuencias de este modo de producción. Según Girard (2001), estaba representado por un *“movimiento de resistencia a la puesta en marcha de una economía de comerciantes que intentaba establecer una división entre lo social y lo económico y de ofrecer una solución de recambio a la hegemonía del modelo de un individuo racionalista y egoísta, movido por sus estrictas necesidades. De un proyecto de sociedad, las comunidades de vida y de producción de Owen y Fourier, el concepto de economía social evolucionará hacia una especialización sectorial: cooperativas, sindicatos, mutuales”* (Bastidas – Delgado, 2004:13).

El término economía social fue utilizado por primera vez a fines de 1830 en Francia, de la mano del economista francés Charles Dunoyer, quien publica en París un “Nuevo tratado de Economía Social”. Este autor, junto con Charles Gide y Walras, fueron los primeros que hicieron alusión a la economía social. Desde 1830 hasta fines del siglo XIX, según Gueslin (1987), *“la economía social pretendía ser otra forma de hacer política económica”* (Defourny, 1992:82). Sus defensores y seguidores reprochaban a la ciencia económica su falta de interés e ignorancia hacia la dimensión social generada por la revolución industrial, y sus trabajos apuntaban a los problemas sociales y

los medios para resolverlos. Esta noción de la economía social se enmarcó dentro de lo que autores denominaron como un esquema de “prolongación de la economía política” (Defourny, 1992).

Quienes se enmarcaron en esta corriente provenían de tradiciones intelectuales diversas, ya que el concepto de economía social se forjó en la encrucijada de las grandes corrientes ideológicas del siglo XIX. En el mundo occidental, se pueden identificar dos grandes tradiciones de economía social. Una tradición social-cristiana, llamada también solidarista, influenciada por la encíclica *Rerum Novarum*, sensible al enorme costo humano de la revolución industrial y que privilegia las dimensiones sociales y morales, y una tradición socialista, centrada en la capacidad de autoorganización de la clase obrera.

Por eso desde sus inicios, la economía social no tuvo un solo significado así como tampoco se lo atribuyó a una sola matriz política – cultural. Y en Europa, donde surgió esta categoría, la asociaron con las cooperativas, mutuales y asociaciones, como organizaciones representativas dentro este campo de discusión.

#### **Breve Reseña de las experiencias de la economía social del siglo XIX.**

Estas experiencias comienzan con el asociacionismo obrero y las utopías de Robert Owen, Henri de Saint – Simon, Charles Fourier, Pierre – Joseph Proudhon y Philippe Buchez. Algunos autores coinciden en que estas son las primeras organizaciones cooperativas y mutualistas de la era moderna. Según Vienney (1994)<sup>20</sup>, algunas de ellas pertenecen a la tradición cooperativa, y son inspiradas en parte por Robert Owen (1771-1858) y Charles Fourier (1772- 1837):

- a) Los Equitativos Pioneros de Rochdale (Manchester, 1844), base de las cooperativas de consumo.
- b) Las Asociaciones obreras de producción francesas, promovidas por Jean Philippe Buchez (1796-1866).
- c) Las Cooperativas Rurales de ahorro, crédito y comercialización en Alemania impulsadas por Federico Raiffeisen (1818-1888).

---

<sup>20</sup> En Bastidas-Delgado, Oscar y Richer, Madeleine. “Economía social y economía solidaria: Intento de definición”

Luego de la crisis mundial de la década del '30, la llegada del fordismo, el auge de los sindicatos y la aparición del Estado de Bienestar, la economía social como campo de discusión académica comienza a perder interés.

Esta situación se revierte a partir de mediados de la década del '70, con la crisis del modelo de desarrollo fordista y del Estado Benefactor, sumado al fracaso del socialismo centralizado de la URSS hacia fines de los años '80. Estos hechos y tal vez el vacío ideológico generado por el fin de la mencionada experiencia socialista, favoreció el reconocimiento de la economía social como un conjunto de estrategias alternativas al capitalismo por parte de los poderes públicos y la sociedad en su conjunto. De acuerdo a Monzon, *“En los años setenta, al calor de la crisis y del fenómeno de reconocimiento mutuo y de solidarización de varios movimientos socioeconómicos franceses, el cooperativo, el mutualista y el asociativo, re-emerge el concepto de economía social, ampliándole su marco social de referencia, partiendo de las cooperativas y extendiéndose a todas aquellas formas que en su funcionamiento contestan y cuestionan la lógica del desarrollo capitalista”* Chaves (1999:109).

Actualmente, la importante crisis social, política y económica que está tomando lugar en los países centrales desde 2007, la economía social comenzó nuevamente a ocupar no sólo un lugar destacado en los desarrollos teóricos sino también en las prácticas. Los objetivos de generación de trabajo e ingresos para la reproducción de la vida toman vigor fundamentalmente en países como Francia, España, Italia y Bélgica. Aparecieron nuevas formas institucionales como fundaciones, sociedades laborales, sociedades agrarias, ONGs, sociedades mercantiles controladas por sindicatos de trabajadores, algunos bancos cooperativos y otras formas jurídicas, con proyectos que podrían entrar en esta categoría.

En este contexto, la economía social se define por la negativa: se trata de aquellas prácticas económicas que no desarrollan ni el sector público ni el sector privado (Monzón, 1992; Cháves, 1999). Se piensa a la economía social como otra forma de hacer economía, más social y humana, para la resolución de problemas que afectan a la sociedad y no pueden resolverse satisfactoriamente por la acción de empresas capitalistas, empresas públicas y sector público en general.

Hay consenso en que la concepción de “economía” que subyace a la noción de economía social en los países centrales es la noción clásica: asignación de recursos limitados para la satisfacción de

necesidades prácticamente ilimitadas. Desde este enfoque se relaciona a las prácticas de economía social como las que se desarrollaron en momentos de crisis, paliativas o compensatorias. No queda claro su rol en momentos de crecimiento.

Sin embargo, hay otros teóricos que plantean un enfoque más profundo. Por ejemplo, Lévesque y Mendell (1999) sostienen que la economía denominada social es aquella que reconoce las dimensiones sociales de la economía, dado que las empresas y personas no actúan individualmente sino que existen instituciones, involucramiento de las personas, apoyo de las comunidades y del Estado. Incluso los intercambios mercantiles se darían a través de redes de relaciones sociales, aunque en la realidad pocos economistas y pocas empresas lo reconozcan. Estos autores a su vez ponen el acento en la autonomía del sector público y privado, en la solidaridad, en la supremacía de las personas y en la predominancia del trabajo por sobre el capital en la distribución de los beneficios, etc.

Laville (2004) parece ubicarse a mitad de camino entre ambos enfoques cuando menciona que en Europa la economía social se reconoce como aquellas experiencias que intentan establecer y legitimar formas filantrópicas y de voluntariado, acciones colectivas basadas en la ayuda mutua y la participación de los ciudadanos involucrados en los problemas sociales. En este marco, el sector de economía social se relaciona con el sector público, con el sector privado tradicional y con el sector sindical. Con ello, el autor enfatiza la necesidad de analizar y trabajar con el sector de la economía social desde una perspectiva holista.

En la mayoría de estos planteos no hay una crítica directa al capitalismo, por eso, obviamente, no se postula a la economía social como un sector que se orienta a la sustitución del sistema capitalista, sino que emerge como una *“institución más del sistema económico, diferente al sector público y del sector capitalista y tan estructural como ellos, necesaria para mejorar la asignación de recursos y la redistribución de la renta, consolidando la estabilización económica necesaria por un crecimiento equilibrado y sostenido, respetuoso del sistema ecológico”* (Monzón, 1992: s/d).

En lo que respecta a los países de la periferia, tomaremos como referencia a los países de América Latina. Si bien la noción de economía social en este subcontinente se posiciona en la década del ‘80 las prácticas que se enmarcan en esta categoría son ancestrales.

En los últimos años se ha desarrollado un interesante campo de estudios y prácticas de esta temática, en permanente debate, aspecto que visibiliza la heterogeneidad y dinámica del sector. Entre diversos teóricos hay un fuerte consenso en la idea acerca del sistema capitalista vigente, centrado en la eficiencia, la racionalidad económica instrumental y la competencia, atenta contra las bases de la vida de los seres humanos dado que se prioriza la acumulación de la ganancia por sobre la reproducción de la vida (Hinkelammert, 2003; Hinkelammert y Mora, 2005; Coraggio, 2007; Razeto, 1999; de Sousa Santos y Rodríguez, 2002). Los efectos se reflejaron en los indicadores desarrollados anteriormente: exclusión social, crisis ambiental, deterioro en las condiciones de trabajo y en las condiciones de vida, aumento de la desocupación estructural, mercantilización a ultranza de los bienes y servicios, alto porcentaje de la población que no resuelve su subsistencia cotidiana, etc.

Otro efecto negativo es la instauración en la sociedad de “la cultura de la desesperanza” (Hinkelammert y Mora, 2005) basada en la tesis de que no hay alternativa frente a las amenazas globales que socavan la sociedad mundial y al mismo planeta (de Sousa Santos y Rodríguez, 2002). Esta última idea se acentúa con la caída del Estado del Bienestar y el régimen socialista.

#### **Experiencias de economía social en Occidente.**

##### **Movimiento Desjardins y Caja de Economía Solidaria Desjardins**

La primer Caja Populares Desjardins fue fundada en el año 1900 en Lévis - Quebec por Alphonse Desjardins, donde participaron inicialmente ciento treinta y un miembros originales. Con el correr de los años la conformación de cajas populares fue aumentando expandiéndose hacia otras ciudades, logrando reconocimiento legal. La crisis de 1930 disminuye el número de cajas y los activos de la organización, situación que se revierte en 1934. Hacia el año 1944 las cajas populares Desjardins funcionaron en todo el territorio de Québec donde se inicia un período de consolidación del movimiento. En este mismo año, se conformó el Grupo Desjardins de seguros generales. Ambos servicios nucleados en el Movimiento Desjardins llevaron a que la organización se posicione en forma consolidada en el sistema financiero. Desde 1970, en el movimiento se nuclearon gran cantidad de cooperativas de ahorro y crédito. En este marco, articula con el Movimiento Desjardins, la Confederación de los Sindicatos Nacionales (CSN) que en el año 1971 crea la “Caja de Economía de los Trabajadores Reunidos de Québec”, con el objetivo de atender las necesidades de los trabajadores en materia de económico-financiera, educación y fomentar las organizaciones colectivas. A lo largo de los años esta Caja, se fusionó con otras dos cajas originarias de sindicatos. Estas cajas trabajan en el fomento de la distribución de la riqueza, la

democracia, el desarrollo sostenible y solidario de las sociedades, fomentando una economía al servicio de las personas y el cuidado del planeta. Actualmente el Movimiento Desjardins y la Caja de Economía Solidaria Desjardins se reconocen como actores importantes para el desarrollo de las finanzas solidarias a nivel internacional (Legrand y Vecina, 2003).

#### Corporación Mondragón

La Corporación Mondragón es una experiencia del movimiento cooperativo que se inició en el año 1956, cuando se creó la primera cooperativa industrial en la localidad de Guipúzcoa en país Vasco. Desde sus inicios, los valores que guiaron la experiencia fueron: cooperación, participación, responsabilidad social e innovación. Los objetivos de la organización estaban relacionados con la inserción y competencia de la corporación en los mercados internacionales, a través del desarrollo de métodos democráticos en su organización societaria, generación de empleo, promoción humana y profesional de sus trabajadores y el compromiso de desarrollo con su entorno social. Al interior se organizaron a través de organismos sociales y directivos: Congreso Cooperativo, la Comisión Permanente y el Consejo General. La corporación se desdobra en cuatro áreas: Finanzas, Industria, Distribución y Conocimiento. En la actualidad cuenta con más de cien empresas enmarcadas en los siguientes rubros: bienes de consumo, bienes de equipo, componentes industriales, construcción, servicios empresariales, distribución, financiera, investigación, formación, actividades corporativas. La corporación Mondragón cuenta con un modelo de Gestión Corporativo propio basado en los principios cooperativos.

#### Banca Popolare Ética.

La Banca Popolare Ética surge en el año 1999 con el objetivo de generar una gestión consciente y responsable del dinero de la mano de los ahorristas, y que esta acción se complementa con iniciativas socio-económicas basadas en principios de desarrollo humano y social sostenible. Así, se propone gestionar los ahorros financieros de familias, mujeres, hombres, organizaciones, sociedades colectivas, con el objeto de desarrollar acciones que centren atención en el respeto por las personas y el ambiente.

La Banca Popolare Ética es la primera institución de ética empresarial en Italia y fue gestada por organizaciones del tercer sector, voluntariado y cooperación internacional. La experiencia que antecede a la Banca, fueron las cooperativas (MAG Mutual de auto-gestión). Debido a importantes cambios legislativos en el sector financiero en la década de los años '90, el sistema MAG se vio obligado a reestructurar. En este proceso se relaciona con instituciones de cooperación social y asociaciones voluntarias para diseñar una propuesta de Asociación de distintas entidades que luego denominan Banca Ética.

Una de las acciones más relevantes de la Banca Ética Popular es la función educativa hacia los ahorristas y beneficiarios del crédito, responsabilizando al primero a conocer el destino y la



modalidad de uso de su dinero y estimulando al segundo a desarrollar con responsabilidad proyectiva su autonomía y capacidad empresarial.

La Banca Popolare Ética representa un banco popular que cumple con valores de cooperación, solidaridad, toma de decisiones democrática, supremacía de los socios (un socio igual un voto). Esta experiencia se sustenta con el capital que aportan los socios y no mediante grandes capitales de grupos económico-financieros, y también reciben apoyo de algunas organizaciones políticas. Actualmente la Banca cuenta con sesenta circunscripciones locales de los socios, que representan un punto de encuentro para la participación de los socios en la actividad social y cultural del banco. El alcance es al nivel del territorio nacional.

Algunos datos actuales de la Banca: poseen un capital Social de 34.516.000 euros, la cantidad de socios asciende a 30.490 personas físicas y 5.524 personas jurídicas y los números de proyectos financiados suman 5.138.

El planteo promueve entonces las experiencias orientadas por la racionalidad reproductiva, donde la reproducción de la vida de la comunidad y el cuidado de las bases naturales es la finalidad última. Y se posicionan desde una postura propositiva para pensar en “Otra Economía”, aspecto que contribuye *“concientemente a desarticular las estructuras de reproducción del capital y a construir un sector orgánico que provea a las necesidades de todos con otros valores, institucionalizando nuevas prácticas en medio de una lucha contra hegemónica contra la civilización capitalista, que afirme otro concepto de la justicia social, que combine el mercado regulado con otros mecanismos de coordinación de las iniciativas, que pugne por redirigir las políticas estatales y en particular la producción de bienes públicos, pero que –salvo excepciones puntuales- no puede por un tiempo (que resulta muy largo para la sobrevivencia inmediata pero corto para el largo período histórico) dejar de operar dentro de la sociedad existente”* (Coraggio, 2007). En este sentido, de acuerdo a Guerra, la economía social trae consigo la *“irrupción de experiencias económicas solidarias guiadas por una racionalidad alternativa en el contexto de una fuerte crisis de legitimidad del modelo de desarrollo imperante”* (Guerra, 2004).

Es importante mencionar que, a diferencia de lo visto en los países centrales, la noción de “economía” que subyace a la denominación “economía social” desde la periferia retoma la noción sustantivista, en la que la economía es entendida de manera integral, basada en diversos aspectos y dimensiones, en donde el ser humano interacciona con la naturaleza para proveerse de los bienes materiales para la reproducción de la vida (Balazote, 2007). Se valoran experiencias que se basan

en la unidad de quienes poseen y usan los medios de producción y distribución, socialización de estos medios (posesión colectiva), gestión democrática, autogestión, participación directa de los trabajadores en la toma de decisiones, la distribución de ingresos y excedentes entre los integrantes se realiza según criterios acordados, socialización de la información y la contabilidad para la toma de decisiones, procesos de aprendizajes colectivos que viabilizan el desarrollo de las organizaciones y los saberes, formas de hacer, de pensar que están implícitos (Singer, 2000).

Estas prácticas integran procesos de transformación económica y procesos culturales, sociales y políticos; y no funcionan aisladas sino que articulan con el Estado y el mercado, a través de distintas instancias donde se desarrollan acuerdos, desacuerdos, negociaciones, disputas, etc.

Las experiencias del campo de la economía social son diversas y heterogéneas porque parten de diferentes situaciones y problemas, y comprenden una multiplicidad de situaciones. En la región podemos encontrar: organizaciones sociales de base, nuevos movimientos sociales, empresas recuperada por sus trabajadores, experiencias asociadas a la problemática del hábitat popular, redes de comercio justo, mercados solidarios, redes de consumo responsable, empresas sociales, emprendimientos económicos populares, cooperativas de trabajo, de vivienda, de servicios públicos y de consumo, finanzas solidarias, redes de ayuda mutua, redes de comercialización/distribución de bienes y servicios, asociaciones barriales, experiencias de presupuesto participativo, experiencias vinculadas a la problemática del medio ambiente, moneda social, entre otras.

#### **Experiencias de economía social en América Latina.**

##### **Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda. - Argentina**

La Cooperativa de Consumo y Vivienda Quilmes Ltda. (CCVQ), está situada en la localidad de Ezpeleta, Municipio de Quilmes, zona sur del Conurbano Bonaerense, a 17 km. de la Ciudad de Buenos Aires y a metros de la traza de la autopista Buenos Aires – La Plata. Se ubica en una de las zonas más afectada del país por el déficit habitacional.

La CCVQ se constituyó a mediados de la década del '80, cuando un grupo de vecinos de Ezpeleta se organizó para resolver las necesidades habitacionales. Inicialmente, los vecinos se inscribieron en un programa de Acción Social del Municipio de Quilmes, cuya finalidad era atender el acceso a la vivienda; y en el año '84 se conformaron legalmente como cooperativa. Al cabo de algunos

años, los vecinos tomaron la conducción de la cooperativa por diferencias de objetivos con la conducción original, conformada por funcionarios del Municipio de Quilmes y personas afines a este último. El distanciamiento entre el grupo de vecinos y el Municipio se debió a la contraposición de dos lógicas distintas, por un lado los pobladores que sumaban esfuerzos para acceder a la vivienda, y por otro el Municipio que intentó usarlos como herramienta política con fines partidarios.

Una cualidad central de la CCVQ es que llevó adelante un proceso complejo de autourbanización por parte de los vecinos. De esta manera, el trabajo colectivo, la generación de recursos por los propios vecinos y las prácticas comunitarias autogestionarias, derivaron en modalidades de gestión urbana y la construcción de un barrio para acceder a condiciones habitacionales dignas.

Para cumplir con su objetivo inicial - acceder a la vivienda -, los integrantes diseñaron un sistema de autoconstrucción por ayuda mutua y esfuerzo propio, por el que construyeron trescientos ochenta viviendas. También llevan adelante emprendimientos productivos (taller de herrería, fábrica de interbandos, panadería, actividades textiles, corralón) y sociales (guardería, comedor infantil, biblioteca comunitaria, huerta orgánica), donde trabajan alrededor de ochenta socios.

A lo largo de su historia, esta cooperativa se ha vinculado con organizaciones sociales, universidades, Estado, empresas privadas, entre otros (Mutuberría Lazarini ,2007).

#### Red Gráfica Cooperativa - Argentina

La Red Gráfica Cooperativa se inició en el año 2006, y su conformación fue impulsada por siete cooperativas de trabajo gráficas, que manifestaron la necesidad de trabajar conjuntamente con el objetivo de generar la integración del sector. Actualmente cuentan con una oficina en el Hotel BAUEN, recuperado por sus trabajadores.

Luego de evaluar la posibilidad de trabajar conjuntamente y desarrollar acuerdos entre los integrantes, en el año 2007, la Red se conformó como una entidad de segundo grado una federación. Con el correr de los años fue agrupando el conjunto de empresas recuperadas y cooperativas de trabajo gráficas de todo el país. Actualmente la Red está integrada por las siguientes cooperativas de trabajo: Gráfica Cogtal; Grafica Campichuelo; Artes Gráficas El Sol; Imprenta Chilavert; Grafica Loria; Punto Gráfico, Gráfica Ferrograf; Taller de Diseño e Impresión Visión 7; Gráfica Idelgraf; Gráficos Asociados; Gráfica Patricios; Impresiones Barracas; las encuadernadoras La Nueva Unión y Montes de Oca; y Envases Flexibles Mataderos.

La conformación de la Red habilitó a que las cooperativas trabajaran conjuntamente para brindar soluciones graficas integrales, donde cada cooperativa se especializó en diferentes procesos de la cadena de valor de la industria gráfica. La Red se conformó como un espacio que

ha disputado y logrado el acceso e implementación de programas gubernamentales con el objetivo de mejorar la calidad de la producción y gestión en cada cooperativa; como así también el acceso a insumos e innovación de maquinaria.

Otras actividades son aquellas vinculadas con la educación cooperativa: se desarrolló una radio comunitaria con diversos programas de divulgación e información sobre distintos temas, llevan adelante acciones conjuntas de solidaridad con experiencias afines y la participación en espacios políticos donde se representan los derechos del sector.

#### Banco Palmas - Brasil

En el año 1981 fue fundada la Asociación de Habitantes del Conjunto Palmeira/ASMOCONP, una favela muy pobre de treinta mil habitantes localizada en Fortaleza, al nordeste de Brasil, donde participaron inicialmente mil quinientos socios, con la finalidad de buscar soluciones conjuntas y la mejora en la calidad de vida de los habitantes. En el año 1998, los habitantes del Conjunto Palmeira crearon el Banco Palmas, un sistema integrado de microcréditos organizado por los propios habitantes para lograr el desarrollo sustentable del lugar y el fortalecimiento de la autogestión comunitaria a través de capacitación de los habitantes locales sobre ciudadanía, relaciones comunitarias, relaciones económicas solidarias, gobernabilidad participativa, control social y otros temas. El objetivo era obtener recursos para producir y consumir en el mismo barrio, a través de otorgamiento de créditos con una lógica de socioeconomía solidaria. La experiencia integraba en un mismo escenario instrumentos de crédito, producción, comercialización y consumo, con la perspectiva de generar localmente cadenas productivas, fuentes de trabajo e ingresos para los habitantes.

El banco tiene por objetivo fomentar el desarrollo local y solidario para el Conjunto Palmeira, a bajo costo y en forma sustentable, mejorando la calidad de vida de sus habitantes. Para alcanzar sus objetivos el Banco Popular creó varios programas complementarios articulados entre sí, creando la Red de Prosumidores (productores y consumidores) del barrio: escuela de capacitación, incubadora para mujeres en situación de riesgo, laboratorio de agricultura urbana, clubes de trueque con moneda social, moneda propia que circula en los comercios del barrio, sistemas de ferias con los productores locales y una tienda solidaria.

El Banco Palmas participa de varias redes locales e internacionales de socioeconomía solidaria y en América Latina participa de la Alianza para un Mundo Responsable, Plural e Solidario, integrando el polo de Moneda Social y la Rede Latinoamericana de Socioeconomía Solidaria (LASES), que actúa en siete países del continente.

Como se ha visto, existen problemáticas en el desarrollo de prácticas de la economía social que deben saldarse para fortalecer y sostener el sector, como la dificultad de acceder a recursos, obstaculizando su desarrollo e independencia del mercado capitalista y del Estado. Hay unidades

que actúan aisladamente en mercados dominados por empresas capitalistas, con poco o ningún acceso al crédito, a redes de comercialización, a asesoría tecnológica, etc. (Mutuberría Lazarini, 2008). Por otro lado, si bien se avanzó en aspectos institucionales específicos para el sector, aún se adolece de un marco institucional, legal y tributario acorde a la lógica de desarrollo de la economía social que contemple la diversidad y heterogeneidad de las prácticas. Sin embargo, los avances han sido importantes y actualmente son prácticas legitimadas y reconocidas en algunas constituciones.

#### **Aspectos Institucionales de la Economía Social**

##### **Constitución de Ecuador e ingeniería Institucional.**

La nueva Constitución recoge la implantación de una economía social y solidaria (artículo 283) como base para la transformación estructural. La propuesta del sistema económico social y solidario reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada de la sociedad, en armonía con la naturaleza, y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. Dentro del sistema económico se reconocen formas de organización económica, pública, privada, mixta, popular y solidaria; asimismo, la economía popular y solidaria se regula de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Queremos destacar que el nuevo Plan de gobierno no se denomina “de Desarrollo”, sino que se llama Plan Nacional para el Buen Vivir.

A mediados del año 2009, en el marco del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) y a través un Decreto Ejecutivo, se creó el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS) con el objetivo de fomentar y consolidar la economía popular y solidaria. Otro aspecto a resaltar, es la aprobación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario por la Asamblea Nacional, en abril de 2011.

##### **La Nueva Constitución Política del Estado de Bolivia.**

La Nueva Constitución Política del Estado (NCPE) contempla un nuevo modelo económico plural en Bolivia, orientado a mejorar la calidad de vida y el vivir bien (Artículo 306, NCPE). Esta propuesta reconoce diversas formas de organización económica: comunitaria, estatal, privada, social y cooperativa. La NCPE postula a la economía social y comunitaria como el sistema económico responsable del interés individual en complemento con el Vivir Bien colectivo (apartado III del artículo 306).

#### Secretaría Nacional de Economía Solidaria en Brasil.

La Secretaría Nacional de Economía Solidaria (SENAES) surge en el Ministerio de Trabajo y Empleo en junio de 2003, como propuesta del Foro Brasileño de Economía Solidaria al entonces presidente Lula. La finalidad es fomentar, organizar y viabilizar la sostenibilidad de las actividades enmarcadas en la economía solidaria a nivel nacional, por medio del apoyo a la generación de trabajo e ingresos, la inclusión social y la promoción del desarrollo justo y solidario. Las actividades de mayor relevancia son (SENAES, 2009):

1. Desarrollar un marco jurídico acorde a las cooperativas de trabajo y cooperativismo en general.
2. Brindar capacitación para la cualificación profesional en cadenas de producción de artesanías, agroecología, metalúrgica, confecciones, apicultura, piscicultura, fruticultura, recolección y reciclado de residuos, gestión de políticas públicas federales, estatales y municipales (uno de los proyectos relevantes fue Brasil Local); apoyo a incubadoras universitarias de emprendimientos asociativos a nivel federal; apoyo y fortalecimiento de redes de cooperación; apoyo a la recuperación de empresa por parte de sus trabajadores autogestionarios.
3. Facilitar el acceso a mercados mediante acuerdos con distintas instituciones para la generación de trabajo e ingresos; apoyo a emprendimientos para la mejora de la producción y la organización de la comercialización; organización de ferias, exposiciones, centros de comercialización y mercados solidarios.
4. Suministrar capital a través de programas de apoyo a proyectos productivos solidarios, conjuntamente con otras entidades y el Ministerio de Desarrollo Social y Combate a la pobreza; proyecto de apoyo a Bancos Comunitarios, trabajo conjunto con otras entidades.

#### Políticas Públicas y Legislación en Argentina

En el año 2003 la economía social se posiciona como política pública desde el Ministerio de Desarrollo Social (MDS) a través del Plan de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”. De esta manera, se desarrollan una serie de programas y políticas públicas vinculadas al sector. Podemos mencionar el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES/MDS), lleva adelante diversos Programas de asistencia, de formación, de ayuda financiera, de educación y capacitación, dirigidos a cooperativas y mutuales; el Programa Ingreso Social con Trabajo del MDS, conocido como “Argentina Trabaja”, que fomenta la conformación de cooperativas de trabajo para el desarrollo comunitario, trabajo de construcción de viviendas e infraestructura y trabajo de reparación de escuelas, centros comunitarios, colegios y viviendas; otras acciones complementarias los programas asociados a la economía social del MDS que podemos mencionar son el “monotributo social”, “marca colectiva”, “centros integradores

comunitarios”, “compre lo nuestro”; el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, lanza el Programa Federal de Emergencia Habitacional que fomenta la conformación de cooperativas de trabajo para la construcción de viviendas; el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), lleva adelante acciones de asistencia a Cooperativas y Empresas Recuperadas; el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), lleva adelante instancias de capacitación y formación en economía social, para el sector de agricultura familiar; el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS), desarrolla programas que tienen como finalidad fomentar la creación de proyectos productivos de carácter asociativo, entre ellos se encuentra el Programa Trabajo Autogestionado.

En materia legislativa en el año 2006 se constituye en el mismo Ministerio la Comisión Nacional de Microcréditos (CO. NA. MI), por medio de la Ley N° 26.117 titulada de “Promoción del Microcrédito para el desarrollo de la Economía Social” y en junio de 2011, se sancionó la nueva modificación de la Ley de Concursos y Quiebras que tiene alcance para las empresas recuperadas por sus trabajadores y cooperativas de trabajo que conforman (Serrano Mancilla, Alfredo y Mutuberría Lazarini, Valeria (2011)).

La Economía Social abre caminos y propone desafíos para pensar políticas públicas y una ingeniería institucional acorde a los valores y prácticas que se sostienen en esta nueva forma de pensar y aplicar la economía.

#### **4.2. La economía popular.**

En el punto anterior hemos desarrollado algunos aspectos vinculados a los debates teóricos y las prácticas de la economía social diferenciando los abordajes en los países centrales y en los países de la periferia.

En los párrafos sucesivos queremos poner énfasis en la noción de “economía popular”, las características de sus prácticas y en qué se diferencia con la economía social. Nos interesan abordar estos aspectos porque ésta es una categoría de análisis genuina de América Latina y surge para debatir y tensionar con la noción de economía informal, que hemos desarrollado anteriormente.

La economía popular es una respuesta al proceso de abandono por parte del capital en espacios en los que éste estuvo presente. También es una respuesta a la necesidad de estudiar los espacios en

los que el capital nunca estuvo. Esto deriva en que infinidad de personas queden marginadas del sistema, espacios con sobreabundancia de fuerza de trabajo y altos índices de desempleo bajo relación de dependencia, que tornan muy difícil la obtención de los medios de vidas para la subsistencia.

Ante esta realidad, autores como José Luis Coraggio (1994), proponen un proyecto de ciudad de los sectores populares enfatizando en el concepto de reproducción de la vida a través del desarrollo de las capacidades de trabajo, como aquel conjunto de las actividades humanas incluidas normalmente en el concepto de “sector informal/economía informal”, con el que discute el autor; sobre todo, el trabajo doméstico no mercantil de reproducción que reemplaza el salario para resolver la reproducción de los trabajadores.

Sobre esta realidad se propone un sistema que articule las ciudades en redes urbano-rurales con el fin de satisfacer las necesidades de las mayorías, y que este proceso pueda adquirir una dinámica auto-sostenida. En esta estrategia, la ciudad se podría construir de otra manera, porque las actividades de la economía popular definen nuevas formas urbanas que tienen como centro la reproducción de la vida a través del desarrollo de las capacidades de trabajo de las personas.

En este sentido, es importante valorizar las experiencias llevadas adelante por colectivos que plantean una nueva forma relacional, con otras formas de regulación, sin dependencia de las empresas que le venden y le compran, y sin ser cooptadas por el Estado.

Autores como Aníbal Quijano (2002) y José Luis Coraggio (2007) prefieren diferenciar el concepto de “economía popular” de la categoría “economía social”. De acuerdo a Quijano (2002:158), la economía popular está colmada de espontaneidad: *“no se trata siempre o necesaria y explícitamente, de la autoidentificación ideológica y política de sus agentes, ni de su visión revolucionaria del mundo. Incluso, puede ocurrir que se trate de puestas políticas contrarias. Lo que caracteriza la “economía popular” es que las relaciones de trabajo y de distribución de recursos y del producto se organizan, en lo fundamental, en torno de la reciprocidad y la vida social, las prácticas sociales cotidianas, en torno de la comunidad. Eso no significa, por supuesto, que no esté articulada al mercado de múltiples maneras y medidas”*. Es decir que si bien las relaciones de solidaridad no están completamente extendidas, están presentes y pueden desarrollarse infinitamente, sin idealizaciones pero con una perspectiva optimista.



En este enfoque, la economía social es un proyecto, mientras que la economía popular se desarrolla para atender las necesidades básicas, y puede avanzar en la constitución de espacios de interacción que impliquen un tipo de subjetividad específica y formas de relacionarse que puedan derivar en la conformación de organizaciones sociales con alto grado de reflexión en torno a sus prácticas y de discusión respecto a las estructuras económicas hegemónicas (Mutuberría Lazarini, 2007). Si logran afianzar y desarrollar este proceso, la economía popular puede devenir en economía social, dado que se construye –ya como proyecto- una subjetividad distinta a la racionalidad de los otros sectores (estatal y de mercado), priorizando el trabajo asociativo para la resolución colectiva de las necesidades, velando por el desarrollo de un proyecto que se centre en el trabajo y la reproducción de la vida, disputando ante el capital formas de organizar el trabajo, discutiendo las estructuras económicas, políticas y sociales vigentes, desplegando la lucha cultural por la democratización del Estado, que debe jugar otro rol en este enfoque: *“en dirección a otra economía, otro sistema socioeconómico, organizado por el principio de la reproducción ampliada de la vida de todos los ciudadanos-trabajadores, en contraposición con el principio de la acumulación de capital”* (Coraggio, 2007: 22).

Por lo expuesto, el sistema queda conformado por la articulación de distintos subsistemas con sus particularidades, que son necesarios para el funcionamiento del capitalismo y que podemos denominar como economía mixta. Si bien la lógica del capital es la dominante en la actualidad, no opera sin la relación con las otras dos:

- Subsistema capitalista (economía del capital), responde a la lógica de la reproducción (ampliada) y acumulación del capital (lógica mercantil); las unidades que lo conforman son las empresas capitalistas, que se vinculan en el mercado en un marco de competencia y confrontación por la adquisición de una mayor porción de la demanda.
- Subsistema estatal (economía del Estado), que responde a la lógica de reproducción (ampliada) del poder político; las unidades que los conforman son las agencias estatales, que *“en conjunto, conforman el Estado, pero cada una de ellas en particular, se vinculan, en función de su jerarquía y/o funciones, con sectores diferentes de la sociedad y es sobre ellas donde confluyen los reclamos y presiones de estos sectores, haciendo de su quehacer cotidiano un espacio de competencia /*

*confrontación entre los intereses de los distintos sectores y clases que componen la sociedad”* (Diéguez, 2011).

- Subsistema de la economía popular, que responde a la reproducción (ampliada) y mejoramiento de la calidad de vida, y es la célula de la economía social; las unidades que la conforman son las unidades domésticas. Este subsistema centra su atención en la obtención de las bases materiales para la reproducción de la vida de quienes la practican, por medio de la realización de su fondo de trabajo – trabajo mercantil y trabajo no mercantil o de reproducción propiamente dicha -. Por ende, será un sector económico centrado en el trabajo y no en la acumulación del capital. Si bien se posicionan con una lógica distinta a la capitalista, estas prácticas no siempre son conscientes.

Es necesario enfatizar la interrelación que existe entre los subsistemas y visualizar las confrontaciones, tensiones, acuerdos y negociaciones que se dan en su desarrollo. Este aspecto se debe a que las iniciativas de economía popular no son autónomas del mercado capitalista y el Estado, porque a través de estos sectores es donde consigue los recursos para su reproducción (Mutuberría Lazarini, 2007).

Para que estos procesos se puedan desarrollar, es necesario que la economía popular disminuya su dependencia en relación a los otros sectores, y genere cierta autonomía. Esta autonomía potencia la autogestión, aspecto central para el desarrollo de la economía social.

#### **4.3. ¿Se pueden medir la economía popular y la economía social?**

Uno de los mayores desafíos de la economía social y la economía popular ha sido la cuantificación de sus actividades y la generación de datos que nos permitan visualizar su incidencia en la economía local, regional y nacional. Hay graves dificultades debido a la heterogeneidad de las experiencias y las prácticas, y a que muchas de ellas no están contempladas en marcos “formales” por diversas razones, pero fundamentalmente porque no todas son actividades mercantiles, no pasan por el mercado. Tampoco, como sucede con la economía ecológica, es posible cuantificar valores y principios que guían estas prácticas, más asociados a cuestiones cualitativas que cuantitativas.

Si bien este desafío está presente, en las últimas décadas se ha puesto especial énfasis en la generación de estadísticas que den cuenta de la cantidad de trabajadores que participan de estos sectores, la generación de valor agregado, las actividades que desarrollan, etc. Algunas experiencias de medición se desarrollaron en los últimos años en Canadá, América Latina y Europa, lo que evidencia la importancia creciente de estos sectores a nivel mundial.

Cabe mencionar que muchos de estos avances centran su atención en el mapeo de cooperativas u organizaciones inscriptas en algún registro nacional, dado que existen instituciones específicas al respecto y porque la inscripción bajo ciertas formas jurídicas reconocidas permite llevar una contabilidad. Pero son muy pocos los datos que permiten dar cuenta de la diversidad de las experiencias.

En relación a los países centrales, queremos destacar el trabajo realizado por CIRIEC Internacional, que en conjunto con la Unión Europea han avanzado en la generación de Cuentas Satélites dentro de las Cuentas Nacionales para dar cuenta del sector de economía social en la UE. El último estudio publicado en junio de 2011 refiere a cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social y data de 2008.<sup>21</sup>

Otro caso que merece destacarse es el trabajo realizado por el Consejo de la investigación en ciencia humana de Canadá (CRSH), que ha mapeado la economía social en distintas regiones de Canadá<sup>22</sup>. Al respecto, están los aportes de Yves Vaillancourt (2010), de la Universidad de Québec en Montreal, quien describió el proceso de mapeo y los desafíos de la construcción de estadísticas en torno a la economía social.

En lo que respecta al mapeo de la economía social en América Latina, tomamos algunos trabajos analizados por Coraggio, Arancibia y Deux (2010):

- El Censo de información económica sectorial de cooperativas y mutuales efectuado en 2007 en Argentina por el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) y la Universidad de Tres de Febrero. Este inventario permitió colorear un retrato en el cual se

---

<sup>21</sup> Disponible en: [http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc\\_id=5717](http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc_id=5717)

<sup>22</sup> En el link <http://socialeconomyhub.ca/?q=content/cserp-content-analysis-research-table> está disponible el listado de los proyectos que han avanzado en el mapping de la economía social en seis nodos.

encuentran cuatro mil novecientos dos cooperativas y mutuales; y vislumbrar distintos aspectos del sector como ser cantidad de trabajadores, tipos de actividades que se desarrollan, ubicación de las experiencias, etc.

- La Encuesta a Emprendimientos Socioeconómicos Asociativos efectuada en Argentina de 2005 a 2007 por la Universidad Nacional General Sarmiento (UNGS) y el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación. Este inventario permitió identificar seiscientos once emprendimientos asociativos mercantiles, de doscientos treinta y ocho emprendimientos asociativos no mercantiles y cincuenta empresas recuperadas.

- El *Mapeamento da Economia Solidaria* realizado en Brasil de 2005 a 2006 por el Ministerio del Trabajo y la Secretaria Nacional de Economía Solidaria. Este inventario permitió registrar 21.578 emprendimientos económicos solidarios.

Podemos sumar a estos estudios el trabajo realizado por el Programa Facultad Abierta de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires (Argentina), que relevó a lo largo de varios años, información sobre las empresas recuperadas por sus trabajadores, cuyo último relevamiento fue realizado en el año 2010. Los principales resultados de este estudio arrojaron que la mayoría de casos adoptaron la forma jurídica de cooperativas de trabajo. Las empresas recuperadas, ubicadas principalmente en el Gran Buenos Aires, representan el 37,1% del total, en la Ciudad de Buenos Aires se ubican el 19%, el resto de la provincia de Buenos Aires y demás provincias del país concentran el 43,9%. Actualmente hay aproximadamente doscientas cinco empresas recuperadas, que ocupan a casi nueve mil cuatrocientos trabajadores.

Otra contribución es el trabajo realizado por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), sede América, que recabó información estadística de la expansión del cooperativismo en la vida económica y social de los países la región<sup>23</sup>: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Panamá, Paraguay, Perú, Puerto Rico, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. La ACI América también cuenta con estudios de Diagnóstico del Sector de la Economía Social, como por ejemplo en Guatemala<sup>24</sup>, El Salvador<sup>25</sup>, Nicaragua<sup>26</sup> y Venezuela<sup>27</sup>.

---

<sup>23</sup> Disponible en: <http://www.aciamericas.coop/-Estadisticas-cooperativas->

<sup>24</sup> Disponible en: [http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/Guatemala\\_.pdf](http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/Guatemala_.pdf)

A pesar de las dificultades y vacíos que mencionan los autores que han problematizado las cuantificación de la economía social, y por los escasos datos confirman la hipótesis del gran avance de prácticas de construcción de formas económicas no capitalistas por parte de personas que intentan resolver el acuciante problema del sustento cotidiano inmediato, como la institucionalización de valores de solidaridad.

**Algunos ejemplos de la información estadística que refleja la heterogeneidad del sector.**

En el caso de Guatemala la economía social contempla varios sectores tanto de la economía formal como informal. De acuerdo a un informe del ACI (2007), en 2005 existían un total de setecientos treinta y siete cooperativas activas que nuclear un total de 580.103 cooperativistas. El número de empleados asciende a cuatro mil doscientas treinta y nueve. En lo que respecta a MIPYMES, caracterizado por las microempresas, pequeñas y medianas empresas, hacia el año 2000, existían en Guatemala alrededor de 997.000 eran microempresas, las cuales daban trabajo a aproximadamente a un millón cuatrocientos sesenta y nueve mil trabajadores, lo que representaba el 40% del empleo total del país. Las MIPYMES representa alrededor del 39% del PBI de Guatemala. El sector informal contempla MIPYMES no agremiadas y trabajadores por cuenta propia. La informalidad laboral representaba un 75,4% de la Población Económicamente Activa (PEA) en 2004. Un 89,8% de la PEA rural trabaja en la informalidad contrastado con un 61,2% de la PEA urbana. Respecto a la producción informal, representa el 35% del total en la economía. Otro actor relevante en la economía social guatemalteca son las Organizaciones de Microfinanzas que conforman la Red de Instituciones de Microfinanzas de Guatemala (REDIMIF), representada por veinte Organizaciones Privadas de Desarrollo, OPD, (Asociaciones y Fundaciones de más representatividad del país). Tiene cobertura nacional a través de ciento quince oficinas y sucursales, nuclear alrededor de ciento cincuenta y cinco mil propietarios de microempresas y algunas empresas pequeñas, con una cartera de crédito vigente de aproximadamente U\$S 67 millones. El 60% de la cartera de crédito se ha otorgado en el área rural y el 70% de los créditos han sido otorgados a mujeres. Para culminar, existen setecientos sesenta y nueve asociaciones civiles y ONG registradas en el Ministerio de Gobernación, donde unas trescientos setenta y ocho tienen relación con el Sector de la Economía Social; existen doscientos

---

<sup>25</sup> Disponible en: <http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/Salvador.pdf>

<sup>26</sup> Disponible en: <http://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/Nicaragua.pdf>

<sup>27</sup> Disponible en:

[http://gestionparticipativavenezuela.files.wordpress.com/2010/08/diagnostico\\_economia\\_social-y-solidaria\\_en-venezuela\\_.pdf](http://gestionparticipativavenezuela.files.wordpress.com/2010/08/diagnostico_economia_social-y-solidaria_en-venezuela_.pdf)

cuarenta y nueve fundaciones autorizadas de las cuales alrededor de ciento catorce se desempeñan en el sector de la economía social de Guatemala.

En el caso de Nicaragua, la economía social tiene su origen en Sandino, quien funda las primeras cooperativas en la década de los años '30. En los años '80, se conforma como sector en el contexto de la Revolución Sandinista. Los actores principales de la Economía Social en El Salvador, contempla diversas experiencias (economía social informal-cuentapropismo y auto empleo, trabajadores no-organizados, economía social asociativa - colectivos productivos, cooperativas, empresas autogestionarias, empresas comunales, gremios de productores, sindicatos, federaciones, cooperativas, asociaciones de pequeños productores y de comerciantes, micro finanzas solidarias, asociaciones de pobladores, fundaciones y redes de organismos de sociedad civil). El Sector Cooperativo está representado por seis mil cien organizaciones cooperativas en el país en los siguientes subsectores: cuatro mil cuatrocientos cuarenta y nueve Agropecuarias, doscientos treinta y ocho Ahorro y Crédito, ciento nueve multisectoriales, trescientos ochenta y cinco pesca, cincuenta producción y mantenimiento vial, ochenta servicios múltiples, ciento cuarenta y tres otros servicios, doscientos noventa y seis taxis, trescientos cincuenta transportes. El sector cooperativo tiene ciento cuarenta y cuatro mil cuatrocientos treinta y dos socios en total. El sector de las microfinanzas crece aceleradamente entre 1995 y 2004, en términos de su cartera (ochenta millones de dólares), clientela (trescientos mil clientes de los setecientos mil que aporta la región), y aporta al mercado laboral quinientos mil puestos de trabajo. También podemos encontrar en ciudades representativas como Managua, mercados populares. En esta ciudad se encuentran ocho mercados con alrededor de veinte mil comerciantes.



- **Glosario:** lista de palabras con voces de una disciplina específica u en otro idioma acompañadas de su definición o alcance. Comienza en página impar.

Glosario

Glosario

**Activo Subyacente:** Activo financiero o índice de activos financieros que son objeto de un Contrato de los negociados en el Mercado.

**Antimonio:** Principalmente se emplea en aleaciones metálicas y algunos de sus compuestos para dar resistencia contra el fuego, en pinturas, cerámicas, esmaltes, vulcanización del caucho y fuegos artificiales.

**Asociación Latinamerican de Integración:** Organismo inter-gubernamental creado en 1980. Promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social, y tiene como meta última el establecimiento de un mercado común latinoamericano.

**Balanza Comercial:** La balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones; El registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un periodo de tiempo. Balanza acumulativa, dentro de la balanza de pagos, que comprende las mercancías y los servicios.

**Balanza de Pagos:** Comparación de los ingresos y pagos de una economía nacional. Se compone de la balanza de mercancías (importaciones y exportaciones), de servicios (seguros, turismo, fletes...), de transferencias (donaciones, remesas de emigrantes), de capital (a largo, es decir, las inversiones, y a corto, movimientos monetarios). Su seguimiento es importante para el inversor porque influye sobre el tipo de cambio de la moneda: un excedente en la balanza de pagos se traduce en un incremento de las reservas de divisas y en una mayor fortaleza de la moneda del país, mientras que un déficit provoca el efecto contrario, al disminuir las reservas o aumentar el endeudamiento. Comparación de los ingresos y pagos de una economía nacional. Se compone de la balanza de mercancías (importaciones y exportaciones), de servicios (seguros, turismo, fletes...), de transferencias (donaciones, remesas de emigrantes), de capital (a largo, es decir, las inversiones, y a corto, movimientos monetarios). Su seguimiento es importante para el inversor porque influye sobre el tipo de cambio de la moneda: un excedente en la balanza de pagos se traduce en un



incremento de las reservas de divisas y en una mayor fortaleza de la moneda del país, mientras que un déficit provoca el efecto contrario, al disminuir las reservas o aumentar el endeudamiento.

**Benchmark:** Herramienta destinada a lograr comportamientos competitivos en la oferta de los mercados monopólicos, consistente en la comparación del desempeño de las empresas, a través de la métrica por variables, indicadores y coeficientes.

**Biotecnología:** Podría definirse como "toda aplicación tecnológica que utilice sistemas biológicos y organismos vivos o sus derivados para la creación o modificación de productos o procesos para usos específicos" (Secretaría del Convenio sobre la Diversidad Biológica, 1992). Esta tecnología se basa en la biología, especialmente usada en agricultura, farmacia, ciencia de los alimentos, medio ambiente y medicina. Se desarrolla en un enfoque multidisciplinario que involucra varias disciplinas y ciencias como biología, bioquímica, genética, virología, agronomía, ingeniería, física, química, medicina y veterinaria entre otras.

**Capital Social:** El concepto es aportado por Putman en 1993. La tesis central desarrolla que cuando existen redes densas de interacción social, se reducen los incentivos para el oportunismo y la corrupción. Este autor define originalmente al capital social como un concepto que integra en uno más general (la cultura cívica) elementos como la confianza, las normas de convivencia, los valores, las instituciones, las redes de asociacionismo, todos elementos que mejoran la eficiencia de la organización social promoviendo iniciativas de común acuerdo o dicho en otras palabras, el desarrollo.

Fukuyama por su parte define este concepto como la capacidad de las personas de trabajar en conjunto con objetivos comunes. La función económica del capital social es reducir los costos de transacción asociados con los mecanismos formales de coordinación como los contratos, las jerarquías y las reglas burocráticas. En el capital social es central la cultura, entendida ésta como habito ético heredado, a menudo es un subproducto de la religión, la tradición, las experiencias históricas compartidas y otros factores que están fuera del control del gobierno. En el modelo importa la virtud individual (propensión a la inversión, al ahorro y al trabajo) y la virtud social (la honestidad, la cooperación, el sentido del deber y la confianza).

Por su parte, Coleman es el autor que ha dado mayor popularidad al concepto micro de capital social en una relación más estrecha con la teoría neoclásica. El objetivo es estudiar las acciones de los individuos como poseedores de recursos que pueden ser utilizados en la búsqueda del beneficio económico. Esos recursos, como la confianza son definidos primero como “buy product”, es decir, consecuencia de actividades que habían tenido otro objetivo, que no están basadas en el beneficio económico directo y en acciones que no son intencionales.

**Cloud Computing:** Es un paradigma que permite ofrecer servicios de computación a través de Internet. Este es un nuevo modelo de prestación de servicios de negocio y tecnología, que permite al usuario acceder a un catálogo de servicios estandarizados y responder a las necesidades de su negocio, de forma flexible y adaptativa, en caso de demandas no previsibles o de picos de trabajo, pagando únicamente por el consumo efectuado.

**Combustibles fósiles:** es aquella que procede de la biomasa obtenida hace millones de años y que ha sufrido grandes procesos de transformación hasta la formación de sustancias de gran contenido energético como el carbón, el petróleo, o el gas natural, etc. **Control Numérico (CN):** es un sistema de automatización de máquinas herramienta que son operadas mediante comandos programados en un medio de almacenamiento, en comparación con el mando manual mediante volantes o palancas. Las primeras máquinas de control numérico se construyeron en los años 1940 y 1950, basadas en las máquinas existentes con motores modificados cuyos mandos se accionaban automáticamente siguiendo las instrucciones dadas en un sistema de tarjeta perforada.

**Contratos a futuro:** Un contrato de futuros es un acuerdo, negociado en una bolsa o mercado organizado, que obliga a las partes contratantes a comprar o vender un número de bienes o valores (activos subyacente) en una fecha futura, pero con un precio establecido de antemano.

**Contrato de opciones:** Una opción es un contrato entre dos partes por el cual una de ellas adquiere sobre la otra el derecho, pero no la obligación, de comprarle o de venderle una cantidad determinada de un activo a un cierto precio y en un momento futuro.

**Control Numérico Computarizado (CNC):** Es el abaratamiento y miniaturización de los microprocesadores de la electrónica digital en las máquinas herramienta. El sistema se basa en el

control de los movimientos de la herramienta de trabajo con relación a los ejes de coordenadas de la máquina, usando un programa informático ejecutado por un ordenador.

**Economía Popular:** Prácticas económicas que desarrollan los sectores populares para la reproducción de la vida de los miembros de la unidad doméstica, por medio de la realización de su fondo de trabajo – trabajo mercantil y trabajo no mercantil o de reproducción propiamente dicha.

**Economía Social:** Prácticas económicas que priorizan el trabajo asociativo para la resolución colectiva de las necesidades, que centra el trabajo y la naturaleza, discutiendo el principio de la acumulación del capital y proponiendo otro sistema socioeconómico, organizado por el principio de la reproducción ampliada de la vida de todos los ciudadanos-trabajadores.

**Expectativas adaptativas:** Término utilizado para explicar la formación de las expectativas por parte de los individuos y las empresas. Se dice que los individuos tienen expectativas adaptativas cuando basan sus expectativas de lo que sucederá en el futuro teniendo en cuenta lo que ha ocurrido en el pasado. La teoría de las expectativas adaptativas fue popular en los años ochenta, como una explicación a algunos aspectos de la crisis económica que sufrió el mundo occidental después de la crisis petrolera de la década de los setenta.

**Expectativas racionales:** La hipótesis que establece que las predicciones sobre el valor futuro de variables económicamente relevantes hechas por los agentes no son sistemáticamente erróneas y que los errores son aleatorios. La hipótesis de las expectativas racionales es usada en muchos modelos macroeconómicos contemporáneos, en teoría de juegos y en aplicaciones de la teoría de la elección racional. Asumir expectativas racionales es asumir que las expectativas de los agentes económicos pueden ser individualmente erróneas, pero correctas en promedio. En otras palabras, aunque el futuro no es totalmente predecible, se supone que las expectativas de los agentes no están sistemáticamente sesgadas y que éstos usan toda la información relevante para formar sus expectativas sobre variables económicas.

**Financiarización:** Se traduce como la porción creciente del capital que opta, en un contexto de inexistente regulación internacional, y sobre todo de paraísos fiscales, por colocar su capital en las soluciones económicas más rentables y sólidas, minimizando los períodos de inversión, organización y desarrollo de mercados incipientes, poco rentables o arriesgados.

**Fordismo:** Régimen que logró solucionar el problema de la demanda, a partir de una distribución más equitativa de los aumentos de la productividad. “Saber hacer retribuido” que aseguraba el consumo de los bienes producidos.

**GATT:** Convenio multilateral del comercio de bienes entre entidades económicas autónomas, para expandir el intercambio internacional como un medio para elevar el nivel de bienestar en el mundo. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, ha sido sustituido por la OMC. El Acuerdo General actualizado (GATT 1994) es una nueva versión del Acuerdo General que está incorporado al Acuerdo sobre la OMC y rige el comercio de mercancías.

**Gentrificación:** Es un proceso de transformación urbana en el que la población original de un sector o barrio deteriorado y con pauperismo es progresivamente desplazada por otra de un mayor nivel adquisitivo a la vez que se renueva.

**Hedge Fouds:** Fondos privados de capitales de activos gestionados por un asesor de inversiones. Los fondos de cobertura están abiertos sólo para la inversión a un número limitado de acreditados inversores cualificados o que cumplen los criterios fijados por los reguladores. Estos inversores pueden ser instituciones, como fondos de pensiones, fundaciones universitarias y fundaciones o individuos de alto patrimonio neto. En todo el mundo, el 61% de la inversión en fondos de cobertura es de fuentes institucionales. Los fondos suelen invertir en una amplia gama de activos y emplean una variedad de estrategias de inversión (Pensions & Investments, 2011). “Los *Hedge funds*, están domiciliados predominantemente en centros financieros extraterritoriales, lo cual significa, intervención de reguladores mínima, y tratamiento fiscal favorable”. (BCE, 2006)

**Inversión Extranjera Directa (IED):** Refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía (inversión directa). Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no sólo la transacción inicial, sino que también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas (UNCTAD, 2011).

**Just in Time:** Es un sistema de organización de la producción para las fábricas, de origen japonés. Permite reducir el costo de la gestión y por pérdidas en almacenes debido a acciones innecesarias. De esta forma, no se produce bajo suposiciones, sino sobre pedidos reales. Una definición del

objetivo del Justo a Tiempo sería «producir los elementos que se necesitan, en las cantidades que se necesitan, en el momento en que se necesitan».

**Kilowatt (KW), Megawatt (MW), Gigawatt (GW):** El kilowatt, es igual a mil watts (vatios), se usa habitualmente para expresar la potencia de motores, y la potencia de herramientas y máquinas. El megavatio (símbolo MW) es igual a un millón de vatios. Gigawatts es una unidad de potencia en el Sistema Internacional equivalente a mil millones de vatios

**Knowhow:** Es una forma de transferencia de tecnología. Es una expresión anglosajona utilizada en los últimos tiempos en el comercio internacional para denominar los conocimientos preexistentes no siempre académicos, que incluyen: técnicas, información secreta, teorías e incluso datos privados (como clientes o proveedores).

**Libertad de movimiento de capitales:** Liberalización auspiciada por organismos económicos internacionales (FMI, BM, OMC, BCE, etc.), para según expresaba el Consenso de Washington (CW): “...provocar movimientos masivos de capital de Norte a Sur”.

**Look East Policy (Política de Atender al Este):** Este es un cambio estratégico en la perspectiva que la India quiere establecer con el resto del mundo. Look East Policy se funda para que India se relacione con sus socios asiáticos y que luego pueda hacerlo con el resto del mundo, siendo más beneficioso para los intereses futuros económicos de la India promoviendo una mayor integración con el este y sureste de Asia. Por lo tanto, la política de “Atender al Este” es un intento de establecer una integración más estrecha y profunda con sus vecinos al este como parte de una nueva política que expresa la política exterior de la India, y su participación en la Asociación de Naciones del Sur Este de Asia (ASEAN) es en parte un reconocimiento de parte de la elite de la India de la importancia estratégica y económica de la región para los intereses nacionales de la nación.

**Money Market Funds: (Fondo de Mercado Monetario):** Fondo de inversión que desarrolla sus inversiones en deuda a corto plazo de valores tales como bonos del Tesoro de Estados Unidos. Son considerados ampliamente seguros como los depósitos bancarios, sin embargo proporciona un mayor rendimiento. Regulado en los Estados Unidos bajo la Ley de Sociedades de Inversión de 1940, los fondos del mercado monetario son importantes proveedores de liquidez a los intermediarios financieros.

**Securitización:** Es la tendencia de los bancos comerciales en el Mercado Financiero internacional de sustituir su actividad de préstamos y créditos por la emisión y colocación de valores así como la organización, control, gestión y asesoramiento de nuevas emisiones de empresas.

**“Voice” y “Exit”:** Conceptos utilizado por Hirschman (1986) para delinear su enfoque del sujeto en la economía. El agente/actor dispone de dos tipos principales de reacciones activas ante el descontento. Uno es la salida (exit), la otra es la alternativa de alzar su voz (voice) y participar en diversas acciones que van desde la queja estrictamente privada hasta la acción pública en aras del interés general. De esta forma, el camino convencional de salida -única considerada por la teoría neoclásica bajo la forma de la competencia- se reforzará al incluir la voz, es decir es posible la conjunción de la economía (exit) y la política (voice) como dos modos de acción diferentes. Voice y exit no pueden ser percibidos como mutuamente excluyentes, sino que en algunas situaciones pueden combinarse obteniéndose mejores resultados.

**Offshoring:** es la subcontratación de procesos de negocios de un país a otro, usualmente en busca de costos más bajos o mano de obra. Incluye procesos como producción, manufactura, servicios e incluso innovación o investigación y desarrollo (I+D).

**Opto-electrónica:** Es el nexo de unión entre los sistemas ópticos y los sistemas electrónicos. Los componentes opto-electrónicos son aquellos cuyo funcionamiento está relacionado directamente con la luz.

**Organismos Genéticamente Modificados (OGM):** Un organismo genéticamente modificado es aquel cuyo material genético es manipulado en laboratorios donde ha sido diseñado o alterado deliberadamente con el fin de otorgarle alguna característica específica. Comúnmente se los denomina transgénicos y son creados artificialmente en laboratorios por ingenieros genéticos.

**Organización Mundial del Comercio (OMC):** Es la base institucional del sistema multilateral de comercio. De ella emanan las principales obligaciones contractuales que determinan la manera ñeque los gobiernos configuran y aplican las leyes y reglamentos comerciales nacionales.

**Over-the-counter (OTC):** Negocia Instrumentos Financieros (Acciones, Bonos, Materias Primas, swaps o Derivados de Crédito) directamente entre dos partes. Este tipo de negociación sí realiza fuera del ámbito de los mercados organizados.

**Paridad del Poder Adquisitivo PPA:** Es una medida económica para comparar de una manera realista el nivel de vida entre distintos países.

**Población económicamente activa:** La integran las personas que tienen una ocupación o que sin tenerla la están buscando activamente. Está compuesta por la población ocupada más la población desocupada.

**Política Agraria Común (PAC):** Es una de las políticas más importantes y uno de los elementos esenciales del sistema institucional de la Unión Europea (UE). La PAC gestiona las subvenciones que se dan a la producción agrícola en la Unión Europea. La PAC ha contribuido al crecimiento económico, garantizando el suministro de una amplia gama de productos alimenticios de calidad intentando que los precios sean razonables. La UE se convirtió en el primer importador y el segundo exportador de productos agrícolas a nivel mundial. La PAC acapara cerca de 50.000 millones de euros anuales, el 50% del presupuesto comunitario, aunque está descendiendo su peso en el PBI de la UE (43% en 2004) y se espera que disminuya más en los próximos años (33% en 2013).

**Posfordismo:** Basado en el incremento de la participación de los operadores directos en la lucha por la productividad y por la calidad, en la discusión de las organizaciones del trabajo y de retribución, y en una generalización de la comunicación de los resultados de las nuevas ideas. Es una solución asentada en el involucramiento negociado, perfectamente compatible con la flexibilidad, pero que no se agota en ella.

**Prima:** Importe que el comprador de una Opción paga al vendedor de la misma. La prima es el precio del derecho, el precio de la Opción y es el único de los términos del contrato objeto de negociación.

**Productividad total de los factores (PTF):** Es la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa ponderada de incremento de los factores (trabajo, capital, etc.). La PTF constituye una medida del efecto de las economías de escala, en que la producción total crece más que proporcionalmente al aumentar la cantidad de cada factor productivo.

**Producto Bruto Interno:** Eexpresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios finales de un país durante un período de tiempo (normalmente un año).

**Proxy:** En este caso se usa en situaciones en donde tiene un sentido de intermediario.

**Put (Contrato de Opción Put):** Contrato normalizado a través del cual, el comprador adquiere el derecho, pero no la obligación, de vender el Activo Subyacente a un precio pactado (Precio de Ejercicio) en una fecha futura (Fecha de Liquidación). Por su parte, el vendedor del Put adquiere la obligación de comprar dicho Activo al precio pactado en la fecha pactada. El comprador del Put deberá pagar una cantidad, la Prima, por la compra del derecho, cantidad que ingresa el vendedor del Put.

**Remesas:** Sson las transferencias monetarias que envían los migrantes al país de origen respectivo.

**Roll-over o Time-Spread:** Operativa que consiste en la ejecución simultánea de dos contratos de futuro de distinto vencimiento realizando un contrato de compra en uno de los plazos; mientras que en el otro plazo o vencimiento, se realiza una operación de venta.

**Securitización:** Instrumento financiero basado en la cesión de créditos, de derivados de crédito o de cualquier tipo de activo, presente o futuro, capaz de generar flujos de caja estimables o cuantificables de algún modo. La entidad emisora o cedente tiene como objetivo financiarse y/o liberar capital regulatorio, para lo cual cede los derechos a un vehículo o sociedad de propósito específico (SPV) que obtiene los fondos para comprarlos a través de la emisión de títulos valores negociables.

**Tasa de actividad:** Sse calcula como porcentaje entre la población económicamente activa y la población total (puede recalcularse según distintos límites de edad).

**Tasa de empleo:** Sse calcula como porcentaje entre la población ocupada y la población total.

**Tasa de desocupación:** Sse calcula como porcentaje entre la población desocupada y la población económicamente activa.



**Tasa de mortalidad:** Es el indicador demográfico que señala el número de defunciones de una población por cada mil habitantes, durante un período determinado (generalmente un año).

**Tasa de mortalidad infantil:** Es un indicador demográfico que señala el número de defunciones de niños en una población de cada mil nacimientos vivos registrados, durante el primer año de su vida.

**Taylorismo:** Aparecen las industrias organizadas a partir de un proceso de trabajo aun más intensivo y una cultura industrial, hasta ese momento inexistente. De acuerdo con las estimaciones de Schneider y Enste (2000), América Latina es la región que registra la mayor participación economía informal del mundo, la que es superior incluso a la de otras regiones de países en desarrollo.

**Tungsteno:** Este metal es fundamental para entender las sociedades modernas. Sin él no se podrían producir de una forma económica todas las máquinas que nos rodean y las cosas que se pueden producir con ellas. Se emplea para fabricar herramientas de corte, en los filamentos de las lámparas incandescentes, en resistencias eléctricas, y aleado con el acero, en la fabricación de aceros especiales, etc.

**Unión Aduanera:** Grupo de naciones que han eliminado los aranceles entre sí, y además aplican un arancel externo común a los bienes importados de países ajenos a la agrupación.

**Zonas Económicas Especiales (ZEE):** Región geográfica que posee leyes económicas y de otro tipo que se orientan en mayor medida a una economía de libre mercado, que las leyes típicas de un país o nación. Las leyes de "alcance nacional" pueden ser suspendidas dentro de una zona económica especial. La categoría 'ZEE' abarca un amplio espectro de tipos de zonas más específicas, incluidas las Zonas de Libre Comercio (FTZ), Zonas de Procesamiento de Exportaciones (EPZ), Zonas Libres (FZ), Parques industriales o Estados Industriales (IE), Puertos Libres, Zonas de Emprendimientos Urbanos y otras. Por lo general la finalidad de este tipo de estructuras es incrementar la inversión extranjera directa por parte de inversores extranjeros, como puede ser una empresa internacional o una corporación multinacional.

**Zona de Libre Comercio:** Se refiere a un grupo de países entre los que se eliminaron las barreras arancelarias y de otra índole, no existiendo obstáculo para el intercambio comercial de los productos originarios de dichos países.



- **Bibliografía: bibliografía específica. Se utilizará las normas APA (Asociación Americana de Psicología) para las citas bibliográficas. Comienza en página impar.**

**Agnew, J. (1993).** Representing space. Space, scale and culture in social science. En Duncan, J. y Ley, D. (eds.). *Place/culture/representation*, Londres: Routledge.

**Agnew, J. (2000).** From the political economy of regions to regional political economy. *Progress in Human Geography*, Department of Geography, University of California, Volume 24, Number 1. Los Angeles.

**Becattini, G. y Rullani, E. (1993).** Sistema locale e mercato globale, Economia e politica industriale. N° 80, en: *Becattini, G. (ed), Distretto industriale vs. Settore industriale, en Sviluppo local, Imprese, settori e distretti industrial*. VI 10, (pp. 5-15) Torino: Rosenberg y Sellier.

**Borisov, Zhamin y Makárova (1965).** Diccionario de Economía Política. En <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/index.htm>.

**Braudel, F (1986).** Dinámica del capitalismo. México: FCE.

**Butler, J. H (1986).** Geografía Económica, Aspectos espaciales y ecológicos de la actividad económica. México: Ed. Limusa.

**Castells, M. (1997).** La sociedad red. Madrid: Editorial Alianza.

Castells, M. (1995), "La ciudad informacional", Madrid, Editorial Alianza.

Claval, P. (1980), "Geografía Económica". Oikos-Tau, Barcelona

Conti, (2000), "Geografía económica. Teorie e metodi", Milano, Italia, Utet.

Elias D (2002), "A construação da geografia cidadã em Scripta Nova", *Revista Eletrônica de Geografia y Ciencias Sociales*, Vol. VI, núm. 124, 30 de septiembre, en <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-124g.htm>

Estall R y Buchanan R (1970), "Actividad industrial y geografía económica". *Hutchinson*, Londres.

George o. (1984), "Geografía económica", Ed. Ariel, Barcelona

George P (1968), "Geografía industrial del mundo", Ed. EUDEBA. Buenos Aires

George, P (1988), "Geografía del subdesarrollo". Ariel. Barcelona

- Gorgas L. (1986), "La Geografía y el estudio regional del mundo: reflexiones a propósito de dos obras recientes". *Documents d'anàlisi geogràfica* N° 8-9.
- Gunder F. A. (1979), "Capitalismo y subdesarrollo en América Latina", Buenos Aires, Editorial Signos.
- Harvey D. (1996), "Justice, nature and the geography of difference", Gran Bretaña, Blackwell.
- Harvey, D. (2003), "Espacios de Esperanza", Madrid, Ediciones Akal S.A.
- Harvey, D. (2004), "El Nuevo Imperialismo", Madrid, Ediciones Akal S.A.
- Kelly, P. F. (1999), "The geographies and politics of globalization". *Southeast Asian Studies Programme*, Singapur, Volume 23, Number 31.
- Knox, P. y Agnew J. (1994), "The geography of the world economy". *An introduction to economic geography*, Gran Bretaña, Arnold
- Krugman, Paul (1997), "Desarrollo, geografía y teoría económica", Antoni Bosch, Barcelona.
- Lacoste, Y (1976), "Geografía del Subdesarrollo", Ed Ariel, Barcelona.
- Lash S. y Urry, J. (1994), "Economías de signos y espacio", Buenos Aires, Amorrortu.
- Leborgne, D. y Lipietz, A. (1994), "Flexibilidad ofensiva, flexibilidad defensiva. Dos estrategias sociales en la producción de los nuevos espacios económicos", en: *Benko, G y Lipietz, A. (ed), Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Diputació provincial de Valencia, Edicions Alfons El Magnanim, Generalitat Valenciana.
- Lipietz, A. (1987), "Miragens e Milagres. Problemas da industrializacao do Terceiro Mundo", San Pablo, Nobel.
- Lutgens R (1954), "Los espacios productivos de la economía mundial", Ed. Omega, Barcelona.
- Massey, D. (1999), "Spatial-time, "science" and the relationship between physical geography and human geography", *Faculty of Social Sciences*, Walton Hall, Royal Geographical Society.
- Mendez, R. (1997), "Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global". Ariel, Barcelona.
- Narodowski, P. (2008), "La Argentina Pasiva. Desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad. El desarrollo visto desde el margen de una periferia, de un país dependiente". Buenos Aires. Editorial Prometeo
- Narodowski, P. (2009), "La economía y el ambiente. Hacia un modelo de desarrollo y cambio estructural sustentable ambiental y culturalmente" (mimeo)

- North, Douglass (2005), "Institutions, Institutional change and economic performance". (*Reimpresión 18*). Cambridge: University Press.
- Petras, J. (2003), "Construcción imperial y dominación", en: <http://www.rebellion.org/petras/030729petras.htm>
- Santos, M. (1986), "Espacio y método en Geografía", Año XII. Número: 65
- Santos, M. (1973), "Geografía y economía urbanas en los países subdesarrollados", Oikos-Tau Barcelona.
- Sassen, S. (1989), "La ciudad global", Nueva York, Londres y Tokio, Eudeba.
- Sassen, S. (1996), "Losing control? Sovereignty in an age of globalization", Nueva York, Columbia University Press, en: Brenner, N. (2003), "La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental post-fordista", Revista EURE, N.86, Santiago, V.29.
- Sassen, S. (2000), "Cities in a World Economy", London, Pine Forge press, Segunda Edición
- Scott, A. y Storper, M. (eds), (1996), "Production, work, territory. The geographical anatomy of industrial capitalism". Boston: Allen & Unwin.
- Scott, A. (1994), "La economía metropolitana: Organización industrial y crecimiento urbano", en: Benko, G. y Lipietz, A. (ed), *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Valencia, Edicions Alfons El Magnanim, Generalitat Valenciana.
- Silveira M. L. (2006), "Espejismos y horizontes de la geografía contemporánea", en "Párrafos Geográficos". Volumen 5 N°1. 2006.
- Silver, B Y Slater L. (1999), "The Social Origins of World Hegemonies", *Cap. 3 in Arrighi & Silver et Al, Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis, University of Minnesota Press
- Smith N. (1994), "Geography, empire and social theory", *Progress in Human Geography*, N° 4, Vol 18, pp. 491-500.
- Smith, N. (1984), "Uneven Development. Nature, Capital and the Production of Space", Oxford, UK: Blackwell.
- Soja, E. (2000), "Postmetropolis. Critical Studies Of Cities and Regions", Oxford, Reino Unido, Blackwell publishers.
- Soja, E.W. (1996), "Thirdspace. Journeys to Los Angeles and Other Real And Imagined Places", Oxford, Blackwell.
- Storper, M. (1997), "The Regional World. Territorial Development in a Global Economy", Nueva York, The Guilford Press.

Tapia C. (1998), "Evolución histórica de las teorías del desarrollo: el papel de la geografía en el estudio del subdesarrollo". *L'Annuaire de l'Institut de Géographie*, Número 21, p309-321.

Thoman, R Conkling E, Yates M (1962), "The geography of economic activity", Mc Graw Hill, NY.

Wallerstein, I. (2000), "Capitalismo storico e civiltà capitalistica", Italia, Asterios Editore.

Wallerstein, I. (2003), "Utopistica. Le storiche del XXI secolo", Italia, Asterios Editore.

## Cap 2

Secretaría del Convenio sobre la Diversidad Biológica (1992). Artículo 2 del Convenio sobre diversidad biológica. Río de Janeiro, 1992.

Anuário Da Cana (2009), "Brazilian Sugar and Ethanol Guide". São Paulo: Pro Cana, 2010

Bates, B.C., Z.W. Kundzewicz, S. Wu y J.P. Palutikof, Eds., 2008: El Cambio Climático y el Agua. Documento técnico del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, Secretaría del IPCC, Ginebra.

Boyer, R. (1994): "Las Alternativas al Fordismo. De los años 80 al siglo XXI"; en Benko, G., y Lipietz, A. (eds.): *Las Regiones que Ganan*, Edicions Alfons El Magnànim, Valencia, 1994.

Budde, F.; Farha, G. A.; Frankemole, H.; Hoffmeister, D. F. & K. Kramer (2001): "Value Creation. Strategies for the Chemical Industry". McKinsey & Company; Wiley-VCH; 2001.

Carbounion, (2010): Balance y Memoria. Madrid, España.

Castagnino, Tomás (2005), "El comercio exterior de las manufacturas industriales. Estática comparada: 1998-2005"., *Revista del CEI*, No 4, noviembre

Castells, Xavier Elías; Cadavid, Carlos (2005). Clasificación de la biomasa, en Tratamiento y valorización energética de residuos. Ediciones Díaz de Santos. ISBN 978-84-7978-694-6.

Dematteis, Giuseppe (2001) "Per una geografia della territorialità attiva e dei valori territoriali". En: *Bonora , Paola SLOT quaderno 1*, Bologna, BaskervilleUniPress.

Echarri Prim, Luis (2011): "Ciencias de la Tierra y la Naturaleza". Universidad de Navarra. España.

Ferruci, L., y Varaldo, R. (1993): "La Natura e la Dinamica dell'Impresa Distrettuale", *Economia e Politica Industriale*, n°. 80, pp. 73-97.

Galperín, C. y T. Castagnino (2005), "La negociación del acceso para los productos no agrícolas en la OMC y los productos sensibles para el comercio argentino". *Revista de Comercio Exterior e Integración* 2: 17-25.

Gereffi, G. (1996), "Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries", *Competition and Change*, Vol. 1, N°4.

Gracia, C.A., Sabaté, S. y Sánchez, A. 2002. El cambio climático y la reducción de la reserva de agua en el bosque mediterráneo. *Ecosistemas* 2002/2

Kaplinsky, R. (2000), "Globalization and Unequalization: what can be learned from value chain analysis", *The Journal of Development Studies*, Vol. 37, N° 2.

- Katz J (2001), “Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional”, *Serie Desarrollo Productivo N° 103*, LC/L.1578-P/E. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Julio 2001.
- Klare, Michael (2003), “Guerras por los recursos”. Barcelona: Úrano
- Kumar, Krishan (1995), “De post-industrial a la sociedad postmoderna: Nuevas teorías del mundo contemporáneo”. Blackwell Publishing. ISBN 0631185593
- Milani, Brian (2000), “Designing the Green Economy: The Postindustrial Alternative to Corporate Globalization”. *Rowman and Littlefield*. ISBN 084769190X.
- Narodowski P. (2008), “La economía oculta como forma de ajuste en la cadena de valor: el caso de la petroquímica-plásticos” en la *Revista Estudios del Trabajo N° 35*, Primer semestre 2008.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) (1992), “Programa 21: Capítulo 40: Información para la adopción de decisiones”.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2006): “2° Informe de las Naciones Unidas sobre el desarrollo de los recursos hídricos en el mundo: «El agua, una responsabilidad compartida»”. Programa Mundial de Evaluación de los Recursos Hídricos (ONU-Agua WWAP) de las Naciones Unidas.
- Organización Marítima Internacional. 2011: “El transporte marítimo internacional y el comercio mundial. Hechos y cifras”. Maritime Knowledge Centre, 2011.
- Pavitt K. (2003), “Patrones sectoriales de cambio tecnológico: hacia una taxonomía y una teoría”, en *Neffa y Chesnais “Sistemas de innovación y política tecnológica”*, CEIL-PIETTE – Trabajo y Sociedad.
- Peña, G. (2007), “Especialización Provincial y Complejidad Productiva: Un Estudio para Argentina”, *Documento de trabajo de la Subsecretaría de Política Económica, Ministerio de Economía y Producción de la Nación*.
- Puerto Rico, J.A. (2008): “Programa de Biocombustíveis no Brasil e na Colômbia: uma análise da implantação, resultados e perspectivas”. *Universidade de São Paulo. Ph.D. Dissertation Thesis*, pp. 81-82
- Quiroga, R. (2001), “Indicadores de desarrollo sustentable: estado del arte y perspectivas”. *CEPAL, División de Medio Ambiente y Asentamientos Humanos*. Santiago, Chile.
- Rifkin, J (1996), “El Fin del Trabajo: Nuevas Tecnologías contra Puestos de Trabajo: El Nacimiento de una Nueva Era”. Barcelona: Editorial Paidós.
- Rothkopf, G. (2008), “A blueprint for green Energy in the Americas”. *Featuring: The Global biofuels Outlook 2007*, Washington, D.C., BID.
- Sakamoto, Toshihiro; Anatoly A. Gitelson; Brian D. Wardlow; Shashi B. Verma; Andrew E. Suyker (2011): “Estimating daily gross primary production of maize based only on MODIS WDRVI and shortwave radiation data”. Remote Sensing of Environment Universidad de Nebraska.
- Sassen, S. (1989), “La ciudad global”, Nueva York, Londres y Tokio, Eudeba.
- Vergara, Walter (2005): *Adapting to Climate Change: Lessons Learned, Work in Progress, and Proposed Next Steps for the World Bank in Latin America*, World Bank Working Paper 25.
- WWF (2005): *An Overview of Glaciers, Glacier Retreat, and Subsequent Impacts in Nepal, India and China*



- AFP (2007), "Endangered Wolf Cloned in South Korea". Discovery.com.
- Álvarez R. y Claro S. (2008), "David Versus Goliath: The Impact of Chinese Competition on Developing Countries", Banco Central de Chile. N.º 478 – Agosto de 2008
- Amsden A. (1992), "Asia's next giant: South Korea and late industrialization", Oxford University Press, USA.
- Bekerman, Marta (1986). "Promoción de exportaciones, reflexiones sobre la experiencia coreana" en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 8, agosto, México.
- Bornstein, M. (1994): "Russia's Mass Privatisation Programme". Communist Economies and Economic Transformation, vol.6, nº4
- Bozza, Massimiliano (2010), "Estudio de la situación mundial", DVT-UNLP, Capítulo 2. (Mimeo)
- Brzezinski, Z. (1997), "The Grand Chessboard: American Primacy and Its Geostrategic Imperatives", New York: Basic Books (Octubre 1997)
- Brzezinski, Z. (2004), "The Choice: Global Domination or Global Leadership", Basic Books (Marzo 2004), ISBN 0-465-00800-3
- Brzezinski, Z. (2007), "Second Chance: Three Presidents and the Crisis of American Superpower", Basic Books (Marzo 2007), ISBN 0-465-00252-8
- CEP (2009), "Sector Software y Servicios Informáticos (SSI)". Centro de Estudios para la Producción Secretaría de Industria, Comercio y PyME, Ministerio de la Producción. Junio de 2009.
- CEPAL (2011): "Políticas y capacidades de investigación y desarrollo e innovación (I+D+I) para el desarrollo de biocombustibles en América Latina y el Caribe".
- CEPAL, (2004), "Los efectos de la adhesión de China a la OMC en las relaciones económicas con América Latina y el Caribe", Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003.
- Chang, H.J. (2003), "Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio". Conferencia sobre "Globalisation and the Myth of Free Trade", New School University de Nueva York.
- Chirinos, C. (2009), "China–EEUU: una guerra 'tibia'". BBC World. Londres.
- Chosun (2009), "한국 또 '세계 디스플레이 4관왕'", News Chosun.com (2009).
- De Almeida, E. (2005), "Perspectivas de Implantação de Corredores Azuis no Cone Sul". Folha do GNV, Rio de Janeiro, 20 nov. 2005.

De Almeida, E. (2007), "The Performance of Brazilian Biofuels: An Economic, Environmental and Social Analysis", OECD/ITF Joint Transport Research Centre Discussion Papers number 2007/5.

Dominguez, Jorge (2006) "China's relations with Latin America: shared gains, asymmetric hopes", Inter-American Dialogue, Junio 2006

Domínguez, Jorge (comp.) (2003), "Conflictos Territoriales y Democracia en América Latina". Buenos Aires, Siglo XXI editores Argentina S.A. primera edición, Universidad de Belgrano, FLACSO, 2003.

Dong-Woon, Kim, (2003) "Interlocking Ownership in the Korean Chaebol", Corporate governance: an International Review. Abril 2003.

Dunlop, J., "Gorbachev and Russia", en J. Dunlop, The Rise of Russia and the fall of the soviet empire, Princeton, Princeton University Press, 1993.

Edquist, C. (2008). Design of Innovation Policy through Diagnostic Analysis: Identification of Systemic Problems (or Failures). WP 2008/06, CIRCLE, Lund University.

- EIA (2010), "Annual Energy Review 2010". Energy Information Administration EIA, EE.UU.
- Fukuyama, F. (1995), "The Social Virtues and the Creation of Prosperity". Free Press, 1995. ISBN 0-02-910976-0
- Gaidar Institute (2011): "Russian Economy in 2010. Trends and Outlooks". (Issue 32) – M.: Gaidar Institute Publishers, 2011. 544 pp. ISBN 978-5-93255-316-9
- Gallese, Osvaldo (dir.) (2006), "Atlas enciclopédico del mundo". Buenos Aires, Planeta de Agostini, 2006. ISBN 987-1066-19-8
- Gartner, Inc. (2010), "Gartner Highlights Key Predictions for IT Organizations and Users in 2010 and Beyond". Stamford, EE.UU.
- Gavrilencov, E. (2000), "Russia: Collapse and Recovery". Economic Outlook, Vol. 24, No. 4, Julio 2000.
- Guo Ke-sha (2001), "The Strategic Adjustment of China's Industry Structure in the Next Five Years Institute of Industrial Economics", Chinese Academy of Social Sciences / United Nations Public Administration Network.
- Hakim, Peter (2010), "Rising Brazil: The Choices Ahead", Inter-American Dialogue, 2010.

Hu Yuanjia, Carolina O.L. Ung, Bian Ying and Wang Yitao. "The Chinese pharmaceutical market: Dynamics and a proposed investment strategy". *Journal of Medical Marketing* (2007) 7, 18–24.

IBGE (2011), "A Economia Brasileira no 1º Trimestre de 2011: Visão Geral ('The Brazilian Economy in the 1st Trimester of 2011: General Overview')", Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística (IBGE), 2011

IDATE (2011), "Atlas of the Digital World, DigiWorld Yearbook 2011", 11th Edition, www.idate.org, Junio 2011 - Londres

IDC (2010), "Technology Selection: Worldwide Product Life-Cycle Management, Applications 2011-2015. Forecast". International Data Corporation (IDC) 2010.

Institute of International Education (2010): "Open Doors 2010 Fast Facts". The Institute of International Education (IIE), Estados Unidos, 2010.

Jornal da Ciência (2009), "Brasil sobe duas posições em ranking de produção científica e chega a 13º do mundo". *Jornal da Ciência* (6-5-2009).

Khan M. and S. Blankenburg (2008), *The Political Economy of Industrial Policy in Asia and Latin America*, forthcoming in M. Cimoli, G. Dosi and J. E. Stiglitz (eds) *The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future of Policies for Industrial Development*, Oxford University Press.

Khan, Mushtaq (1998) "Patron-Client Networks and the Economic Effects of Corruption in Asia". *European Journal of Development Research* 10: 15-39.

Khan, Mushtaq (2000a), "Rent-seeking as a process", in Khan, M. H. and Jomo, K. S., eds., *Rents, Rent-seeking and Economic Development: theory and Evidence in Asia*, Cambridge: Cambridge University Press.

Khan, Mushtaq (2000b), *Rent-Seeking as a Process: Inputs, Rent-Outcomes and Net Effects*. En *Rents, Rent-Seeking and Economic Development*, eds. Mushtaq Khan y Kwame Sundaram Jomo, 70-144. Cambridge: Cambridge University Press.

Kohli, Atul. (2004). *State-directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kryukov, V.A. (2002): "Kto vnyeftyanom domye jozyain?". *EKO*, n.º.2

Lampton D, (2001a), "The making of Chinese Foreign and Security Policy in the Era of the reform, 1978-2000", Stanford University Press, California, 2001.

Lampton D, (2001b), "Small mercies: China and America alter 9/11", *National Interest*, invierno 2001.

- Lehmann, S. (2010): "China en la economía global y su impacto sobre el desempeño de América Latina" Banco Central de Chile. N.º 39 - Diciembre 2010
- Loser, C. (2005), "China's rising economic presence in Latin America", *Inter-American Dialogue*, July 21, 2005
- Lugones, G.; Suárez, D.; Gregorini, S. (2007), "La innovación como fórmula para mejoras competitivas compatibles con incrementos salariales. Evidencias en el caso argentino". Documento de Trabajo Nro. 36. Redes. Centro de estudios sobre ciencia, desarrollo y educación superior. Buenos Aires.
- Martínez, E. (1998): "Glosario: Ciencia, Tecnología y Desarrollo", en Martínez, E. y Albornoz, M. (eds.): *Indicadores de ciencia y tecnología: estado del arte y perspectivas*, Caracas, Nueva Sociedad, pp. 282-283.
- Mattei, L. & Santos Junior, J. A. dos (2008) "A dinâmica das atividades agrícolas e não-agrícolas no novo rural brasileiro: fase III do projeto rurano". In: *III Seminário novo rural brasileiro*. Campinas. Anais eletrônicos. Campinas: UNICAMP.
- McKinsey Global Institute (2003): "Asia: The productive imperative: The way forward". Marzo 2003.
- Moreira Cunha, A; Da Silva, Bichara, J; Magalhaes Prates, D. (2010): "The Brazilian economy: its new role in the international financial system", Ediciones Universidad de Salamanca, España. ISSN (Versión impresa): 1130-2887.
- Morphy, Erika (2004), "Bangalore besting Silicon Valley?", *News factor*, 29 de julio de 2004.
- NAM (2009): "The innovation Imperative in Manufacturing: How the United States Can Restore Its Edge". Nam.org
- Narodowski P. y Zapata F. (2010): "América Latina y el ascenso Chino. Un ejercicio de geopolítica periférica y realismo estratégico" (Mimeo)
- Noland, Marcus (2007), "Industrial Policy, Innovation Policy, and Japanese Competitiveness," Working Paper Series WP07-4, Peterson Institute for International Economics.
- Obrazovanie Rossii (2002), "Education in Russia-2002". Statistical informational analytical book.
- OCDE (1993), *Manual de Frascati. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE*, capítulo 2, pág. 15, 1993.
- OECD (2007), "Reviews of Innovation Policy: China", Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE, Paris.

- OICA (2010), "World Motor Vehicle Production: World Ranking of Manufacturers 2009", Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, Francia.
- OIT, (2010), "Informe mundial sobre salarios 2010/2011. Políticas salariales en tiempos de crisis". Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile
- OIT, (2011), "Key Indicators of the Labour Market (KILM)". Organización Internacional del Trabajo, Seventh edition. ISBN 978-92-2-125377-8
- OMPI (2011): World Intellectual Property Organization: "Indicadores mundiales de propiedad intelectual de 2010". N° de publicación: 941. Año 2011. <http://www.wipo.int/>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2007), Compendio de Indicadores de Productividad, Paris 2007.
- Parolin, João B. (2008), "Petroquímica brasileira: matérias-primas e novas tecnologias". Apresentado no IV Congresso da Indústria Química do Mercosul/VIII Congresso Brasileiro da Indústria Petroquímica", IBP, Rio de Janeiro, 18-20 mayo. 2008.
- Pérez Llana, Carlos, (1994) "El regreso de la historia". Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- Petras, J. (2008), "Zionism, Militarism and the Decline of US Power", Clarity Press, Inc. (2008). ISBN 0932863604
- Philau (2008), "Biotechnology: A Changing Global Landscape". Philau.edu
- PNUD (2005), "Human Development Indicators". [www.UNDP.org](http://www.UNDP.org). Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (2005).
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2010): "Informe sobre Desarrollo Humano 2010". Nueva York: Oficina del Informe sobre Desarrollo Humano.
- Rai, Saritha (2006): "Is the next Silicon Valley taking root in Bangalore?", The New York Times, 20 de marzo de 2006.
- Regentes de la Universidad de California (2005). "KOREA: Future is now for Korean info-tech". [Asia.media.ucla.edu](http://Asia.media.ucla.edu).
- Revista Fortune: "Global 500. 2010" Australia. <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/countries/Australia.html>
- Rodrick, Dani (2003). "Growth Strategies," Economics working papers 2003-17, Department of Economics, Johannes Kepler University Linz, Austria.

Ruas R. 1995. O conceito de cluster e as relações interfirmas no complexo calçadista do Rio Grande do Sul. En: O complexo calçadista em perspectiva: tecnologia e competitividade. Porto Alegre: Ortiz, págs. 55-95.

Sassen, S. (1989), "La ciudad global", Nueva York, Londres y Tokio, Eudeba.

SIPRI (2010), "Military Expenditure Database", Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI),

Taboada Ibarra, E.L. (2010): "La política de innovación derivada del enfoque de los sistemas de innovación. Especificidad e implicaciones". SINNCO 2010. ISBN 978-607-95030-7-9.

TSL Education (2010): "The Times Higher Education World University Rankings: 2010". Reino Unido, Londres. 2010. <http://www.timeshighereducation.co.uk/Rankings2009-Top200.html>

Tulchin, Joseph (1980), "Una perspectiva histórica de la política argentina frente al Brasil". Revistas de Estudios Internacionales. Vol. 13, No. 52: Octubre - Diciembre. Santiago de Chile

Tulchin, Joseph (2010). "La política y los intereses de seguridad de Estados Unidos en América Latina". Policy Paper. 29. Programa de Cooperación en Seguridad Regional, Fundación Friedrich Ebert, mayo ([www.fescol.org.co](http://www.fescol.org.co)).

Tushar Poddar, Eva Yi, (2005): "India's rising growth potencial". Goldman Sachs

U.S. Department of Labor, (2010), "Issues in Labor Statistics", U.S. Department of Labor U.S. Bureau of Labor Statistics 2010

UNCTAD (2010), "Information Economy Report 2010: ICTs, Enterprises and Poverty Alleviation". Sobre la base de datos de COMTRADE de las Naciones Unidas.

UNESCO (2008). Institute for Statistics, Unicredito New Europe Research Network

UNESCO (2010), "Countries with Most Universities", United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, Aneki.com (2010)

Venohr, Bernd and Meyer, Klaus E. (2007). "The German Miracle Keeps Running: How Germany's Hidden Champions Stay Ahead in the Global Economy". Working Paper 30. FHW Berlin. Retrieved 2009-10-09.

Woo-Cumings, Meredith (1997), "Capital Ungoverned: Liberalizing Finance in Interventionist States". Cornell University Press. ISBN13: 9780801431760

World CIA Factbook (2010a). "Korea, South". <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>

World CIA Factbook (2010b): <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2199rank.html>

World Economic Forum (2010), "The Global Competitiveness Report 2009-2010", Davos, Suiza.

World Steel Association, (2007): "Top steel producers 2007", worldsteel.org, Bruselas, Belgica.

Yeom, Jaeho (1999). "República de Corea: políticas comerciales e industriales: antecedentes y perspectivas" en Mikio Kuwayama (comp.), Nuevas políticas comerciales en América Latina y Asia, algunos casos nacionales, Santiago de Chile: CEPAL.

Zapata, E. y Pozzo, H. (2011), "La crisis económica internacional y los nuevos escenarios", Cuadernos de Economía - Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires - Junio de 2011 / N° 77 (MIMEO)

## Capítulo 4

Abugre C (2006): "El Banco Mundial y el FMI continúan impulsando condiciones". Declaraciones en el marco de la Conferencia de Oslo sobre Condicionalidad

Acuerdo libre comercio Argentina, [http://www.sice.oas.org/ctyindex/ARG/ARGagreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/ARG/ARGagreements_s.asp)

Aghion, P. y Griffith, R. (2007): "Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence", Cambridge, MA: MIT Press.

Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R. y Howitt, P. (2005): "Competition and innovation: An inverted-U relationship", *The Quarterly Journal of Economics* 120, 2: 701-728.

ALADI, <http://www.aladi.org/>

ALCA, <http://www.ftaa-alca.org/>

Alesina, A.E. Spolaore y R. Wacziarg (2005): "Trade, Growth and the Size of Countries", en P. Aghion y S. Durlauf

APEC, <http://www.apec.org/>

Amsden A (1997): "Bringing Production Back in Understanding Government's Economic Role in Late Industrialization". Massachusetts Institute of Technology. Cambridge. EEUU.

Assael, "Asimetrías, comercio y financiamiento en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), y en América Latina y el Caribe". CEPAL, Unidad de Estudios Especiales. Secretaría Ejecutiva, 2004

Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), <http://www.aseansec.org/>

- Aziakpono, M.J. (2003): "Financial Development and Economic Growth in Southern Africa". Department of Economics National University of Lesotho, año 2003 Disponible en: <http://www.oecd.org/dataoecd/38/12/30225204.pdf>
- Beato N (2010): Los Tigres Asiáticos. Artículo disponible en <http://www.acento.com.do/index.php/blog/2120/78/Los-Tigres-Asiaticos.html>
- Bekerman y Rikap, "Integración regional y diversificación de exportaciones en el Mercosur: el caso de Argentina y Brasil". Revista CEPAL 100, 2010
- Benavente JM (2001): "Exportaciones de manufacturas de América Latina: ¿Desarme unilateral o integración regional?" Cepal. Serie Macroeconomía para el desarrollo N° 3. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/9076/lcl1523e.pdf>
- Bianchi E (2008): "Un tema, tres visiones: La crisis internacional y su impacto sobre la industria argentina". Entrevista realizada por el Centro de Estudio para la Producción.
- Blanc A (2004): La herencia soviética. La Comunidad de Estados Independientes y los problemas sucesorios. Editorial Tecnos, Madrid
- Bustelo Gómez, P (2007). ¿Chindia o China más India? Complementariedad y competencia económicas entre dos gigantes asiáticos. IX Reunión de Economía Mundial. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid. Disponible en <http://www.ucm.es/info/eid/ph/Bustelo07rem.pdf>
- Calderón Salazar (2008) Políticas de ajuste estructural e impacto macroeconómico del TLCAN en México. Ponencia presentada en el Seminario Internacional: Políticas de cambio estructural y desarrollo: evaluación y nuevas líneas de construcción de programas viables y sostenibles. Universidad Autónoma Metropolitana. México, D. F., 18 y 19 de junio
- Casparri y Caride (2008): "Impacto de la crisis financiera internacional en la economía argentina bajo un enfoque de riesgos extremos" Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- CEI, [http://www.portalplanetasedna.com.ar/paises\\_menu4.htm](http://www.portalplanetasedna.com.ar/paises_menu4.htm)
- CEI, <http://aula2.elmundo.es/aula/laminas/lamina1107943597.pdf>
- Cepal (2011): Unasur: un espacio de desarrollo y cooperación por construir. Disponible [http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/44100/2011-368\\_UNASUR.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/44100/2011-368_UNASUR.pdf)
- Cervo A.L. (2000): "Sob o signo neoliberal: as relações internacionais da América Latina", en: Revista Brasileira de Política Internacional, op. cit., Año 43, N° 2, p. 5-27
- Cesarín (2004): "Entre la caída de Asia y la crisis económica argentina: nuevos escenarios, viejos debates" Instituto de Investigación en Ciencias Sociales. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad del Salvador. Documento de trabajo N° 026.
- Chomsky N (2000): El beneficio es lo que cuenta. Neoliberalismo y orden global, España 2000.
- Comité Tripartito, "Guía Comparativa del Tratado de Libre Comercio Entre Chile y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio Entre República Dominicana – Centroamérica y Estados Unidos". BID, Organización de los Estados Americanos y CEPAL, 2005
- Comunidad Andina, ACUERDO DE INTEGRACION SUBREGIONAL ANDINO (ACUERDO DE CARTAGENA), <http://www.comunidadandina.org/>
- <http://www.americaeconomica.com/zonas/can.htm>



COSUDE, Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación, [http://www.sdc.admin.ch/es/Pagina\\_principal/Paises/Comunidad\\_de\\_Estados\\_Independientes\\_CEI](http://www.sdc.admin.ch/es/Pagina_principal/Paises/Comunidad_de_Estados_Independientes_CEI)

Crawford J. A. y Fiorentino R. (2005): "The Changing Landscape of Regional Trade Agreements". Discussion Paper n° 8. OMC. Ginebra. Disponible en [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers8\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers8_e.pdf)

Devlin, and Estevadeordal, "What's New in the New Regionalism in the Americas", Intal ITD STA, Working Paper No. 6, 2001

Draper, P and Khumalo, N (2009): "The Future of the Southern African Customs Union", International Centre for Trade and Sustainable Development. Disponible en <http://ictsd.net/i/news/tni/52394>

Dos Reis A. Botelho M (2008): Los distritos industriales en países emergentes: El caso de Brasil" Disponible en <http://www.fundacioncajamar.es/mediterraneo/revista/me1311.pdf>

Edwards, S. (1998): "Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know", The economic Journal, 108, n° 44, pp. 383-398.

Espinosa Ramírez R.S. (2004): "El impacto de las reformas institucionales en los procesos de integración económica entre América Latina y Europa: el caso de la inversión". Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE) de la Universidad de Guadalajara. Disponible en

<http://categoriaeconomica.cucea.udg.mx/L%C3%ADneas%20de%20investigaci%C3%B3n/EI/EI%20impacto%20de%20las%20reformas%20en%20los%20procesos%20de%20integraci%C3%B3n%20econ%C3%B3mica%20entre%20Am%C3%A9rica%20Latina%20y%20Europa.pdf>

European commission, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/india/>

European commission, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/china/>

European commission, "Report of the EU-India High Level Trade Group to The EU-India Summit", 2006

European commission, "CHINA, EU BILATERAL TRADE AND TRADE WITH THE WORLD", 2011

European commission, "INDIA, EU BILATERAL TRADE AND TRADE WITH THE WORLD", 2011

European commission, "Argentina, EU BILATERAL TRADE AND TRADE WITH THE WORLD", 2011

European commission, "Brasil, EU BILATERAL TRADE AND TRADE WITH THE WORLD", 2011

Expósito P y Mohedano I (2004): "Procesos de integración en África" Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. AEEADE. Vol. 4-1(2004)

Figueira and Mushtaq Hussain, "Asymmetries in UE current account data". Eurostat, Balance of Payments Unit Luxembourg, November 2006

Foreign Affairs and International Trade Canada, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/bedros.aspx?lang=en&view=d>

Frankel J. y Romer, D., (1999): "Does Trade Cause Growth?" THE AMERICAN ECONOMIC REVIEW VOL. 89 NO. 3. Pag 379-398. Disponible en: "<http://home.hio.no/~ivar-br/fag/intecon/Tradeandgrowth.pdf>."

Fritz, "ALBA contra ALCA. La Alternativa Bolivariana para las Américas: una nueva vía para la integración regional en Latinoamérica". Centro de Investigación y Documentación Chile – Latinoamérica, 2007

Geli J.B. (2001): "La mundialización perjudica a América Latina: Los casos de Brasil y Argentina"

Grossman, G.M. y Helpman E (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Hathaway, "The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement". 2003

Helpman, E. y Krugman, P. (1985) *Market Structure and Foreign Trade : Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Brighton: Wheatsheaf Books.

Jiménez & Narbona, 2010): "Los factores institucionales como determinantes de los flujos comerciales internacionales". *Revista de Economía Mundial* 24, 2010, 23-48

Kabunda M (2009): *Integración regional en África: obstáculos y alternativas*. Disponible en [http://www.novafrica.net/documentos/archivo\\_NA25/06NA25.Kabunda91-112.pdf](http://www.novafrica.net/documentos/archivo_NA25/06NA25.Kabunda91-112.pdf)

Khor M (2006): "El Banco Mundial y el FMI continúan impulsando condiciones". Conferencia de Oslo sobre Condicionalidad

Krueger, "Convergence and disparities in regional Domestic Gross Product". Eurostat, Statistics in focus, 46/46/2011, 2011

Krugman P. (1980): "Scale economies, product differentiation and the pattern of trade", *American Economic Review* 70, pp. 950-959

Krugman P. (1991): *Geography and trade*, Leuven University Press

Krugman P (1991), "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy* 99, 438-499. Disponible

<http://pioneer.netserv.chula.ac.th/~kkornkar/inter%20trade%20course/geography.pdf>

Krugman P. y Venables A. (1990): "Integration and the competitiveness of peripheral industry" en *Unity with diversity in the European Economy*, C. Bliss and J. Braga de Macedo (eds.), Cambridge University Press.

Latin American Newsletters, "Bloques Comerciales en América Latina: La Situación Después de Cancún". Informe Especial, 2004.

Lesedi S. Senatla, Tayani Chankuluba and Chepete S.G. Chepete (2010): "The southern African Customs Union (SACU) agreement: Past, present and future prospects". Bank of Botswana. Disponible en <http://www.bankofbotswana.bw/assets/uploaded/Research%20Bulletin%20August%202010.pdf>

Linares, "ALBA integración y desarrollo: de ideas a realidades". *Geoenseñanza*, vol. 12, núm. 1, 2007, pp. 31-40

Lula da Silva, Luiz Inácio (2002): "Presença soberana no mundo", en: *Carta Internacional*. São Paulo: USP-Política Internacional, Año X, N° 114 (agosto), p. 9.

Machinea, J.L. (2009): "La crisis financiera internacional, su naturaleza y los desafíos de política económica", Revista de la CEPAL, en prensa.

Malamud y García Calvo, "La política exterior de Ecuador: entre los intereses presidenciales y la ideología". Real Instituto Elcano, América Latina - ARI N° 61/2009, 2009

Matsuyama, K. (1992): "Agricultural Productivity, Comparative Advantage and Economic Growth", Journal of Economic Theory, n° 58, pp. 317-334

McKinsey Global Institute (2010): Beyond austerity: A path to economic growth and renewal in Europe. Artículo disponible en [http://www.mckinsey.com/locations/swiss/news\\_publications/pdf/MGI\\_europe\\_growth\\_renewal\\_email.pdf](http://www.mckinsey.com/locations/swiss/news_publications/pdf/MGI_europe_growth_renewal_email.pdf)

MERCOSUR, <http://www.mercosur.int/>

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, <http://www.direcon.gob.cl/acuerdo/1459>

McMillan M & Rodrick A (2011): "Globalization, structural change and productivity growth". Harvard University. t ILO-WTO volume. Disponible en

<http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/Globalization,%20Structural%20Change,%20and%20Productivity%20Growth.pdf>

Naciones Unidas (2001): Diamantes en las zonas de conflicto: Las sanciones y la guerra. Disponible en <http://www.un.org/spanish/docs/comitesanciones/Diamond.html>

Nurshayeva R (2005): "Kazajstán abre oleoducto a China". artículo publicado en Reuters. Disponible en <http://www.oilproduction.net/01-opinion-0127-impresion.htm>

Office of the United States Trade Representative, <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta>

Organización Mundial del Comercio (2011): "El comercio mundial en 2010". Informe sobre el comercio mundial en 2011, disponible en:

[http://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/wtr11-1\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr11-1_s.pdf)

Pereira Lima C (2010): La aportación de la UNASUR para el surgimiento de América del Sur como actor global de relevancia en el escenario internacional (2004-2008). Universidad Complutense. Disponible en <http://eprints.ucm.es/10854/1/T31818.pdf>

Quijano J.M. (2011): Mercosur: balance y perspectivas. Disponible en <http://portal.sre.gob.mx/imr/pdf/9202JQuijano.pdf>

Rivera-Batiz, L.A. y D. Xie (1993): "Integration among Unequals", Regional Science and Urban Economics, n° 23, pp. 337-354

Rodrigues, "Disposiciones agroalimentarias en los Tratados de Libre Comercio con Estados Unidos: avances y limitaciones para futuras negociaciones con socios latinoamericanos". CEPAL, Red de desarrollo agropecuario Unidad de Desarrollo Agrícola División de Desarrollo Productivo y Empresarial, 2006

Rodrik D (1995): "Las reformas a la política comercial e industrial en los países en desarrollo: una revisión de las teorías y datos recientes". Revista desarrollo económico Nro 138. Buenos Aires

Rodrik, D., (1995), "Political economy of trade policy", en: G. Grossman y K. Rogoff, eds. Handbook of International Economics Vol 3, North-Holland Publishing House. Amsterdam. En <http://econpapers.repec.org/bookchap/eeeintchp/3-28.htm>

Santos- Paulino, A y Thirlwall, A. P. (2004): "The impact of trade liberalization on exports, imports and the balance of payments of developing countries", The Economic Journal, 114 (February), F50- F72. Disponible en

<http://www.jstor.org/pss/3590110>

Sparr P (2006): "El Banco Mundial, el FMI y el Comercio" IFIs INFOBRIEF No. 3, Marzo 2006

RODRIG, Dani: "The Developing Countries Hazardous Obsession with Global Integration", Universidad de Harvard, enero de 2001.

Rozenwurcel G (2009): Orígenes y enseñanzas de la primera gran crisis global del siglo XXI". Documento de trabajo N° 7. Cepal

Schvarzer J (2004): "La apertura económica, el comercio mundial y los bloques regionales". CESP/ Universidad de Buenos Aires. Disponible en

<http://www.uned.es/emma/schvarzer.pdf>

Shatz, Howard J. & Venables, Anthony J., 2000. "The geography of international investment," Policy Research Working Paper Series 2338, The World Bank. Disponible en <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/2338.html>

Sierra P y Katz, L (2002): "La industria automotriz de cara a su futuro". Littec. Disponible en <http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1ol/DT%2004-2002%20Sierra-Katz.pdf>

Stiglitz, J. (2002). El descontento con la globalización. (artículo). Bogotá: FICA. TLC, entrega total. (2004). Bogotá: FICA.

Stiglitz (2007): "Making Globalization Work". Norton Editorial

Tang, M.K. y Wei S.J. (2006) "Does WTO accession raise income? When external commitments create value". Disponible en

[http://www.nber.org/~wei/data/tang&wei2006/WTO-Accession\\_journal\\_version\\_060706.pdf](http://www.nber.org/~wei/data/tang&wei2006/WTO-Accession_journal_version_060706.pdf)

Terra, "Los impactos del ALCA en el MERCOSUR: una revisión analítica de la literatura existente". Convenio de Cooperación Técnica entre la CEPAL y el Gobierno de Uruguay – Ministerio de Economía y Finanzas, 2006

Torres, Tercera Conferencia Ministerial sobre la Sociedad de la Información de América Latina y el Caribe, 2010

Tratado Libre Comercio Chile EEUU,

[http://www.direcon.gob.cl/sites/rc.direcon.cl/files/bibliotecas/EU\\_Texto\\_TN\\_0104.pdf](http://www.direcon.gob.cl/sites/rc.direcon.cl/files/bibliotecas/EU_Texto_TN_0104.pdf)

Turmo Garuz J (2006): "La política comercial y el comercio internacional El bilateralismo, el multilateralismo y el sistema GATT-OMC en perspectiva histórica". Disponible en [http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE\\_2880\\_41-56\\_B7B0CCAFCB7C4818FC760D66E5D1C469.pdf](http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_2880_41-56_B7B0CCAFCB7C4818FC760D66E5D1C469.pdf)

United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service, <http://www.fas.usda.gov/info/factsheets/NAFTA.asp>

Viner, Jacob (1977). "Teoría económica de las uniones aduaneras: una aproximación al libre comercio" en Integración Económica, selección de S. Andic y S. Teitel, México: FCE, (Lecturas del Trimestre Económico, 19), pp. 89–102

Williamson J (1989): "What Washington Means by Policy Reform". Disponible en

<http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=486>

Winters, L.A. (2003): "Trade policy as development policy: building on fifty years' experience", in (J. Toye ed.) *Trade and Development: Directions for the 21 st Century*, pp. 62- 81, Cheltenham: Edward Elgar. Disponible en

[http://www.unctad.org/en/docs/ux\\_tdxrt1d2.en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ux_tdxrt1d2.en.pdf)

Yeats, "Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?", *Policy Research Working Paper*, N° 1729, Banco Mundial, 1997

Moreno-Brid JC Santamaría J y Rivas Valdivia JC (2006) *Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras* Revista Economía Vol. 3, Núm. 08 de Mayo - Agosto

Sidorenko T (2003): "La integración económica de los países de la Comunidad de Estados Independientes: Problemas y perspectivas". *Momento Económico* N° 127, pp 53-71. Disponible en <http://www.ejournal.unam.mx/moe/no127/MOE12706.pdf>

Yunez-Naude y Paredes, "THE AGRICULTURE OF MEXICO AFTER TEN YEARS OF NAFTA IMPLEMENTATION". Banco Central de Chile, Documentos de Trabajo N° 277, 2004

Young (1991): "Learning by doing and the dynamic effects of international trade" *Quarterly Journal of Economics*. Pags 369-405. Disponible en <http://www.econ.umn.edu/~tkehoe/classes/young.pdf>

Zibechi R (2010): SEGÚN RAÚL ZIBECHI, LA ESTRATEGIA GEOPOLÍTICA DE BRASIL, PONE A TEMBLAR A USA. Disponible en <http://ensartaos.com.ve/index.php?q=node/2181>

## Capítulo 5

### Bibliografía

Adler, M., Dumas B., (1983). *International Portfolio Choice and Corporation Finance: A Syntesis*. *Journal of Finance*, 38, 925-984.

Ahearne, A., Grier, W., Warnock, F., (2004). *Information Costs and Home Bias: An Analysis of the U.S. Holdings of Foreign Equities*. *Journal of International Economics*, 62, 313-336.

Akram, Q.F, Rime, D., Sarno, L., (2008). *Arbitrage in the Foreign Exchange Market: Turning on the Microscope*. *Journal of International Economics*, 76, 237-253.

Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S., Volosovych, V., (2008). *Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation*. *The Review of Economics and Statistics*, 90, 347-368.

BCE. (2006) "Hedge Funds: Developments And Policy implications". *Boletín Mensual*. Enero.2006.

BIS (2004): "Annual Report 2004". Bank for International Settlements (BIS). Basel, Suiza. <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2004s7.pdf>

Blonigen, B. (2001). "In Search of Substitution Between Foreign Production and Exports", *Journal of International Economics*, 53, 1, 2001, pp. 81-104.

Blonigen, B., Davies, R., Head, K. (2003), "Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise: Comment", *American Economic Review*, 93, 3, 2003, pp. 980-94.

Blonigen, B., Ellis, C.; Fausten, D., (2003), "Industrial Groupings and Foreign Direct Investment", *Journal of International Economics*, 65, 1, 2005, pp. 75-91.

- Borghijis, A., Ederveen, S. y Mooij, R. (2003), "European wage coordination; nightmare or dream to come true? An economic analysis of wage bargaining institutions in the EU," CPB Discussion Paper 17, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. 2003
- Boyer R. (2000), "Is a finance led growth regime a viable alternative to fordism ? A preliminary analysis", *Economy and Society*, Vol. 29, n° 1, February 2000
- Bracke, T et al. (2008): "A Framework for Assessing Global Imbalances" ECB Occasional Paper N° 78, Enero 2008.
- Burkún M. y Spagnolo A. (1985), "Nociones de Economía Política". Sexta Reimpresión 1985. Editorial Zavalía. Pág. 137.
- Cooper, I. A. and Kaplanis, E. (1986) "Costs of crossborder investment and international equity market equilibrium", in Jeremy Edwards (ed.), *Recent Advances in Corporate Finance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Cooper, I., Kaplanis, E. (1994). "Home Bias in Equity Portfolios, Inflation Hedging and International Capital Market Equilibrium". *Review of Financial Studies*, 7, 45-60.
- Correa Vázquez, Eugenia (2002), "Nueva arquitectura financiera internacional: reformas para los países en desarrollo y cosmética para las relaciones financieras internacionales", en Mántey, Guadalupe y Levy, Noemi (comps.), *Globalización financiera e integración monetaria. Una perspectiva desde los países en desarrollo*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- Desai, M., Foley, F., Forbes, K. (2004), "Financial Constraints and Growth: Multinational and Local Firm Responses to Currency Crises", NBER Working Paper No.10545, 2004
- Dutt, A. y Ros, J. (2008), "International Handbook of Development Economics", Edgar Elgar Publishing, 2008.
- Eatwell, J. (2002): "The New International Financial Architecture: Promise or Threat?". Mimeo.
- Eatwell, John y Taylor, Lance (2006), "Finanzas Globales en Riesgo", México, Siglo XXI Editores. Pág.18
- Espora, A., R. López Monti y R. Rozemberg (2009), "La inversión extranjera directa en América Latina de cara al nuevo escenario global". Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INTAL. Edición: Buenos Aires. ISBN: 978-950-738-287-1
- Faia, E. y Angeloni, I. (2010): "Capital Regulation and Monetary Policy with Fragile Banks". Kiel Ifw working paper 1569.
- Fama, E., 1984. Forward and Spot Exchange Rates. *Journal of Monetary Economics*, 14, 319-338.
- Faruqee, H., Li, S., Yan, I., (2004). "The Determinants of International Portfolio Holdings and Home Bias". IMF Working Papers 04/34.
- Feldstein, M., Horioka, C., (1980). Domestic savings and international capital flows. *Economic Journal*, 108, 1009-1025.
- FMI (2010), "Balance of payments and international investment position manual" Sixth Edition, Fondo Monetario Internacional: 2010.
- Formento, Walter y Merino, Gabriel (2011), "La crisis financiera global. La lucha por la configuración del Orden Mundial". Ed. Peña Lillo/Continente, Buenos Aires. En prensa. ISBN: 978-950-754-329-6.
- Frankel, J., (1982). In Search of the Exchange Risk Premium: A Six Currencies Test Assuming Mean-Variance Optimization. *Journal of International Money and Finance*, 1, 255-274.

- Frankel, J., Poonawala, J., (2010). The Forward Market in Emerging Currencies: Less Biased Than in Major Currencies. *Journal of International Money and Finance*, 29, 585-598.
- French, K. (1980): "Stock Returns and the Weekend Effect". *Journal of Financial Economics*, 8. Págs: 55-70
- French, K.; Poterba, J. (1991), "Investor Diversification and International Equity Markets". *The American Economic Review*, Vol. 81, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Third Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1991), pp. 222-236.
- Froot, K., Frankel, J., (1989). Interpreting Test of Forward Discount Bias Using Survey Data on Exchange Rate Expectations. NBER Working Papers 1963.
- Froot, K., Thaler, R., (1990). Anomalities: Foreign Exchange. *Journal of Economic Perspectives*, 4, 179-192.
- Gaggero, J.; Casparrino, C. (2007): "Fuga de Capitales y Regresión Fiscal (Argentina 1974-2006)" CEFID-AR. Simposio N° 30 "La fiscalidad en América Latina: entre la progresividad y la regresión" Septiembre de 2007.
- Gibbons, M. y Hess, P (1981): "Day of the Week Effects and Asset Returns". *Journal of Business*, 54, octubre. Págs.: 579-596.
- Head, K., Ries, J., (2001), "Overseas Investment and Firm Exports", *Review of International Economics*, 9, 1, 2001, pp. 108-22.
- Heymann, Daniel y Enrique Kawamura (2007). "Sobre el rol de las políticas fiscales y financieras en las fluctuaciones macroeconómicas" *Económica*, La Plata, Vol. LV, Enero-Diciembre 2009.
- Hilferding, Rudolf (1910), "Das Finanzkapital", Munich, Willi Weismann Verlag, 1910.
- Hines, J. (1996). "Altered States: Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America". *The American economic review*, Vol 86, issue 5.
- Kang, J., Stulz, R., (1997). "Why is there a home bias? An analysis of foreign portfolio equity ownership in Japan". *Journal of Financial Economics*, 46, 3-28.
- Kenneth Rogoff, et al. (2003): "Efectos de la globalización financiera en los países en desarrollo: Datos empíricos". FMI. Mayo 2003.
- Khirstensen J. (2006): "Fuga de capitales", Tax Justice Network, Mimeo.
- Levy, H., Sarnat, M., 1970. International Diversification of Investment Portfolios. *The American Economic Review*, 4, 668-675.
- Lewis, K., 1999. Trying to Explain Home Bias in Equities and Consumption. *Journal of Economic Literature*, 37, 271-608.
- Lipsey, R. (2001) "Foreign Direct Investors in Three Financial Crises", NBER Working Paper No.8084, 2001.
- Manuelito, Correia y Jiménez, 2009: "Regulación y supervisión financiera: lecciones de la crisis para América Latina y el Caribe". *Revista CEPAL*, nro 99. Diciembre 2009.
- McCallum, B., 1994. A Reconsideration of the Uncovered Interest Parity Relationship. NBER Working Paper 4113.
- Merrill Lynch Global Wealth Management and Capgemini Release 15th Annual World Wealth Report. 2010.
  - Mishkin, Frederic S. (1996). "Understanding financial crises. A developing country perspectiva" in *Annual World Bank Conference on Development Economics*, pp. 29-62.

- Mishkin, Frederic S. (1998). "International capital movements, financial volatility and financial instability" in NBER Working Paper, num. 6390, Enero.
- Mishkin, Frederic S. (1999). "Lessons from the Asian crisis" in *Journal of International Money and Finance* num. 18, pp. 709-723.
- Mishkin, Frederic S. (1991). "Asymmetric information and financial crises: an historical perspective" in R. G. Hubbard (comp.), *Financial markets and financial crises*, University of Chicago Press: Chicago, pp. 69-108.
- Narula, R. y J. Dunning, (2009), "International Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda". United Nations University.
- Pensions & Investments, (2011), "Institutional Share Growing For Hedge Funds". *FINalternatives*. Febrero, 2011
- Portes, R., Rey, H., (2004). The Determinants of Cross-Border Equity Flows. *Journal of International Economics*, 65, 269-296.
- Razin, Assaf, y Andrew K. Rose, 1994, "Business-Cycle Volatility and Openness: An Exploratory Cross-Sectional Analysis", en *Capital Mobility: The Impact on Consumption, Investment, and Growth*, Leonardo Leiderman y Assaf Razin, págs. 48-76 (Cambridge: University Press).
- Roggoff, K., E. Prasad, A. Kose and S. Wei (2006), "Financial Globalization, Growth and Volatility In Developing Countries" in Ann Harrison (ed.) *Globalization and Poverty*, University of Chicago Press, 2006.
- Rogoff, K., (1979). *Essays on Expectation and Exchange Rate Volatility*. Ph.D Dissertation Massachusetts Institute of Tecnology.
- Sacroisky, A. (2006) "La Inversión Extranjera Directa en la post-Convertibilidad Principales tendencias en un nuevo patrón de crecimiento", Documento de Trabajo N° 12, CEFID-AR, 2006.
- Sassen, S. (1989), "La ciudad global", Nueva York, Londres y Tokio, Eudeba.
- Sassen, S. (1999), "Global financial centers", in *Foreign affairs*, [New York], volume 78, number 1, págs. 75-87 (1999), ISSN 0015-7120.
- Sassen, S. (2007). "A Sociology of Globalization". W.W. Norton NY. Katz Editores, Buenos Aires.
- Sharpe, W., (1964), *Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under the Condition of Risk*. *Journal of Finance*, 19, 425-442.
- Solorza Luna, Mª Luz (2010): "Nueva arquitectura financiera global. Una exigencia impuesta por la crisis". *Economía Informa* núm. 363 (marzo-junio 2010)
- Stiglitz J.E. (2010): *Reforming the International Monetary and Financial Systems in the Wake of the Global Crisis*, The New Press.
- Tassar, L., Werner, I., (1995). "Home Bias and High Turnover". *Journal of International Money and Finance*, 14, 467-492.
- Tondini, B. y Sebastián Bianchi (2011): "Los Orígenes de los Organismos Multilaterales de Crédito, la creación del FMI, las conferencias de Bretton Woods y la participación de Argentina en el concierto económico mundial". Centro Argentino de Estudios Internacionales.
- Tzvi, Bodie y Merto, Robert, C. (1999), "Finanzas", México, Pearson Educación. (1999 p. 384).



- UNCTAD (2006), "World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development". Nueva York, Naciones Unidas.
- UNCTAD (2011), "World Investment Report 2011". United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Nueva York, Naciones Unidas.
- Warnock, F., (2002). Home Bias and High Turnover Reconsidered. *Journal of International Money and Finance* 21, 795-805.
- Weber, Max (1964), "Economía y Sociedad". México DF, Fondo de Cultura Económica.
- Wei, S. (2000), "How Taxing is Corruption on International Investors?". *Review of Economics and Statistics*, 82, 1, 2000, pp. 1-11.

## Capítulo 6

### Bibliografía

- Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (2007), Diagnóstico del sector de la Economía Social en Nicaragua.
- Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (2007), Diagnóstico del Sector Social de la Economía de El Salvador.
- Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (2007), Diagnóstico del Sector Social de la Economía de Guatemala.
- Alianza Cooperativa Internacional (ACI) (2010), Diagnóstico del Sector de la Economía Social y Solidaria en Venezuela.
- Balazote, Alejandro (2007) De la Economía Política a la Antropología Económica. 1a ed., Buenos Aires: EUDEBA.
- Banca Ética Popular: <http://www.bancaetica.com>
- Bastidas-Delgado, Oscar (2004), "Aportes a una conceptualización de la Economía social y la economía solidaria", ponencia presentada en el 1º Congreso de Investigación del Sector Solidario - Pontificia Universidad Javeriana. Noviembre, Bogotá.
- Borgia F (2006): La salud en América Latina. *Medicina Social*. volumen 1, número 3, diciembre 2006
- CEPAL (2003): Servicios de salud en América Latina y Asia. Instituto Interamericano para el Desarrollo Social
- CEPAL (2010): Población y salud en América Latina y el Caribe: retos pendientes y nuevos desafíos. LC/L.3216 (CEP.2010/3)
- Chaves, Rafael (1999), "La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica", en *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, CIRIEC-España, n° 33, diciembre 1999, pp. 115-139.

- Chiroque Solano, Henry y Muñoz, Sandra Milena, "La economía comunitaria en la nación aymara. Una ética para la reproducción de la vida", en Revista Otra Economía - Volumen III - N° 5 - 2º semestre/ 2009 - ISSN 1851-4715.
- Chiroque Solano, Henry y Mutuberría Lazarini, Valeria, "Economía Comunitaria", en Cattani, A., Coraggio, JL y Laville JL (2009), Diccionario de la otra economía, Colección Lecturas sobre Economía Social, UNGS - ALTAMIRA - CLACSO Co - ediciones, Buenos Aires.
- CIRIEC (2006), Manual para la elaboración de las cuentas satélite de las empresas de la economía social: Cooperativas y mutuas CIRIEC, Realizado para la Comisión Europea, Dirección General de Empresa e Industria, por CIRIEC, Diciembre 2006.
- CIRIEC (2011), Las cuentas satélite de las cooperativas, mutuas y mutualidades de previsión social en España. Año 2008, INE - CIRIEC España.
- Coraggio, José Luis (2004), Economía Urbana. La perspectiva popular, Co-Ediciones ILDIS - ABYA YALA - FLACSO Ecuador, Quito.
- Coraggio, José Luis (2007), Economía Social, Acción Pública y Política (Hay vida después del neoliberalismo), Editorial CICCUS, Buenos Aires.
- Coraggio, José Luis, Arancibia, Inés y Deux, María Victoria (2010), Guía para el mapeo y relevamiento de la economía popular solidaria en Latinoamérica y Caribe, GRESP - RIPESS - RILESS.
- Corporación Mondragón: <http://www.mcc.es/>
- de Sousa Santos, Boaventura y Rodríguez, Cesar, "Introducción", en de Sousa Santos, Boaventura (org.)(2002), Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista, Editora Civilização Brasileira, Río de Janeiro.
- Defourny, Jacques (1992), "Orígenes, Contextos y Funciones de un Tercer Gran Sector", en Vuotto, Mirta (comp.)(2003), Economía Social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas, Colección Lecturas de Economía Social, UNGS - Editorial Altamira - Fundación OSDE, Buenos Aires.
- Diéguez, Ricardo (2011), "Economía Mixta, Teoría de la Regulación y El Moderno Sistema Mundial. Apuntes para una mirada desde la Periferia del Capital", Mimeo.
- Guerra, Pablo (2004), "Economía de la Solidaridad: Consolidación de un concepto a veinte años de sus primeras elaboraciones", en Revista OIKOS, Universidad Católica Cardenal Raúl Silva Henríquez, Santiago de Chile.
- Hilliard AG. (2000): The State of African Education. American Educational Research Association Plenary Presentation. Commission on Research in Black Education. Disponible en: [http://www.africawithin.com/hilliard/state\\_of\\_african\\_education.htm](http://www.africawithin.com/hilliard/state_of_african_education.htm)
- Hinkelammert, Franz J. y Mora Jiménez, Henry (2005), Hacia una economía para la vida, Editorial DEI, San José.
- Hinkelammert, Franz J. (2003), El sujeto y la ley. El retorno del sujeto reprimido, Editorial EUNA, Heredia.
- Khan M (2001) La pobreza rural en los países en desarrollo Su relación con la política pública Fondo Monetario Internacional, 2001

- Lanzafame F y Quartesan A (2009) Pobreza en áreas centrales urbanas. Métodos de análisis e intervenciones Banco Interamericano de Desarrollo, 2009.
- Lavilla, J.L. (comp)(2004), Economía Social y Solidaria. Una visión europea, Colección lecturas sobre la Economía Social, UNGS - Editorial Altamira - Fundación OSDE.
- Laville, Jean - Louis (comp.)(2004), Economía Social y Solidaria. Una visión europea, Colección lecturas sobre la Economía Social, UNGS - Editorial Altamira - Fundación OSDE.
- Legrand y Vecina (2003) "Un modelo de banco solidario quebequense", en Revista CAYAPA.
- Lévesque, Benoit y Mendell, Margueritte (1999), "La Economía Social en Québec: elementos teóricos y empíricos para el debate y la investigación", en Vuotto, Mirta (comp.)(2003), Economía Social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas, Colección lecturas sobre la Economía Social, UNGS - Editorial Altamira - Fundación OSDE.
- Li, Chen y Wang (2003): Entrega de servicios básicos de salud en China: situación actual y reformas en proceso.
- Mutuberría Lazarini, Valeria (2007), "Los servicios públicos urbanos como medios colectivos para la producción y reproducción de la vida de los sujetos en sociedad desde la perspectiva de la economía social. Análisis de experiencias de gestión colectiva en el Gran Buenos Aires", Tesis de Maestría en Economía Social.
- Monzón, José Luis (1992), "La economía social: tercer sector de un nuevo escenario", en Vuotto, Mirta (comp.)(2003), Economía Social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas, Colección lecturas sobre la Economía Social, UNGS - Editorial Altamira - Fundación OSDE, Buenos Aires.
- Movimiento Desjardins: <http://www.desjardins.com/en/>
- Mutuberría Lazarini, Valeria (2007), "Los servicios públicos urbanos como medios colectivos para la producción y reproducción de la vida de los sujetos en sociedad desde la perspectiva de la economía social. Análisis de experiencias de gestión colectiva en el Gran Buenos Aires", Tesis de Maestría.
- Mutuberría Lazarini, Valeria (2008) "El debate en torno a la Economía Social: discusiones fundamentales desde la perspectiva de los países centrales y la perspectiva de los países de la periferia". En Revista IDELCOOP, n°183. pp. 22-36.
- Novicki M.A. (1998): Boosting basic education in Africa. Special Initiative seeks to reverse declining enrolment. rom Africa Recovery, Vol.11#4 (March 1998), page 8 (part of Special Feature on the 2-year review of UNSIA).
- OMS (2011): Global Health Observatory Data Repository.
- Palitzka K (2008):La salud en África: ¿Quién es responsable de la crisis?. Disponible en <http://www.revistapueblos.org/spip.php?article1484>
- Programa Facultad Abierta (2011) "LAS EMPRESAS RECUPERADAS EN LA ARGENTINA. 2010: Informe del Tercer Relevamiento de Empresas Recuperadas por sus trabajadores", Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires, Secretaría de Investigación/Secretaría de Extensión Universitaria, Buenos Aires.
- Public Health Intelligence (2006): Asian Health Chart Book 2006. Monitoring Report No. 4

- Red Gráfica Cooperativa: <http://www.redgraficacoop.com.ar/>
- Red Latinoamericana de Economía Social y Solidaria: [www.riless.org](http://www.riless.org)
- Quijano, Aníbal (2002), "Sistemas alternativos de producción?", en Coraggio, José Luis (ed.)(2007b), La Economía Social desde la Periferia, Colección Lecturas de Economía Social, UNGS - Editorial Altamira, Buenos Aires.
- Razeto, Luis (1999), "La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto", en Coraggio, José Luis (ed.) (2007b), La Economía Social desde la Periferia, Colección Lecturas de Economía Social, UNGS - Editorial Altamira, Buenos Aires.
- Rodríguez Asien, E. (2007): "Los "Talones de Aquiles" de la Economía China" en Observatorio de la Economía y la Sociedad de China N° 01, enero 2007. Accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/rev/china/>
- Schneider F y Klinglmair (2004) Shadow Economies Around the World: What do we Know? IZA Discussion Paper No. 1043; CESifo Working Paper Series No. 1167
- Serrano Mancilla, Alfredo y Mutuberría Lazarini, Valeria (2011), "Procesos económicos recientes en América Latina", en Revista Realidad Económica, N°261, pp. 85 - 116.
- Singer, Paul (2000), "Economía Solidaria. Un modo de producción y distribución", en Coraggio, José Luis (ed.)(2007b), La Economía Social desde la Periferia, Colección Lecturas de Economía Social, UNGS - Editorial Altamira, Buenos Aires.
- Yves Vaillancourt (2010), El "mapeo" de la economía social y solidaria: algunos retos, en Revista Otra Economía - Volumen IV - N° 7 - 2° Semestre/2010 - ISSN 1851-4715 - [www.riless.org/otraeconomia](http://www.riless.org/otraeconomia)

**Sebastián Roberto Lucero**

Licenciado en Economía (UNLP). Actualmente Coordinador del programa “Distritos Productivos” del Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología provincia de Buenos Aires.

**Gabriel Merino,**

Licenciado en Sociología de la UNLP, Investigador del Centro de Investigaciones Socio-Históricas (CISH), del Instituto de Investigación en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS) dependiente del CONICET-UNLP. Profesor adjunto de la UNLP en la cátedra “Identidad, Estado y Sociedad en Argentina y Latinoamérica”. Doctorando en Ciencias Sociales, UNLP. Autor del libro “Crisis Financiera Global. La lucha por la configuración del orden mundial”, entre otras publicaciones.

**Valeria Mutuberría Lazarini,**

Economista (FCE/UBA). Magíster en Economía Social (ICO/UNGS). Candidata a Doctora en Antropología Social (IDAES/UNSAM). Investigadora del Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini". Docente del Programa Latinoamericano de Educación a Distancia (PLED). Docente de Posgrado de la FCE/UBA.

**Patricio Nardowsky,**

Licenciado en Economía UBA, Master en Desarrollo ISVE y Doctor en Geografía del Desarrollo Universidad L'Orientale, Napoli Italia. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas y de Humanidades de la UNLP, Director del Programa de Posgrado de Desarrollo de la FaHCE de la UNLP; Responsable del Área de Gestión de la Investigación y Docente de la UNAJ y docente del Curso Desarrollo Local de la UNMoreno. Dicta diversos cursos de Maestría. Se ha especializado en temáticas de economía política, desarrollo y estructura económica, desarrollo local y ciudades. Ha publicado diversos libros, artículos, capítulos de libro sobre estos temas.

**Matías Remes Lenicov,**

Especialista en temas de cadenas de valor e infraestructura. Consultor.

**Demian Tupac Panigo,**

Licenciado en Economía de la UNLP, Magister en Ciencias Sociales del Trabajo de la UBA, Doctor en Economía de l'Ecoles des Hautes Etudes en Sciences Sociales de Paris y Doctor en Ciencias Sociales de la UBA. Desde principios de los '90 se

desempeña como docente en distintas universidades nacionales, siendo actualmente profesor de la UNLP, la UBA y la UNM. Adicionalmente, desde 1998 a la fecha, desarrolla sus líneas de investigación sobre macroeconomía y empleo en el CEIL del CONICET, laboratorio del cual es actualmente investigador adjunto y coordinador del Programa de Investigación en Trabajo y Empleo Urbano.

**Leandro Salinardi,**

Licenciado en Economía UNLP. Realiza tareas de investigación para el Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires y el Ministerio de Salud de la Nación. Además se desempeña como analista financiero en la industria del software. Ha obtenido el primer premio en el "5to. Premio Anual de Investigación Económica Raúl Prebisch" organizado por el BCRA (año 2011) y recientemente el tercer premio en la "Tercera Edición del premio para Jóvenes Economistas de Red Mercosur, Año 2012".

**Cartografía:**

**Leonardo Fernandez,**

Ecólogo Urbano y Urbanista graduado en la Universidad Nacional de General Sarmiento de la República Argentina (UNGS). Es Investigador y Docente del Instituto del Conurbano de la UNGS a partir de 2003. Ha sido Profesional de la Subsecretaría de Urbanismo y Vivienda de la Provincia de Buenos Aires (2005 – 2009) y en diferentes consultorías en temas urbanos y territoriales. Ha trabajado en diversos municipios del conurbano bonaerense en programas de mejoramiento barrial, planificación territorial y Sistemas de Información Geográfica. Es autor de artículos y libros, organizador y ponente en congresos, seminarios y eventos relativos a la temática de ecología y urbanismo entre los años 2001 y 2011.



- Colofón: deben contener fecha, lugar y empresa que realizó la impresión además de la cantidad de ejemplares que componen la tirada.