

PROBLEMAS DEL
Desarrollo

REVISTA LATINOAMERICANA DE ECONOMÍA

Edición Cono Sur

7



Publicación semestral del
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM
y el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
vol. 4, núm. 7, diciembre 2008-mayo 2009

UNAM, Instituto de Investigaciones Bibliográficas
Catalogación en Publicación 330.9805

D.R. © *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*
México, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas
Año 1, núm. 1, oct.-dic., 1969

Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía

Edición Cono Sur

Instituto de Investigaciones Económicas y Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Año 4, núm. 7, diciembre 2008-mayo 2009

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, CLACSO
Área de Difusión y Producción Editorial
Programa de Edición y Distribución Cooperativa
Callao 875, 4° Piso, Dto. G - C1023AAB
Tel: 54-11-48142301 - Buenos Aires, Argentina

Propietario para la Edición Cono Sur: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
Dirección Nacional del Derecho de Autor: ISSN 0301-7036

- La Universidad Nacional Autónoma de México es titular de los derechos patrimoniales de los artículos que aparecen en esta revista, los cuales fueron publicados en la revista *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía* del Instituto de Investigaciones Económicas en los números 155 octubre-diciembre 2008 y 156 enero-marzo 2009
- *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía* es una publicación del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México que cuenta con la reserva de derechos de uso exclusivo de título, expedida por el Instituto Nacional del Derecho de Autor de México, con el número 04-2003-051211543600-102, de fecha 12 de mayo de 2003.

• • • •

Correspondencia:

Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía

Circuito Mario de la Cueva s/n

Ciudad de la Investigación en Humanidades,

Ciudad Universitaria, C.P. 04510, México, D.F.

Teléfonos: (52-55) 56-23-01-05, (52-55) 56-24-23-39,

Fax: (52-55) 56-23-00-97

Correo electrónico: revprode@servidor.unam.mx

Página WEB IIEC: <http://www.iiec.unam.mx>

Certificados: *Licitud de Título*: 10031,

Licitud de Contenido: 7020,

Reserva de Derechos al Uso Exclusivo: 04-2003-051211543600-102



CONTENIDO

E DITORIAL	5
A RTÍCULOS	
Shenzhen, zona económica especial: bisagra de la apertura económica y el desarrollo regional chino <i>JUAN GONZÁLEZ GARCÍA</i> <i>JOSÉ SALVADOR MEZA LORA</i>	11
Financiarización económica y relación salarial en las economías desarrolladas <i>IGNACIO ÁLVAREZ PERALTA</i>	35
Crecimiento restringido por la balanza de pagos en países exportadores de alimentos <i>PABLO IGNACIO CHENA</i>	59
De crisis en crisis: la evolución reciente de las grandes empresas mexicanas <i>CELSO GARRIDO NOGUERA</i> <i>CLAUDIA ORTIZ GUERRERO</i>	83
Situación de los campos petroleros en aguas profundas del mundo <i>FABIO BARBOSA CANO</i>	113
Ajuste estructural e informalidad en Guatemala <i>MARÍA JOSÉ PAZ ANTOLÍN</i>	139
Dinámicas territoriales pampeanas y microemprendimientos agrarios en sujetos vulnerables <i>CLARA VIRGINIA CRAVIOTTI</i>	167
La cuestión de la tierra y la transición chilena al capitalismo agrario <i>ANTONIO CRISTIAN BELLISARIO KRAMM</i>	189

RESEÑAS

- América Latina y desarrollo económico: estructura, inserción externa y sociedad*,
Eugenia Correa, José Déniz y Antonio Palazuelos (coords.)
ALICIA GIRÓN 211
- Communicating Global Change Science to Society / An Assessment and Case
Studies*, Holm Tiessen (ed.) et al.
ROGER ORELLANA 215
- El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo / Los precios
elevados de los alimentos y la seguridad alimentaria: amenazas
y oportunidades*, de Organización de las Naciones Unidas
para la Agricultura y la Alimentación (FAO)
EMILIO ROMERO POLANCO 219

El énfasis que Juan Manuel González García y Salvador Meza Lora ponen en el tratamiento de una región de China, Shenzhen, para servir de ejemplo a los países como México en su busca para la “disminución del subdesarrollo”, trasluce la admiración de los autores por los retos alcanzados en ese espacio, aunque deja abierta más de una interrogante sobre todo al no abordar el análisis del cambiante tejido social de esa región y las consecuencias del mismo. “Shenzhen está situada en la provincia de Guangdong, costa sureste de China, adyacente a la bahía de Dapeng en el este y al norte de Hong Kong. Su extensión territorial aproximada es de 2,000 km² [...] En 1980, Shenzhen era un pueblo pesquero con cerca de 30,000 habitantes, en 2008 su población registraba cerca de 10.5 millones de personas y en la actualidad es el principal centro productivo del país, el mayor receptor de IED y la ciudad comercial más activa que cualquier otra en China (Yaolin Mark y Xiaochen Meng, 2004). Su tasa promedio anual de crecimiento del PIB entre 1980 y 2006 fue de casi 22%” [...] La IED captada por Shenzhen ha pasado de 153.7 millones de dólares en 1979, a 3.3 mil millones de dólares en 2006”.

Del estudio “Shenzhen, zona económica especial: bisagra de la apertura económica y el desarrollo regional chino”, “se deduce que la estrategia de REN y la inserción internacional o apertura externa son condiciones *sine qua non* para propiciar que un país tenga éxito en sus propósitos de desarrollo o disminución del subdesarrollo. En el caso de China, su REN y AE del territorio fueron dirigidas por el Estado, que ha sabido compaginar el gradualismo con el ensayo de prueba y error, para no cometer desaciertos de estrategia que puedan generar problemas internos, derivado de la inserción internacional del territorio a la economía internacional de hoy día, más interdependiente y competitiva. Lejos de buscar un desarrollo regional equilibrado, la estrategia del gobierno chino fue la de considerar un desarrollo desigual regional como punto de partida de su apertura al exterior. Shenzhen es una de las ZEE más exitosas de esta política. La aplicación de políticas desiguales le permitió a esa ciudad aprovechar sus recursos, potencialidades y ventajas, haciendo de ella uno de los centros más dinámicos y prósperos de China, lo que se fortaleció con

la política de libertad y autonomía para legislar en favor del desarrollo económico y regional de la ZEE”.

Con una detallada puesta al día del estado del arte de la cuestión, Ignacio Álvarez Peralta se aboca en su artículo “Financiarización económica y relación salarial en las economías desarrolladas” a “ubicar y contextualizar el debate sobre la naturaleza de los vínculos existentes entre el proceso de financiarización económica y las mutaciones experimentadas por la relación salarial en estas últimas décadas, con la idea de situar las principales controversias y carencias de dicho debate, y así contribuir a su clarificación. Comprobamos que a la fecha el debate sigue abierto e inconcluso, que precisa aún de mucha discusión (sobre todo en las circunstancias que parecen abrirse hoy día con la crisis mundial desencadenada por el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y financiera)”. Más adelante, acota: “la escuela marxista, a pesar de que critica con dureza el planteamiento regulacionista (Husson, 2006), no ha acometido la tarea de contrastar empíricamente la magnitud de los supuestos ‘efectos riqueza’ derivados de la financiarización del ahorro salarial, ni tampoco ha analizado la importancia cuantitativa de los ingresos e incrementos de patrimonio recibidos por los trabajadores procedentes de fuentes distintas a las del salario. Sin embargo, esta escuela incorpora una interesante perspectiva de cara al análisis del objeto de estudio aquí presentado, al abordar el proceso de detracción de recursos que experimenta la esfera productiva en beneficio de la financiera”.

Al medir los riesgos actuales del crecimiento para ciertos países exportadores, Pablo Ignacio Chena estudia el “Crecimiento restringido por la balanza de pagos en países exportadores de alimentos” y marca los riesgos de crecer de forma sostenida debido a las nuevas tendencias en los precios mundiales de los mismos. Entre otras variables se detiene en el análisis del efecto precio sobre la balanza de pagos y muy especialmente en el caso de los países subdesarrollados. Todo ello le permite concluir que “en los países exportadores de alimentos se conserva una relación directa entre el volumen de empleo que es capaz de generar la economía y el incremento del precio de los productos exportables. Pero también una relación directa entre el salario real y la demanda de empleos del sector industrial que depende de la deman-

da interna (Braun y Joy, 1968; Canitrot 1975). Ambas tendencias opuestas, pero características de este tipo de economías, no se resuelven sin un cambio estructural que vuelva más complejo al ámbito tecnológico e integrado económicamente al sistema productivo”.

También con investigaciones en México, pero esta vez en la actual coyuntura y si consideramos la situación actual y la del futuro inmediato de las grandes empresas mexicanas, Celso Garrido y Claudia Ortiz se ven precisados a develar primero la actual situación de diferentes tipos de establecimientos manufactureros recalcando que: “se pone en evidencia que este universo de los pequeños, medianos y grandes establecimientos manufactureros ha evolucionado en el sentido de elevar la concentración en favor de los últimos y, en contrapartida, un deterioro relativo a los dos primeros en la actividad manufacturera [...] En lugar de tener una masa renovada de *campeones* competitivos surgiendo del tejido industrial en el segmento de las pequeñas y medianas empresas, el nuevo sistema industrial ha generado una enorme masa de *perdedores* desde el punto de vista de la competencia internacional: las microempresas, mientras que las PYME no parecen ser fuente de *campeones*, sino que en conjunto pierden posiciones relativas frente a los grandes establecimientos, aparentemente los *ganadores* en el cambio industrial desde los noventa”.

De modo que en las presentes circunstancias: “la particular configuración del sector externo se establece como uno de los grandes focos rojos que muestran la vulnerabilidad de la actual organización económica. Al mismo tiempo, se hacen evidentes los efectos negativos de haber debilitado el mercado interno y la estructura de la manufactura, los que ahora tienen capacidad muy limitada para asumir el papel de motor en el crecimiento ante la contracción previsible de las exportaciones. Estas condiciones permiten predecir que de seguir el curso trazado por la organización, el procesamiento de la crisis significará graves perjuicios para la economía y la población del país [...] Desde el punto de vista de la situación de las GEM, la perspectiva con que enfrentan la actual crisis, debido al modo en que han financiado sus estrategias de crecimiento, crea la posibilidad de quiebras o por lo menos la reducción de los niveles de actividad, con impacto sobre la dinámica de producción y el empleo. Además haber decidido crecer con base en productos de mercados maduros limita las posibilidades de que las GEM exploren caminos de innovación para desarrollar capacidades competitivas de largo plazo como forma de enfrentar la crisis”.



En otro orden de problemas y como especialista en economía energética, Fabio Barbosa Cano presenta una documentación que pone de relieve los riesgos de la situación actual en las nuevas exploraciones petroleras. De este modo y al analizar la “Situación de los campos petroleros en aguas profundas del mundo”, advierte: “Por el elevado número de campos descubiertos y todavía sin producir, puede afirmarse que las actividades petroleras en aguas profundas apenas se encuentran en las primeras etapas de desarrollo y que esta carrera continuará. El problema del repunte de precios es un asunto específico que requiere un análisis especial, no sabemos en qué medida intervienen en él los problemas de oferta y los de orden político, lo que es un hecho es que está surgiendo una nueva rama, o especialidad en la industria petrolera”. De manera prudencial acota: “sería un error que México se precipite hacia el Golfo de México profundo para competir por posiciones en el mercado de crudos. Este país no tiene por qué involucrarse en la carrera contra el tiempo hacia las aguas profundas, porque, como numerosos analistas han explicado, aún tiene muchas oportunidades en aguas someras y en tierra; las disminuciones de su renta petrolera se están compensando con los mayores ingresos por el alza de precios”.

El estudio de otro espacio, en este caso el de Guatemala, le permite a María José Paz Antolín incursionar en la temática del “Ajuste estructural e informalidad”. Según la autora estas medidas “en términos generales han implicado el mantenimiento o incluso el empeoramiento de una situación ya de por sí precaria. [...] La informalidad se va nutriendo de trabajadores ‘excluidos’ del sector formal, en gran parte como resultado del proceso de ajuste y de la creciente competencia internacional [...] En definitiva todo ello se traduce en una presión constante para abaratar costos laborales y lograr una máxima flexibilidad que en muchas ocasiones sólo es posible mediante relaciones laborales informales o cuasi informales. Con todos estos condicionantes entendemos por qué no se trata de un fenómeno coyuntural o pasajero sino que es fruto de los cambios en el modelo de crecimiento, sobre todo en la inserción externa. Verlo así nos permite entender el aumento de la informalidad no sólo como resultado de la dinámica económica interna, sino también de su relación con la dinámica económica mundial”.

Una temática de gran vigencia para un país como la Argentina de hoy es el que desarrolla Clara Craviotti en “Dinámicas territoriales pampeanas y microemprendimientos agrarios en sujetos vulnerables”. Los ejemplos estudiados para apicultura y cunicultura son muy ilustrativos a ese respecto. Pero lo más importante es que se afirma que: “El carácter fuertemente mecanizado de la agricultura pampeana ha incrementado la transitoriedad del empleo, sólo en parte neutralizado por el crecimiento de las empresas de servicios de maquinaria, que brindan una ocupación más continua a su personal (ya que al tiempo dedicado a las actividades de campo hay que sumarle el requerido por la reparación de los equipos) [...] Los procesos de amplio alcance que están influyendo en las áreas estudiadas inciden de manera significativa en la sustentabilidad y replicabilidad de las iniciativas emprendidas y permiten plantear la interrogante en la medida en que los factores que afectaron a estos sujetos —en tanto trabajadores asalariados— no vuelven a manifestarse, ya desde otro lugar, en su desarrollo como trabajadores autónomos [...] En otras palabras, esta investigación de nuevo pone en primer plano la necesaria articulación entre los niveles micro, meso y macro, mediante políticas que van más allá de pequeños apoyos a iniciativas aisladas, y reviertan no sólo los procesos de exclusión de productores preexistentes, sino también a viabilizar la inclusión de quienes consideran la actividad como mecanismo de sustento para sus familias”.

Prosiguiendo con el análisis de los espacios agrarios la propuesta de Antonio Cristian Bellisario Kramm como una hipótesis alterna a la de otros trabajos sobre el tema marca, alternativa teórica diferente. De este modo en “La cuestión de la tierra y la transición chilena al capitalismo agrario” nos remite a la época de la reforma agraria chilena del siglo pasado y afirma: “En 1970, los campesinos apoyaron en las elecciones al socialista Salvador Allende, quien prometió en su campaña presidencial eliminar completamente el sistema latifundista [...] Desde mi perspectiva, Kay exagera la magnitud en que la transformación había procedido. Nuestros estudios nos permiten afirmar que hasta el principio de los sesenta el sistema agrario chileno, a pesar de su plena comercialización, no había completado su transición al capitalismo moderno. Se pueden adelantar dos puntos relacionados para demostrarlo: el primero relacionado con el carácter de la mano de obra y el segundo en lo que respecta al poder sociopolítico de los terratenientes [...] El objetivo original de la reforma agraria fue resolver las cuestiones de la tierra y agraria, específicamente



romper la concentración de la propiedad de la tierra e incrementar la producción agrícola. De manera paralela, la reforma agraria intentaba modernizar al país mediante un desarrollo económico suficiente para incorporar a los trabajadores agrícolas a la vida de la sociedad urbana. Una de las principales consecuencias de este proceso de intervención estatal fue acelerar la transición al capitalismo agrario”.

Finalmente subraya que “en el Chile contemporáneo, un largo periodo de reestructuración agraria ha forjado muchos cambios en el campo que ni los antiguos hacendados ni los inquilinos podrían haber previsto. Hoy los nuevos propietarios de la tierra parecen estar más cerca del ideal schumpeteriano de modernos capitalistas que los antiguos hacendados. Por otra parte, la relación fundamental entre esta nueva clase capitalista y los trabajadores rurales está firmemente centrada en formas capitalistas de extracción de la plusvalía mediante la contratación de trabajo asalariado. La transformación capitalista está ahora completa”.

SHENZHEN, ZONA ECONÓMICA ESPECIAL: BISAGRA DE LA APERTURA ECONÓMICA Y EL DESARROLLO REGIONAL CHINO

*Juan González García**
*José Salvador Meza Lora***

Fecha de recepción: 20 de octubre de 2008. Fecha de aceptación: 10 de febrero de 2009.

Resumen

En este trabajo se analiza el fenómeno reciente de las zonas económicas especiales (ZEE) en el mundo. Se presenta el caso de Shenzhen, ciudad de Guangdong, República Popular China (RPC), porque aquí se ha logrado el resultado más exitoso de la estrategia de reforma económica neoinstitucional y de apertura externa de ese país en las últimas tres décadas. Tal resultado indica la articulación de una estrategia gradual y de largo plazo, que le ha permitido a China una inserción internacional exitosa. En contraparte, se estudia el caso de México, nación que ha impulsado un tipo de reforma económica y apertura externa sin los resultados económicos y regionales esperados, por lo que se concluye sobre la necesidad de conocer el caso de dicha ZEE si es que se opta por una estrategia similar a la china.

Palabras clave: desarrollo económico, ZEE, apertura externa, reforma económica, Estado, mercado y desarrollo regional.

* Profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima y del Centro Universitario de Estudios e Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico. Correo electrónico: gogar@cgic.ucoi.mx.

** Profesor de carrera nivel C de tiempo completo, Universidad Autónoma de Baja California, Unidad Tijuana. Correo electrónico: jsml@uabc.mx.

Abstract

This study analyzes the recent phenomenon of special economic zones (SEZ) in the world. It presents the case of Shenzhen, a city in Guangdong, in the People's Republic of China (PRC), because a more successful result has been achieved there in the strategy of neo-institutional economic reform and the external opening of that country in the last three decades. This result indicates the articulation of a gradual and long-term strategy, which has enabled China to insert itself successfully into the international economy. In contrast, the case of Mexico is studied, a nation which has pursued a type of economic reform and external opening without the expected economic and regional results. We therefore conclude that it is necessary to understand the case of the so-called SEZ if a strategy similar to China's is to be embarked upon.

Key words: economic development, SEZ, external opening, economic reform, State, market and regional development.

Résumé

Dans ce travail, il est fait l'analyse du phénomène récent des zones économiques spéciales (ZEE) dans le monde. Il y est présenté le cas de Shenzhen, ville de Guangdong, République Populaire de Chine (RPC), parce qu'il s'y est obtenue la plus grande réussite de la stratégie de réforme économique néoinstitutionnelle et d'ouverture sur l'extérieur de ce pays, au cours des trois dernières décennies. Un tel résultat révèle l'articulation d'une stratégie graduelle à long terme qui a permis à la Chine de s'insérer dans l'économie mondiale avec succès. En contrepartie l'étude traite le cas du Mexique, nation qui a impulsé un type de réforme économique et d'ouverture extérieure sans atteindre les résultats économiques et régionaux escomptés, ce pourquoi la conclusion porte sur le besoin de connaître le cas de la ZEE mentionnée si on opte pour une stratégie similaire à celle de la Chine.

Mots clés: développement économique, ZEE, ouverture extérieure, réforme économique, État, marché et développement régional.

Resumo

Neste trabalho se analisa o fenômeno recente das zonas econômicas especiais (ZEE) no mundo. Apresenta-se o caso de Shenzhen, cidade de Guangdong, Republica Popular da China (RPC), porque aqui se alcançou o resultado mais exitoso da estratégia de reforma econômica neo-institucional e de abertura externa desse país nas três últimas décadas. Esse resultado indica a articulação de uma estratégia gradual e de longo prazo que permite à China uma integração internacional exitosa. Em compensação se estuda o caso do México, nação que tem impulsado um tipo de reforma econômica e abertura externa sem os resultados econômicos e regionais esperados, pelo que inclui sobre a necessidade de conhecer o caso da ZEE se é o que se decide por uma estratégia semelhante a da China.

Palavras chave: desenvolvimento econômico, ZEE, abertura externa, reforma econômica, Estado, mercado e desenvolvimento regional.

Introducción

El crecimiento económico alcanzado por China durante los últimos 30 años (1978-2008) no tiene parangón en la historia económica mundial de los siglos XIX y XX, debido a los logros económicos alcanzados: una tasa de crecimiento promedio anual cercano a 10% en su Producto Interno Bruto (PIB); el valor real de su PIB se ha incrementado en 49 veces desde 1978, con los 2.96 billones de dólares de 2008, y su comercio exterior ha crecido de manera extraordinaria con una tasa anual de 25% entre 2000 y 2008 (*People Daily*, 2008).

Su participación en el valor del comercio mundial de bienes se incrementó de 1.78% de 1978 a 6.3% en 2007, ocupando también en este rubro el tercer lugar en el mundo; 17.5% del crecimiento del PIB mundial se debe a la dinámica económica de este país; aunque participa con sólo 5% del total de las exportaciones manufactureras mundiales; contribuye con 29% en el crecimiento total de la producción manufacturera; en 2008 siguió siendo el país subdesarrollado que recibió mayor monto de inversión extranjera directa (IED), con alrededor de 71 mil millones de dólares, procedentes de 192 países con 53,000 empresas extranjeras establecidas en su territorio; según la revista *Fortune* en 2008; de las 500 empresas más importantes a escala internacional, 450 han invertido en el territorio chino y 30 de ellas han establecido ahí sus oficinas centrales (*Xinhua*, 2009).

Lo anterior ha despertado el interés de especialistas y no especialistas, quienes se preguntan acerca de las causas que han originado, por ejemplo, esa tasa de crecimiento económico y, en general, esos resultados económicos, que en lo social (disminución de la pobreza extrema en 80% de la población pobre de 1949) parecen indicar que China está inscribiéndose en los países con mayores posibilidades para alcanzar su desarrollo económico en este siglo XXI.

Obviamente no hay una respuesta única, pues sin duda existen muchas causas que han incidido para el logro de su crecimiento. De las diversas explicaciones, coincidimos con quienes señalan que dos han sido las razones principales que lo explican: la reforma económica y su inserción a la economía mundial (González, 2003:33; Yongtu Long, 2005:1; Cornejo, 2007; 192; Cornejo, 2008:10).

En efecto, entre 1949 y 1978 China fue una economía centralmente planificada con periodos combinados de crecimiento y años de decrecimiento económico, pero con indicadores bajos en el desarrollo económico y el bienestar social. Durante la revolución cultural (1966-1976, aunque oficialmente concluyó en 1969) el deterioro de la economía china tocó fondo, el crecimiento económico se tornó negativo y los índices de pobreza se incrementaron de manera notable (González, 2002:35). Des-



pués de la muerte de Mao Tse Dong, en 1976, y luego de un periodo de inestabilidad y cambio durante el gobierno de Hua Huofeng, se abandonó por completo el modelo económico soviético y se aplicó un nuevo modelo de desarrollo económico, orientado hacia el exterior, basado en la combinación mecanismo de mercado-Estado, donde el segundo ha mantenido una firme dirección e intervención en el sistema económico, fundamentado en un tipo de reforma económica neoinstitucional (REN) y la apertura externa (AE), combinada con estrategias de focalización del desarrollo regional desequilibrado, para propiciar la sinergia del modelo económico entre lo local y lo global (Zhou & Chuah, 2002), en busca de propiciar que el desarrollo regional se dé de manera más equilibrada (Cornejo, 2007: 95).

Fue Deng Xiaoping quien lanzó esta propuesta de reforma y apertura a la economía mundial en 1978, pues estaba convencido de que “pobreza no es socialismo” y de que salir de ella debería ser la principal prioridad del país. Desde su perspectiva, cualquier medida que condujera a ese objetivo debería ser considerada correcta. Su filosofía: “la práctica como último criterio de verdad” y el eslogan “no importa el color del gato sino que cace ratones” son una síntesis del pragmatismo de su pensamiento. El eje fundamental de su REN era transformar la economía china de planificada a una socialista de mercado.

En el periodo 1949-1978 el Estado era el propietario de la tierra, de los medios de producción y del producto generado, pero a partir de 1979, con la REN y su aplicación, se introdujo el mecanismo de mercado en la economía de manera gradual y dio pie a la aparición de los agentes económicos privados. En la actualidad, el sector privado contribuye de manera importante en la economía china con una participación cercana a 70% del PIB, esperándose que en 2010 este sector participe con tres cuartas partes de la producción en bienes y servicios de toda China (Long Yongtu, 2006:1).

La segunda razón que explica el crecimiento en China tiene que ver con su política de puertas abiertas (PA), que definió su manera particular de *insertarse en la globalización económica*. Para los dirigentes chinos de la gran reforma de 1978 era imposible construir una China moderna y una economía capaz de impulsar el desarrollo económico si continuaban con la autarquía. En razón de lo anterior se inició la aplicación de una política de PA con la finalidad de aprovechar los beneficios de la globalización. La aplicación acertada de políticas de integración a la economía mundial le permitiría ser receptora de capital, tecnología y recursos humanos calificados (Bhaskar Goswami, 2007).

Ambas estrategias, la *reforma económica* y la *inserción a la globalización económica*, desde el cambio de modelo de desarrollo económico de 1978, están inter-

conectadas y no actúan de manera separada, es decir, forman parte de la estrategia integral china del modelo de desarrollo económico de orientación externa: sin la REN gradual, China jamás se hubiese abierto al exterior; sin la AE, también gradual, la REN no hubiera sido viable, y como consecuencia quizá el modelo económico chino sería un fracaso más, como muchos de los casos de países que pensaron que sólo cambiando su modelo de desarrollo económico era suficiente para buscar el desarrollo. Por tanto, hablar de la política de puertas abiertas en China es hablar de la REN y particularmente del tipo de reforma, con el gradualismo como característica fundamental de la misma (Yongtu Long, 2005:2). Desde nuestra perspectiva de análisis, planteamos la hipótesis de que la REN de China y su política de puertas abiertas han sido determinantes para el éxito de su reinsertión a la economía internacional con efectos regionales internos.

Por tanto, revisar la estrategia particular de China, en lo referente a su política de puertas abiertas y de AE gradual de su territorio a la economía internacional, puede ser aleccionadora para países en desarrollo que están impulsando o pretenden crear zonas económicas especiales, pensando en que con la sola creación de éstas lograrán generarse engranajes que arrastren a toda su economía para, mediante el desarrollo de sus regiones, contribuir al desarrollo económico nacional (Claus, 2000:5).

El artículo constará de cuatro partes. En la primera, describiremos de manera breve la evolución de las ZEE en el mundo, pues consideramos que son el punto de referencia básico para comprender cualquier estrategia, sobre todo de los países subdesarrollados para intentar insertarse exitosamente en la economía internacional; en la segunda analizaremos la estrategia global de inserción de la República Popular China (RPC) a la economía internacional de fines de la década de los setenta del siglo XX; en la tercera expondremos el caso de la ZEE de Shenzhen, que es el caso más exitoso de las ZEE de China en las dos décadas recientes, y en la última parte se revisará brevemente el caso de México, uno de los países pioneros en América Latina en impulsar la creación de zonas francas en su territorio, mismas que fueron canceladas en 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá; y que también cambió su modelo de desarrollo económico en 1982, buscando entre otros objetivos una nueva forma de integración a la economía mundial. Al final del artículo se incluirá las conclusiones que reflejen lo expuesto y prospecten las implicaciones de este tipo de estrategia dual, de reinsertión internacional con integración regional nacional.



Las ZEE en el mundo

La creación de las ZEE en el mundo no es un dato reciente, su surgimiento obedece a la aplicación de una política industrial-comercial de un país, sea desarrollado o no, para impulsar a una determinada región o regiones, o a un determinado sector o ramas industriales económicas, o a la búsqueda de una política de inserción internacional. La clave es que dicha política esté contenida dentro de una estrategia global que articule el desarrollo regional nacional y local, con una estrategia congruente de inserción internacional en el corto, mediano y largo plazos (Park, 1997:15).

Al privilegiar la creación de estas ZEE, obviamente no se previó que éstas fueran a generar problemas sociales ni desequilibrios ambientales, como es una constante en la mayoría de ellas en la actualidad, sino que se ponderaron más sus efectos positivos y es parte de la preocupación de las autoridades nacionales, estatales y municipales de todos los países en los que existen dichas ZEE (Lumes, 2007:15).

Desde el punto de vista de la teoría del desarrollo económico (si se acepta el supuesto de que la teoría del desarrollo regional está anidada en ésta), sus fundamentos se encuentran en las formulaciones de Francois Perroux, Albert Hirschman y Raúl Prebisch (González, 2007:24-33), quienes postulan que para lograr el desarrollo de un país se debe establecer y aplicar una estrategia de impulso a una determinada región económica, que permita articular a las demás regiones, estableciendo eslabonamientos industriales y comerciales, cadenas productivas positivas; generar y ampliar mercados internos y permitir el surgimiento de sectores y una economía de enclave para que los efectos positivos se propaguen al resto de las regiones, de tal manera que se consoliden capacidades competitivas dinámicas, mediante políticas de desarrollo regional que brinden facilidades fiscales, comerciales, industriales, demográficas y educativas.

Los antecedentes históricos de la creación de las primeras ZEE se encuentran en Europa Occidental de mediados del siglo XX (Hernández Pedraza *et al.*; 2005: 89). En efecto, la primera ZEE se estableció en Irlanda en 1959, en la ciudad de Shannon, con la finalidad de establecer un *cluster* industrial para que las corporaciones transnacionales tuvieran mayores facilidades de acceso a la importación de insumos industriales para la exportación de sus productos; en Asia, la primera ZEE se erigió en Taiwán en la ciudad de Kaoshiung a mediados de los sesenta (Ota, 2003:8) y al final de dicha década existían 10 ZEE, sobre todo en Asia y América Latina; para mediados de los años setenta existían casi 80 ZEE en 25 países y entre 1975 y 2005 — sobre todo a partir de la caída del muro de Berlín en 1989 y el desmembramiento de la ex Unión Soviética en 1991 — la cifra se elevó a aproximadamente 3,000 ZEE en 120 países, la

mayoría de éstas en Asia (Hernández Pedraza, 2005:90). El gobierno de India aprobó en 2007 la creación 36 ZEE más, por lo que en dicho país suman 339, concentrando más de 10% de todas la ZEE del mundo, cuya cifra aproximada asciende a 3,036.

La característica de estas ZEE es que ofrecen incentivos a los inversionistas externos, expectativas de rendimientos económicos altos, cesión de derechos sobre terrenos y concesiones para explotar los recursos del país huésped, mercados de procesamiento de productos para reexportar, exenciones fiscales, condiciones infraestructurales, facilidades administrativas, mano de obra barata y calificada y expectativas de crecimiento económico para el desarrollo de los mercados internos. De ellas, se espera que generen efectos propagadores de empleo, inversión extranjera directa (IED), transferencia de tecnología, efectos de proveeduría regional y nacional, vínculos y cadenas industriales y comerciales, y, en general, que puedan propiciar la transformación de la economía local para incidir en la región y en la economía nacional como un todo; para ello se les dotó de cierta autonomía de gobierno para introducir la legislación pertinente para atraer IED (Clauss, 2000:21).



Inserción de China a la economía mundial y apertura gradual

Cuando el gobierno central en China decide reformar el proyecto nacional y plantearse una política de apertura al exterior, prevalecían aún los viejos arreglos institucionales. Se sabía de la necesidad de cambios a fin de lograr mayores niveles de crecimiento económico y bienestar social; sin embargo, *no había un proyecto claro ni un plan preconcebido que definiera un rumbo definido y único para toda China*. La frase: “caminar a tuestas sobre piedras mientras se cruza el río”, de Deng Xiaoping, reflejaba en mucho esa incertidumbre. Se percibía la necesidad de transformar el sistema de planeación central tradicional en un sistema de mercado y de abrirse al exterior. Sin embargo, no se tenía la seguridad de las consecuencias que tendrían la aplicación de las políticas de apertura y del cambio institucional. De ahí el pragmatismo y la práctica experimental e incremental que caracterizó la aplicación de la política de puertas abiertas. En el mismo sentido, el papel del gobierno durante este periodo fue de supervisor, guía e inductor del proceso.

En consideración a esa dinámica y en orden para avanzar en la aplicación de la reforma en lo que se refiere a la apertura de la economía al resto del mundo, el gobierno chino decidió poner en marcha una política de puertas abiertas con el establecimiento

de zonas económicas especiales.¹ Durante esta primera fase, ni el gobierno central ni los gobiernos locales tenían una idea clara acerca del grado de apertura al mercado que debería adoptarse o de cómo reformar la economía centralmente planificada. “Las ZEE serían la primera experiencia que debería servir de catalizador para avances (o retrocesos) futuros” (Cornejo, 1985:20).

En agosto de 1980 el gobierno chino decide el establecimiento de cuatro zonas económicas especiales, Xiamen, Shantou, Shenzhen y Zuhai, con un doble propósito: ser laboratorios para experimentar sus políticas de la reforma económica y servir como ventanas al mundo exterior (Lau Raymond, 2001:26). Xiamen se estableció en la provincia de Fujian, mientras Shantou, Shenzhen y Zuhai se fijaban en la provincia de Guangdong. A diferencia de otras regiones, en ellas se impusieron medidas de mercado y a los gobiernos locales se les concedió autoridad para tomar decisiones sobre inversión pública, adicional a la planificación estatal. Se les permitió decidir políticas preferenciales para atraer IED, promover sus propios planes de infraestructura, así como decidir sobre la obtención de fondos para financiar proyectos de inversión (Kuotsai Tom Liou, 1999:194). El éxito en la aplicación de esas políticas no fue inmediato, pero Shenzhen, Xiamen, Zuhai y Shantou, en cada caso, incrementaron notablemente sus flujos de IED a partir de 1984, cuando se eliminan las distorsiones que les impedían en un principio lograr los objetivos para los que fueron creadas (Lau Raymond, 2001:32).

En 1984, el gobierno extendió su política de puertas abiertas a otras ciudades y provincias: se abrieron 14 ciudades costeras: en Shanghai, Guangzhou, Tianjin, Dalian, Qinhuangdao, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Zhanjiang y Beihai (Choosin, 1996); después se establecieron áreas de desarrollo económico y se incorporaron otras ciudades y provincias a estos esquemas de desarrollo. En 1988 el Consejo Estatal acordó transformar la isla de Hainan como la ZEE más grande de China y agrandar las otras cuatro; decidió también extender el establecimiento de ciudades costeras abiertas en las deltas de los ríos Perla (DRP) y Yangtze (DRY). En junio de 1990 el distrito de Pudong fue declarado ZEE, y se decidió que Shanghai sería la llamada “Cabeza del Dragón” (China in Brief, 2000). Desde 1992 el gobierno chino ha establecido zonas abiertas en las ciudades costeras con el Pacífico; se han agregado 15 zonas de libre comercio, 32 zonas de desarrollo económico y tecnológico y 53 zonas de desarrollo industrial para nueva y alta tecno-

¹ Una zona económica especial se caracteriza por ser una unidad administrativa, disponer de un área de gran extensión territorial, ser un espacio geográfico abierto al mundo, disponer de una localización privilegiada y estar sujeta a la aplicación de políticas preferenciales.

Cuadro 1
Número y formas de ZEE en China

Zona de Desarrollo Científico Tecnológico	56
Zona de Desarrollo Industrial y de Tecnología Avanzado	53
Zona de Procesamiento para la Exportación	15
Zona de Cooperación Económica en la Frontera	14
Zona de libre Comercio	12
Zona de Desarrollo Turístico	10
Zona de Inversión en Taiwán	4
Total	164

Fuente: Hernández Pedraza, 2005:95.

logías en ciudades grandes e intermedias (Gareth Powel, 2008). En 2006 la Nueva Área de Binhai, localizada entre Beijing y Tianjin, fue aprobada como la más reciente ZEE (Guo Wanda and Yueqiu Feng, 2007).

Aunque estas áreas adoptaron políticas preferenciales diferenciadas, han jugado un papel dual: por un lado, atraer IED que les permitiera, no sólo el acceso de capitales del exterior para elevar su planta productiva, sino que además y —quizá lo más importante— que los inversionistas trajeran la tecnología y el *know how* en el manejo de las empresas que les permitiera aprovechar sus capacidades para competir. Finalmente, habría que agregar que con el desarrollo rápido de las ZEE se pretendía el establecimiento de puentes con las regiones más atrasadas para posibilitar su crecimiento y desarrollo económico y generar efectos propagadores (Handfield & McCormack, 2005).

El desarrollo de Shenzhen como zona económica especial

Shenzhen está situada en la provincia de Guangdong, costa sureste de China, adyacente a la bahía de Dapeng en el este y al norte de Hong Kong. Su extensión territorial aproximada es de 2,000 km². Se divide en seis distritos urbanos: Baoan, Nanshan, Futian, Luohu, Yantian y Longgang. Cada uno de esos distritos se ha reconvertido en función de una división del trabajo regional y de producción de conocimiento al estilo smithiano (OCDE, 2000:22) sobre la base de sus ventajas de localización y en la disponibilidad de sus recursos naturales, capital humano y financiero. Nanshan es el centro donde se ubican industrias de alta tecnología; en Futian reside el gobierno municipal y se ubica en el corazón de la ZEE; Luohu, adyacente a Hong Kong, es el centro comercial y financiero, y Yantian se distingue por su logística. El puerto de Yantian tiene la segunda terminal de contenedores de agua profunda más grande de China y cuarta en el mundo.

El área del Delta del Río Perla fue la primera en aplicar la política de puertas abiertas iniciada en 1979. De las primeras cuatro ZEE, dos fueron de esta área: Shenzhen



Cuadro 2
IED y su distribución, por región en China, 2006

Región	Número de proyectos	Participación	Valor realizado	Participación
Total	41,485	100.0	694,68	100
Este	35,538	85.6	569.22	81.94
Central	4,084	9.84	39.22	5.65
Oeste	1,851	4.46	21.7	3.13
Otros	12	0.03	64.47	9.28

Región este: Beijing, Tianjin, Hebei, Liaoning, Shanghai, Jiangsu, Zhejiang, Shandong, Guangdong, Hainan.

Región central: Shanxi, Jilin, Heilongjiang, Jiangxi, Henan, Hubei, Hunan.

Región oeste: Inner Mongolia, Guangxi, Sichuan, Chongqing, Guizhou, Yunnan, Shaanxi, Gansu, Qinghai, Xinjiang, Tibet.

Fuente: Invest in China (2007), "FDI utilized by East, Central and West Parts of China in 2006".

y Zhuhai. En 1985 la DRP fue declarada "región económica abierta". A principios de 1990 fueron aplicadas en la DRP las más intensas políticas de apertura al mercado en toda China a fin de integrarla con mayor rapidez a la economía global. Desde entonces esta región ha emergido como una de las más ricas en China (Lachang Lu and Yegua Dennis Wei, 2006:231). Debido a la proximidad con Hong Kong y a las políticas aplicadas, Shenzhen fue la ciudad de la DRP que se desarrolló con mayor rapidez con repercusión en Guangdong y en la región costera de China (véase el cuadro 2).

En 1980, Shenzhen era un pueblo pesquero con cerca de 30,000 habitantes, en 2008 su población registraba cerca de 10.5 millones de personas y en la actualidad es el principal centro productivo del país, el mayor receptor de IED y la ciudad comercial más activa que cualquier otra en China (Yaolin Mark y Xiaochen Meng, 2004). Su tasa promedio anual de crecimiento del PIB entre 1980 y 2006 fue de casi 22%. Este crecimiento puede dividirse en tres etapas, como se observa en el siguiente cuadro. En cada una de éstas se observa una transformación estructural importante.

Cuadro 3
Etapas de crecimiento económico en Shenzhen

Primera etapa	1980-1986	Inicio de transferencia desde Hong Kong de industrias intensivas en trabajo. Se registra una tasa de crecimiento promedio anual de 44%. En este periodo se realiza una fuerte inversión estatal en infraestructura e instituciones educativas para generar los recursos humanos necesarios para las labores administrativas y de gestión.
Segunda etapa	1987-1995	Se internacionaliza la inversión a Shenzhen. Pero de forma simultánea empieza a perder ventajas comparativas en la producción de bienes intensivos en trabajo. El PIB crece a una tasa anual de 29% de crecimiento promedio anual; el gobierno municipal impulsa un sistema de innovación científica y tecnológica centrado en las empresas, con la participación de universidades e institutos de investigación y desarrollo tecnológico e instituciones financieras.
Tercera etapa	1996-2006	Reconversión industrial de Shenzhen hacia la producción de bienes de alta tecnología y de servicios de alto valor agregado. Su tasa de crecimiento promedio fue de 19% de 1991 a 2000, la tasa de crecimiento anual de industrias de hi-tech fue de 53.3%. En 2000 el valor de la generación de productos de hi-tech fue de 06.4 billones de RMB yuanes, (precios corrientes), lo que hizo crecer en 45.9% el valor bruto de la producción industrial.

Fuente: Elaboración propia con base en Guo Wanda y Yueqiu Feng, 2007.

1. En la *primera de etapa* (1980-1986) el gobierno central estableció infinidad de oficinas como “ventanas” para “guiar”, “supervisar” y “apoyar” a la IED y al comercio. Debido a la inversión gubernamental para desarrollar las funciones administrativas, el crecimiento registrado no se debió sólo a la IED, sino a la absorción de una gran cantidad de recursos del gobierno central. Durante estos primeros años los inversionistas extranjeros estaban a la expectativa de lo que sucedería con la nueva reforma² (Lachang Lu y Yegua Dennis Wei, 2007).
2. Durante la *segunda etapa* (1987-1995) las transformaciones que se sucedieron en China obligaron a Shenzhen a afrontar nuevos retos. La política de puertas abiertas se hizo extensiva a otras áreas y regiones. Shenzhen, que en una primera etapa se había visto favorecida con esas políticas, empezó a perder gradualmente sus ventajas comparativas, ya que tuvo que compartir y competir con otras provincias y zonas costeras abiertas. Aunado a ello, los costos de los factores productivos (tierra, capital y trabajo) se incrementaron y el rápido crecimiento urbano y el deterioro ambiental de la industria productora de bienes intensivos en trabajo obligaron al gobierno local a buscar nuevas estrategias de crecimiento y desarrollo industrial. El gobierno municipal de Shenzhen se planteó transformar la ciudad en una *ciudad de innovación* (Lachang Lu y Yegua Dennis Wei, 2007: 235).
3. En la *tercera etapa* (1996-2006) se aprecia el éxito de las políticas de reconversión industrial hacia la producción de bienes de alta tecnología iniciado durante la etapa previa y cuya finalidad era sobre todo impulsar a la región, con base en una estrategia sustentada en la producción de conocimiento (Elliasson, 2000: 148-149). Como se observa en el cuadro 3.

Con este proceso de reforma y cambio estructural, Shenzhen pasó de ser una industria tradicional a principio de la década de los ochenta a una ciudad industrial de alta tecnología, gracias a la rápida reconversión tecnológica de sus empresas, que pasaron de ser productoras de bienes ensamblados a productoras de bienes manufacturados en su totalidad (Guo Wanda y Yueqiu Feng, 2007). Estas políticas tuvieron de inmediato sus efectos positivos: de 1991 a 2000 la tasa de crecimiento anual de industrias de *hi-tech* fue de 53.3%. Y para 2005 el sector de las telecomunicaciones, computadoras y electrónica participó con más de 70% del total de la producción industrial, seguido por el sector eléctrico y maquinaria con 8.33%, instrumentos y equipos de oficina 3.8%, productos metálicos 3.16% y plásticos con 2.7% (Enright Michel J. 2007).

² En esta primera fase cerca de 60% de la inversión provino del gobierno central.

Cuadro 4
Shenzhen
Participación porcentual de las principales industrias según
la producción industrial en 2005 (%)

1. Equipo de telecomunicaciones, computadoras y electrónica	70.02
2. Equipo eléctrico y maquinaria	8.33
3. Instrumentos y equipo de oficina	3.87
4. Productos metálicos	3.16
5. Productos de plástico	2.77
6. Otras manufacturas incluyendo artesanías	2.21
7. Equipo para propósitos especiales	1.78
8. Productos químicos y materiales químicos no refinados	1.63
9. Medios de impresión y grabación	1.50
10. Equipo de transporte	1.33

Fuente: Enright Michel, *The Greater Pearl River Delta*, Invest in Hong Kong, Hong Kong, 2007

Las compañías privadas generaron 21% de la producción total en 2006, entre ellas destacan transnacionales como Ricoh, Toshiba, Epson, Copier, Xerox, Wal Mart, Compaq, Sony, Intel, IBM, Siemens, Samsung, Mitsubishi, Mitsui, HP, AT&T, Flextronic, Olympus, etcétera. De las 500 empresas multinacionales de mayor producción mundial, 141 tenían filiales en Shenzhen. El desarrollo de la industria tecnológica en Shenzhen se ha difundido hacia firmas locales, las que gradualmente han establecido sus propias marcas. Para fines de 2005 había cinco marcas propias de Shenzhen cuyas ventas habían superado los 1.25 billones de dólares. Muchas marcas conocidas han emergido en las áreas de telecomunicaciones, computación y productos relacionados, audio y video digital, *software* y biomedicina (Guo Wanda y Yueqiu Feng, 2007:7).

La IED captada por Shenzhen ha pasado de 153.7 millones de dólares en 1979, a 3.3 mil millones de dólares en 2006. Hong Kong ha sido la fuente más importante de capitales, al contribuir con las dos terceras partes del total de su inversión debido a su privilegiada localización y los vínculos culturales. Dicha IED genera una tercera parte de la fuerza de trabajo total, contribuye con tres cuartos del valor de la producción industrial total y genera cerca de 60% de las importaciones y exportaciones totales de la provincia de Guangdong (State Statistical Bureau, 2006). En 2006, el PIB de Shenzhen era de 71.3 miles de millones de dólares, cuarto entre las ciudades de mayor crecimiento en China y muy cerca de Guangzhou, tercera ciudad en importancia, y casi la mitad de Hong Kong. Por lo anterior, Shenzhen puede ser considerada como una de las ciudades que mayor impacto positivo ha tenido sobre el desarrollo regional (Taverner James, 2007; Cornejo, 2007; 92).

Por otra parte, para apuntalar el éxito en la transformación industrial, el gobierno municipal de Shenzhen continuó jugando un papel primordial. En el 11° Plan Quinquenal 2006-2010 de la RPC, logró que se considerara prioritaria la transformación

Cuadro 5
Indicadores económicos relevantes de la Delta del Río Perla (2006)

Ciudades	Área (km ²)	Población (mn)	PIB (RMB bn)	PIB (%)	PIB per cápita (RMB)	Valor industrial (RMB bn)	Export (US\$bn)	Actual IED (US\$bn)
Guangzhou	7,434	9.95	607.4	14.8	63,100	197.1	32.4	2.9
Shenzhen	1,953	8.46	581.4	16.6	69,450	308.7	136.0	3.3
Zhuhai	1,688	1.24	74.8	16.4	52,185	41.5	14.8	0.8
Foshan	3,849	5.34	292.8	19.3	50,232	174.4	21.1	1.1
Huizhou	11,158	3.22	93.5	16.6	25,043	40.4	12.3	1.0
Dongguan	2,465	6.45	262.7	19.2	39,468	131.9	47.4	1.8
Zhongshan	1,800	2.36	103.6	16.8	42,058	69.6	15.6	0.7
Jiangmen	9,451	3.95	94.2	15.6	22,936	43.9	7.4	0.7
Zhaoqing	14,856	3.38	51.6	14.5	13,991	11.4	1.8	0.7

Fuente: *Guangdong Statistical Yearbook*, 2007.

definitiva de la industria hacia la alta tecnología (*Hi Tech*) y servicios de alto valor (Enright Michel J., 2007). En congruencia con tal propósito, la inversión municipal en ciencia y tecnología alcanzó 1.5 billones de RMB (también reconocidos como yuanes) en 2006, 7.26% de la inversión pública total de la ciudad. La inversión en ciencia y tecnología alcanzó 92.5 billones de RMB, aplicándose 3.65% del PIB para investigación y desarrollo tecnológico (Lachang Lu and Yegua Dennis Wei, 2007:235).

Factores que explican el éxito de Shenzhen

Sin lugar a dudas, muchos son los factores que explican su éxito, sin embargo los que consideramos más relevantes son:

1. *El primero y el más importante radica en que el gobierno central aplicó su política de puertas abiertas y su reconversión como ZEE.* Fue en Shenzhen donde se llevó a cabo por primera vez, y con mayor amplitud, una reforma comprensiva de mercado. Como ZEE, disfrutó de un esquema de políticas preferenciales. Ello le permitió crear condiciones favorables para atraer capitales del exterior y estimular la competitividad de las empresas.³ La política de puertas abiertas respondió a un momento determinado y a circunstancias particulares. Aunque fue el inicio de grandes cambios, se tuvo que ir reconvirtiendo las políticas preferenciales de la ZEE en función de la situación cambiante del entorno y de los objetivos prioritarios de crecimiento económico establecidos por los gobiernos central y local.
2. *Shenzhen disfruta de una ventaja privilegiada en su localización al ser una ciudad costera adyacente a Hong Kong.* Shenzhen está localizada frente a la DRP y

³ La IED se incrementó 10% anual de 1980 a 2006. El valor de las exportaciones alcanzó la cifra de 136.1 billones de dólares en 2006.

conectada a Hong Kong en el sur. Su ubicación geográfica es estratégica, por su cercanía con Hong Kong y por servir de puente para las transacciones económicas y comerciales de China continental con el mundo capitalista. La estructura industrial ascendente y la competitividad de las empresas de Shenzhen se han visto favorecidas por esta proximidad con Hong Kong, de donde provienen, no sólo los montos más importantes de capital para inversión, sino todo el *know how* empresarial, comercial y tecnológico. En una primera fase, a principios de la década de los ochenta, dada el alza en los costos de producción local y la proximidad geográfica y cercanía cultural, los empresarios de Hong Kong decidieron transferir sus industrias intensivas en trabajo a la DRP, en particular a Shenzhen; después fueron transferidas empresas con mayor tecnología y de servicios (Lachang Lu y Yehua Dennis Wei, 2006:233).

3. *El papel del gobierno local como promotor del crecimiento y desarrollo económico.* Dadas las circunstancias particulares de China, durante la primera fase de la aplicación de las políticas de puertas abiertas (1980-1990) el gobierno central jugó un papel fundamental en la aplicación de la reforma económica y, por ende, fue el responsable de los avances obtenidos. Desde ahí se decidía y aplicaba todo lo referente a la política de *puertas abiertas*. Mientras tanto, los gobiernos locales se sujetaban a lo dispuesto desde Beijing, de manera tal que sus documentos y decisiones eran como “copias al carbón” de lo dispuesto desde el centro (Yaolin Mark y Xiaochen Meng, 2004:185). Debido a ello, las políticas aplicadas en Shenzhen, al igual que el resto de las ZEE, habían estado sujetas a lo dispuesto desde el poder central. A partir de 1992, posterior al *tour* emprendido por Deng Xiaoping hacia las regiones de la costa, se autorizó al gobierno municipal de Shenzhen para que pudiera legislar. El establecimiento de nuevas regulaciones y leyes emitidas por el gobierno municipal no fueron simplemente una nueva legislación, sino una nueva práctica que buscó crear un ambiente propicio para la inversión local de multinacionales y generar mayores incentivos, sobre todo para las inversiones de alta tecnología. Lo más importante de todo estriba en que el sistema legal y *las nuevas regulaciones se decidieron en función de los requerimientos y necesidades locales, no tanto de los intereses nacionales o transnacionales* (Yaolin Wang y Xiaochen Meng, 2004: 186-87). Por tanto, fue la capacidad en la toma de decisiones en el gobierno municipal lo que les permitió establecer un sistema legal propicio y aplicar políticas preferenciales propias a fin de alentar la inversión de empresas de *hi tech* y desestimular inversiones no acordes con los objetivos prioritarios para la ciudad.

4. *Importancia de la infraestructura urbana.* Shenzhen fue objeto de importantes inversiones gubernamentales en infraestructura portuaria y urbana, lo que le ha permitido alcances extraordinarios. Es la única ciudad china que dispone de puertos de varios tipos, aeropuertos y marina. El puerto de Yantian en Shenzhen se ubica como la segunda terminal de contenedores de agua profunda más grande de China y cuarto en el mundo. Por otro lado, Shenzhen es de las ciudades con más y mejores carreteras y vías férreas que la conectan con las principales ciudades de la DRP y con Hong Kong. Los gobiernos central y municipal son conscientes de que una buena infraestructura es necesaria para crear un ambiente logístico favorable que permita incrementar la competitividad industrial de la ciudad.
5. *Shenzhen ha sido casa de emigrantes provenientes del interior del país y más recientemente del exterior.* El rápido crecimiento económico alcanzado y las políticas inmigratorias asumidas por el gobierno central para ofertar una fuerza de trabajo de bajo costo han transformado a Shenzhen en un polo de atracción de grandes montos de población joven del interior. Esta ciudad no sólo es un mosaico cultural que combina la cultura diversa de otras provincias y regiones de China, sino que además ha incorporado rasgos del exterior de China, debido a la fuerte influencia de Hong Kong y al arribo de un gran número de empresarios e inversionistas de diversas partes del mundo. Esta circunstancia ha permitido que la población de origen chino en Shenzhen disponga de una cultura que, sin abandonar los rasgos propios de su cultura, asimila lo mejor de otras, como es la actitud empresarial y la disposición al ahorro y a la innovación (Fang, T., 2001).



Políticas claves que han incidido para la competitividad de Shenzhen

- a) Una de las políticas claves que explican la transformación industrial de Shenzhen ha sido la habilidad del gobierno para atraer inversión del exterior (IE), lo que le ha permitido transformar la estructura industrial y hacerla más competitiva. Las empresas extranjeras participan con 40% del PIB total de Shenzhen. Entre las principales medidas para atraer IE se pueden considerar la eliminación de trabas burocráticas y administrativas a la inversión extranjera; facilitación de los permisos para el establecimiento de compañías de propiedad total de extranjeros; autorización para el libre acceso a la tierra; dotación de la infraestructura requerida por las firmas extranjeras para el desarrollo de su actividad productiva en parques industriales; permiso para la repatriación de las utilidades; el establecimiento de políticas favorables para la importación de bienes tecnológicos; apoyo logístico

y financiero para empresas con capacidad exportadora; reducción o excepción de tasas impositivas en función del tipo de compañía; deducción impositiva debido a gastos de entrenamiento y capacitación de personal; apoyo a los trabajadores con escuelas y guarderías para sus hijos, y establecimiento de fondos gubernamentales para investigación y desarrollo tecnológico (Shenzhen Government, 2008).

- b) *La transformación de Shenzhen en función de la creación de nuevas ventajas competitivas.* Por tradición, la economía de Shenzhen había dependido de la IED de la industria intensiva en trabajo, cuyo crecimiento fue sin precedentes durante la década de los ochenta e inicios de la de los noventa. Ya a mediados de esta última su modelo de crecimiento dejó ver serias limitaciones, sobre todo el de su baja productividad, por lo que el gobierno decidió llevar a cabo acciones con la finalidad de transferir ese modelo de crecimiento a otro centrado en la ciencia y la tecnología. Valorando sus fuerzas y debilidades externas e internas, el gobierno elaboró la *Estrategia para el desarrollo científico y tecnológico y el Perfil para el desarrollo de investigación de nueva y alta tecnología*. Como parte importante de esta estrategia Shenzhen fue denominada “Ciudad Nacional de Innovación” y se decidió y apoyó el establecimiento de algunas zonas de *hi tech* (Lachang Lu y Yegua Dennon Wei, 2006:237). Para lograr la transformación industrial, se aprobó que 4% del PIB de la ciudad fuese utilizado para alentar la investigación y el desarrollo tecnológico⁴ (Lachang Lu y Yegua Dennon Wei, 2006:235).
- c) En apoyo a la política de creación de nuevas ventajas comparativas, se carecía de personal altamente capacitado y la formación local era insuficiente para lograr la transformación de la estructura productiva hacia el sector de *hi tech*, por lo que en 2001 se persuadió a los graduados de las principales universidades e institutos en China a establecer un centro universitario⁵ con la calidad necesaria para la formación de técnicos calificados y la generación de investigación y desarrollo tecnológico. Dicho centro universitario se creó en 2003 con científicos e investigadores provenientes de las tres principales universidades de la región (Universidad de Pekín, Universidad de Tsinghua, ambas en Beijing, y del Instituto de Tecnología en Harbin); para ello fue necesario darles facilidades de acceso, fondos generosos y un ambiente propicio para el desarrollo de sus actividades.
- d) La concentración urbana obligó al gobierno municipal a desconcentrar la actividad productiva a espacios geográficos con menor población y aprovechar los

⁴ Con esa inversión se espera que la producción de *hi tech* se incremente a un promedio anual de 20% en los próximos años.

⁵ Antes de esta fecha había en Shenzhen una universidad con sólo 25 estudiantes graduados, los que eran, por supuesto, insuficientes para hacer de ella una ciudad moderna.

centros urbanos para la realización de operaciones industriales con mayor valor. En este sentido, los gobiernos locales y provinciales aplicaron políticas para el establecimiento de empresas multinacionales de industrias intensivas en tecnología y se actuó para transformar a Shenzhen en una ciudad donde se concentrara el poder de mando de las grandes empresas que operan en China (Guo Wanda y Yue-qiu Fena, 2007). Los resultados de estas políticas están a la vista: desde principios de los noventa las empresas transnacionales expandieron sus áreas de inversión de manera que el establecimiento de centros de investigación y desarrollo tecnológico hicieron de esa región uno de los tres centros de investigación y desarrollo más importante de toda China (los otros dos son Beijing y Shanghai).⁶

- e) *Desarrollo de un sistema financiero moderno y eficiente.* Para dar seguridad y eficiencia a la actividad productiva de las empresas privadas domésticas y multinacionales, el gobierno de Shenzhen estableció un sistema financiero integral con un moderno sistema bancario, fianzas y seguros. Todas las instituciones financieras domésticas tienen sucursales en Shenzhen y todos los bancos de esta localidad tienen cobertura mundial para sus operaciones, además de que cerca de 50 instituciones financieras extranjeras han establecido sucursales en esta ciudad. Una de las dos operadoras de bolsa establecidas en China está localizada en Shenzhen.
- f) En el sentido de concentrar a las grandes empresas y conglomerados industriales el gobierno local se dio a la tarea de *alentar la formación de clusters industriales o concentraciones industriales para beneficiarse de las economías de escala y mejorar las ventajas comparativas regionales.* Debido a este tipo de organización industrial se ha generado un enlace productivo y financiero eficaz entre las empresas, posibilitando con ello asegurar el abastecimiento y responder con eficacia a las exigencias del mercado. Los principales *clusters* en Shenzhen son de electrónica, computadoras, telecomunicaciones, juguetes, plástico, relojes, pinturas de óleo, servicio postal, servicios de logística, servicios portuarios, fianzas, árboles artificiales e impresoras (Market Profiles, 2007).

⁶ Para ilustrar los avances obtenidos basta con mencionar la experiencia de Nokia. Esta firma multinacional inició operaciones en el distrito de Gongguang en 1995, nueve años después (2004) se producía en este distrito de Shenzhen 80% de todos sus productos que se exportaban a los países de occidente. Para 2004, 10 empresas transnacionales habían establecido en Shenzhen sus centros de investigación y desarrollo tecnológico (Lachang Lu y Yegua Dennis Wei, 2006:235).

***Lecciones para México de las ZEE en China:
el papel del Estado en las transformaciones institucionales***

A diferencia de China, cuya reforma fue dirigida por un Estado fuertemente vertebrado y autoritario, en México el gobierno consideró que el fracaso de las estrategias económicas del modelo de sustitución de importaciones se debió a una intervención excesiva del Estado en la economía, la cual fue determinante para las apariciones de las crisis económicas de mediados de la década de los setenta y sobre todo la de 1982. Debido a lo antes expuesto, desde los inicios de la década de los ochenta en México se aplicó un modelo y una estrategia de economía abierta. Ésta se llevó a cabo sobre la base de cuatro ejes fundamentales: sustitución de la rectoría económica del Estado por el automatismo del mercado en todos los ámbitos posibles; reducción y, de ser posible, eliminación de la intervención económica del Estado en la economía mediante la desincorporación parcial o total de las empresas públicas; puesta en marcha de la apertura económica y desregulación de la economía en todos los ámbitos posibles (Ugarte, Fernando, 1994:79-122).

De esta manera, el gobierno mexicano de las últimas tres décadas ha impulsado políticas económicas que reafirman la menor intervención estatal en la economía. Congruentes con esta estrategia, se aplicaron medidas de apertura y desregulación económica con un claro objetivo: fomentar la participación del sector privado y atraer ahorro del exterior. Con ello, les cedieron a los actores privados la preeminencia económica, con lo que la acción del Estado quedó restringida a la esfera macroeconómica y se evitó, en lo posible, el impacto de agentes externos en el quehacer económico (Ibarra, 2005; 107-120).

Aunque México y la República Popular China aplicaron sus respectivas estrategias casi en un mismo momento histórico y de que se plantearon propósitos similares, *inserción a la economía mundial*, los resultados fueron contrastantes. China con su política intervencionista dio un rumbo más definido a su economía, sus indicadores económicos son sólidos y presenta una gran credibilidad económica y política. México, en cambio, sujeto a las fuerzas del mercado y con una cada vez menor intervención del Estado en la economía, mantiene indicadores zigzagueantes, no se ha logrado un crecimiento económico consistente y su credibilidad económica está en duda (González, 2002:85).

Las decisiones de política económica se han hecho en función del modelo económico nuevo liberal, en el que el gobierno no se compromete con acciones directas en el quehacer económico en su conjunto y deja las principales decisiones de política económica en los sectores privados. De hecho, no se reconoce la gradualidad en la

aplicación de políticas, ni mucho menos se formula una política industrial definida con acciones específicas con base en un proyecto de desarrollo de largo alcance (González y Meza Lora; 2008;775), excepto del establecimiento de medidas de apoyo a los sectores privados, en quienes recae la verdadera toma de decisiones; el gobierno mexicano busca no meter las manos en la priorización de sectores. De manera implícita se reconoce la regulación automática del mercado, cuando la rígida realidad muestra, una y otra vez, que *las economías de mercado no se regulan por sí mismas y de que no se puede dejar a la economía en “piloto automático” (valga la expresión), mucho menos, cuando éstas funcionan con “fallas” evidentes*. Dejar que las fuerzas del mercado actúen por sí solas y sean las que conduzcan la economía significa no tomar lección alguna de otras economías.



El establecimiento de una estrategia de desarrollo desigual

La estrategia de desarrollo seguida por México radicó en introducir un nuevo modelo de desarrollo económico “sin transición hacia el modelo exportador” (Villarreal, 2000: 678), esperando que la sola apertura externa y el imperio del mercado fueran suficientes. Se supuso que se reducirían las desigualdades regionales de manera simultánea con el fin de que todas las regiones aprovecharan los beneficios del proceso de inserción de México a los mercados internacionales.⁷ Sin embargo, lejos de reducirse las desigualdades regionales, éstas se han ampliado, lo que aporta un elemento más al fracaso de la estrategia de desarrollo regional equilibrado que busca México (Sánchez González, 2006:120) y pone en evidencia el hecho de que en la actualidad no es posible pretender el desarrollo regional desde una concepción pragmática de que el mercado resolverá las desigualdades regionales, pero excluyendo a los agentes económicos de la formulación de un plan para el desarrollo regional. En este sentido, para que cualquier estrategia de desarrollo regional pueda tener éxito, se requeriría plantear la hipótesis del interés y la participación común del Estado-mercado (Ruiz Durán; 1999; 300), ya que ambos deben jugar papeles mutuamente incluyentes.

El desconocimiento de otras estrategias congruentes e integrales con el modelo de desarrollo económico nacional, al intentar reducir de manera simultánea el desarrollo regional desigual, ha impedido la posibilidad de una estrategia que pudiese favorecer a las regiones con mayor potencial, e impide que haya políticas de promoción espe-

⁷ El objetivo 13 del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, en su apartado sobre Desarrollo Regional, establece: “Superar los desequilibrios regionales aprovechando las ventajas competitivas de cada región, en coordinación y colaboración con actores políticos, económicos y sociales al interior de cada región, entre regiones y en el ámbito nacional”.

cífica que otorguen medidas preferenciales que mejoren el potencial regional, que se dirijan recursos adicionales para infraestructura y otorgamiento de servicios para detonar su crecimiento, etcétera. Para ilustrar lo anterior, el ejemplo más cercano es el del establecimiento de ZEE en China y el de las zonas libres en México en el noroeste y sureste del país.

Cabe aclarar que antes que China, México aplicó *zonas económicas de excepción* y que el primero aprendió del segundo (como quizá lo hizo de otros tantos países, a los que envió visores en la década de los setenta para preparar su apertura al mundo) para la puesta en marcha de las suyas. Las estrategias para el establecimiento de zonas francas difirieron en China y México. Los líderes chinos aplicaron una estrategia de desarrollo desigual favoreciendo a las regiones de la costa conforme esa estrategia fue dando resultados positivos se fue extendiendo a otras ciudades y regiones, al grado de que hoy la mayor parte de la zona costera en China está completamente abierta a la IED y al comercio internacional. México, que había puesto en práctica *zonas libres* desde 1965 en las regiones fronterizas con Estados Unidos en el norte y Belice en el sur, a principios de la década de los noventa inició un proceso de gradual eliminación del llamado *régimen de excepción* a fin de incorporar a *todo* el país a un nuevo régimen impuesto por el TLCAN con Estados Unidos y Canadá. Aunque las zonas libres habían jugado un papel importante en el crecimiento y desarrollo económico de la región noroeste durante varias décadas, fueron desmanteladas con el fin de homogeneizar a las regiones en torno a una política nacional. Los resultados en la aplicación de ambas estrategias son evidentes: China se ha insertado con éxito a la economía mundial. Hoy México es más dependiente de la economía estadounidense, mientras las ZEE de China han alcanzado un crecimiento extraordinario y han logrado reconvertirse a fin de seguir aprovechando su despegue inicial y su privilegiada localización y ser el motor que arrastre a otras regiones y provincias del interior; en México, en aras de superar los desequilibrios regionales de manera simultánea, al desaparecer el régimen de zona libre, la región del noroeste no sólo no ha logrado reconvertirse, sino que al carecer de un plan preconcebido del quehacer futuro y al depender únicamente de las fuerzas del mercado, tiende a perder sus ventajas comparativas iniciales. Además, ha olvidado que con modelos económicos de apertura externa los sectores económicos clave y las regiones deben jugar un nuevo papel para hacer compatible y congruente la aspiración de aprovechar los fines de la estrategia de apertura externa con integración regional (Katz, 1999; 338).

Una China abierta a las economías del mundo y con un crecimiento importante de su demanda interna presenta mayores incentivos de inversión en sus ZEE que todo el

territorio mexicano. El atractivo de la inversión en México, fundamentalmente en su región noroeste, muestra una preocupante tendencia, dada la pérdida de las ventajas comparativas y la agudización de la recesión reciente en el mercado estadounidense entre 2007 y 2009, con la creciente contracción de su demanda de bienes importados del exterior.

Para que en México cambiara la situación actual de fracaso del modelo y estrategia de desarrollo económico y de desarrollo regional, se requeriría de una política de desarrollo regional *ad hoc* a los fines del modelo de desarrollo económico, que articulara a ambos desde una amplia perspectiva: de integración regional, de cadenas productivas, política industrial, proyectos regionales, inversión en sistemas regionales de innovación, y de reconsideración de los objetivos de la apertura externa (Graizbord y Aguilar; 2006;112). Sólo de esa manera es posible esperar a que —de continuar el actual modelo de desarrollo económico secundario exportador o nuevo liberal— se dé la transición final entre un modelo de desarrollo basado en los mercados internos, con “desarrollo regional equilibrado” a otro con apertura externa y mercados externos, que —con una estrategia de “desarrollo regional desequilibrado” pero *ad hoc* a una estrategia de largo plazo y gradual— logre finalmente una inserción exitosa en la globalización económica mundial y cumpla con las metas del desarrollo económico y social.



Consideraciones finales

Del análisis realizado se deduce que la estrategia de REN y la inserción internacional o apertura externa son condiciones *sine qua non* para propiciar que un país tenga éxito en sus propósitos de desarrollo o disminución del subdesarrollo. En el caso de China, su REN y AE del territorio fueron dirigidas por el Estado, que ha sabido compaginar el gradualismo con el ensayo de prueba y error, para no cometer desaciertos de estrategia que puedan generar problemas internos, derivado de la inserción internacional del territorio a la economía internacional de hoy día, más interdependiente y competitiva. Lejos de buscar un desarrollo regional equilibrado, la estrategia del gobierno chino fue la de considerar un desarrollo desigual regional como punto de partida de su apertura al exterior. Shenzhen es una de las ZEE más exitosas de esta política. La aplicación de políticas desiguales le permitió a esa ciudad aprovechar sus recursos, potencialidades y ventajas, haciendo de ella uno de los centros más dinámicos y prósperos de China, lo que se fortaleció con la política de libertad y autonomía para legislar en favor del desarrollo económico y regional de la ZEE.

La descentralización, la autonomía, la pertenencia a una región geográfica de importancia y el encadenamiento de Shenzhen a la región del territorio chino al exterior han sido los factores que han permitido a esta ZEE contribuir al acelerado crecimiento económico de la región oriental de China continental y ha sido detonante para generar eslabonamientos industriales y tecnológicos hacia el interior del país, fortaleciendo el crecimiento y desarrollo regional endógeno (Taverner, 2007:4). Es la ZEE de Shenzhen, fruto de un modelo de desarrollo económico, la que garantiza la articulación de los intereses nacional-regionales, con el interés de los agentes económicos del exterior, representados sobre todo por las corporaciones transnacionales. Así, el modelo económico chino expresa una combinación única de pragmatismo y visión que obedece a circunstancias históricas y culturales propias.

El caso de Shenzhen, como ZEE, es ilustrativo para México, país que — con un modelo de desarrollo económico orientado hacia el exterior, pero sin gradualismo y sin un horizonte de largo plazo— pensó que con la firma del TLCAN y la renuncia tácita a las zonas libres, francas o de excepción le generaría mayores beneficios. Shenzhen demuestra que sí es posible impulsar una determinada forma de inserción internacional, a partir de un modelo de desarrollo económico propio y que atienda a las necesidades regionales y nacionales de desarrollo económico.

En 2009, se cumple la vigencia del TLCAN, por lo que México aún puede intentar recuperar parte de su autonomía económica y reformular su estrategia de inserción internacional a partir de una estrategia global, que rediseñe su inclusión y reevalúe los beneficios de contar con ZEE. Su pertenencia a la Organización Mundial de Comercio no es obstáculo, ya que China es miembro y las aplica sin objeción alguna. Por otro lado, el cambio de gobierno en Estados Unidos en enero de 2009 ha generado expectativas para la revisión de dicho acuerdo, lo que de proceder, le brinda la oportunidad de rediseñar su estrategia global de desarrollo económico, por lo que no se debe dejar pasar esa oportunidad, pues la cambiante e incierta situación de la economía internacional obligan a una mayor flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones y en la aplicación de sus políticas. Además, no se debe olvidar que el resurgimiento de las ZEE en el mundo es un indicador que bien puede ser tomado en cuenta para redefinir la forma de insertarse a la economía global en este siglo XXI. 

Bibliografía

- Aguilar, Adrián Guillermo y Graizbord, Boris, "Regional Differences and the Economic, Social Geography of Mexico at the Beginning of the Twenty-first Century" en Randall, Laura, *Changing Structure of Mexico/ Political, Social, and Economic Prospects*, Nueva York, Sharpe, 2006, pp. 91-118.
- Bhaskar Goswami, "Special Economic Zones; Lessons from China", 13 de febrero 2007, en <http://www.countercurrents.org/goswami130207.htm>.
- Calva, José Luis, *Educación, ciencia, tecnología y competitividad*, México, Cámara de Diputados-Porrúa-UNAM, 2007.
- China Economic Information Network, *Statistics*, 2007, <http://ce.cei.gov.cn>.
- Choosin, T., "Foreign direct investment from the People's Republic of China", en Bettignies Henri-Claude de, *Business transformation in China*, Londres-Boston, International Thomson Business Press, 1996.
- Cornejo B., Romer A., "Las Zonas Económicas Especiales en China", en *Estudios de Asia y África*, vol. XX, núm. 2, México, Colegio de México, 1985, pp. 15-35.
- _____, "Nuevas Propuestas de Cambio en el Patrón de Desarrollo de China", en Calva, José Luis, *Desarrollo económico: estrategias exitosas*, México, Cámara de Diputados-Porrúa-UNAM, 2007, pp. 91-106.
- _____, *China. El Ascenso de una Potencia*, México, Colegio de México, 2008.
- Deng Xiaoping, "Nosotros podemos desarrollar una economía de mercado bajo el socialismo", *Trabajos selectos de Deng Xioping*, Beijing, People's Daily Online, 26 de noviembre, 1979, en <http://english.peopledaily.com.cn/dengxp/>.
- Departamento de Comercio de Estados Unidos, "Shenzhen. Overview", en <http://www.buyusa.gov/china/en/shenzhen.html>.
- Eingereicht von Claus Knoth, *Special Economic Zones and Economic Transformation: The Case of the People's Republic of China*, Germany, Konzantanz, 2000.
- Enright Michel J., "The Greater Pearl River Delta", *Invest in Hong Kong*, Hong Kong, 2007.
- Fang, Tony, "Culture as a driving force for interfirm adaptation: A Chinese case", *Industrial Marketing Management*, vol. 30, núm. 1, Yale, Yale Center for the Study of Globalization, 1 de enero 2001.
- Favorable Policies, Industry policies, Shenzhen Government Online, Shenzhen, 2008. <http://english.sz.gov.cn/>.
- González García, Juan, "Reforma económica institucional y modelo de desarrollo con orientación externa: similitudes y diferencias entre México y la República Popular China (1980-2000)", en *Problemas del Desarrollo/ Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 33, núm. 129, México, IIEC-UNAM, 2002.
- _____, *China: reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neoinstitucional*, México, Porrúa., 2003.
- _____, "Teoría del Desarrollo Económico. Situación Reciente y perspectivas", en Correa López, Gabriela y González García, Juan, *Perfiles recientes del desarrollo económico de China*, México, UAM-UdeC, 2006, pp. 17-49.
- _____, "Lecciones del Proceso de Transformación Económica Institucional Reciente de la República Popular China", en Calva, José Luis (coord.), *Desarrollo económico: estrategias exitosas*, México, UNAM-Porrúa, 2007, pp. 107-121.
- _____ y Salvador Meza Lora, "Política Industrial y Nueva Economía Institucional en el Siglo XXI", en *Comercio Exterior*, vol. 58, núm. 11. México, 2008, pp. 669-679.
- Guo Wanda y Yueqiu Feng, "Special Economic Zones and Competitiveness. A case Study of Shenzhen, the People's Republic of China", PRM Policy, Serie 2, *Islamabad*, Noviembre de 2007.
- Handfield, R. B., McCormack, K., "What you need to know about sourcing from China", *The Journal of Supply Chain Management Review*, vol. 9, núm.6, Newton, MA, Cahners Pub. Co, 2005.
- HKTDC, "Yangtze River Delta", Market Profiles on Chinese Cities and Provinces, en <http://info.hktdc.com/mktprof/china/prd.htm>.
- Hernández Pedraza, Gladys et al., "Las Zonas Económicas Especiales. Algunas Experiencias", en *Temas de la Economía mundial*, La Habana, CIEM, vol. 8, 2005, pp. 88-108.



- Ibarra, David, *Ensayos sobre economía mexicana*, México, FCE, 2005.
- Katz, Isaac, "Efecto regional de la apertura comercial", *Transición económica y comercio exterior*, México, FCE-BANCOMEXT, 1997, pp. 325-358.
- Kuotsai Tom Liou, "Strategies and lessons of China's Post- Mao Economic Development", *Policy Studies Review*, Florida, University of Central Florida Press, primavera de 1999.
- Lachang Lu and Yehua Dennis Wei, "Domesticating Globalization, New Economic Spaces and Regional Polarization in Guangdong Province, China", *Royal Dutch Geographical Society KNAG*, vol. 98, núm. 2, Faculty of Sciences, Utrecht University, 2007.
- Lau, Raymond W. K., "**Pioneering Economic reform in China's Special Economic Zones**", Brookfield, Singapore & Sydney, Ashgate, 1999.
- Lin, Justin Yifu, Fang Cai y Zhou LI, *The China Miracle: Development Strategy and Economic Reform*, Hong Kong, Chinese University Press, 1996.
- Lu, L.C., "Polarization, new polarization and the development of the Pearl River Delta", citado por: Lachang Lu and Yehua Dennis Wei, "Domesticating Globalization, New Economic Spaces and Regional Polarization in Guangdong Province, China", *Royal Dutch Geographical Society KNAG*, vol. 98, núm.2, Faculty of Sciences, Utrecht University, 2007.
- Meng Guangwen, "Experiences and Prospects of China's Free Economic Zones after over 20 Years", *Chinese Business Review*, vol. 4, núm. 9, Serial 27, septiembre de 2005.
- OECD., *Knowledge Management in the Learning Society*, París, 2000.
- Opening to the Outside World, China in Brief*, 2000, en <http://mdjnkj.china.com.cn/e-china/openingup/sez.htm>.
- Ota, Tatsuyuki, "The Role of Special Economic Zones in China's Economic Development As Compared with Asian Export Processing Zones: 1979-1995", *Asia in Extenso*, March 2003 (*an on line research publication*), 2005: www.iae.univ-poitiers.fr).
- Park, Jung-Dong, *The Special Economic Zones of China and their Impact on Its Economic development*, Korea, Korea Development Institute, 1997.
- Powell Gareth, *China economic Review*, Hong Kong, Sheung Wan, 22 de abril de 2008.
- Ruiz Durán, Clemente, *Macroeconomía Global/Fundamentos Institucionales y de Organización Industrial*, México, Jus, 2000.
- Sánchez González, Enrique, *Economía mexicana para desencantados*, México, FCE, 2006.
- Shirk L. Susan, *The Political Logic of Economic Reform in China*, Berkeley, Series on Social Choice and Political Economy, University of California Press, 1993.
- State Statistical Bureau, *China Statistical Yearbook*, Beijing, 2007.
- Stoltenberg Clyde, "China's Special Economic Zones", *Asian Survey*, vol. 24, Berkeley, University of California Press, 6 de junio de 1984.
- Tarverner, James, "El desarrollo económico en China y la influencia de las zonas económicas especiales", *IX Reunión de Economía Mundial*, Madrid, abril de 2007.
- Ugarte, Fernando *et al*, *La política industrial ante la apertura*, México, FCE, 1994.
- Villarreal, René, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México/Un enfoque macroindustrial y financiero 1929-2000*, México, FCE, 2000.
- Weiping Wu, *Pioneering economic reforms in China's special economic zones: the promotion of foreign investment and technology transfer in Shenzhen*, Brookfield, Ashgate Press, 1999.
- Yaolin Wang Mark y Xiaochen Meng, "Global local initiatives in FDI: The experience of Shenzhen, China", *Asia Pacific Viewpoint*, vol. 45, núm. 2, Wellington, August 2004.
- Yongtu Long, "China and the World economy", en Fourth Annual Stavros S. Niarchos, *Lecture for Institute International Economics*, Washington, DC, Peterson Institute, 23 de mayo de 2005.
- Zhuang Guijun y Zhou, Nan, "The relationship between power and dependence in marketing channels: A Chinese perspective", *European Journal of Marketing*, Bradford, West Yorkshire, MCB Publications, vol. 38, 2004.

FINANCIARIZACIÓN ECONÓMICA Y RELACIÓN SALARIAL EN LAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS

Ignacio Álvarez Peralta*

Fecha de recepción: 26 de junio de 2008. Fecha de aceptación: 30 de septiembre de 2008.

Resumen

El presente trabajo revisa el debate y la controversia actual acerca de los vínculos del proceso de financiarización económica con la relación salarial. Nuestra intención es identificar y valorar las debilidades y carencias en dicho debate, y resaltar qué aportaciones y elementos relevantes pueden tomarse para contribuir a la clarificación de dichos vínculos. Identificamos como interlocutores directos a aquellos autores y escuelas que sitúan el epicentro de su objeto de estudio en la empresa. En concreto, se revisan de forma crítica las posiciones de los autores poskeynesianos, regulacionistas, marxistas, institucionalistas así como de otros autores procedentes del campo de la economía de la empresa. Esta revisión crítica de la literatura incorpora además una propuesta interpretativa y una contrastación empírica propia para los casos de la economía estadounidense y francesa, que permiten fundamentar mejor nuestras conclusiones. Palabras clave: financiarización, relación salarial, accionariado salarial, tasa de beneficios y acumulación.

Summary

This study reviews the debate and the present controversy over the links relating the economic financialization process with the wage relation. Our intention is to identify and evaluate the weaknesses and omissions in this debate, and to stress that the contributions and relevant elements can be taken to contribute towards the clarification of these links. We identify as direct spokesmen those authors and schools who locate the epicenter of their objective of study in the firm. Concretely, we critically review the positions of the post-Keynesians, "regulationists", Marxists, "institutionalists", and other writers in the field of the economics of the firm. This critical review of the literature also incorporates an interpretative proposal and an empirical comparison from specific cases in the U.S. and French economies, to provide a better basis for our conclusions. Key words: financialization, wage relation, shareholders' earnings, rate of benefits and accumulation.

* Investigador del Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid. Correo electrónico: nacho.alvarez@icei.ucm.es.



Résumé

Dans ce travail sont examinés les termes du débat et de la controverse actuels relatifs aux liens entre le processus de financiarisation économique et la relation salariale. Notre intention est d'identifier et d'évaluer les faiblesses et carences de ce débat, et de souligner les apports et éléments importants qui peuvent être pris en compte pour contribuer à distinguer les liens mentionnés. Nous identifions comme interlocuteurs directs les auteurs et écoles pour qui l'entreprise constitue l'épicentre de leur objet d'étude. Concrètement, nous examinons de manière critique les positions des auteurs post-keynasiens, régulationnistes, marxistes, institutionnalistes ainsi que celles d'autres auteurs dont les travaux relèvent de l'économie de l'entreprise. Cet examen critique de la littérature sur le sujet incorpore de plus une proposition d'interprétation et une mise en contraste empirique appropriée aux cas particuliers de l'économie des États-Unis et de celle de la France qui permettent de mieux fonder nos conclusions.

Mots clés: financiarisation, relation salariale, actionnariat des salariés, taux de profit et accumulation.

Resumo

O presente trabalho revisa o debate e a controvérsia atual sobre os laços que relacionam o processo de financiarização econômica com a relação salarial. Nosso objetivo é identificarmos e valorizarmos as fraquezas e carências de tal debate e destacar quais aportações e elementos relevantes podem se considerar para contribuir à clarificação de tais laços. Identificamos como interlocutores diretos aos autores e escolas que colocam na empresa o epicentro do seu objeto de estudo. Concretamente se revisam de forma crítica as posições dos autores pós-keynesianos, regulacionistas, marxistas, institucionalistas além de outros autores procedentes do campo da economia da empresa. Esta revisão crítica da literatura adiciona, além do mais, uma proposta interpretativa e um contraste empírico próprio para os casos das economias dos Estados Unidos e da França que nos permite fundamentarmos melhor as nossas conclusões.

Palavras chave: financiarização, relação salarial, acionariado salarial, taxa de benefícios e acumulação.

Introducción y delimitación del debate

A lo largo de las últimas tres décadas, los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) han procedido a un rápido proceso de liberalización de sus mercados financieros. Este hecho ha colaborado —junto con otros fenómenos, entre los que destaca la notable internacionalización del capital financiero a lo largo de este periodo— a que los mercados financieros internacionales hayan adquirido una dimensión y una profundidad espectacular. Ambos factores, a su vez relacionados entre sí, constituyen la base de un nuevo contexto económico internacional financiarizado que influye poderosamente en la dinámica macroeconómica de las distintas naciones, tanto desarrolladas como subdesarrolladas. Buena prueba de ello son las fuertes restricciones que los mercados financieros internacionales imponen a los diferentes Estados desde el punto de vista de la política económica, o el recurrente estallido de crisis financieras y cambiarias a lo largo de los últimos años, tanto en los países desarrollados [crisis del Sistema Monetario Europeo en 1992-1993, naciones escandinavas en 1993, Estados Unidos (EU) en 2001 y en 2008], como en los subdesarrollados (México en 1994, sureste asiático en 1996-1997, Rusia en 1998, Brasil en 1998-1999, Turquía en 2000, Argentina en 2001-2002).

El particular desarrollo que a lo largo de las últimas décadas han experimentado los mercados financieros internacionales —y que ha dado lugar a lo que la literatura especializada denomina “financiarización”— ha llevado a diversos autores a plantearse la incidencia de dicho proceso sobre la dinámica de funcionamiento general de la economía. Numerosos estudios han tratado de analizar y contrastar no sólo la mencionada expansión de la esfera financiera, sino también sus efectos sobre la dinámica macroeconómica, los episodios de inestabilidad y crisis, la evolución del crecimiento económico y la inversión, así como las políticas económicas aplicadas por el Estado, y otros aspectos más.

No obstante, a pesar de que en muchos de estos análisis la relación salarial juega un papel relevante —explícita o implícitamente—, el estudio de sus transformaciones como consecuencia de la expansión de la esfera financiera ha recibido una atención insuficiente. Además ésta es una característica que atraviesa al conjunto de las escuelas que han centrado su atención en el análisis de la financiarización: todas ellas han abierto una agenda de investigación en la que —desde diferentes perspectivas y propuestas metodológicas— se atribuye una importancia central al papel del nuevo contexto financiero internacional (NCFI) en el funcionamiento de la economía, sin embargo los vínculos entre dicho contexto financiero y la dinámica salarial no son abordados con profundidad.

¿Asistimos, tal y como plantean algunos autores (Plihon, 2004), a la transformación de nuestro sistema económico en un “nuevo capitalismo” caracterizado por el poder hegemónico de las finanzas? ¿Es éste el “capitalismo de mañana” del que hablaba Michel Aglietta (Aglietta, 1998) a mediados de los años noventa? ¿Y qué consecuencias tienen estas transformaciones provenientes del ámbito de las finanzas sobre la relación salarial?

Este trabajo se inscribe en ese debate y en la necesidad de contribuir a la clarificación de una cuestión central: ¿cómo se ha modificado la relación salarial como consecuencia del mencionado proceso de financiarización? Su objeto de estudio es la identificación y valoración de las debilidades existentes en dicho debate, resaltando las aportaciones relevantes que contribuyen a la clarificación de los vínculos entre la financiarización económica y la relación salarial. Para ello plantearemos el debate en dos niveles: en primer lugar, revisaremos de manera breve la literatura existente sobre la relación entre el proceso de financiarización y la relación salarial. En segundo, realizaremos una valoración crítica de la literatura revisada, tratando de sugerir y sintetizar una propuesta interpretativa propia para caracterizar los vínculos entre financiarización y relación salarial.

Conviene delimitar los conceptos de los que partimos. Presentamos el difuso término de financiarización económica, que pretende ilustrar —con diferentes matices según los autores (Duménil y Levy, 2004: 110-118; Palazuelos, 1998: 205-207; Ribeiroux, 2003: 26-27; Stockhammer, 2004: 724-28; Martínez González-Tablas, 2007: 269-345; Epstein, 2005: 3-5)— el proceso con el cual desde 1979-1980 emerge la primacía de las finanzas en la dinámica de funcionamiento macroeconómico y en las prioridades de empresas, hogares y administraciones públicas. Dicho concepto recoge por tanto la ascendencia del crecimiento del valor accionario de las empresas como objetivo prioritario en su gestión, así como la imposición de un nuevo “patrón de acumulación en el cual la realización de beneficios tiene lugar fundamentalmente a través de los canales financieros, en lugar de a través del comercio y la producción de mercancías” (Krippner, 2005: 174). Para efectos de este trabajo, entendemos por relación salarial el conjunto de condiciones económicas e institucionales que regulan y determinan el uso de la fuerza de trabajo, en particular el salario, el tipo de regulación contractual, el nivel de desempleo y la capacidad de negociación colectiva.

Dentro de la controversia que abordamos situaremos como interlocutores los trabajos que, además de atribuir una importancia central al papel del NCFI en el funcionamiento de la economía, sitúan el epicentro de su objeto de estudio en la empresa. Sin pretender un repaso exhaustivo nos concentramos en el papel de las compañías,

dada la centralidad del vínculo que éstas presentan entre el mercado financiero y la relación salarial. Dicho objeto de estudio forma parte de la agenda de investigación fundamentalmente —aunque no sólo— de enfoques de tradición heterodoxa, como a continuación veremos.

Vínculos teóricos entre la financiarización económica y la relación salarial en las economías desarrolladas: una revisión de la literatura

En este apartado analizamos las posiciones de los autores poskeynesianos, regulacionistas, marxistas, institucionalistas así como de otros autores procedentes del campo de la Economía de la Empresa.¹

Escuela poskeynesiana

Aunque aborda con profundidad las interrelaciones entre el NCFI y los cambios en la dinámica macroeconómica originados por dicho contexto, esta escuela no ha prestado especial atención a la evolución de la relación salarial como tal. Además, el grueso de sus análisis no se desarrolla desde la perspectiva de la empresa y la alteración en sus pautas de funcionamiento, sino desde el análisis de los cambios acontecidos en la interrelación de las distintas variables macroeconómicas. De hecho, el vínculo entre la financiarización de la actividad económica y la relación salarial ha sido analizado por esta escuela siempre de forma subordinada al estudio del crecimiento económico. Así, por ejemplo, Eatwell y Taylor (2000) plantean cómo el nuevo contexto de liberalización y financiarización económica se ha traducido en un fuerte aumento del costo del capital y en una mayor inestabilidad económica y financiera. Estos elementos habrían incidido en una menor inversión empresarial, en una actividad comercial más errática y volátil y, por ende, en un menor crecimiento económico, lo que repercute sobre los niveles de empleo. Esta escuela ha insistido en la mayor capacidad de los sistemas bancarios para promover el crecimiento económico, frente a los que se basan en los mercados financieros (Arestis, Baddeley, y McCombie, 2001), pero destaca el factor negativo sobre la inversión productiva de la volatilidad de estos nichos, así como la privatización —fruto del proceso de financiarización— del riesgo económico (que antes era asumido por el Estado).

¹ Remitimos a la bibliografía correspondiente en cada caso para evitar un repaso exhaustivo innecesario.

Otros autores poskeynesianos (Kregel, 2004) han recuperado la figura de Minsky para analizar la tendencia autónoma al sobreendeudamiento y a la fragilidad financiera de las economías capitalistas no reguladas, lo que en última instancia desencadena episodios recurrentes de expectativas poco favorables y, por tanto, de reducción de la actividad productiva y de la creación de empleo.²

Escuela de la Regulación

Desde que en 1998 Aglietta publicara *Le capitalisme de demain*, esta escuela ha situado como punto central de su agenda de investigación el papel de las finanzas en el nuevo “régimen de crecimiento” (Aglietta, 2005 y 2000; Aglietta y Reberioux, 2004; Boyer, 2000; Orlean, 1999). Además, el notable eco que ha tenido esta escuela, sobre todo en Francia, ha llevado a muchos autores a abordar el mismo objeto de estudio con similares categorías teóricas, en lo que se ha llamado el “enfoque del capitalismo patrimonial”.³ Sus aportaciones en este terreno, y sin ánimo de realizar aquí un resumen, han sido particularmente relevantes: análisis de los principales cambios de los mercados financieros internacionales, del nuevo contexto financiero surgido de dichas transformaciones, de las nuevas formas de propiedad y gestión empresarial, y de la financiarización de las estrategias empresariales. Atribuyen a las finanzas un papel central en el nuevo “régimen de crecimiento”, caracterizado por el protagonismo de los mercados bursátiles, el poder de los inversionistas institucionales, la soberanía accionarial que transforma las pautas de funcionamiento empresarial y por la transformación del patrimonio de los hogares. Las finanzas de mercado se constituyen así —en mayor o menor medida según los autores— en el nuevo motor que impulsa las economías desarrolladas (la estadounidense pero también las europeas).

Esta escuela destaca porque —a diferencia de la poskeynesiana— aborda abiertamente las dos dimensiones teóricas que delimitan nuestro objeto de estudio: los vínculos del proceso de financiarización con la relación salarial y una perspectiva centrada en el ámbito de la empresa. Ha dedicado gran atención a la transformación de la relación salarial fruto de la mutación del “régimen de crecimiento”: el nuevo modelo liderado por los mercados financieros ha llevado a una progresiva patrimonialización de los ho-

² Para un análisis más detallado del planteamiento de Minsky, véase Medialdea (2003).

³ Si bien no podemos clasificar a estos economistas (Plihon, Jeffers, Sauviat, Montagne y Ponsard) como integrantes de la Escuela de la Regulación, el “enfoque del capitalismo patrimonial” se articula con base en varios círculos concéntricos, en cuyo seno conviven diferentes autores que comparten interpretaciones en mayor o menor medida con la misma escuela. Para un análisis más detallado de este enfoque véase Álvarez y Medialdea (2008).

gares asalariados, que se traduce, según la versión más extrema (Aglietta, 1998; Orlean, 1999), en una creciente escisión dentro del trabajo asalariado entre la vertiente salarial y la patrimonial, así como en una creciente socialización de la propiedad del capital y en el desarrollo de “efectos riqueza” que pueden incluso compensar las caídas reales de los salarios. Así, la importancia cuantitativa de los ingresos e incrementos patrimoniales procedentes de fuentes distintas a las del salario se traducirían en “efectos riqueza”, que permitirían que el consumo privado pasase a fortalecer sus vínculos con la evolución de la rentabilidad financiera e independizarse de la masa salarial.

Escuela marxista

Una aportación importante a este debate ha sido aquella que los autores marxistas, en particular los franceses, han llevado a cabo (Chesnais, 2004; Duménil y Lévy 2005 y 2004; Husson 2008 y 2006). Algunos han situado igualmente la financiarización en el centro de su agenda de investigación, si bien con una orientación distinta a la regulacionista. Mientras los regulacionistas mantienen la existencia de una profunda transformación en la relación salarial (creciente esquizofrenia de los trabajadores entre sus ingresos patrimoniales y salariales), los autores marxistas interpretan dichas transformaciones como la respuesta del capital ante la caída de la tasa de ganancia en el marco de la crisis de acumulación iniciada en los años setenta. Así, consideran que los cambios del NCFI sobre la relación salarial se inscriben en un proceso más amplio, caracterizado por el hecho de que el salario ha sido relegado —ante la llegada de la crisis— a variable de ajuste del sistema y, por tanto, a un fuerte retroceso.

En particular, estos autores han situado en la “punción financiera” la forma concreta mediante la cual la financiarización repercute en el proceso de acumulación, en la actividad empresarial y, por ende, en la dinámica salarial. Autores como Chesnais o Duménil y Lévy analizan —teórica y empíricamente— la mencionada punción que los mercados financieros efectúan del valor creado por el capital productivo y concluyen que la dimensión alcanzada —vía intereses, dividendos y recompra de acciones— ha determinado la caída del ahorro empresarial y, por tanto, de la tasa de acumulación y de creación de empleo.⁴ Así, la pugna distributiva entre

⁴ Algunos economistas radicales estadounidenses vinculados al *Political Economy Research Institute* han adoptado un planteamiento similar, aunque no desde una perspectiva marxista. Es el caso de Crotty (2005), quien analiza la punción financiera en EU, o de Orhangazi (2007), que estudia no sólo la punción financiera, sino también el efecto *crowding out* que la inversión financiera tiene sobre la inversión productiva en las firmas estadounidenses.

capital productivo y capital financiero repercute directamente sobre el trabajo, que actúa como variable de ajuste. Otros autores marxistas (Husson 2008 y 2006) argumentan que la financiarización no supone una punción de recursos empresariales por parte del capital financiero, sino una huida hacia los mercados financieros de los capitales ociosos que no encuentran vías posibles de rentabilización en el ámbito de la producción: es la sobreacumulación fruto de la hiperconurrencia, y la consiguiente incapacidad de restaurar la tasa de ganancia, la que desencadena la escasa acumulación empresarial y su negativa repercusión sobre la dinámica salarial.

Escuela institucionalista

También los autores institucionalistas, particularmente aquellos vinculados al enfoque de “variedades del capitalismo” (Hall y Gingerich, 2001; Hall y Soskice, 2001), se han planteado el objeto de estudio que nos ocupa. Consideran que en las economías desarrolladas contemporáneas existen “esferas institucionales” que se refuerzan y permiten la generación de dinámicas de crecimiento y acumulación —las llamadas “complementariedades”—. Destacan las referentes entre el mercado financiero, el mercado laboral y la esfera de la actividad productiva. Estas complementariedades difieren según hablemos de “economías coordinadas de mercado” (Alemania, Francia, Suecia, etcétera) o “economías liberalizadas” (EU, Gran Bretaña, entre otras), pero en todos los casos las complementariedades propias de cada economía dieron lugar después de la Segunda Guerra Mundial a una larga época de expansión, incremento del empleo y crecimiento salarial. No obstante, a partir de las últimas dos décadas comienzan a desencadenarse “desajustes”, sobre todo en las economías europeas. Dichos desajustes se producen cuando las “economías coordinadas de mercado” liberalizan sus espacios financieros sin hacer lo mismo con los de trabajo, lo que quiebra las complementariedades y hace desaparecer las dinámicas de acumulación y creación de empleo.

Una crítica especialmente interesante al enfoque de “variedades del capitalismo” proviene del propio ámbito institucionalista. Black, Gospel y Pendleton argumentan en diversos trabajos (Black *et al.*, 2005; Gospel y Pendleton, 2006) que son las instituciones tradicionales del mercado de trabajo (existencia y tipo de negociación colectiva, convenios, grado de afiliación sindical, etcétera) las que explican la evolución de la relación salarial, y no tanto las complementariedades entre los distintos ámbitos institucionales —sobre todo los mercados financieros— señaladas por el enfoque de “variedades del capitalismo”.

Economía de la Empresa

Por último, presentan un especial interés aquellos autores que han centrado su análisis en el estudio concreto del funcionamiento empresarial y en los vínculos que el proceso de financiarización tiene con los cambios acontecidos en la gestión empresarial. Tanto autores de extracción marxista (Coutrot, 1998) como próximos a la Escuela de la Regulación, (Montagne y Sauviat 2001a y 2001b; Plihon, 2004; Plihon y Ponssard, 2002) o institucionalistas (Froud *et al.*, 2000; Gospel y Pendleton, 2006; Goyer y Hancké, 2006; Lazonik y O'Sullivan, 2000) han abordado esta cuestión. No obstante, ha sido la propia disciplina de la Economía de la Empresa la que —en ocasiones muy alejada de posiciones heterodoxas— ha establecido con mayor precisión los vínculos concretos entre la financiarización y el funcionamiento empresarial. Estos autores (Batsch, 2002; Beffa, 2000; Bowmann y Singh, 1993; Sentis, 1999 y 1998) han estudiado cómo la financiarización económica ha impulsado a su vez la propia financiarización de las estrategias empresariales, al hacer que se subordinen a los dictados de los mercados bursátiles. Todo un conjunto de estrategias empresariales ha sido desencadenado para garantizar el crecimiento del valor accionario de la empresa, sobre todo en lo relativo a las estrategias de crecimiento y modificación del perímetro empresarial (recentramiento de la cadena de valor, disminución del activo, subcontratación, deslocalizaciones, fusiones y adquisiciones, entre otros).

Valoración crítica y aportaciones más relevantes: una propuesta interpretativa

Una vez enunciadas las principales referencias teóricas que delimitan el debate en el que se enmarca nuestro objeto de estudio, pasamos a realizar una valoración crítica de estas aportaciones, para construir una propuesta analítica propia que colabore en el conocimiento de los vínculos entre financiarización y relación salarial.

Tal y como hemos señalado, los autores poskeynesianos centran su análisis en la dimensión macroeconómica; no analizan de manera directa los vínculos existentes entre el proceso de financiarización económica y la dinámica salarial, sino que —cuando lo hacen— lo plantean como un subproducto derivado del estudio de la inversión y el crecimiento. Esta carencia (dado que este vínculo que no abordan de forma explícita sí juega un papel relevante en su esquema teórico) ha sido parcialmente solventada por aportaciones puntuales. Destacan las de Stockhammer (2006 y 2004), autor que desde una perspectiva de clase sitúa a la



empresa en el centro de su análisis, identificando el impacto de la financiarización sobre las decisiones de gestión del beneficio y de reinversión, y por tanto sobre la lógica de acumulación, empleo y salario, llegando a conclusiones similares a las de Duménil y Lévy (2004).

Aunque las aportaciones de la Escuela de la Regulación en este terreno han sido relevantes, quizá una de las propuestas que más explícitamente se ha planteado el vínculo entre la financiarización económica y la dinámica salarial sea también una de las que presenta carencias más evidentes. Más allá de las posibles críticas a su interpretación general de la nueva fase financiarizada del capitalismo contemporáneo,⁵ son de particular importancia las debilidades referentes a su interpretación de las transformaciones de la relación salarial. La debilidad de la contrastación empírica en la que Aglietta u Orlean apoyan sus argumentos les permite sostener la existencia de una supuesta “esquizofrenia salarial” en el seno del trabajo. A esta escisión de ingresos en el seno del trabajo le acompañaría además una supuesta escisión de intereses.

La insistencia de estos autores (Aglietta, 2000) —sobre todo para el caso de la economía de EU pero también para el francés— en la importancia cuantitativa de los ingresos e incrementos de patrimonio recibidos por los trabajadores procedentes de fuentes distintas a las del salario —plusvalías bursátiles, incrementos de capital financiero, dividendos, etcétera—, así como en la eficacia de los “efectos riqueza” para dinamizar el consumo con independencia de la evolución de la masa salarial, omiten el hecho de que, según datos de la OCDE, menos de 13% de los hogares franceses poseía acciones en 2000.

Esta cifra, de acuerdo con el *European Savings Institute*, asciende hasta 23%, si se consideran las acciones detentadas mediante fondos de inversión. En cualquier caso, la distribución de la propiedad entre los hogares no se ha modificado sustancialmente: en 2000, sólo 7.4% de los hogares franceses con ingresos mensuales inferiores a los 1,500 euros tenía acciones, comparado con 11.2% de aquellos hogares con ingresos mensuales entre 1,500 y 2,300 euros, y con 14.3% de aquéllos entre 2,300 y 3,050 euros (OCDE, 2002).

Además, un estudio del Observatorio del Accionariado Salarial en Europa determina que los trabajadores asalariados eran dueños sólo de 2.6% de la capitalización de la Bolsa de París en 2000 (Trebucq, 2001). Incluso en EU —donde el

⁵ Véanse las críticas de Chesnais (2004) y de Husson (2008).

número de hogares con acciones en bolsa (directamente o por medio de fondos de inversión) se eleva hasta casi la mitad— no se puede ignorar que 85% de las acciones del país, y 89% de los títulos financieros, estaba en manos de 10% de la población en 2001 (Wolf, 2004: tabla 6). Es más, 44% de estas acciones y de los fondos de inversión, y 58% de los títulos financieros, pertenecía al 1% más rico de la población. Incluso tal y como señalan Maki y Palumbo (2001), para la economía estadounidense los hogares para los que se contrasta un aumento de la propensión marginal a consumir durante los años noventa son apenas 20% de hogares con los ingresos más elevados.

En otras palabras, “todo el *boom* del consumo realmente puede ser atribuido a los grupos de hogares más ricos” (2001:22). Dew-Becker y Gordon (2005) analizan cómo en EU la masa salarial ha experimentado una notable caída sobre la renta nacional (pasando de 69% en 1980 a 62% en 2005) cuando del cálculo de dicha masa se detraen los salarios de 1% más rico de asalariados (la renta nacional que va a 1% de los asalariados mejor pagados ha pasado de 4.4% a 8% entre 1980 y 2005, es decir, una captación de 3.5 puntos del PIB). Las ganancias de productividad han sido captadas por tanto, además de las rentas del capital, por una delgada capa de beneficiarios de muy altos salarios.

Los “efectos riqueza” puede que operen para algunas capas de población, pero no para la mayoría de la masa asalariada. Por tanto, tratar de vincular los “efectos riqueza” con una recomposición general de la relación salarial constituye un salto teórico sin fundamento.

Sin duda se han producido importantes transformaciones en la relación salarial de las economías desarrolladas a lo largo de las últimas tres décadas, pero no en la dirección apuntada por la Escuela de la Regulación. De hecho, el vector director que ha presidido estas transformaciones no es tanto la modificación parcial aunque creciente de la lógica patrimonial de los hogares asalariados, sino —como sugiere la interpretación marxista— la degradación progresiva y sistemática de la relación salarial en la que se inscribe el trabajo tras la Segunda Guerra Mundial, como se ilustra a continuación.

En primer lugar, se ha dado una destrucción relativa y una sustitución de puestos de trabajo, tanto en la economía francesa como en la estadounidense. En el primero de los casos, la tasa de desempleo pasó de 2%-3% durante los años setenta a situarse de media por encima de 10% desde los años ochenta hasta ahora. Una tendencia similar se observa para la economía de Estados Unidos durante los años ochenta. Además, a pesar de que durante los años noventa la tasa de desempleo



disminuye en este país, continúa la destrucción y sustitución de puestos de trabajo: la tasa de pérdidas de empleos (media anual de trabajos perdidos sobre el total de la fuerza de trabajo) se situó en cerca de 14% durante la primera mitad de los años noventa (Farber, 1997). Y esta tendencia continúa durante la segunda mitad de los noventa, como señalan Lazonick y O'Sullivan (2000), al producirse una sustitución de trabajos estables y bien pagados por otros temporales y precarios.

En segundo lugar, se ha producido un transvase de riesgo hacia los asalariados. En EU 35% de los trabajadores despedidos seguía desempleado tras dos años, y aquellos que encontraban un nuevo puesto de trabajo presentaban de media un salario 13% inferior (Lazonick y O'Sullivan, 2000:20). En Francia, el empleo temporal ha pasado de 3.3% en 1983 a 12.8% en 2006, mientras que el empleo a tiempo parcial creció de 9.6% a 17.3% durante el mismo periodo (siendo el porcentaje de empleo a tiempo parcial involuntario 30% del total). La tasa de transición entre empleo temporal y empleo indefinido cayó de 40% en 1989 a 33% en 2001 (Enquête Emploi 1989-2002, INSEE), y la tasa de rotación laboral pasó de 22% a 36% entre 1983 y 2002 en las empresas francesas de más de 50 empleados.

Además se ha desencadenado durante las últimas décadas una significativa congelación salarial. Francia y EU vuelven a ser buen ejemplo de ello, como se ve en el cuadro 1: los salarios han dejado de crecer en ambas economías al ritmo al que lo hace la productividad (como sucedía en los años cincuenta y sesenta).

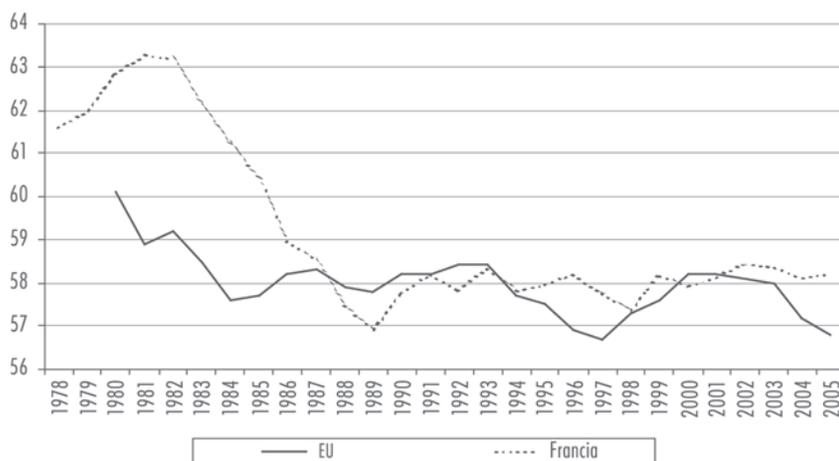
Cuadro 1
Productividad y salarios reales, sector privado, EU, Francia 1950-2005
(tasa de crecimiento anual acumulativa %)

		1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2005
EU	Productividad	2.3	2.9	1.9	1.6	2.0	3.0
	Salarios	2.5	1.8	-0.1	-0.4	0.5	0.3
Francia	Productividad	-	6.7	3.8	3.0	1.7	1.5
	Salarios	-	4.2	4.7	1.3	1.0	1.4

Fuente: Elaboración propia a partir de Bureau of Labor Statistics (2007) e INSEE (2007).

El hecho de que en estas economías los salarios reales hayan registrado un ritmo de crecimiento notablemente inferior al de la productividad ha supuesto un importante proceso de redistribución de la renta nacional, lo que hace que retroceda el peso de las rentas salariales sobre el PIB, tal como se aprecia en la gráfica 1.

Gráfica 1
Remuneración de asalariados, EU y Francia, 1978-2005 (% PIB)



Fuente: Elaboración propia a partir de BEA, National Economic Accounts (2007); INSEE, Comptes nationaux annuels (2007).

La interpretación marxista constituye un referente que permite identificar mejor el sentido general de estas transformaciones, tanto en el plano general como en el análisis concreto de la relación que éstas mantienen con el proceso de financiarización. Las transformaciones contemporáneas del trabajo se inscriben según esta escuela (Arrizabalo, 1997; Chesnais, 2004; Duménil y Lévy, 2005 y 2004; Husson, 2008) en la órbita de las contrarreformas asociadas al ajuste ante la crisis de rentabilidad que atraviesa el sistema capitalista desde los años setenta. La financiarización de la economía y la “punción financiera” son los instrumentos concretos de los que se ha dotado el capital en dicho proceso de contrarreformas para restaurar la tasa de rentabilidad. Destacan los análisis de Duménil y Lévy en la medida en que aportan una excelente fundamentación empírica de este razonamiento.

Al replicar cálculos análogos a los desarrollados por estos autores (Duménil y Lévy 2005 y 2004) para evaluar su argumentación, llegamos a conclusiones similares. Al final de los años sesenta los países desarrollados comenzaron a experimentar una caída de la tasa de beneficio, que apenas unos años más tarde se traduciría en un cortocircuito en la acumulación y una crisis económica generalizada. La sobreinversión empresarial progresivamente minó la rentabilidad marginal de nuevas inversiones, lo que al final precipitó el mencionado cortocircuito en la acumulación y el inicio de una larga fase de crecimiento débil, elevado desempleo y fuertes déficit públicos.

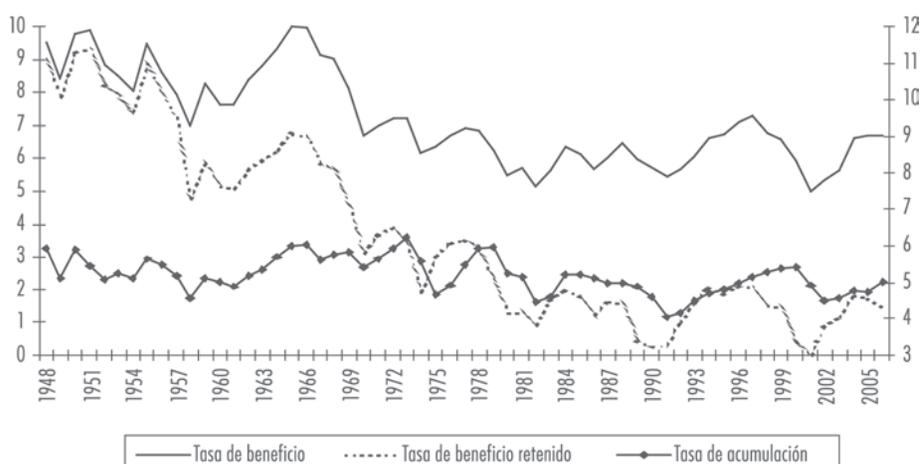
En este contexto, el capital ha protagonizado una poderosa ofensiva a lo largo de las últimas tres décadas para propiciar la recuperación de la rentabilidad empresarial (Onaran, 2005; Duménil y Lévy, 2004). Esta ofensiva, que al igual que la crisis ha tenido y tiene en la actualidad una dimensión mundial, se ha dotado de diversos instrumentos con el objetivo fundamental de recuperar los beneficios (Arrizabalo, 1997 y Onaran, 2005): la apertura externa de las distintas economías nacionales al capital transnacional, la privatización progresiva de los sectores productivos y de las coberturas sociales públicas, y la liberalización y desregulación de los mercados. La tasa general de beneficios se ha recuperado en EU y Francia gracias a esta ofensiva: según nuestros cálculos, en 1982 esta tasa era de 6.4% en EU y de 10.4% en Francia; en 2006 su valor era de 13.8% para EU y de 14.5% para Francia.

Estas medidas neoliberales —encaminadas a ensanchar y profundizar los espacios de valorización del capital— han propiciado la transformación de la relación salarial a la que antes se aludía. Destacan la liberalización y desreglamentación del mercado de trabajo, y la eliminación del “corsé” que el periodo keynesiano había impuesto al desarrollo especulativo y cuasi autónomo de las finanzas. Ambas medidas, junto con las antes señaladas, han permitido un desarrollo extraordinario de la esfera financiera. El enfoque del *capitalismo patrimonial* destaca acertadamente el papel protagonista del ascenso del capital financiero en la recomposición de la economía mundial en estos 30 años. No obstante, no termina de identificar de manera correcta la dirección del movimiento desplegado por las finanzas. Como ha señalado Husson (2006), el objetivo último de este movimiento ha sido la utilización de esta esfera como palanca de recomposición social entre clases para conseguir el objetivo de la recuperación de la rentabilidad.

Nuestros propios cálculos también confirman la tesis marxista de la “punción” de recursos ejercida por los mercados financieros en las economías tomadas aquí como ejemplos. La esfera de las finanzas se ha servido fundamentalmente de tres instrumentos para distraer recursos económicos de la esfera productiva (Crotty, 2005; Duménil y Lévy, 2004): altos tipos de interés reales, aumento del porcentaje de beneficio empresarial que es destinado a dividendos y mecanismos de recompra de acciones por parte de las propias empresas. La superposición de los tres mecanismos ha supuesto una reducción en la tasa de beneficio retenido por las empresas. En la medida en que ésta es una variable clave para explicar la inversión empresarial, ello se ha traducido a su vez en menores ritmos de acumulación durante las últimas tres décadas, menores ritmos de creación de empleo y mayores tasas de desempleo.

Los casos estadounidense y francés ilustran bien esta tendencia de la tasa de beneficio, como puede verse en las gráficas 2 y 3. En ambas podemos distinguir cómo las políticas neoliberales han restaurado la tasa de beneficio de las sociedades no financieras (antes del pago de intereses y dividendos). Sin embargo, la tasa de acumulación no ha experimentado una recuperación similar en ninguno de los dos países, y una de las razones que explica esta tendencia es el hundimiento de la tasa de beneficio retenido por las sociedades.⁶

Gráfica 2
Tasa de beneficio, tasa de beneficio retenido y tasa de acumulación,
sociedades no financieras, EU, 1948-2006 (%)

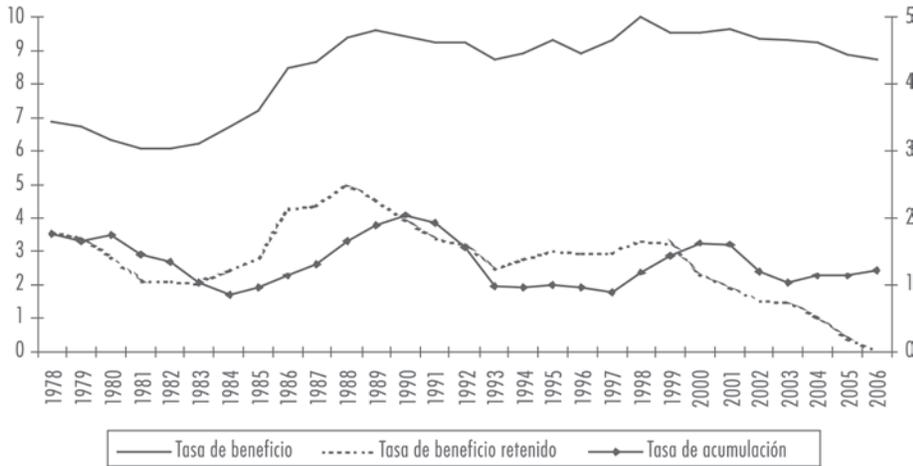


Fuente: Elaboración propia a partir de BEA, National Economic Accounts (2007).

Dicha tendencia contrasta la tesis marxista de la punción financiera e ilustra cómo las finanzas han actuado como vehículo de redistribución de ingresos entre distintas clases sociales, permitiendo una recuperación de la rentabilidad general del capital

⁶ La tasa de beneficios retenidos de las sociedades no financieras se define aquí teniendo en cuenta sólo los dividendos e intereses pagados, y no los intereses y dividendos recibidos por éstas. Tratamos así de separar dos fenómenos simultáneos y relacionados con la financiarización de las estrategias empresariales. Por un lado, el proceso que tratamos de aislar en nuestra definición de beneficio retenido: flujos de intereses y dividendos asociados con la actividad de explotación habitual de la empresa. Una variable “proxy” de estos flujos son las salidas que se producen (dividendos e intereses pagados por las sociedades). Por otro, excluimos en nuestros cálculos los flujos de entrada (dividendos e intereses recibidos por las sociedades), la mayoría de los cuales está relacionado con la reorientación de los recursos de las sociedades no financieras hacia destinos financieros en lugar de productivos.

Gráfica 3
Tasa de beneficio, tasa de beneficio retenido y tasa de acumulación,
sociedades no financieras, Francia, 1978-2006 (%)



La tasa de beneficio y la tasa de beneficio retenido se representan en la escala de la izquierda. La tasa de acumulación se representa en la escala de la derecha. Ambas escalas han sido normalizadas en una escala de 0 a 10.

La tasa de beneficio se define en estas dos gráficas como los beneficios empresariales divididos por el *stock* neto de capital fijo de las sociedades. La tasa de beneficio retenido se define como beneficios empresariales menos los dividendos y los intereses pagados, dividido por el *stock* neto de capital fijo de las sociedades. La tasa de acumulación se define aquí como el cociente de la inversión neta de capital fijo por el *stock* neto de capital fijo. Las tres tasas tienen en cuenta sólo datos de las sociedades no financieras.

Fuente: Elaboración propia a partir de INSEE, Comptes Nationaux Annuels (2007).

a expensas de la inversión empresarial y los niveles de empleo. En este sentido, la crisis que durante 2008 ha eclosionado en el ámbito mundial no es más que una nueva expresión —especialmente destructiva— del descontrolado poder de las finanzas y de la capacidad del capital financiero para hacer valer sus intereses.

Las dificultades de valorización de la actividad productiva y la enorme abundancia de liquidez resultante, junto con la desreglamentación y liberalización financiera internacional y el pinchazo bursátil de 2001, propiciaron entre 2001 y 2007 la activación de una de las inercias más consustanciales a la lógica capitalista: la formación de una burbuja especulativa, centrada en este caso en torno a los precios de los inmuebles, el mercado hipotecario y el mercado de derivados (donde se han negociado millones de operaciones vinculadas a las hipotecas *subprime*).

La formación de esta ingente masa de capital ficticio se derrumbó una vez que los agentes económicos percibieron la desconexión entre los precios de las viviendas en la

economía estadounidense y el valor real de dichos activos, propiciando el incremento de la morosidad de las hipotecas más arriesgadas, la desvalorización de los paquetes financieros que habían titularizado dichas hipotecas y, con ello, los problemas en los balances de las instituciones financieras. A partir de ahí, esta crisis —fruto de la liberalización financiera y de la tendencia intrínseca del capitalismo a desarrollar burbujas especulativas construidas sobre la formación de una ingente masa de capital ficticio sin relación con activos reales— no hace sino reforzar los efectos que antes apuntábamos: las finanzas han actuado como verdadera palanca de redistribución de ingresos y de recomposición social. El estallido de la crisis hipotecaria y financiera ha desencadenado a su vez una fuerte restricción del crédito, fruto de la incertidumbre de los bancos al desconocerse qué agentes están infectados por activos “tóxicos” (hipotecas *subprime*). Y es precisamente esta fuerte restricción del crédito —originada en definitiva por la capacidad del capital financiero de poner la economía mundial al servicio de sus necesidades de valorización— la que ha desencadenado el traspaso de la crisis financiera a la actividad productiva, restringiendo enormemente la inversión empresarial y el consumo privado.

Además, el rescate económico diseñado por la administración estadounidense —centrado en la compra de los activos “tóxicos” por parte del Estado— no es sino una socialización encubierta de las pérdidas de aquellas instituciones financieras que propiciaron y alimentaron el proceso de especulación financiera. Se refuerza también así la transferencia de rentas desde los asalariados hacia el capital financiero.

Como vemos, esta crisis reforzará de manera notable —dada su enorme magnitud— el proceso de ralentización desplegado por el fenómeno de punción financiera antes analizado. Además, seguramente modificará las propias relaciones en la actualidad existentes entre el capital financiero internacional y las empresas no financieras.

No obstante, y dejando de lado el análisis particular de la crisis financiera de las hipotecas *subprime*, los esfuerzos que desde el marxismo se han hecho para relacionar en las economías desarrolladas el proceso de financiarización actual con la relación salarial —al igual que en el caso de algunas aportaciones poskeynesianas como las de Stockhammer— hacen bascular todo el análisis sobre las políticas de inversión empresarial y la repercusión de éstas sobre la acumulación, el empleo y la dinámica salarial. Se obvia así el impacto global que la financiarización tiene sobre la empresa más allá de las políticas de inversión que ésta siga. De hecho, la empresa —entendida como “campo de batalla” en la apropiación por el valor producido y en donde la capacidad de negociación es una variable central (Stockhammer, 2006: 212)— se ve afectada por la financiarización económica también en el terreno de las políticas

A

de gestión de la fuerza de trabajo, de crecimiento empresarial, de redefinición del perímetro empresarial, etcétera, lo cual debe tenerse en cuenta.

El enfoque institucionalista de “variedades del capitalismo” presenta el interés de fundamentar su línea argumental sobre el análisis comparativo de diversos estudios de caso —“economías coordinadas de mercado” *versus* “economías liberalizadas”—. No obstante, dicha perspectiva es estática, por lo que impide analizar con propiedad la dinámica evolutiva que se haya detrás de las interrelaciones entre la “esfera de las finanzas” y la “esfera del mercado de trabajo”. Este tipo de análisis permite únicamente comprobar un determinado grado de correlación en las interrelaciones que se dan entre ambas esferas. De hecho, esta debilidad lleva a este enfoque a no percibir que los “desajustes” entre las distintas esferas, propios de las “economías coordinadas de mercado” (Alemania, Francia, Suecia, etcétera), no se pueden presentar como una variable exógena en el análisis de la financiarización. Responden, como hemos visto, a una profunda corriente de transformaciones estructurales que atraviesan al sistema capitalista en la actualidad (liberalización de los mercados financieros, privatización de los sistemas públicos de pensiones, etcétera), determinando el propio curso de las relaciones entre las nuevas finanzas de mercado y la evolución de la esfera salarial.

Como ya dijimos, han sido los autores del ámbito de la Economía de la Empresa quienes en ocasiones han establecido con mayor precisión los vínculos concretos entre el proceso de financiarización económica y la modificación del funcionamiento empresarial. Han analizado cómo la entrada de los inversionistas institucionales y demás inversionistas financieros en el capital social de las principales empresas han provocado que adopten medidas acordes con sus exigencias, como la reestructuración del perímetro empresarial, dándose un doble proceso: por un lado mientras las organizaciones se desprenden de aquellas partes de su ciclo productivo que menos valor añaden (mediante estrategias de subcontratación y deslocalización) y concentran su actividad en el corazón productivo (estrategias de recentramiento), por otro desarrollan estrategias de crecimiento externo para convertirse en líderes de un determinado segmento de mercado (fusiones y adquisiciones).

Esta línea de investigación resulta sobre todo interesante para adentrarse en el estudio de los vínculos entre la financiarización y la relación salarial. Un ejemplo ilustrativo es el caso francés. Según las investigaciones desarrolladas por diversos autores a partir de la base de datos Sisife-Lerep de la Université de Toulouse (Morin, 2000; Morin y Rigamonti, 2002), la entrada de inversionistas institucionales en el capital de las empresas francesas les ha llevado a constituirse en el principal núcleo de accionistas. Como podemos ver en el cuadro 2, los inversionistas institucionales

presentan participaciones muy relevantes en el capital de las empresas del CAC 40, oscilando en torno a 25% de su capital social, con un mayor peso de los inversionistas extranjeros que nacionales. El cuadro 2 muestra además cómo la evolución de la propiedad accionarial de las empresas del CAC-40 entre 1997 y 2001 no ha hecho sino reforzar esta tendencia: la propiedad de los inversionistas institucionales extranjeros ha crecido 66.9% durante estos años, mientras que la propiedad familiar caía -4.4% y la de la banca francesa lo hacía en -74.4%.

Cuadro 2
Evolución de la propiedad accionarial de los grandes grupos empresariales franceses entre 1997-2001, en %

	<i>Autocontrol</i>	<i>Familiar</i>	<i>Estatal</i>	<i>Sociedades no financieras francesas</i>	<i>Sociedades financieras francesas</i>	<i>Extranjeros</i>	<i>Inversionistas institucionales franceses</i>	<i>Inversionistas institucionales extranjeros</i>
1997	3.07	10.39	2.91	7.99	14.95	4.15	6.87	9.34
2001	3.7	7.93	3.95	7.64	3.53	6.62	9.19	15.59
Evolución (%)	23	-4.4	35.8	-4.3	-74.4	59.5	33.8	66.9

Fuente: Base de datos sobre propiedad accionarial de Sisife-Lerep, Université de Toulouse, LEREPS; tomado de Morin y Rigamonti (2002)

Tal y como plantean Goyer y Hancké (2006), la llegada de los inversionistas institucionales al accionariado de las empresas francesas ha modificado profundamente las estrategias de éstas, en la línea en la que antes apuntábamos: progresiva eliminación de los conglomerados y creciente recentramiento estratégico sobre aquellas actividades de base de la empresa en las que ésta tiene ventajas comparativas con respecto a sus competidoras.⁷

Como vemos en el cuadro 3, el tejido productivo francés se ha visto atravesado por una profunda reestructuración entre 1994 y 2002 con respecto a las estrategias empresariales de los diferentes grupos. Muchas grandes firmas francesas han reducido de manera sustancial su grado de diversificación en beneficio de una mayor focalización de su negocio. En 1986, 83% de las principales sociedades francesas del CAC 40 tenían una estrategia de negocio diversificada, mientras que en 1998 dicho porcentaje ya había descendido a 52%, y a 45% en 2002.

⁷ Para una explicación más detenida de las causas por las cuales los mercados financieros presionan para imponer estas estrategias, véase Goyer y Hancké (2006) y Morin y Rigamonti (2002).

Cuadro 3
Evolución de las estrategias corporativas de las principales
sociedades francesas entre 1986-2002, en %

<i>Tipo de estrategia empresarial</i>	<i>1986</i> <i>(30 empresas)</i>	<i>1990</i> <i>(30 empresas)</i>	<i>1994</i> <i>(30 empresas)</i>	<i>1998</i> <i>(30 empresas)</i>	<i>2002</i> <i>(30 empresas)</i>
Negocio diversificado	83.3	78.1	75.0	51.6	44.8
Línea de negocio dominante	3.3	9.4	9.4	29.0	31.0
Única línea de negocio	13.3	12.5	15.6	19.4	24.1

Fuente: Goyer y Hancké (2006:188).

No obstante, estos autores del ámbito de la Economía de la Empresa —por la propia condición y naturaleza de sus objetos de estudio— no han dado el paso para analizar con detalle el impacto del cambio en el funcionamiento empresarial inducido por el NCFI sobre la dinámica salarial, y sólo se han limitado al análisis de dichas estrategias empresariales. Así, aquellos casos en los que se abordan los vínculos del proceso de financiarización con las políticas empresariales de gestión de la fuerza de trabajo apenas se limitan a estudiar los problemas de agencia entre accionistas y directivos, así como las prácticas seguidas para atenuar estas supuestas divergencias (*stock options*, participación en beneficios, etcétera).

Sin embargo, esta modificación del perímetro empresarial promovida —vía *corporate governance*— por los inversionistas financieros va a tener importantes consecuencias para la fuerza de trabajo: en primer lugar, se traduce en un deterioro de los niveles de empleo (Lazonick y O'Sullivan, 2000); además, la modificación del perímetro empresarial supone la supresión de los mercados internos de trabajo de las grandes empresas y, por tanto, de las posibilidades de movilidad, progresión y protección que éstos suponían; por último, también supone una ruptura de los espacios laborales tradicionales y la determinación de una menor capacidad de negociación frente al capital.

Han tenido que ser otros autores, provenientes de otras escuelas, quienes utilicen los desarrollos de la Economía de la Empresa para establecer el vínculo entre el proceso de financiarización y la modificación de las relaciones laborales. Es el caso del interesante trabajo empírico sobre la relación entre los mercados financieros y la participación de los asalariados en las decisiones empresariales de Reberioux (2003), que muestra cómo aquellas empresas francesas que cotizan en bolsa, y que por tanto están sometidas a la influencia de los mercados financieros, proporcionan a sus asalariados menos información de la situación económica de la firma y menos capacidad para incidir sobre la estrategia, el cambio organizacional o el empleo, que las que no cotizan en los mercados de capitales. Así este autor contrasta una menor capacidad

de toma de decisiones para los asalariados y sindicatos franceses de aquellas compañías que desarrollan cambios organizacionales (recentramiento de la cadena de valor, externalizaciones, fusiones y adquisiciones, etcétera).

Además Rebeiroux apunta cómo la nueva presencia de los inversionistas institucionales extranjeros en el seno de las empresas francesas se hace en detrimento de la capacidad de las organizaciones sindicales. Por todo ello, considera que la financiarización de las estrategias empresariales supone una recomposición en la correlación de fuerzas en beneficio del capital financiero y conlleva un efecto negativo sobre la calidad de la información proporcionada a los asalariados y sobre la integración de éstos en la toma de decisiones de la empresa, lo que hace frágil su posición.

Por tanto, son dos las líneas de investigación que identificamos en este apartado como prioritarias de cara a construir una propuesta analítica propia que aborde la caracterización de los vínculos entre financiarización y relación salarial. En primer lugar, el estudio de la punción financiera, que determina la modificación de las estrategias inversoras de las empresas y, por tanto, el nivel de acumulación y de empleo. En segundo, la línea de investigación vinculada con las estrategias de reestructuración del perímetro empresarial (subcontratación, deslocalización, recentramiento, etcétera) y su relación con las presiones de los mercados financieros.

Ambas líneas de trabajo abren perspectivas interesantes —y convergentes— para comprender mejor cómo la financiarización económica repercute sobre los aspectos salariales e institucionales de la relación salarial.

Balance y conclusiones

Con este trabajo hemos intentado ubicar y contextualizar el debate sobre la naturaleza de los vínculos existentes entre el proceso de financiarización económica y las mutaciones experimentadas por la relación salarial en estas últimas décadas, con la idea de situar las principales controversias y carencias de dicho debate, y así contribuir a su clarificación. Comprobamos que a la fecha el debate sigue abierto e inconcluso, que precisa aún de mucha discusión (sobre todo en las circunstancias que parecen abrirse hoy día con la crisis mundial desencadenada por el pinchazo de la burbuja inmobiliaria y financiera).

En concreto, la caracterización que algunas de las escuelas aquí analizadas hacen de estos vínculos puede llegar a ser incluso contradictoria entre sí, como es el caso de la escuela regulacionista y la escuela marxista: mientras que para la primera de ellas —en su versión más extrema representada por Aglietta— el proceso de financiarización económica puede llegar a suponer una mejora de las rentas percibidas por los



asalariados (dada su patrimonialización financiera), para la segunda de las escuelas el proceso de financiarización representa la comprobación de una regresión salarial.

El excesivo énfasis que hace la Escuela de la Regulación en la creciente entrada de los asalariados en los mercados financieros y bursátiles (acuñándose incluso el concepto de *accionariado salarial*) impide encuadrar este proceso en su verdadera dimensión teórica: el creciente recurso de los asalariados a los fondos de pensiones, los fondos de inversión o directamente a los títulos bursátiles no supone más que un pivotar desde formas tradicionales de ahorro salarial (patrimonio inmobiliario, depósitos bancarios a la vista, de ahorro, cuentas vivienda, etcétera) hacia otras formas de ahorro salarial más rentables dado el funcionamiento de la economía mundial actual. A pesar de que esta reorganización del ahorro salarial de los trabajadores sea sumamente relevante para entender el nuevo esquema de funcionamiento macroeconómico de los países de la OCDE, no introduce, desde el punto de vista teórico, ninguna novedad relevante en cuanto a la conceptualización del trabajo asalariado. El trabajo asalariado sigue dependiendo en estas economías de la venta diaria de su fuerza de trabajo para subsistir, dependencia que no puede ser superada a partir de la gestión ni de la financiarización de su ahorro, cualquiera que sea la forma que dicha gestión tome. Además, en su intento por aumentar su ahorro salarial, el trabajo asalariado sigue viendo cómo éste es administrado en beneficio propio por los distintos gestores posibles (bancos, fondos de pensiones, fondos de inversión, etcétera), al igual que pasaba en periodos anteriores.

Por otro lado, la escuela marxista, a pesar de que critica con dureza el planteamiento regulacionista (Husson, 2006), no ha acometido la tarea de contrastar empíricamente la magnitud de los supuestos “efectos riqueza” derivados de la financiarización del ahorro salarial, ni tampoco ha analizado la importancia cuantitativa de los ingresos e incrementos de patrimonio recibidos por los trabajadores procedentes de fuentes distintas a las del salario. Sin embargo, esta escuela incorpora una interesante perspectiva de cara al análisis del objeto de estudio aquí presentado, al abordar el proceso de detracción de recursos que experimenta la esfera productiva en beneficio de la financiera.

El resto de escuelas revisadas, a pesar de que no analizan con tanto detalle las relaciones entre el proceso de financiarización y la relación salarial, abren también líneas de trabajo de singular importancia. Destaca particularmente el análisis proveniente de la Economía de la Empresa que aquí hemos analizado: los mercados financieros demandan una serie de estrategias a los grupos cotizados en bolsa que modifican de manera sustancial su perímetro empresarial. Aunque el análisis termina en este punto para estos autores, abre una línea de trabajo muy relevante para conceptualizar las posibles consecuencias que esta redefinición del perímetro empresarial

pueda tener sobre la relación salarial. Los trabajos de Batsch (2002), o los de Sentis (1999 y 1998), constituyen por tanto una buena base para comenzar a articular una propuesta analítica que caracterice los vínculos entre el proceso de financiarización y los cambios acontecidos en la relación salarial.

Bibliografía

- Aglietta, Michel, *Macroéconomie financière*, vol. I, París, La Découverte, 2005.
- — —, “Shareholder value and corporate governance, some tricky questions”, en *Economy and Society*, vol. 29, núm. 1, febrero de 2000.
- — —, *Le capitalisme de demain*, París, Notes de la fondation Saint- Simon, 1998.
- — — y Antoine Reberlioux, *Dérives du capitalisme financier*, París, Albin Michel, 2004.
- Álvarez, Ignacio y Bibiana Medialdea, “Financial Globalization and Labor, Employee Shareholding or Labor Regression?”, *Working Paper Series*, núm. 172, Massachusetts, Political Economy Research Institute, junio de 2008.
- Arestis, Philip, Michelle Baddeley y John McCombie, *What Global Economic Crisis?*, Londres, Palgrave Macmillan, 2001.
- Arrizabaló, Xabier, *Crisis y ajuste en la economía mundial, implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*, Madrid, Ed. Síntesis, 1997.
- Batsch, Lauren, *Le capitalisme financier*, París, La Découverte, 2002.
- Beffa, Jean-Louis, “Ce que le marché demande à l’entreprise”, *Sociétal*, núm. 28, París, 2000.
- Black, Boyd, Howard Gospel y Andrew Pendleton, ‘Finance, Corporate Governance, and Labour, Evidence from OECD countries’, mimeo, King’s College Londres, 2005.
- Bowmann, Edward y Harbir Singh, “Corporate restructuring, reconfiguring the firm”, *Strategic Management Journal*, Special Issue, Corporate Restructuring, vol. 14, verano, West Sussex, 1993.
- Boyer, Robert, “Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis”, en *Economy and Society*, vol. 29, núm. 1, febrero de 2000.
- Chesnais, François, *La finance mondialisée. Racines sociales et politiques, configuration, conséquences*, París, La Découverte, 2004.
- Coutrot, Thomas, *L’entreprise néo-libérale, nouvelle utopie capitaliste?*, París, La Découverte, 1998.
- Crotty, James, “The Neoliberal Paradox, The Impact of Destructive Product Market Competition and ‘Modern’ Financial Markets on Nonfinancial Corporation Performance in the Neoliberal Era”, en Gerald A. Epstein, *Financialization and the World Economy*, 2005.
- Dew-Becker, Ian y Gordon, Robert J., “Where Did the Productivity Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 36 (2), 2005.
- Duménil, Gérard y Dominique Lévy, “Costs and Benefits of Neo-Liberalism, A Class Analysis”, en Gerald Epstein, Londres, Edward Elgar Publishing, 2005.
- — —, *Capital Resurgent. Roots of the Neoliberal Revolution*, Massachusetts, Harvard University Press, 2004.
- Eatwell, John y Lance Taylor, *Global Finance at Risk*, Cambridge, Polity Press, 2000.
- Epstein, Gerald, *Financialization and the World Economy*, Londres, Edward Elgar Publishing, 2005.
- Farber, Henry S., “The changing face of job loss in the United States 1981-1995”, *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics 1997*, Washington, DC, 1997.
- Froud, Julie, Colin Haslam, Sumar Johal, y Karel Williams, “Restructuring for shareholder value and its implications for labor”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 24, núm. 6, Cambridge, noviembre, 2000.
- Gospel, Howard y Andrew Pendleton, *Corporate Governance and Labour Management, An International Comparison*, Oxford,

A

- Oxford University, 2006.
- Goyer, Michel y Bob Hancké, "Labour in French Corporate Governance, The Missing Link", en Gospel y Pendleton, *Corporate Governance and Labour Management, An International Comparison*, Oxford, Oxford University, 2006.
- Hall, Peter y Daniel Gingerich, "Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy, An Empirical Analysis", Cambridge, Mimeo, 2001.
- y David Soskice, *Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, 2001.
- Husson, Michel, *Un pur capitalisme*, París, Editions Page Deux, 2008.
- — —, "Finance, hyper-concurrence et reproduction du capital", en Brunhoff, Suzanne de et al., *La finance capitaliste*, Séminaire d'Études Marxistes-Actuel Marx, París, PUF, 2006.
- Kregel, "Fragilidad financiera e inestabilidad económica", en Correa, Eugenia y Alicia Girón, *Economía Financiera Contemporánea*, tomo III, México, Miguel Ángel Porrúa, 2004.
- Krippner, Greta R., "The financialization of the American economy", *Socio-Economic Review*, núm. 3, Oxford, mayo de 2005.
- Lazonick, William, y Mary O'Sullivan, "Maximizing shareholder value, a new ideology for corporate governance", *Economy and Society*, vol. 29, núm. 1, febrero de 2000.
- Maki, Dean M., y Michael G. Palumbo, "Disentangling the wealth effect, a cohort analysis of household saving in the 1990s", *Finance and Economics Discussion Series*, núm. 21, Washington, Board of Governors of the Federal Reserve System, 2001.
- Martínez González-Tablas, Ángel, *Economía Política Mundial. I Las fuerzas estructurantes*, Madrid, Ariel Económica, 2007.
- Medialdea, Bibiana, *Inestabilidad financiera en las economías emergentes latinoamericanas en los años noventa, el caso de Brasil*, Trabajo de Investigación, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid, 2003.
- Montagne, Sabine y Catherine Sauviat, "L'Impact des marchés financiers sur la gestion des ressources humaines, une enquête exploratoire auprès de grandes entreprises françaises", *Document d'Étude*, núm. 42, marzo, París, DARES, 2001a.
- — —, "L'influence des marchés financiers sur les politiques sociales des entreprises, le cas français", *Travail et Emploi*, núm. 87, París, julio de 2001b.
- Morin, François, "A transformation in the French model of shareholding and management", *Economy and Society*, vol. 29, núm. 1, febrero de 2000.
- y Eric Rigamonti, "Évolution et structure de l'actionnariat en France", *Revue Française de Gestion*, vol. 28/141, París, 2002.
- Onaran, Özlem, "Life After Crisis For Labor And Capital in the Era of Neoliberal Globalization", *Working Papers Series*, núm. 43, Vienna University of Economics and Business Administration, 2005.
- Orhangazi, Özgür, *Financialization and the US economy*, Northampton, MA, Edward Elgar, 2007a.
- Orléan, André, *Le pouvoir de la finance*, París, Editions Odile Jacob, 1999.
- Plihon, Dominique, *Le nouveau capitalisme*, París, La Découverte, 2004.
- y Jean-Pierre Ponssard, *Montée en puissance des fonds d'investissement. Quels enjeux pour les entreprises?*, París, La Documentation française, 2002.
- Reberieux, Antoine, "Les marchés financiers et la participation des salariés aux décisions", *Travail et Emploi*, núm. 93, París, enero de 2003.
- Sentis, Patrick, "Pourquoi les décisions de désinvestissement créent-elles de la valeur?", *Revue Française de Gestion*, núm. 122, París, 1999.
- — —, "Performances à long terme et caractéristiques financières des entreprises qui réduisent leurs effectifs", *Finance Contrôle Stratégie*, núm. 4, París, 1998.
- Stockhammer, Engelbert, "Shareholder value orientation and the investment-profit puzzle", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, núm. 2, invierno 2005-2006, Nueva York, M E Sharpe, 2006.
- — —, "Financialization and the Slowdown of Accumulation", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 28 (5), Cambridge, 2004.
- Trebucq, Stéphane, *Réalité de l'actionnariat salarié en 2000 dans les sociétés françaises cotées*, París, Observatoire de l'Actionnariat Salarié en Europe, 2001.
- Wolff, Edward N., "Recent Trends in Living Standard in the United States", en Wolff, Edward N., *What has happened to the quality of life in the advanced industrialized nations?*, Massachusetts, Edward Elgar

CRECIMIENTO RESTRINGIDO POR LA BALANZA DE PAGOS EN PAÍSES EXPORTADORES DE ALIMENTOS

Pablo Ignacio Chena*

Fecha de recepción: 7 de julio de 2008. Fecha de aceptación: 6 de octubre de 2008.

Resumen

El presente trabajo analiza las posibilidades de los países exportadores de alimentos en América Latina de evitar la restricción externa y crecer de forma sostenida con las nuevas tendencias en los precios mundiales de los commodities agropecuarios. En este nuevo escenario, el artículo destaca la importancia de la elasticidad ingreso de la demanda interna de alimentos como freno a un modelo de crecimiento impulsado por las exportaciones de bienes de primera necesidad. Todo ello en un contexto en el cual la heterogeneidad estructural propia de las economías latinoamericanas disminuye la efectividad de los cambios en los precios relativos como instrumento para sortear la restricción externa en el largo plazo.

Palabras claves: restricción externa, elasticidades del comercio exterior latinoamericano, heterogeneidad estructural.

Summary

This study analyzes the possibilities of food exporting countries in Latin America avoiding external restrictions and growing in a sustained way with the new trends in world prices for farm commodities. In this new scenario, the article emphasizes the importance of the income elasticity of domestic demand for food as a brake on the prime-need goods exports driven growth model. All of this is in a context in which the structural heterogeneity of the Latin American economies themselves are registering a fall in the effectiveness of changes in relative prices as an instrument for resolving external restriction in the long term.

Key words: external restriction, Latin American foreign trade elasticities, structural heterogeneity.

* Becario doctoral en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales-Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Argentina. Correo electrónico: pablochena@yahoo.com.ar.

Agradezco las valiosas recomendaciones de tres evaluadores anónimos de la revista y del doctor Pablo E. Pérez. Todos los errores y omisiones son de mi exclusiva responsabilidad.



Résumé

Ce travail constitue une analyse des possibilités qu'ont les pays exportateurs de denrées alimentaires de l'Amérique latine d'éviter la restriction externe et de croître de manière durable avec les nouvelles tendances en ce qui concerne les prix des commodities agricoles sur le marché mondial. Dans ce nouveau contexte, cet article souligne l'importance de la flexibilité du revenu issu de la demande interne d'aliments pour mettre un frein à un modèle de croissance impulsé par les exportations de biens de première nécessité. Tout ceci dans un contexte où l'hétérogénéité structurelle propre aux économies d'Amérique latine réduit les effets potentiels des changements dans les prix relatifs, constituant un instrument pour faire face à la restriction externe sur le long terme.

Mots clés: restriction externe, flexibilité du commerce extérieur latino-américain, hétérogénéité structurelle.

Resumo

Este artigo analisa as possibilidades dos países exportadores de alimentos na América Latina de evitar a restrição externa e crescer consistentemente com as novas tendências nos preços mundiais dos commodities agropecuários. Neste novo cenário, o artigo dá ênfase à importância da elasticidade ingresso da demanda interna de alimentos como freio a um modelo de crescimento impulsionado pelas exportações de mercadorias de primeira necessidade. Tudo isso num contexto no que a heterogeneidade estrutural própria das economias dos países latino-americanos diminui a efetividade das mudanças nos preços relativos como instrumento para eludir a restrição externa ao longo prazo.

Palavras chave: restrição externa, elasticidades do comercio exterior latino-americano, heterogeneidade estrutural.

Introducción

El incremento en el precio de los alimentos en el mundo generó un viento de cola en algunos países de la región que pone en duda la vigencia que puede tener la restricción externa al crecimiento en el largo plazo.¹

Cuando se revisan los principales argumentos señalados por la tesis de Prebisch-Singer, respecto al deterioro en los términos de intercambio, o por Thirlwall (1979) en su explicación de las divergencias en las tasas de crecimiento de los diferentes países, por medio de lo que luego se denominó el Modelo de Crecimiento Restringido por la Balanza de Pagos (MCRBP), surge la idea de que la baja elasticidad ingreso de la demanda por exportaciones respecto a la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones opera como una restricción externa de largo plazo al crecimiento.

En el caso de los países periféricos esta disparidad de elasticidades se relaciona con el hecho de que el progreso técnico y, en consecuencia, el aumento del ingreso *per capita* trae consigo aumentos cada vez menores en la demanda de alimentos y cada vez mayores en la demanda de bienes industriales y de servicios (ley de Engel). En este sentido, como el nuevo impulso de la economía mundial proviene de naciones relativamente pobres puede ser que se evite el efecto de la ley de Engel en la balanza de pagos. Entonces América Latina puede tener una época de bonanza económica de largo plazo sin necesidad de cambiar la modalidad de inserción internacional.

Sin embargo, el presente trabajo pone en tela de juicio este argumento para los países exportadores de alimentos con la hipótesis de que el propio crecimiento del ingreso *per capita* eleva el consumo interno y disminuye los saldos exportables, al renovar la vigencia de la restricción externa.

Entonces si se parte de la base de que el comercio internacional es fundamental para explicar el crecimiento económico de los países en estudio, el trabajo tiene dos objetivos básicos. El primero es hacer explícitos los mecanismos con los cuales las elasticidades ingreso de las demandas por exportaciones e importaciones pueden limitar el crecimiento económico de las naciones productoras y exportadoras de alimentos independientemente de sus precios, utilizando como referencia el MCRBP propuesto originalmente por Thirlwall. El segundo es estudiar si la restricción externa al crecimiento puede evitarse por medio de cambios en los precios relativos cuando la estructura productiva es heterogénea.

¹ Señalada por Prebisch (1959), Singer (1950), Thirlwall (1979), entre otros.

La discusión se ordena en cuatro secciones (y subsecciones) que incluyen en primer lugar la presente introducción general. La segunda se orienta al efecto ingreso del comercio exterior sobre el crecimiento. Para abordar este tema se describe de manera breve el modelo MCRBP, luego se repasan las principales modificaciones para adaptarlo a economías subdesarrolladas y, finalmente, se proponen las modificaciones necesarias para aplicarlo en países exportadores de alimentos.

La tercera sección se centra en el efecto precio de las demandas externas y en las posibilidades que el mismo tiene de evitar la restricción que impone el equilibrio en cuenta corriente sobre el crecimiento económico de los países en estudio. Para ello, primero, se repasan las principales explicaciones respecto al pesimismo existente sobre dicho efecto en las economías desarrolladas y luego se profundiza en la relación entre las modificaciones en precios relativos y la heterogeneidad estructural propia del subdesarrollo. Por último, se presentan las principales conclusiones del trabajo.

Importancia del efecto ingreso: el Modelo de Crecimiento Restringido por la Balanza de Pagos

En concordancia con la teoría poskeynesiana de crecimiento económico en economías cerradas (Kaldor, 1957; Passinetti, 1962; Robinson, 1968), el modelo de Thirlwall (1979) considera que el crecimiento de largo plazo se explica fundamentalmente por el comportamiento de la demanda agregada. Sin embargo, a diferencia de los primeros, que se focalizaron en los determinantes de la inversión y en la distribución funcional del ingreso para comprender el crecimiento, Thirlwall comparte con Harrod (1933) la idea de que en economías abiertas el principal factor exógeno son las exportaciones.

La importancia que Thirlwall presta a las exportaciones surge de la simple consideración de que en el largo plazo ningún país puede crecer por encima de la tasa de crecimiento que equilibra la cuenta corriente de la balanza de pagos, a menos que siempre pueda financiar un déficit creciente, algo que por lo general resulta imposible. Entonces, las exportaciones son la única variable autónoma de la demanda agregada capaz de generar las divisas necesarias para que el resto de los componentes consiga las importaciones para crecer. De esta forma relajan la restricción que impone la cuenta corriente al crecimiento económico (Thirlwall, 2004).

Esta idea fue esbozada en primer lugar por Harrod (1933), en términos estáticos, mediante el multiplicador del comercio exterior. Al asumir términos de intercambio constantes, no existencia de ahorro ni inversión en la economía, las exportaciones como único componente exógeno de la demanda y equilibrio en la balanza comercial, el autor llega a la conclusión de que un incremento en las exportaciones genera un

crecimiento en el ingreso que es inversamente proporcional a la propensión marginal a importar de la economía ($1/m$) que supone constante.

Thirlwall (1979) parte de un panorama similar al anterior, pero en términos dinámicos, y concluye que el crecimiento económico de largo plazo de un país resulta del cociente entre la tasa de crecimiento de sus exportaciones y la elasticidad ingreso de sus importaciones. Esta sencilla y sugestiva fórmula se conoció como la ley de Thirlwall.

En su trabajo seminal, Thirlwall utiliza funciones de comportamiento para las importaciones y exportaciones con determinantes similares a los de Harrod (1933, 1973), con formas funcionales multiplicativas y con elasticidades constantes (ecuaciones 1 y 2), la ecuación 3 representa el equilibrio de la balanza comercial (Thirlwall y Hussain, 1982):

$$M = \left(\frac{P_f E}{P_d} \right)^\varphi Y^\pi \tag{1}$$

$$X_i = \left(\frac{P_d}{P_f E} \right)^\eta Z^\varepsilon \tag{2}$$

$$P_d X = P_f M E \tag{3}$$

Donde X representa el volumen de exportaciones, M el volumen de importaciones, P_f el precio internacional de las importaciones, P_d el precio doméstico de las exportaciones, E el tipo de cambio nominal (medido como el precio doméstico de la moneda extranjera), Y el ingreso doméstico, Z el ingreso mundial, $\varphi < 0$ y $\eta < 0$ las elasticidades precio de las demandas de importaciones y exportaciones respectivamente, $\pi > 0$ y $\varepsilon > 0$ las elasticidades ingreso de la demanda por importaciones y exportaciones en cada caso.

Al diferenciar los logaritmos de las ecuaciones 1, 2 y 3 se obtienen las tasas de variación de las exportaciones, importaciones y la condición de equilibrio dinámico de la balanza de pagos. Las letras minúsculas expresan las tasas de variación en el tiempo de cada variable.

$$m = \varphi(p_f + e - p_d) + \pi.y \tag{4}$$

$$x = \eta(p_d - e - p_f) + \varepsilon.z \tag{5}$$

$$p_d + x = p_f + m + e \tag{6}$$

Al reemplazar 4 y 5 en 6 y al reordenar se obtiene:

$$y = \frac{[(1 + \varphi + \eta)(p_d - p_f - e) + \varepsilon.z]}{\pi} \tag{7}$$



La ecuación 7 muestra que el crecimiento del ingreso de un país depende del impacto que tiene en su estructura económica la evolución de los términos de intercambio y el crecimiento del ingreso mundial. Si suponemos que los términos de intercambio no varían en el largo plazo y/o que $|\eta + \varphi| \cong 1$, la ecuación 7 se reduce a la ley de Thirlwall o MCRBP en su versión primogénita.

$$y = \frac{\varepsilon \cdot z}{\pi} \quad (8)$$

Alternamente:

$$y = \frac{x}{\pi} \quad (8')$$

Entonces la ley de Thirlwall nos enseña que los países no pueden crecer en el largo plazo por encima de lo que establece el cociente de sus elasticidades ingreso de las exportaciones e importaciones, junto al crecimiento económico mundial. En términos relativos la misma se puede interpretar también como la restricción de largo plazo que hace que una nación no pueda crecer más que sus socios comerciales si $\varepsilon < \pi$. Por último, simplemente se puede pensar como un multiplicador dinámico del ingreso en el cual la tasa de crecimiento de las exportaciones tiene un multiplicador de $\frac{1}{\pi}$.

Modelo de Crecimiento Restringido por la Balanza de Pagos para países subdesarrollados

La relevancia de los modelos de crecimiento restringidos por la demanda para países subdesarrollados se puso de manifiesto por Thirlwall (1991) en su réplica a la *ley de 45 grados* de Krugman (1989).² En este trabajo el autor reafirma su idea de que las elasticidades ingreso de las importaciones y exportaciones pueden ser consideradas exógenas, al recordar la característica de la inserción comercial de las naciones subdesarrolladas señaladas por Prebisch (1959).

En muchos casos, las elasticidades ingreso de los países son largamente determinadas por la dotación de recursos naturales y las características de los bienes producidos, lo cual es producto de la historia e independiente del crecimiento de la producción. Un ejemplo obvio es la producción de bienes primarios e industriales, donde los primeros tienden a tener una elasticidad ingreso de la demanda menor a la unidad (ley de Engel), mientras que la mayoría de los productos industriales tienen una elasticidad ingreso mayor que uno (Thirlwall, 1991:26).³

² En la cual, como veremos más adelante, Krugman cambia el sentido de la causalidad de la ley de Thirlwall al establecer que las elasticidades ingreso de las exportaciones e importaciones son en realidad endógenas al crecimiento de los países.

³ Traducción propia.

En el párrafo anterior Thirlwall comparte la idea del estructuralismo latinoamericano de que la inserción internacional restringe el crecimiento en los países subdesarrollados. Consecuentemente, no es la rigidez de los términos de intercambio el principal factor que impide el ajuste de la cuenta corriente hacia el equilibrio en estos países, sino el pesimismo respecto al cumplimiento de la condición Marshall-Lerner de elasticidades.⁴ Sobre este aspecto menciona: “hay evidencia para muchos países, particularmente en aquéllos en desarrollo (véase Hussain, 1995), de que las elasticidades precio son estadísticamente no significativas o que la condición de elasticidades no se satisface” (Thirlwall, 1997:380).⁵

Quizás debido a las ideas anteriores y a la historia de apertura financiera que vivieron las economías latinoamericanas desde mediados de los años setenta, el MCRBP se modificó en sus supuestos financieros antes de ser aplicado en la región. Pero se dejaron de lado ciertas particularidades de la estructura productiva, algunas de las cuales analizaremos aquí.

Como primer antecedente, Thirlwall y Hussain (1982) destacan que con frecuencia los países subdesarrollados pueden crecer en el largo plazo por encima de la tasa de crecimiento compatible con el equilibrio comercial, porque reciben importantes entradas de capitales. Para tomar formalmente en cuenta este hecho los autores reemplazaron la ecuación 3 (de equilibrio en cuenta corriente) por la ecuación 9 (que representa un desequilibrio en cuenta corriente) y colocaron la única restricción contable de que la suma de créditos y débitos sea cero.

$$P_d X + C = P_f M.E \tag{9}$$

Donde C es valor del flujo de capitales medido en moneda doméstica.

Al utilizar las ecuaciones 1, 2 y 9 y al resolver como en el modelo original, con el supuesto de que $|\eta + \phi| \cong 1$ llegan a la siguiente ecuación:

$$y = \frac{\frac{E}{R} \varepsilon.z + \frac{C}{R} (c - p_d)}{\pi} \tag{10}$$

Donde E/R y C/R representan la participación de las exportaciones y de la entrada de capitales en el total de ingresos del exterior.

⁴ La condición Marshall-Lerner, en su versión simple, establece que para que una devaluación sea exitosa (es decir, tenga un impacto positivo en la balanza comercial), la suma de las elasticidades precio de las demandas por importaciones y exportaciones debe ser superior a 1 en valor absoluto.

⁵ Traducción propia.



En estas condiciones de financiamiento internacional, los países subdesarrollados no sufren racionamiento de crédito de ningún tipo en función de sus condiciones internas, sino que contrariamente su acceso al crédito depende de factores exógenos relacionados con las condiciones reinantes en los países oferentes de capital (tasa de interés, liquidez, etcétera). En el nuevo modelo el efecto sobre el crecimiento de disminuir las elasticidades ingreso de la demanda por importaciones es el mismo que en el modelo original, pero el efecto multiplicador de incrementar las exportaciones cuando la economía se encuentra en déficit comercial es menor.⁶

Moreno-Brid (1998-1999) advierte que la restricción contable impuesta por Thirlwall y Hussain (1982) es insuficiente para garantizar la sustentabilidad de largo plazo en el *stock* de deuda externa. Al respecto observa que históricamente en Latinoamérica el capital extranjero fluyó de manera estable para financiar las expansiones económicas de corto plazo. Sin embargo, en el largo plazo desató procesos de endeudamiento insostenibles seguidos por crisis cambiarias y repentinos frenos a la actividad económica.

Con esta distinción entre el comportamiento de los flujos de capitales de corto y largo plazos, el autor desarrolló una modificación al modelo de Thirlwall y Hussain al incorporar una restricción financiera de largo plazo. En esta nueva versión el *ratio* cuenta corriente/PIB debe permanecer constante o, lo que es equivalente, la deuda externa/PIB es constante. De esta forma, Moreno-Brid supone que los prestamistas internacionales analizan estos indicadores para evaluar la posibilidad de pago del país deudor, con lo cual los flujos de capitales internacionales dejan de ser un factor completamente exógeno para América Latina y pasan a depender de sus condiciones económicas internas.⁷

En resumen, con la nueva restricción de crédito internacional la ley de Thirlwall queda modificada de la siguiente forma:

$$y = \frac{x}{\pi - (1 - \theta)} \quad (11)$$

Donde θ es el *ratio* inicial de exportaciones-importaciones a precios corrientes.

Si se compara con la ley de Thirlwall original, en la ecuación 11 se observa que si la economía parte de un superávit comercial ($\theta > 1$) su crecimiento se encuentra

⁶ Para mayores detalles véase Thirlwall y Hussain, 1982.

⁷ Para un análisis de las limitaciones del modelo véase Barbosa-Filho, 2001.

más restringido, pero si parte de un déficit comercial ($\theta < 1$) sus posibilidades de crecimiento son mayores.⁸

*Propuesta de modificación de la ley de Thirlwall
en el caso de países exportadores de alimentos*

Ya se apreció que modificar el MCRBP para tomar en cuenta los aspectos financieros del subdesarrollo es importante. Pero también se deben estudiar los efectos reales que tiene el hecho de que algunos países poseen un sector exportador especializado en alimentos.⁹

Para comenzar señalamos que la principal característica de este tipo de exportación es que se produce con rendimientos decrecientes a escala y se consume de forma masiva por los asalariados. Ambos efectos hacen que los saldos exportables disminuyan a medida que el país crece y genera empleo no agrícola. Como veremos a continuación, ésta es una idea clara en Harrod (1973) pero no está reflejada completamente en el MCRBP.

La demanda de alimentos es probablemente muy diferente entre los países pobres y ricos. En el caso de los países muy pobres, la elasticidad de la demanda de alimentos respecto a la renta *per capita* puede ser incluso mayor que la unidad. Cuando se logra un pequeño aumento de la renta de las familias muy pobres [...] consideran preferible dar prioridad a una mejora de su alimentación. [...] En cuanto a las exportaciones, ha habido casos notables en los que el aumento en el consumo interior de alimentos ha influido fundamentalmente sobre las exportaciones, y no en las importaciones (Harrod, 1973:133-134).

Para este autor, la intensidad del conflicto entre las exportaciones de alimentos y el crecimiento del ingreso depende, en definitiva, de la relación entre el aumento de la productividad agrícola y del empleo no agrícola, y podemos agregar también de la evolución en la distribución del ingreso. Cuanto menor sea el incremento en la productividad del sector agrícola y mayor la generación de empleos en los sectores de la

⁸ Para profundizar en algunos casos especiales y en la estabilidad del modelo véase Moreno-Brid (1998-1999).

⁹ Es importante destacar que ciertos autores proponen corregir el MCRBP para tomar en cuenta diversos efectos reales, como el cambio estructural de largo plazo (Alonso y Garcimartín, 1998-1999) o las diferencias entre el tipo de cambio real exportador e importador en función del conjunto de países con los cuales se establece el flujo de comercio (Razmi, 2005).

industria y los servicios, menores serán entonces las exportaciones de alimento si la distribución del ingreso se mantiene estable.¹⁰

Una forma de incorporar dicho efecto en el modelo parsimonioso de Thirlwall es reemplazando la función de demanda de exportaciones de la ecuación 2 por la siguiente:

$$X_t = \left(\frac{p_d}{P_f E} \right)^\eta \frac{Z^\varepsilon}{Y^\sigma} \quad (12)$$

En términos dinámicos:

$$x = \eta(p_d - e - p_f) + \varepsilon.z - \sigma y \quad (13)$$

Donde σ es la elasticidad ingreso de la demanda interna de alimentos y tiene signo positivo.

Al reemplazar la ecuación 4 y 13 en la ecuación 6 obtenemos la siguiente expresión:

$$y = \frac{[(1 + \varphi + \eta)(p_d - p_f - e) + \varepsilon.z]}{\pi + \sigma} \quad (14)$$

La ecuación 14 muestra que en los países exportadores de alimentos las modificaciones en las tasas de variación de los términos de intercambio o en el ingreso mundial tienen un efecto multiplicativo en el ingreso nacional de largo plazo menor que en el modelo original.

Si suponemos además que $|\eta + \varphi| \cong 1$ (algo que se profundiza teóricamente en la sección siguiente) obtenemos la ley de Thirlwall modificada:

$$y = \frac{\varepsilon.z}{\pi + \sigma} \quad (15)$$

O lo que es lo mismo:

$$\frac{y}{z} = \frac{\varepsilon}{\pi + \sigma} \quad (16)$$

Como se puede apreciar en la ecuación 16, aunque la elasticidad ingreso de la demanda por exportaciones se incremente y llegue a ser igual a la demanda por importaciones industriales,¹¹ el país continuará con su atraso relativo con respecto a sus

¹⁰ Si la distribución del ingreso cambia a favor de las clases capitalistas, cuyo consumo de alimentos no se modifica significativamente con el incremento de sus ingresos (Kalecki, 1971), la tendencia inicial a la disminución de los saldos exportables disminuye.

¹¹ Producto, por ejemplo, del importante crecimiento de países de ingresos *per capita* relativamente bajos como China e India.

socios comerciales, producto del papel que juega la elasticidad ingreso de la demanda interna de alimentos.

Por tanto, la convergencia del ingreso doméstico en relación con el del resto del mundo sólo será posible si $\varepsilon > \pi + \sigma$. Lo cual nos alerta que aunque disminuya significativamente la elasticidad ingreso de las importaciones, si la elasticidad ingreso de la demanda de alimentos es relativamente elevada; entonces la posibilidad de crecer exportando puede seguir restringida por la balanza de pagos, incluso aunque mejoren los términos de intercambio.

Este efecto es muy importante cuando se piensa en la situación actual de países como Argentina que enfrentan una demanda mundial de alimentos y términos de intercambio sensiblemente superiores a los del pasado reciente. Como vimos, el propio proceso de crecimiento en este caso erosiona la capacidad de exportar y genera tensiones en la balanza de pagos y/o en la distribución de los ingresos.



La importancia del efecto precio sobre la balanza de pagos

El pesimismo del MCRBP sobre la efectividad del tipo de cambio real como instrumento para corregir los desequilibrios comerciales es una característica del pensamiento poskeynesiano de economías abiertas. Por ejemplo, Kaldor, luego de analizar los datos de comercio para un número importante de países en el periodo 1963-1973, señala:

Los países con superávit tienden a mantener el superávit [haciendo referencia principalmente a Japón y Alemania] y los países en déficit tienden a permanecer en déficit [haciendo referencia principalmente a Inglaterra y Estados Unidos] y esto continúa siendo así aún luego de que el tipo de cambio real entre ellos sufra drásticas alteraciones (Kaldor, 1978; citado por McCombie 1993:480-481).¹²

En el ámbito teórico, el debate sobre la influencia de los precios relativos en el comercio exterior continúa hasta nuestros días. Por este motivo creemos importante detenernos un momento a revisar la literatura para esclarecer las posibles causas por las cuales el MCRBP supone que son constantes,¹³ o que sus variaciones no tienen un impacto significativo en el comercio internacional.¹⁴

¹² Traducción propia.

¹³ Algunos trabajos empíricos suponen en este sentido que en el largo plazo se cumple la paridad de poder de compra (PPP), (Bértola *et al.*, 2002).

¹⁴ Al no cumplirse la condición Marshall-Lerner de elasticidades.

En la bibliografía especializada se observa que el primer motivo para desestimar el *efecto precio* en el ajuste de la balanza de pagos de los países desarrollados se relaciona con el hecho de que sus mercados son estructuras oligopólicas en las cuales las empresas fijan sus precios por medio de un cierto margen de ganancias sobre los costos unitarios de producción. En estas condiciones, las fluctuaciones en la demanda provocan cambios en las cantidades producidas más que en los precios. Por tanto, los intentos de equilibrar los déficit de cuenta corriente mediante devaluaciones nominales generan procesos inflacionarios que las terminan dejando sin efectos reales de largo plazo, producto del incremento en el valor de las importaciones y de la resistencia de los salarios reales a bajar (McCombie, 1993).

A lo anterior se agrega el hecho de que si las ventajas comparativas no son significativas y existen rendimientos a escala crecientes, “los países de crecimiento acelerado amplían su participación en los mercados mundiales, no a través de la reducción de los precios relativos de sus bienes, sino expandiendo el rango de bienes que producen a medida que la economía crece” (Krugman 1997:100). Ello cambia el sentido de causalidad propuesto por Thirlwall en el MCRBP, porque ahora las elasticidades ingreso agregadas de las importaciones y exportaciones se modifican endógenamente con el crecimiento, producto del cambio en la tasa de incremento de la productividad total de los factores.¹⁵

Por otra parte, la dinámica de progreso técnico que generan las actividades de *learning by doing* y/o de investigación y desarrollo en nuevas tecnologías lleva a que el mismo sea, en términos generales, focalizado en muy pocas técnicas productivas.¹⁶ Ello hace que las empresas, a la hora de elegir sus formas de producir, tomen en cuenta no sólo los precios relativos, sino también las posibilidades de progreso técnico futuro que ofrece cada técnica y la acumulación diferente de conocimientos específicos que se pierden si se realiza un cambio drástico en la producción por modificaciones en los precios relativos (Atkinson y Stiglitz, 1969). Entonces la dinámica histórica del progreso técnico disminuye la relevancia primaria que le otorga la economía neoclásica a las elasticidades precios de las demandas de importaciones y exportaciones para ajustar la balanza de pagos y aumenta la importancia de la historia en el proceso de desarrollo de cada país.

¹⁵ Véase el modelo en Krugman (1989).

¹⁶ En contraste con la visión neoclásica tradicional que describe al progreso técnico como un traslado general en la función de costos de las empresas (Atkinson y Stiglitz, 1969).

Por otra parte, en economías donde el tipo de cambio nominal es muy volátil, la incertidumbre respecto a su valor de largo plazo puede generar en las empresas la conducta de *esperar y ver que ocurre* antes de ingresar en nuevos mercados o abandonar los viejos (Krugman; citado por McCombie, 1993).

La importancia del efecto precio en los países subdesarrollados

En el caso de los países subdesarrollados los argumentos para desestimar el *efecto precio* sobre la balanza comercial suelen ser distintos a los que estudiamos antes. Por este motivo y por la importancia que tiene en la validez de nuestro análisis del crecimiento, nos proponemos estudiarlo detenidamente en esta subsección.

Para comenzar sólo podemos señalar la idea, compartida por las diferentes teorías económicas, de que el precio de los alimentos se fija en mercados competitivos en el ámbito mundial.

Desde el lugar de los países demandantes de alimentos como Inglaterra, Harrod señala la baja elasticidad precio de los mismos al afirmar: “ni un cambio de la política monetaria y fiscal, ni una variación del tipo de cambio exterior, tendrán efecto alguno sobre las importaciones de alimentos a través de la elasticidad precio de la demanda. [...] El principal instrumento para conseguir una variación importante en las importaciones de alimentos es su regulación directa” (Harrod 1973:135).

Desde el lugar de los países exportadores, Thirlwall (2004) destaca también la idea de que el precio de los alimentos se fija en el ámbito mundial, pero aclara sus diferencias con el supuesto neoclásico de *país pequeño* que puede vender la cantidad que desee en el mercado externo a un precio dado. Para este autor, si bien los productores de *commodities* son tomadores de precios, el conjunto de ellos se encuentra afectado en la cantidad que puede vender por los cambios cíclicos que presenta la demanda mundial de alimentos respecto a la actividad económica.

En línea con lo anterior se observa también la alta volatilidad que presentan los precios de los productos primarios en relación con los industriales. Lo que se refleja en una mayor incertidumbre económica que disminuye la sensibilidad de las decisiones de producción a los cambios en los precios relativos.

Sin embargo, el análisis teórico sistemático sobre las causas de las bajas elasticidades que presenta el comercio exterior respecto a los precios de las importaciones y exportaciones en los países subdesarrollados se lo debemos probablemente al pensamiento estructuralista latinoamericano que (con autores como Furtado, Prebisch y Pinto, entre otros) desarrolló el concepto de *heterogeneidad estructural*.



Con el mismo los autores destacaron una característica del subdesarrollo, que es la coexistencia en las economías de la región de sectores, ramas o actividades, donde la productividad del trabajo es elevada, es decir, similar a la que alcanzan las economías de los países centrales, junto con otras en que la productividad es mucho menor respecto a las registradas en las economías centrales (Rodríguez, 1998). Dicha característica se refleja en la balanza de pagos mediante una disminución de las elasticidades precio de las demandas por exportaciones e importaciones, como veremos más adelante.

Desde el punto de vista histórico la región convivió con este fenómeno. Por ejemplo, en la etapa agroexportadora existió un dualismo de productividades e ingresos importante entre el complejo exportador moderno y el resto de la economía inmersa en la subsistencia.¹⁷ Luego, la etapa de industrialización sustitutiva de importaciones modificó la estructura productiva de la región en tres estratos de productividad que Pinto (1976) caracterizó de la siguiente manera: *primitivo*, cuando sus niveles de productividad e ingresos por habitante permiten únicamente la subsistencia; *intermedio*, compuesto por industrias cuya productividad es similar a la media del sistema nacional, y el estrato *moderno*, en el que se encuentran los sectores exportadores¹⁸ que funcionan con niveles de productividad semejantes al promedio de las economías desarrolladas e incluso superiores. Finalmente, la etapa de apertura comercial y desregulación financiera —que caracterizó a las economías latinoamericanas desde mediados de los años setenta hasta finales del siglo XX— no hizo más que agravar la heterogeneidad estructural de la región.¹⁹

Con dicha estructura productiva los precios del sector moderno se encuentran determinados por las condiciones internacionales e internamente sólo se pueden modificar con fluctuaciones en el tipo de cambio efectivo. Por tanto, un incremento en la demanda interna no se refleja en un aumento de precios internos, sino en una transferencia de bienes desde el mercado de exportación al mercado interno y viceversa.

Por otra parte, el sector industrial y de servicios de productividad intermedia fija sus precios en función de un margen de beneficios respecto a sus costos variables unitarios (Kalecki, 1971). Con este mecanismo las fluctuaciones en la demanda

¹⁷ “De todos modos, el punto clave no es que se tratara de áreas diferenciadas, sino que era nula o mínima la irradiación del foco exportador hacia el *hinterland* (Pinto, 1976:104).

¹⁸ Relacionados fundamentalmente con los agroalimentos en nuestro caso.

¹⁹ Desde la investigación seminal de Pinto (1976) se han realizado diversos trabajos empíricos que dan cuenta de la evolución de la heterogeneidad estructural en México, Brasil, Argentina, Costa Rica, Colombia, etcétera (Cimoli, Porcile *et al.*, 2005; Chena y Pérez Candreva, 2008).

afectan fundamentalmente a las cantidades producidas y los cambios en el salario se traducen en variaciones proporcionales en los precios.

La estructura económica descrita limita el efecto multiplicador del comercio exterior al sector intermedio y orientado al mercado interno. En el caso del sector moderno, los movimientos en la demanda doméstica se compensan con las exportaciones y ello le permite mantener la plena ocupación de sus recursos (Canitrot, 1975).

En dichas circunstancias un incremento en los precios internacionales de los productos agroalimentarios tiene varios efectos. Por un lado, disminuye el salario real, lo que hace que aumenten los saldos exportables junto a la capacidad para importar, además de relajar la restricción externa y hacer que el ingreso crezca por medio del supermultiplicador de Hicks (1950).²⁰ Simultáneamente, dicho descenso en el poder adquisitivo de los trabajadores contrae la demanda interna de bienes industriales y servicios, con lo que mejora la cuenta corriente por medio de una recesión interna (Braun y Joy, 1968; Canitrot, 1975). Una cuestión empírica es ¿cuál de los dos efectos prima sobre el ingreso en el corto y mediano plazos?

Por lo general, en el corto plazo América Latina muestra una expansión de la actividad económica cuando mejoran los términos de intercambio. Sin embargo, en el largo plazo el incremento en el empleo y en los salarios reales no agrícolas se puede traducir en un mayor consumo interno de bienes exportables y en un aumento de las importaciones. Esta dinámica agota con el tiempo la capacidad de importar y coloca otra vez a los países frente a una restricción externa al crecimiento por el mecanismo que de manera estilizada señalamos en la sección *Importancia del efecto ingreso: el Modelo de Crecimiento Restringido por la Balanza de Pagos* de este artículo.

En definitiva, se observa una relación directa entre el volumen de empleos que pueden generar estas economías y el incremento en el precio de los alimentos respecto a los salarios industriales (producto de la restricción externa). Pero también una relación directa entre el salario real y la demanda de empleos del sector industrial que depende de la demanda interna (Braun y Joy, 1968; Canitrot, 1975). Ambas tendencias opuestas son características de las estructuras productivas heterogéneas y no se resuelven con un ajuste de precios relativos, como veremos a continuación.

²⁰ Por medio del cual se destaca el efecto que tiene la disponibilidad de divisas en el comportamiento de los componentes endógenos de la demanda que afectan a la inversión, al gasto público y al consumo privado.

La heterogeneidad estructural de América Latina y el ajuste en la balanza comercial

Los esquemas clásicos de ajustes de la balanza de pagos propuestos por Hume, Ricardo y John Stuart Mill, e incluso el enfoque monetario de la balanza de pagos (Johnson, 1977), suponen implícitamente que se cumple la condición Marshall-Lerner de elasticidades precios del comercio internacional en el largo plazo. Lo cual permite a estos autores desestimar el ajuste vía ingreso, conservar el supuesto de pleno empleo y descartar el problema de una restricción externa al crecimiento.

En otras palabras, los movimientos de oro y divisas, o los ajustes automáticos del tipo de cambio nominal, alcanzan para ajustar los valores relativos internos y externos de tal forma para lograr en el mediano plazo el equilibrio comercial con pleno empleo. Dicho mecanismo permite que se aprovechen los incrementos de productividad y de bienestar que brindan las ventajas comparativas y el libre comercio.

Keynes y sus seguidores poskeynesianos fueron muy críticos sobre el funcionamiento de este mecanismo de ajuste clásico en las economías monetarias. Para estos autores la tasa de interés es un fenómeno que equilibra la oferta y demanda de dinero. Por tanto, si ocurre un déficit en la cuenta corriente que disminuya severamente la oferta de dinero, aumentará la tasa de interés haciendo caer las cantidades producidas y no los precios.

Ello porque en la teoría poskeynesiana los precios varían fundamentalmente por modificaciones en los costos de producción, compuestos sobre todo por el laboral o salario monetario,²¹ y no por variaciones en la oferta y/o demanda de dinero.

Sin embargo, el estructuralismo latinoamericano, con su concepto de heterogeneidad estructural, se vuelve particularmente pesimista en lo que se refiere a las elasticidades precios del comercio exterior de la región aun cuando se modifiquen los precios relativos internos y externos producto, por ejemplo, de una devaluación.

Para ilustrar este hecho utilizaremos el esquema de comercio internacional clásico del estructuralismo denominado Norte-Sur o Centro-Prefería, donde el Norte (o Centro) tiene la característica de poseer un elevado desarrollo tecnológico y estar especializado en bienes industriales, y el Sur (o Periferia), por el contrario, tiene un nivel bajo de desarrollo tecnológico y se encuentra especializado internacionalmente en bienes primarios y alimentos.²²

²¹ Que se considera relativamente constante en términos reales.

²² Los modelos estructuralistas Norte-Sur presentan otras características importantes relacionadas con el comportamiento de los mercados de trabajo de cada país que aquí no abordamos.

Para resaltar el fenómeno de la heterogeneidad estructural en el esquema anterior debemos incorporar un mayor número de bienes en el análisis, entre ellos, el modelo ricardiano de comercio internacional con N bienes (Dornbusch, Fisher y Samuelson, 1977).²³

En el modelo propuesto se producen y comercian N bienes que, al igual que en el modelo ricardiano clásico, se suponen generados sólo con trabajo a requerimientos unitarios constantes. Los bienes son indexados de forma decreciente respecto a los costos laborales relativos del norte o, lo que es lo mismo, en función decreciente respecto a las ventajas comparativas del sur.

Es decir, se ordenan de la siguiente forma:

$$\frac{a_1^*}{a_1} > \dots > \frac{a_i^*}{a_i} > \dots > \frac{a_n^*}{a_n}$$

Donde a_i es el requerimiento unitario de trabajo para producir el bien i y el asterisco denota lo mismo en el Norte.

Con Dornbusch Fisher y Samuelson (1977) asignamos a cada bien producido y comercializado por ambas regiones un valor z (comprendido entre 0 y 1) en función de las ventajas comparativas del Sur. De esta forma, el bien ubicado con el valor $Z = 0$ es el de mayor productividad relativa y el de valor $Z = 1$ el de menor productividad relativa en el Sur (Cimoli, 1988).

Con lo anterior se construye una función

$$A(z) \equiv \frac{a^*(z)}{a(z)}$$

Que es decreciente por construcción pero, a diferencia del modelo de Dornbusch Fisher y Samuelson (1977), no es derivable en todos los puntos por los saltos de productividad relativa que existen en el sistema productivo del Sur.

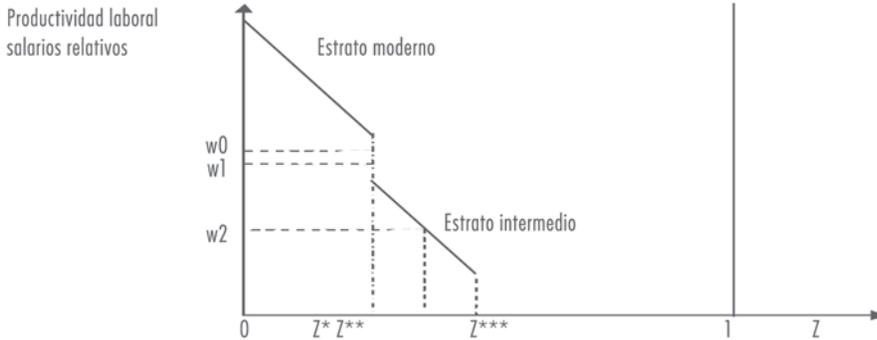
Nos encontramos ahora en condiciones de representar la heterogeneidad estructural con la función $A(z)$ en la gráfica 1, donde el vector Z se encuentra ubicado en el eje de las abscisas y los salarios y productividades en el eje de las ordenadas.

En el tramo superior de $A(z)$ se representa el estrato que Pinto (1976) denomina *moderno* y en el tramo inferior el *intermedio*.²⁴ El estrato de menor productividad o *primitivo* no se encuentra en la gráfica 1 porque se supone que no tiene conexión con el comercio internacional.

²³ Cimoli (1988) realiza un ejercicio similar.

²⁴ Quien subsiste siempre que la protección arancelaria y/o los costos de transporte le permitan sustituir importaciones.

Gráfica 1
Comercio Norte-Sur y especialización internacional



Fuente: Elaboración propia.

El próximo paso consiste en determinar los bienes producidos por el Sur y por el Norte, para ello previamente debemos definir el salario relativo Sur-Norte como $w = W/W^*$, donde W es el salario del Sur y W^* el salario del Norte, medidos ambos en una misma moneda.

Como principio general, la región del Sur, que es el objeto de nuestro análisis, va a exportar los bienes cuya productividad laboral relativa es mayor al salario relativo. Es decir, un bien z determinado será exportado si:

$$w \leq A(z)$$

En un esquema de libre comercio con un salario relativo de w_0 , el Sur produciría entonces los bienes que se encuentran en el rango $(0, z^*)$ y el Norte los bienes que se encuentran entre $(z^*, 1)$ en función de sus ventajas relativas. El estrato intermedio por lo tanto desaparecería de la periferia.

Como observamos en el MCRBP, las elasticidades ingreso de las demandas por exportaciones e importaciones no le permiten al Sur crecer a la misma tasa que el Norte y pagar con sus ingresos de exportaciones sus gastos en importaciones. Para resolver este problema evaluaremos dos posibilidades utilizadas frecuentemente por diversos países latinoamericanos como son: ajustar los precios relativos o seguir la estrategia de proteger a la industria sustitutiva de importaciones que posee una elevada elasticidad ingreso de la demanda.

Si el Sur opta por mejorar la competitividad precio con una devaluación de la moneda doméstica, ello se refleja en una disminución del salario relativo Sur-Norte

de, por ejemplo, w_0 a w_1 . Sin embargo, las diferencias de productividades son tan elevadas que los bienes exportados siguen siendo los mismos pero los salarios en términos relativos y reales empeoraron. Todos los efectos de la corrección en la balanza de pagos recaen entonces en un ajuste de ingresos mediante una redistribución regresiva de los mismos (Díaz-Alejandro, 1968; Krugman y Taylor, 1978).²⁵ La poca efectividad de la devaluación en estos casos se debe a que no se cumple la condición Marshall-Lerner de elasticidades producto del elevado grado de heterogeneidad estructural.

La condición Marshall-Lerner establece que para que una devaluación mejore efectivamente la balanza comercial se debe cumplir que $|\eta + \varphi| > 1$. Un análisis teórico de ambas elasticidades nos muestra lo siguiente:

Por un lado, la elasticidad precio de la demanda de importaciones (φ) es función inversa de la derivada de $A(z)$ respecto de z . Es decir, cuanto mayor es la pendiente de $A(z)$ menor es φ en valor absoluto.

$$|\varphi| = f\left(\frac{\partial A(z)}{\partial z}\right) < 0$$

Además $A(z)$ es discontinua en el tramo relevante de nuestro análisis, lo que hace que φ tiende a cero en valor absoluto.

Por otro lado, la elasticidad precio de las exportaciones (η) tiende a cero, porque los bienes exportados son del mismo independientemente de la disminución del salario relativo.

En conclusión, la heterogeneidad estructural disminuye los valores absolutos de ambas elasticidades precios y dificulta el cumplimiento de la condición Marshall-Lerner de elasticidades.

Obviamente se puede pensar en una maxidevaluación que disminuya los salarios relativos hasta que se vuelvan rentables algunas actividades industriales como la mano de obra intensiva. Por ejemplo, con un movimiento del salario relativo de w_0 a w_2 que incorpore a la exportación a los sectores intermedios que se encuentran entre Z^* y Z^{**} . Sin embargo, se debe tener presente que el modelo dinámico de Thirlwall

²⁵ La experiencia parece mostrar que las devaluaciones en el Sur no modifican la tasa de crecimiento de largo plazo compatible con el equilibrio externo, pero generan rentas extraordinarias en los sectores modernos y exportadores de bienes cuyos precios se fijan en el mercado mundial. De aquí la importancia de aplicar políticas redistributivas del ingreso, que naturalmente tienden a concentrarse en este tipo de estructuras económicas.

requiere de que las devaluaciones sean continuas para que estos sectores permanezcan en el largo plazo. Ello lleva aparejado costos en términos de distribución del ingreso probablemente insostenibles.

Lo anterior brinda un sustento teórico alternativo e importante para desestimar el *efecto precios relativos* sobre la balanza de pagos en economías subdesarrolladas, tal como lo supone el MCRBP que hemos revisado antes.

Alternativamente, el Sur puede optar por proteger al sector intermedio, entonces seguirá exportando los bienes que se encuentran en el rango $(0, Z^*)$, pero la política de protección industrial puede hacer que se sustituyan importaciones del Norte por producción local en el rango de bienes (Z^*, Z^{***}) , lo cual se refleja en el MCRBP en una disminución de la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones y en un mayor crecimiento. El Norte, por su parte, seguirá exportando los bienes que se encuentran en el rango $(Z^{***}, 1)$ en función de sus ventajas relativas.

Del presente apartado se desprende que como consecuencia de la heterogeneidad estructural de la región los ajustes de precios empeoran los salarios reales sin tener un efecto significativo en el patrón de comercio internacional.²⁶ En este escenario, la protección al estrato *intermedio* de productividades sigue siendo la mejor de las estrategias analizadas por la elevada elasticidad ingreso que poseen las industrias que lo componen.

Conclusiones

El presente trabajo de investigación pretendió analizar las posibilidades de los países exportadores de alimentos de crecer de forma sostenida con las nuevas tendencias en los precios mundiales de los mismos. Para ello el análisis se dividió en dos partes. En la primera se realizó un estudio dinámico de largo plazo tomando como referencia el MCRBP desarrollado por Thirlwall (1979). En la segunda se profundizó en las posibilidades de estos países de evitar la restricción externa mediante ajustes en precios relativos que son desestimados en el MCRBP.

Se observó que las principales modificaciones al MCRBP para explicar las tasas de crecimiento de los países subdesarrollados no son suficientes en el caso de aquellos que además son exportadores de alimentos al mundo. En este caso, se destacó la importancia de modificar las funciones de comercio tradicionales para incorporar el

²⁶ Aunque no se debe descartar que en el corto plazo la balanza comercial pueda mejorar a causa de la recesión que genera la redistribución regresiva de los ingresos.

efecto de las exportaciones de bienes cuya demanda interna es inelástica y la externa casi perfectamente elástica.

La simple modificación que aquí realizamos al MCRBP permitió hacer explícito el hecho de que aunque la elasticidad ingreso de la demanda por exportaciones se incremente y llegue a ser igual a la demanda por importaciones industriales, el país continuará con su atraso relativo respecto a sus socios comerciales por el papel que tiene en su crecimiento la elasticidad ingreso de la demanda interna de alimentos.

Por tanto, la convergencia del ingreso doméstico en relación con la del resto del mundo sólo será posible si $\varepsilon > \pi + \sigma$. Ello alerta que aunque disminuya de manera significativa la elasticidad ingreso de las importaciones, si la elasticidad ingreso de la demanda de alimentos es relativamente elevada; entonces la posibilidad de crecer exportando este tipo de productos sigue restringida por la balanza de pagos, incluso aunque mejoren los términos de intercambio.

En la segunda parte del trabajo se analizaron los motivos teóricos que ponen en duda la importancia del efecto precios relativos en el ajuste de la balanza de pagos de los países subdesarrollados, un supuesto clave del MCRBP y condición necesaria para que exista una restricción externa al crecimiento.

Aquí la heterogeneidad estructural propia de las economías latinoamericanas juega un papel importante al disminuir las elasticidades precios de las demandas por exportaciones e importaciones. Lo que hace menos probable el cumplimiento teórico de la condición Marshall-Lerner de elasticidades. Sin embargo, ello no reemplaza el análisis empírico que debe realizarse para cada caso en particular.

En consecuencia, en los países exportadores de alimentos se conserva una relación directa entre el volumen de empleo que es capaz de generar la economía y el incremento del precio de los productos exportables. Pero también una relación directa entre el salario real y la demanda de empleos del sector industrial que depende de la demanda interna (Braun y Joy, 1968; Canitrot 1975). Ambas tendencias opuestas, pero características de este tipo de economías, no se resuelven sin un cambio estructural que vuelva más complejo al ámbito tecnológico e integrado económicamente al sistema productivo de los países analizados.



Bibliografía

- Alonso, José y Carlos Garcimartín, "A new approach to Balance-of-Payments Constraint: Some Empirical Evidence", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 21, núm. 2, Nueva York, Sharpe, 1998-1999, pp. 259-282.
- Atkinson, Anthony y Joseph Stiglitz, "A New View of Technological Change", *Economic Journal*, vol. 79, núm. 315, Londres, Blackwell Publishing, septiembre de 1969, pp. 573-578.
- Barbosa Filho, Nelson, "The Balance-of-payments Constraint: From Balanced Trade to Sustainable Debt", Working Paper, núm. 2001.06, Nueva York, Schwartz Center for Economic Policy Analysis (SCEPA), New School University, enero de 2002.
- Braun, Oscar y Leonard Joy, "A model of economic stagnation, a case study of the Argentine economy", *The Economic Journal*, vol. 78, núm. 312, Londres, Blackwell Publishing, diciembre de 1968, pp. 868-887.
- Canitrot, Adolfo, "La experiencia populista de distribución de ingresos", *Desarrollo Económico*, vol. 15, núm. 59, Buenos Aires, IDES, octubre-diciembre de 1975, pp. 331-371.
- Cimoli, Mario, "Technological gaps and institutional asymmetries in a North-South Model with a continuum of goods", *Metroeconomica*, vol. 39, núm. 3, Blackwell Publishing, 1988, pp. 245-274.
- _____, Gabriel Porcile, Annalisa Primi y Sebastián Vergara, "Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina", en Cimoli, M. (ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile: CEPAL/BID, 2005, pp. 9-39.
- Chena Pablo y Leonardo Pérez Candreva, "Heterogeneidad estructural en Argentina", en Toledo F. y Neffa, J. C. (comp.), *Interpretaciones heterodoxas de las crisis económicas en Argentina y sus efectos sociales*, Buenos Aires, Editorial Miño y Dávila, 2008, pp. 311-332.
- Díaz Alejandro, Carlos, "A note on the impact of devaluation and the redistributive impact", *Journal of Political Economy*, vol. 71, núm. 6, University of Chicago, diciembre de 1963, pp. 577-580.
- Dornbusch, Rudiger, Stanley Fisher y Paul Samuelson, "Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods", *American Economic Review*, vol. 67, núm. 5, American Economic Association, diciembre de 1977, pp. 823-839.
- Harrod, Roy, *International Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1933.
- _____, *Dinámica Económica*, Madrid, Editorial Alianza, 1973.
- Hicks, John, *The Trade Cycle*, Oxford, Clarendon Press, 1950.
- Johnson, Harry, "The Monetary Approach to Balance of Payments Theory and Policy: Explanation and Policy Implications", *Economica*, vol. 44, núm. 175, Blackwell Publishing, agosto de 1977, pp. 217-229.
- Kaldor, Nicholas, "A Model of Economic Growth", *Economic Journal*, vol. 67, núm. 268, Blackwell Publishing, diciembre de 1957, pp. 591-624.
- Kalecki, Michal, *Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista 1933-1970*, FCE, 1971.
- Krugman, Paul, "Difference in income elasticities and trends in real exchange rates", *European Economic Review*, vol. 33, num.5, Elsevier, mayo de 1989, pp. 1031-1054.
- _____, *Crisis de la moneda*, Santa Fe de Bogotá, Norma, 1997.
- _____, y Lance Taylor, "Contractionary Effects of Devaluations", *Journal of International Economics*, vol. 8, núm. 3, Elsevier, 1978, pp. 445 - 456.
- McCombie, John, "Economic growth, trade interlinkages, and the balance-of-payments constraint", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol.15, núm. 4, Nueva York, Sharpe, 1993, pp. 471-504.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, "Capital inflows and the balance-of-payments constrained growth model", *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol.21, núm. 2, Nueva York, Sharpe, 1998-99, pp. 283-298.
- Passinetti, Luigi, "The Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth", *Review of Economic Studies*, vol 29, núm. 4, Londres, London School of Economics and Political Science, octubre de 1962, pp. 267-79.

- Pinto, Aníbal, "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina", en *Inflación: raíces estructurales*, México, FCE, 1976, pp. 104-140.
- Prebisch, Raúl, "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries", *American Economic Review*, vol. 49, núm. 2, American Economic Association, mayo de 1959, pp. 251-273.
- Razmi, Arslan, "Balance of Payments Constrained Growth Model: The Case of India", *Journal of Post-Keynesian Economics*, vol. 27, núm. 4, Nueva York, Sharpe, 2005, pp. 655-687.
- Robinson, Joan, *Essays in the theory of economic growth*, Londres, Macmillan, 1968.
- Rodríguez, Octavio, "Heterogeneidad estructural y empleo", *Revista de la CEPAL*, núm. extraordinario, Santiago de Chile, CEPAL, octubre 1998, pp. 315-321.
- Singer, Hans, "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", *American Economic Review*, vol. 40, núm. 2, American Economic Association, mayo de 1950, pp. 473-485.
- Thirlwall, Anthony, "The balance of payments constrained growth as an explanation of international growth rate differences", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 128, Roma, 1979, pp. 48-53.
- _____, "Professor Krugman's 45-degree rule", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 14, núm. 1, Nueva York, Sharpe, 1991, pp. 23-28.
- _____, "Reflections on the concept of balance-of payments-constrained growth", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 19, núm. 3, Nueva York, Sharpe, 1997, pp. 377-385.
- _____, *Trade, the balance of payments and exchange rate policy in developing countries*, Edward Elgar, (<http://www.kent.ac.uk/economics/staff/at4/Trade-BalofPay.doc>), 2004.
- _____ y Mohammed Nureldin Hussain, "The balance of payments constraint, capital flows and growth rates differences between developing countries", *Oxford Economic Papers*, vol. 34, núm. 3, Oxford University Press, 1982, pp. 498-510.



DE CRISIS EN CRISIS: LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS GRANDES EMPRESAS MEXICANAS

*Celso Garrido Noguera**
*Claudia Ortiz Guerrero***

Fecha de recepción: 30 de octubre de 2008. Fecha de aceptación: 28 de enero de 2009.

Resumen

La economía y las compañías mexicanas se enfrentan otra vez a una crisis que repercutirá en el país con efectos y alcances aún desconocidos, debido a que es una crisis de la mundialización económica. En ese contexto, se analizan las grandes empresas manufactureras mexicanas (GEM), a casi 20 años de que iniciaran los cambios en el marco de la nueva organización económica nacional con las reformas de los noventa. El estudio muestra que esa organización y las GEM tienen graves limitaciones estructurales para contender con la competencia global y la presente crisis en particular. Se destaca la urgente necesidad de que el gobierno y las GEM realicen acciones para modernizar la economía nacional y estimular competencias de largo plazo con base en la innovación y el conocimiento, junto a una integración real y sólida de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en las cadenas productivas.

Palabras clave: crisis, mundialización, grandes empresas, cambio económico y desarrollo.



* Profesor-investigador del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco. Correo electrónico: garridocelso@hotmail.com.

** Profesora-investigadora del Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco. Correo electrónico: cortiz@correo.xoc.uam.mx.

Los autores agradecen la eficaz tarea de Roberto Enríquez con referencia a la búsqueda y elaboración de la base de datos estadística.

Abstract

Mexico's economy and its companies again face a crisis that will have repercussions on the country with effects whose nature and extent are yet unknown, given that this is a crisis of economic globalization. In this context, we analyze Mexico's large manufacturers (MLM), nearly 20 years since changes in the framework of the new national economic organization began with the reforms of the 1990s. The study shows that this organization and the MLM have serious structural limitations to compete globally and in the present crisis in particular. It stresses the urgent need that the government and the MLM carry out actions to modernize the national economy and stimulate long-term competitiveness based on innovation and know-how, together with a real and solid integration of small and medium-sized companies (PYME) in the productive chains.

Key words: crisis, globalization, large companies, economic change and development.

Résumé

L'économie et les sociétés mexicaines s'affrontent de nouveau à une crise qui se répercutera dans le pays avec des effets et une portée encore ignorés du fait que c'est une crise de la mondialisation de l'économie. Dans ce contexte, cet article analyse les grandes entreprises manufacturières mexicaines (GEM), presque vingt ans après leurs premiers changements dans le cadre de la nouvelle organisation économique mondiale avec les réformes des années 90. L'étude montre que cette organisation et les GEM ont de graves handicaps structurelles pour contenir la concurrence globale et la crise actuelle en particulier. Il en ressort qu'il y a un besoin urgent d'actions du gouvernement et des GEM pour moderniser l'économie nationale et stimuler l'acquisition de compétences à long terme sur la base de l'innovation et de la connaissance, conjointement à une intégration sociale réelle et solide des petites et moyennes entreprises (PYME) dans les chaînes productives.

Mots clés: crise, mondialisation, grandes entreprises, changement économique et développement.

Resumo

A economia e as companhias mexicanas enfrentam outra vez uma crise que repercutirá no país com efeitos e alcances ainda desconhecidos, devido a que é uma crise da globalização econômica. Nesse contexto se analisam as grandes empresas manufactureiras mexicanas (GEM), há quase 20 anos em que iniciaram as mudanças no marco da nova organização econômica nacional com as reformas dos noventa. O estudo mostra que essa organização e as GEM têm graves limitações estruturais para conter a concorrência global e a presente crise em particular. Destaca-se a urgente necessidade de que o governo e as GEM realizem ações para modernizarem a economia nacional e estimularem concorrências de longo prazo com base na inovação e no conhecimento, junto a uma integração real e sólida das pequenas e medias empresas (PYME) nas correntes produtivas.

Palavras chave: crise, globalização, grandes empresas, câmbio econômico e desenvolvimento.

Introducción

La economía y las empresas de México confrontan nuevamente una crisis de grandes proporciones, pero a diferencia de las de 1982 y 1994, que se iniciaron en el país para expandir sus efectos a la economía internacional, ahora el fenómeno se da a la inversa. La actual es la primera gran crisis de la llamada *mundialización* económica,¹ que causará impacto a la economía y a la sociedad mexicana con efectos cuya magnitud no es posible definir aún. Sin embargo, es evidente que ello será resultado de la interrelación entre la acción de aquellas fuerzas externas desequilibrantes y las condiciones en las que la economía mexicana y sus distintos actores y componentes arriban a esta situación, en un proceso de múltiples dimensiones y de interacciones complejas. Para contribuir a la comprensión de un ángulo de esos factores internos en este trabajo se analiza la situación desde donde enfrentarán la actual crisis las GEM, vistas en el marco de las condiciones de la economía nacional. A partir de ello se hacen consideraciones y propuestas ante los previsible desafíos que surgirán para el futuro de estas corporaciones.

Para ello se parte de la premisa de que tanto esta crisis internacional como la situación actual de la economía y las GEM representan el primer gran ajuste en el proceso de cambios desatados con las reformas mediante las cuales se implantaron políticas para transformar la organización de las economías hacia la liberalización y desregulación de los mercados, aplicadas e impulsadas en el ámbito internacional por la llamada *contrarrevolución conservadora* de Ronald Reagan y Margaret Thatcher, en América Latina con el Consenso de Washington; y en México en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, en cuyo contexto las GEM transformaron su configuración y desempeño estratégico hacia una lógica de competencia global. El presente estudio se ocupa de explorar, desde el ángulo de las GEM, los alcances y limitaciones de los cambios ocurridos durante este periodo, tanto en la organización económica nacional como en las propias empresas, para reflexionar a partir de ello sobre los desafíos que se presentan a las GEM y al país ante la actual crisis, así como las posibilidades para enfrentarla desde la perspectiva del desarrollo nacional.

En este estudio se argumenta la hipótesis de que los cambios ocurridos desde los noventa en la organización económica nacional y en las GEM no han conducido a generar configuraciones efectivas para enfrentar la competencia global y la actual crisis, ni en el nivel agregado ni en el sectorial manufacturero y mucho menos en el ámbito

¹ Véase Chesnais, 1999.

de esas GEM que constituyen el centro de nuestro interés. Por ello, no sólo cabe esperar impactos severos por la crisis, sino que de persistir la actual organización económica y las políticas que la orientan, se ampliará la brecha entre la evolución de la economía y las GEM en México, respecto a las tendencias de cambio que son esperables en la economía mundial a la salida de la presente crisis. En consecuencia, es necesario promover que las políticas públicas superen el enfoque anticíclico con que se funda el presupuesto 2009, para asumir una acción enérgica en la dirección del cambio económico que logre potenciar la competitividad nacional basada en la promoción de la economía de la innovación, el conocimiento y el impulso hacia una creciente articulación entre la inserción internacional competitiva y un sólido mercado interno, todo ello al tiempo que se impulsa la transformación de los portafolios de las GEM hacia nuevos modelos basados en innovación asociados a PYME dinámicas, para generar con todo ello una dinámica creciente y sostenible del empleo y el ingreso *per capita* de los mexicanos.

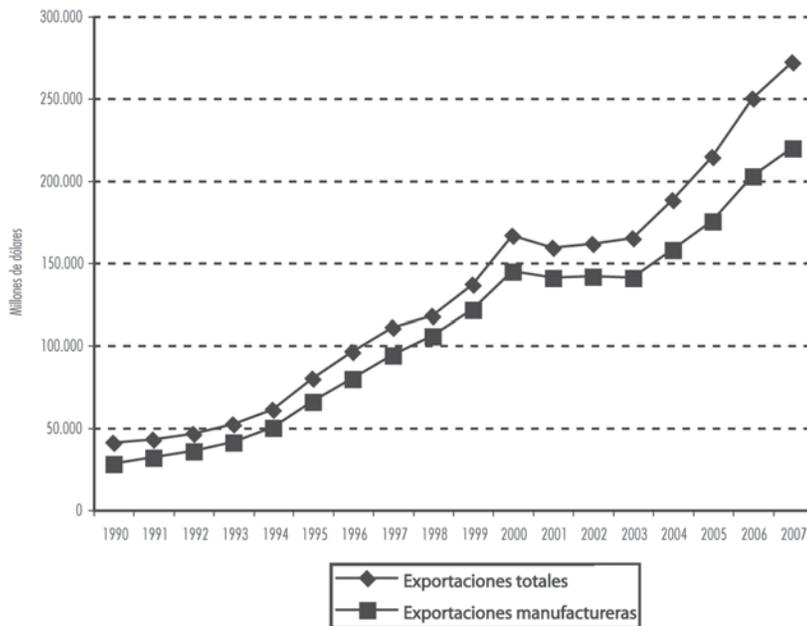
Para argumentar esa hipótesis primero se analiza la evolución de la economía nacional en el nivel agregado y en el sector manufacturero durante el periodo 1990-2008, luego se considera el desempeño de las GEM, con base en una muestra conformada con información de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Finalmente, se reflexiona sobre los desafíos y posibilidades para enfrentar la actual crisis desde el ángulo del desarrollo económico nacional.

Los cambios en la organización económica nacional y la fragilidad de la misma ante la crisis

A comienzos de los años noventa del siglo pasado, con Carlos Salinas de Gortari como presidente y en el marco de las estrategias del llamado Consenso de Washington,² en México se aplicó un conjunto de políticas que transformarían radicalmente la organización económica nacional. Así, el país pasó de operar como una economía cerrada bajo una fuerte intervención del Estado en los precios y los mercados, hacia una economía abierta, desregulada, en la que la asignación de los recursos económicos se operaría desde la acción de las empresas privadas en condiciones de competencia. En este nuevo contexto, los actores determinantes serían las empresas extranjeras con inversiones en el país y las GEM, particularmente del sector manufacturero, mientras que la dinámica de la economía estaría dada por la evolución del comercio exterior, a partir de una nueva inserción del país en la economía internacional, y particularmente

² Véase Williamson, 1989.

Gráfica 1
Exportaciones totales y manufactureras



Fuente: Elaboración propia con base en BANXICO (2008).

en relación con la de Estados Unidos, en un intensivo comercio manufacturero, dando lugar a lo que algunos autores denominaron como *economía maquiladora*.³

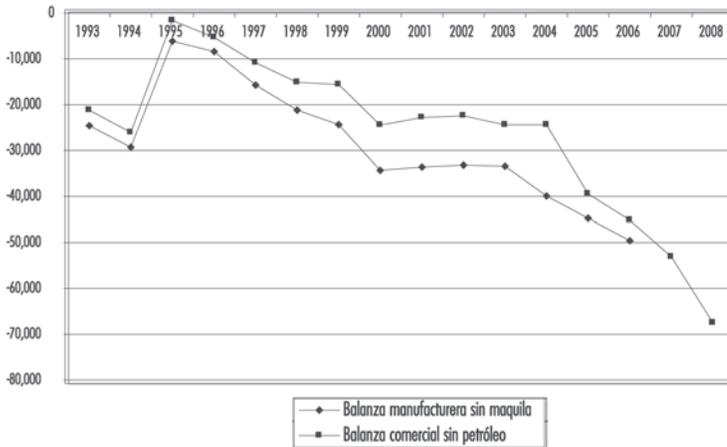
Tales reformas estaban encaminadas a crear poderosos incentivos para el desarrollo de la economía y sus actores. Pero a casi 20 años de iniciado el proceso, los resultados son extremadamente problemáticos, pues si bien se lograron algunas de las metas propuestas, al mismo tiempo el cuadro conjunto de la organización económica nacional muestra fuertes desequilibrios, tanto en el nivel agregado como en el sector manufacturero, y se observa que la nueva organización económica no propició un entorno positivo y sostenible para el desarrollo de las empresas nacionales en general y tampoco de las GEM. Unas pocas evidencias permiten apoyar esta afirmación.

Cabe destacar en primer lugar que el nuevo orden económico registró un éxito extraordinario en el desarrollo de la actividad exportadora de manufactura que era su gran objetivo estratégico, superando con ello el predominio que en el periodo previo había alcanzado el petróleo en las exportaciones, como se observa en la gráfica 1.

³ Véase, por ejemplo, Katz, 2007.

Sin embargo, un análisis detallado del comportamiento de la balanza comercial muestra un cuadro extremadamente preocupante como se observa en la gráfica 2.

Gráfica 2
Balances del comercio exterior



Fuente: Elaboración propia con base en BANXICO (2008).

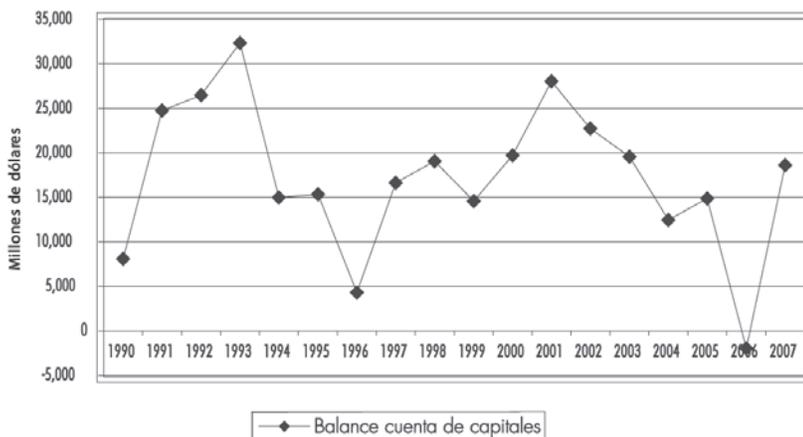
De una parte, el saldo negativo del conjunto del comercio exterior, excluyendo el petróleo, ha crecido de manera acelerada hasta alcanzar valores del orden de los 70 mil millones de dólares (mmd), más que duplicando los desequilibrios previos a la crisis de 1995. Pero lo más preocupante es que dicho déficit aparece explicado básicamente por los desequilibrios del comercio externo manufacturero neto del comercio de las maquiladoras, que para 2006 alcanzaba cifras del orden de los 50 mmd.

Esta situación deficitaria externa pudo sostenerse a lo largo del periodo gracias a la concurrencia de los superávits en la cuenta de capitales como se observa en la gráfica 3, los altos precios del petróleo y las remesas que llegaron a alcanzar valores anuales del orden de los 25 mmd en 2007.

Como se puso en evidencia durante 2008, esos favorables factores para financiar los desequilibrios comerciales externos están revirtiendo su tendencia, con lo que se puede esperar que en el curso de 2009 y los años siguientes se presenten tensiones por las dificultades para financiar dichos desequilibrios o por la inestabilidad cambiaria que se pueda generar.

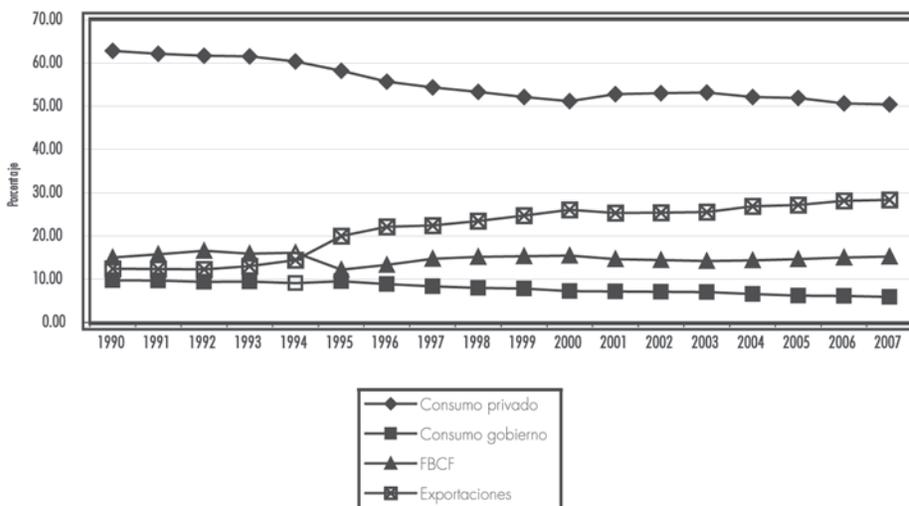
Aun con las tensiones mencionadas, puede señalarse que el comercio exterior tuvo un notable incremento a partir de las reformas económicas, lo que sin embargo se hizo a costa de mantener al mercado interno en condiciones de estancamiento, tal

Gráfica 3
Balance de la cuenta de capitales



Fuente: Elaboración propia con base en BANXICO (2008).

Gráfica 4
Evolución de la estructura de la demanda agregada



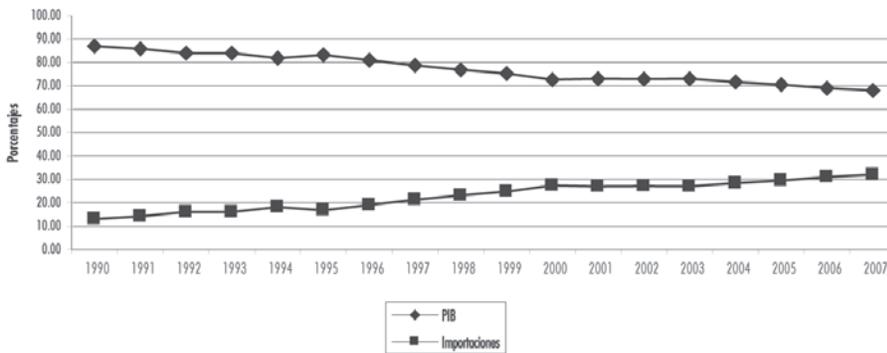
Fuente: Elaboración propia con base en BANXICO (2008).

como lo muestra el análisis de la demanda y la oferta agregada. Con respecto a la primera, puede verse la evolución de sus componentes en la gráfica 4.

La lógica de la nueva organización económica surgida de la reforma hizo que el componente expansivo de la demanda agregada fueran las exportaciones en general, y particularmente las manufactureras, mientras que el consumo privado y de gobierno cayeron de manera consistente a lo largo del periodo, y la formación bruta de



Gráfica 5
Evolución de la estructura de la oferta agregada



Fuente: Elaboración propia con base en BANXICO (2008).

capital fijo (FBCF) se mantuvo estancada en ese lapso. La otra cara de ello lo muestra la evolución de los componentes de la oferta agregada, cuando se comprueba el sacrificio de la producción local en beneficio de los productos importados, de lo que se informa en la gráfica 5.

En el periodo de análisis, las importaciones se constituyeron en una parte creciente de la oferta agregada, mientras la producción local medida, vía el producto interno bruto (PIB), cayó de forma consistente.

Ello sugiere que la estrategia de promover que la dinámica del nuevo orden económico estuviera dada por la evolución de las exportaciones manufactureras realizadas, con base en importaciones temporales —inducidas por el sistema de incentivos creados mediante políticas públicas—, y provocara una desarticulación del aparato productivo del país.⁴ En la literatura de inspiración *cepalina* se caracteriza como la configuración de una *economía maquiladora*.⁵

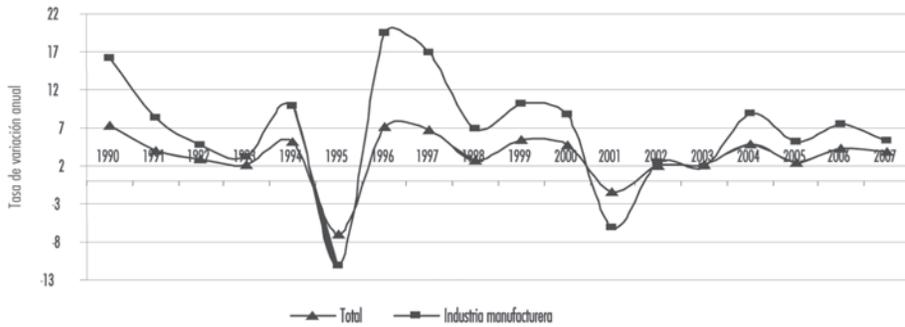
Esta desfavorable transformación del aparato productivo en el curso de las reformas también se manifiesta al analizar la evolución durante estos años del PIB manufacturero y total, como se observa en la gráfica 6.

El PIB manufacturero ha tenido un comportamiento cíclico con fluctuaciones y bajas tasas de crecimiento, que sigue la evolución y la variación de las tasas del PIB total, aunque se observa que tanto en las fases de expansión como de contracción

⁴ Estos incentivos consistieron, por una parte, en los de naturaleza fiscal con programas como Pitex y Altex, y por la otra en el que ofrece la formación de un tipo de cambio sobrevaluado que reduce el costo de dichas importaciones temporales.

⁵ Véase por ejemplo Katz, 2007.

Gráfica 6
PIB total y manufacturero



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2008).

la variación del PIB manufacturero excede la de aquel PIB total, mostrando una respuesta más que proporcional en la expansión o la contracción. Ello sugiere un férreo comportamiento procíclico de aquel PIB manufacturero, en directa correlación con la dinámica del mercado interno, que es la base de la actividad económica nacional.

Lo anterior muestra que con la nueva organización económica nacional la actividad industrial cumple un proceso inestable que es desfavorable para la actividad de las empresas en general y, en particular, para las GEM que nos ocupan.⁶ Además puede señalarse que tales comportamientos del PIB manufacturero y del PIB total indican que luego de las reformas la economía mexicana no ha logrado un sendero sostenible de crecimiento de largo plazo. Por el contrario, sigue operando con una dinámica de ciclos de corto plazo, como lo indican las breves expansiones de 1990-1994, 1996-1997 y 2003-2004, interrumpidas por crisis profundas como las de 1995 y 2001, y la actual iniciada en 2008, aún en curso. Los efectos desfavorables de la nueva organización económica sobre la manufactura se confirman al observar, con base en la información de los Censos Económicos, la evolución manufacturera du-

⁶ Como nota marginal cabe señalar que este comportamiento de ciclos cortos da continuidad a una dinámica de la economía nacional que se registra desde 1976, con la particularidad de que parecen haber cambiado los determinantes de los ciclos, y que en 1976-1995 éstos se asociaban con la pugna por el control del excedente con hitos sexenales, mientras que en 2001 y en la actual crisis el fenómeno está determinado por el comportamiento de la economía global, frente a la cual el país muestra gran vulnerabilidad bajo las condiciones en las que se integró a la misma con las reformas. Para un análisis de la dinámica cíclica tradicional puede verse Garrido, 2005.

Cuadro 1
Participación relativa de establecimientos y empleo manufacturero en el total

	<i>Unidades económicas</i>							
	1988		1993		1998		2003	
	<i>Absolutos</i>	%	<i>Absolutos</i>	%	<i>Absolutos</i>	%	<i>Absolutos</i>	%
Total nacional	1,316,952	100	2,512,631	100	2,801,374	100	3,005,157	100
Manufacturas	141,446	10.74	265,427	10.56	344,118	12.28	409,052	13.61
Resto de Sectores	1,175,506	89.26	2,247,204	89.44	2,457,256	87.72	2,596,105	86.39

	<i>Personal Ocupado</i>							
	1988		1993		1998		2003	
	<i>Absolutos</i>	%	<i>Absolutos</i>	%	<i>Absolutos</i>	%	<i>Absolutos</i>	%
Total nacional	10,143,312	100	13,057,490	100	13,596,761	100	16,289,536	100
Manufacturas	2,705,696	26.67	3,246,042	24.86	4,232,322	31.13	4,198,579	25.85
Resto de sectores	7,437,616	73.33	9,811,448	75.14	9,364,439	68.87	12,040,957	74.15

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos, INEGI (varios años).

rante el periodo, en lo que se refiere a la importancia relativa de los establecimientos y el empleo en dicho sector con respecto al total de éstos y puestos laborales en la economía, lo cual se informa en el cuadro 1.⁷

Según se observa en este cuadro, la participación relativa de los establecimientos que operan en el sector manufacturero crece en tres puntos porcentuales respecto al total de los mismos en la economía nacional, lo que indica que marcha en el sentido inverso al descenso relativo del PIB manufacturero. En contraste, la participación del empleo manufacturero en el empleo total decrece en un punto porcentual, menor que la caída de dos puntos en la participación del PIB manufacturero respecto al PIB total antes mencionado. Ello se explica por el acelerado crecimiento de los microestablecimientos manufactureros, que en principio pueden ubicarse dentro de los rangos de actividades de autoempleo.

Para comprender mejor la evolución de la actividad manufacturera se consideran ahora sólo los pequeños, medianos y grandes establecimientos en el cuadro 2.

En el caso de los pequeños establecimientos, se observa un ligero aumento en su número relativo junto a una reducción en la participación relativa del empleo que

⁷ Para compensar los cambios en las definiciones oficiales sobre tamaño de establecimientos, en esta información se ha normalizado su dimensión de acuerdo con las actuales definiciones en el respectivo decreto oficial.

Cuadro 2
Establecimientos manufactureros pequeños, medianos y grandes

	<i>Establecimientos</i>				<i>Personal ocupado</i>				
	1988	1993	1998	2004	1988	1993	1998	2004	
	<i>Porcentaje</i>				<i>Porcentaje</i>				
Pequeñas	65.11	75.40	66.88	66.45	Pequeñas	15.00	25.20	14.44	12.56
Medianas	26.42	14.30	24.20	24.30	Medianas	28.50	19.40	26.50	23.57
Grandes	8.47	10.30	8.92	9.25	Grandes	56.50	55.40	59.06	63.86

	<i>Producción bruta</i>				<i>Valor agregado</i>				
	1988	1993	1998	2004	1988	1993	1998	2004	
	<i>Porcentaje</i>				<i>Porcentaje</i>				
Pequeñas	7.67	15.40	14.44	5.86	Pequeñas	6.23	15.70	6.60	5.70
Medianas	21.86	16.00	26.50	17.96	Medianas	20.25	15.40	21.88	17.36
Grandes	70.46	68.60	59.06	76.18	Grandes	73.52	68.90	71.52	76.94

Fuente: Elaboración propia con base en Censos Económicos, INEGI (varios años).

generan, y en su aportación a la producción bruta y a la creación de valor agregado.⁸ Esto sugiere que ese incremento en número no significa una mayor relevancia en su desempeño económico. A su vez, los establecimientos medianos muestran un retroceso generalizado al registrar tanto una reducción en su número relativo con relación al personal ocupado como en su participación relativa en la producción y en el valor agregado generado. Finalmente, los valores para los grandes establecimientos son crecientes en cuanto a su número relativo y relevantes en el caso del empleo con un incremento de siete puntos, así como en la participación en la producción bruta en la que se expande en seis puntos. En cambio, su participación en el valor agregado crece pero sólo algo más de tres puntos, menos proporcional al incremento del empleo y el producto.

Lo anterior pone en evidencia que este universo de los pequeños, medianos y grandes establecimientos manufactureros ha evolucionado en el sentido de elevar la concentración en favor de los últimos y, en contrapartida, un deterioro relativo a los dos primeros en la actividad manufacturera.

En conjunto, lo visto muestra que paradójicamente bajo la nueva organización económica dominada por la expansión de las exportaciones manufactureras se produce una evolución muy desfavorable de la manufactura, pues cae la importancia

⁸ El censo de 1993 muestra crecimientos atípicos de los valores para los pequeños establecimientos, lo que sugiere el fuerte carácter procíclico en relación con el mercado interno de estas entidades. Éste es un fenómeno repetidamente observado en este tamaño de establecimiento en distintos países de la región, como puede verse en Peres y Stumpo, 2002.

relativa del sector respecto al PIB total, y dentro de ello aumenta de manera extraordinaria la presencia de microestablecimientos, mientras que los pequeños y medianos se debilitan, y crece la concentración de la actividad manufacturera en favor de los grandes. Por tanto, el resultado está lejos de lo que cabía esperar con las reformas macroeconómicas, la apertura económica y la nueva integración a la economía internacional. En lugar de tener una masa renovada de *campeones* competitivos surgiendo del tejido industrial en el segmento de las pequeñas y medianas empresas, el nuevo sistema industrial ha generado una enorme masa de *perdedores* desde el punto de vista de la competencia internacional: las microempresas, mientras que las PYME no parecen ser fuente de *campeones*, sino que en conjunto pierden posiciones relativas frente a los grandes establecimientos, aparentemente los *ganadores* en el cambio industrial desde los noventa.

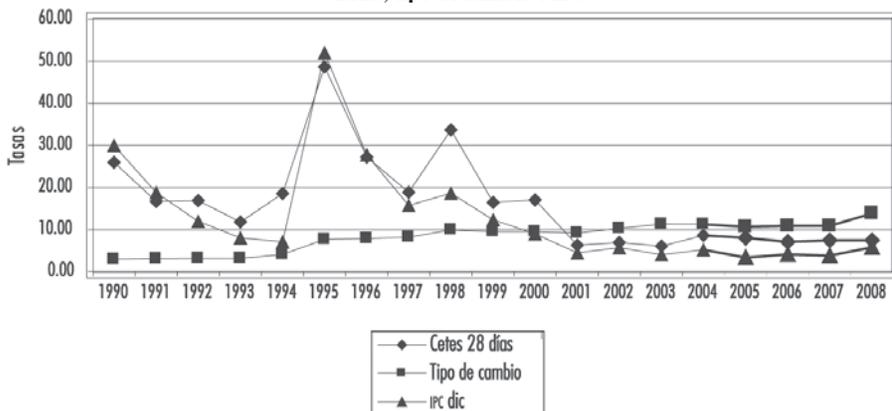
Una evidencia complementaria sobre la desfavorable evolución de la manufactura la brinda la Encuesta Nacional de Innovación, aplicada en 2002 por el INEGI-CONACYT. Se aplicó a un conjunto de mil 609 empresas de diverso tamaño, tanto nacionales como extranjeras. En la encuesta se reporta que respecto a la pregunta sobre si habían realizado al menos una innovación en el año de referencia, sólo 34% (542) de las mismas contestó afirmativamente.⁹ A pesar de las limitaciones que ello pueda tener, es un indicador sugerente de un fenómeno económico relevante sobre el cual hay consenso en el país, en cuanto a que la dinámica competitiva de la manufactura en el nuevo orden económico no está basada en la innovación.

Tanto la evolución analizada en el sector externo como en el mercado interno, particularmente la manufactura, se cumplió con base en el sistema de *precios macroeconómicos* (tasa de interés, tipo de cambio, nivel de precios) generado luego de la crisis de 1995, al que los elaboradores de las políticas presentaron como un rasgo distintivo del nuevo orden. Dichos *precios* pueden apreciarse en la gráfica 7.

De éstos destacamos en particular el tipo de cambio que durante todo el periodo conoció una sostenida sobrevaluación, con niveles máximos registrados a mediados de 2008. Ello fue resultado de la extraordinaria afluencia de diversos fondos externos, que apreciaron el peso, en el marco de la política de Banco de México (BANXICO), por la cual el tipo de cambio se determina con base en la oferta y la demanda, con el respaldo de un monto extraordinario de reservas. Sin embargo, este régimen mostró sus insuficiencias desde octubre de 2008, cuando el tipo de cambio sufrió una devaluación del orden de 40%, debido a cambios en los distintos flujos financieros

⁹ Véase Garrido y Padilla-Pérez, 2008.

Gráfica 7
CETES, tipo de cambio e IPC



Nota: Con valores hasta noviembre de 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en BANXICO (2008).

internacionales promovidos por la crisis, sin que operara el blindaje de reservas. Lo que ha transmitido un extraordinario desequilibrio en el sector externo y en el mercado interno cuyos efectos aún están curso de manifestarse, pero que sin duda serán de carácter regresivo.

En conjunto, lo analizado confirma la proposición presentada al inicio acerca de que la nueva organización económica nacional, configurada a partir de las reformas iniciadas en 1990, opera con fuertes tensiones y desequilibrios latentes que deterioran el desarrollo manufacturero y condicionan la dinámica de cambio de las GEM que nos ocupan, afectándolas severamente cuando dichos desequilibrios se hacen evidentes como en la actual crisis, según se presenta más adelante.

De modo que en las presentes circunstancias la particular configuración del sector externo se establece como uno de los grandes *focos rojos* que muestran la vulnerabilidad de la actual organización económica. Al mismo tiempo, se hacen evidentes los efectos negativos de haber debilitado el mercado interno y la estructura de la manufactura, los que ahora tienen capacidad muy limitada para asumir el papel de motor en el crecimiento ante la contracción previsible de las exportaciones. Estas condiciones permiten predecir que de seguir el curso trazado por la organización, el procesamiento de la crisis significará graves perjuicios para la economía y la población del país.



*Transformaciones y desempeño problemático
de las grandes empresas manufactureras mexicanas*

Desde el punto de vista empresarial nacional, fueron las grandes compañías privadas manufactureras las principales beneficiarias de las grandes transformaciones ocurridas en la organización económica nacional, pues las empresas públicas redujeron notablemente su participación relativa en esa actividad debido a las políticas de privatización.¹⁰ En el curso de aquellas transformaciones, las GEM debieron asumir cambios relevantes con el fin de enfrentar el desafío extraordinario que les representaba la apertura del sector externo, al serles arrancado el *paraguas proteccionista* bajo el que se habían formado y crecido durante la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Un grupo significativo de estas GEM dio respuestas proactivas a ese desafío,¹¹ al implantar estrategias complejas que, como resulta previsible, fueron diversas y dependieron de factores como el sector, el tamaño y el tipo de empresa. En general, los resultados de estas estrategias fueron exitosos pero con vulnerabilidades estructurales que se han hecho evidentes en las distintas crisis y también en la actual. Mas allá de las especificidades mencionadas, esta vulnerabilidad de su nueva configuración es resultado de cuatro rasgos comunes a esas distintas estrategias. El primer rasgo lo da el hecho de que debieron actuar bajo las mismas características y condicionantes del contexto nacional, marcado por las inestabilidades cíclicas en el país, lo que generó tensiones y desequilibrios que afectaron la operación de las estrategias de cambio empresarial de las GEM. El segundo corresponde al objetivo de las estrategias, que estuvieron definidas por el propósito general de sobrevivir a los nuevos desafíos de la competencia mediante la búsqueda de un aumento acelerado de tamaño, bajo un modelo complejo en el que se combinó la defensa de sus mercados en el país, la expansión de exportaciones y el desarrollo de la internacionalización productiva. Todo ello con el fin de adquirir una escala y estructura de negocios adecuada para enfrentar a los grandes jugadores globales. Con ello daban respuesta por una parte a una necesidad de crecimiento, largamente bloqueada durante el *proteccionismo* debido a las limitaciones del mercado interno donde operaban y, por otra, seguían una tendencia de las grandes empresas globales en el ámbito internacional en los noventa, cuando se desarrollaron procesos de fusiones y adquisiciones (FYA) de extraordinarias pro-

¹⁰ El otro actor empresarial relevante que se benefició con las reformas fueron las empresas extranjeras, cuyo análisis, sin embargo, escapa a los alcances de este trabajo.

¹¹ Para un análisis detallado de este proceso véase Garrido, 1999.

porciones, que incrementaron los niveles de concentración en la economía mundial.¹² El tercero, con sólo una excepción,¹³ fue que estas GEM decidieron que la búsqueda de crecimiento acelerado la harían desde sus líneas de productos con más fortalezas, como eran los de tipo tradicional que habían desarrollado bajo la ISI. Aunque producidos con tecnologías y procesos actualizados, se trataba de productos de mercados maduros en los que las GEM enfrentarían una dura lucha con competidores globales y, en consecuencia, tendrían grandes dificultades para sostener sus estrategias de crecimiento de manera rentable. El cuarto rasgo decisivo para comprender la dinámica de estas empresas en el periodo y en la actual coyuntura de crisis es que las GEM sostuvieron su crecimiento mediante estrategias financieras basadas en deuda tanto interna como externa, lo que en las distintas crisis y también en la actual habría de manifestarse como un factor grave de vulnerabilidad.

Con este esquema, a continuación se analiza la evolución y transformación de las GEM en el periodo de análisis, para determinar fortalezas y debilidades con las que éstas enfrentan la actual coyuntura, y esbozar desde aquí algunas tendencias posibles en el desarrollo de las mismas dentro del marco de la actual crisis. Este análisis se hace a partir de agrupar aquellos rasgos en tres grandes temas: el entorno macroeconómico, las evidencias del desempeño de las GEM en relación con los objetivos estratégicos propuestos, y lo referido a los modos financieros con los que cumplieron dichos cambios.

En el entorno macroeconómico cabe recordar que las reformas a la organización económica nacional estaban formuladas con la premisa de que la asignación económica, bajo la lógica de los mercados, generaría una evolución económica eficiente y sostenible para la economía en su conjunto y para las empresas competitivas que operarían en ella. En lugar de ello, la economía mexicana sigue presentando una notable inestabilidad cíclica y manifiesta su vulnerabilidad frente a la dinámica de la economía internacional. A poco de haber comenzado las reformas, estas GEM debieron enfrentar la crisis de 1995, que tuvo impactos severos en sus operaciones, aunque dada su nueva configuración de negocios mostró signos distintos a los que les registraron en 1982.¹⁴ Cuando se recuperaban de los efectos de esa crisis se pre-

¹² Véase UNCTAD, 2000.

¹³ Nos referimos al caso de Pulsar-Seminis que intentó un desarrollo basado en la innovación dentro de la biotecnología, lo que terminó con la quiebra de la empresa.

¹⁴ Hay que recordar que con la crisis de 1982 se produjo la quiebra generalizada de las grandes firmas industriales y de los bancos que de distinto modo tenían relaciones de propiedad entre ellos. En aquella ocasión las empresas industriales perdieron los bancos y fueron rescatadas

sentó otra en 2001, a partir de los atentados en la Torres Gemelas en Nueva York, lo que marcó también un profundo impacto como se verá más adelante. Finalmente, en 2007 comenzó un nuevo proceso de crisis aún en curso. Todo ello se traduce además en bruscas modificaciones en el sistema de *precios macroeconómicos* sobre el cual operan las compañías, de lo cual se hizo referencia, de modo que las GEM enfrentaron bruscas devaluaciones, aumentos en el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) y alzas de tasas de interés que les crean desequilibrios y posibilidades de quebrantos. Por otra parte, la evolución exportadora basada en el sacrificio del mercado interno y la persistente dinámica regresiva de las relaciones económico sociales que lo acompañan se convertirían a la postre en un verdadero límite para las propias GEM, pues, a pesar de su internacionalización, mantienen un componente central de sus actividades en el mercado interno, como se analiza más adelante. Así, las contracciones de sus mercados externos, como las que se presentan en la actualidad, son difícilmente compensadas con la expansión de mercados locales. Asimismo, durante el periodo de análisis, la economía y las empresas líderes de la economía global han tenido un acelerado proceso de cambio, tanto por los fenómenos de concentración económica que significaron los gigantescos procesos de FYA en diversas industrias globales como por los acelerados desarrollos basados en la economía del conocimiento que transformaron vertiginosamente los perfiles y las fronteras de la competencia global, lo que se suma a los desafíos que deben resolver estas GEM en la nueva dinámica de negocios multinacionales en la que operan.

En conjunto, todo lo anterior sugiere que el ambiente de alta inestabilidad en la economía nacional y de cambios en las circunstancias internacionales de competencia supedita decisivamente el proceso de cambio de las GEM, pues no se crearon condiciones de sostenibilidad en la nueva organización económica nacional para impulsar una dinámica de articulación *virtuosa* con los nuevos entornos de competencia productiva en la economía global.¹⁵

Dentro de este contexto macroeconómico, las GEM cumplieron exitosamente con un primer escalón en el gran objetivo estratégico de incrementar su tamaño a partir

mediante un programa oficial denominada Fideicomiso para el Riesgo Cambiario (FICORCA), mientras que el rescate de los bancos se hizo con la nacionalización de los mismos. A diferencia de ello, en la crisis de 1995 las GEM internacionalizadas tuvieron un impacto menor respecto a su riesgo por deuda en divisas, debido a que tenían activos e ingresos también en divisas, aunque en el proceso varias de ellas perdieron sus brazos financieros.

¹⁵ De diversa manera, éste es un problema para el conjunto de los países en América Latina generado con las reformas macroeconómicas de los noventa. Para un análisis relevante de desafíos y posibilidades frente a las actuales circunstancias puede verse CEPAL (2008).

de nuevos modos de participación en la economía internacional, como se comprueba con el hecho de que se transformaron en multinacionales de tamaño medio al lograr internacionalizar su producción con plantas en diversos países. El cuadro 3 es una muestra seleccionada de empresas.

Como se observa en el cuadro, un pequeño pero relevante grupo de GEM se constituyó como empresas multinacionales de alcance regional en el continente americano, y en algunos casos se conformaron como firmas globales en la medida en que están colocadas en dos o más continentes. Esta internacionalización productiva tuvo un comienzo muy acelerado en la primera mitad de los años noventa, pero sufrió una interrupción relativa luego de la crisis de 1994 y volvió a tomar impulso en los últimos años, aunque con distinto ritmo, según cada caso. Hay que destacar que ese proceso de internacionalización de las grandes empresas no fue exclusivo de México, sino que fue una tendencia en un conjunto de países en desarrollo que se incorporaron de manera activa a la economía internacional en los noventa, lo que ha dado lugar al surgimiento de lo que se denominan las *multinacionales del sur*.¹⁶ Lo sobresaliente de las GEM mexicanas que se internacionalizaron es que en general se han mantenido en operación de manera independiente, mientras que en casi todos los otros casos en la región las firmas que se internacionalizaron fueron compradas por transnacionales de países desarrollados.

Este proceso no fue lineal y el logro de esa nueva configuración de negocios significó para las GEM el haber construido capacidades estratégicas que les permitieran expandirse en un nuevo sendero de crecimiento de largo plazo. Lo primero, porque no todas las firmas lograron la meta de sobrevivir en esta transformación, ya sea manteniendo su operación como empresas o logrando preservar la propiedad de la misma de manera independiente. En el curso de los noventa varias de estas compañías finalizaron en la quiebra, como DINA y Synkro. El caso más dramático desde un punto de vista del desarrollo económico fue el del grupo Pulsar-Seminis-Savia, ya que era el único conglomerado mexicano con una vocación explícita de basar su competitividad en la innovación y la economía del conocimiento, en particular la biotecnología, lo que no logró debido a la presión de obligaciones por el sobreendeudamiento con que se financió su expansión internacional.¹⁷ En otros casos el proceso se resolvió con la transferencia del paquete accionario de control a manos extranjeras, como fueron TAMSA e HYLSAMEX, que pasaron a la propiedad del conglomerado ítalo-argentino Techint.

¹⁶ UNCTAD, *op. cit.*

¹⁷ Para un análisis del caso Pulsar véase Garrido, 1999.

Con respecto a las fortalezas y debilidades de las GEM para desarrollar senderos de crecimiento de largo plazo bajo su nueva organización de negocios, se puede tener una primera evaluación al analizar en qué medida su desempeño representa el logro del gran objetivo propuesto en sus estrategias como era incrementar el tamaño de las mismas. Para ello consideramos ahora una muestra de 27 empresas que han cotizado de manera continua en la Bolsa Mexicana de Valores desde 1991 a la fecha.¹⁸

Al respecto puede decirse que entre 1990 y 2007 hubo cambios muy importantes aunque diferenciales en el tamaño de las empresas de la muestra medidos por sus ingresos operativos, lo que se tradujo en una modificación de la importancia relativa de las mismas dentro de este universo, como puede verse en el cuadro 4.¹⁹

Asimismo, se observa en general un importante aumento en el patrimonio neto de estas empresas, según se reporta en el cuadro 5.

Como se aprecia en el cuadro, algunas empresas tuvieron incrementos notables de patrimonio como Ichb, Bimbo o Coca Cola, mientras que otras sufrieron reducciones como en los casos de Vitro, Qumma o Parras.

Para evaluar el resultado obtenido con la estrategia centrada en el aumento de tamaño de las empresas en el cuadro 6 se muestra la rentabilidad promedio de la inversión durante el periodo 1994-2007,²⁰ pues ésta resulta ser un indicador central de desempeño para la estrategia y se la relaciona con la variación en ingresos y patrimonio, así como con el grado de participación en los mercados internacionales, para señalar factores explicativos de los casos exitosos según la rentabilidad.

¹⁸ Construir esta muestra fue problemático por el hecho de que varias empresas dejan de cotizar en la bolsa a lo largo de estos años. Ello responde a los mencionados procesos de quiebras o fusiones pero también es consecuencia de que las empresas evolucionan al financiarse vía deuda, y en consecuencia retiran sus acciones de la cotización pública. En resumen, la muestra con la que trabajamos está compuesta por 27 firmas del sector manufacturero conforme a la clasificación North American Industry Classification System (NAICS), elaborada conjuntamente por el U.S. Economic Classification Policy Comité (ECPC), Statistics Canada y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), para contar con mayor nivel de comparabilidad de las estadísticas en los países de América del Norte, <http://www.census.gov/eos/www/naics/>. De acuerdo con la clasificación NAICS, las empresas de la muestra sí están dentro de la clasificación de las manufacturas 31-33, las que reportaron de manera continua a la BMV entre 1991 y 2008. Esta clasificación no coincide con la de la BMV, ya que esta última clasifica a algunas de las firmas incluidas en la muestra en los sectores de Construcción y Otras.

¹⁹ El cuadro tiene un sesgo en 1990, porque hay empresas subcalificadas debido a que no se dispone de la información sobre sus ingresos para ese año, por lo que se registran como datos no disponibles (nd).

²⁰ Se toma a partir de 1994, porque se carece de información para todas las empresas en los años previos. De todas maneras se informa de los datos para 1991, en los casos en que están disponibles porque permite apreciar la magnitud de esos cambios desde el inicio de las reformas.



Cuadro 4
Raking de empresas (por ingresos operativos totales)
Ingresos totales (millones de dólares)

<i>Empresa</i>	<i>Ranking</i>						<i>Ranking</i>
	<i>1994</i>	<i>1990</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>2001</i>	<i>2007</i>	<i>2007</i>
CEMEX	3	1304.4	3052.1974	2593.3	7171.6	21681.5	1
ALFA	2	2236.7	2681.7208	2816.3	4866.5	9787.1	2
GMDELO	21	nd	1821. 828	1264.0	3518.7	6678.0	3
BIMBO	4	1023.9	1773.7003	1329.3	3618.6	6622.9	4
COCA COLA	23	nd	891.2041	737.9	1731.2	6344.2	5
GRUMA	6	659.8	1160.2064	1001.9	1957.5	3281.1	6
VITRO	1	2635.8	4176.521	1778.5	2525.6	2619.3	7
ICHB	16	42.5	52.3815	56.6	306.6	251 8.1	8
AHMSA	20	nd	1037.9418	1018.0	1133.0	2508.2	9
SIMEC	27	nd	219.6124	216.0	208.1	2208.4	10
KIMBERLY	5	775.3	1112.1739	903.0	1708.9	1967.8	11
CONTINENTAL GRUPO	7	339.3	590.3945	403.2	1017.1	1125.3	12
CORP. DURANGO	12	115.2	330.3553	304.0	1089.9	927 .7	13
MASECA	8	338.7	609.1913	444.7	511.9	825.6	14
GIND SALTILLO	9	313.4	435.9907	335.0	738.0	808.4	15
CEMENTOS CHIHUAHUA	14	70.5	115.5706	98.5	395.2	774.4	16
SANLUIS CORPORATIVO	11	116.2	164.7649	180.0	519.1	732.9	17
GEMBUNIDAS	13	80.9	122.9281	120 .3	290.8	706.7	18
HERDEZ	10	210.4	297.1755	198.0	428.4	604.4	19
CMOCTEZUMA	17	32.0	32.9863	28.7	249.7	594.2	20
ECKO	18	14.5	38.2272	20.2	33.5	94.2	21
PARRAS	15	61.7	69.3565	139.9	233.7	93.3	22
NUTRISA	25	nd	8.0293	7.5	25.4	49.3	23
QB INDUSTRIAS	19	10.0	3.8069	4.2	44.6	34.6	24
QUMMA	26	nd	101.4704	56.8	52.7	32.3	25
MACMA	24	nd	22.129	21.3	19.5	19.7	26
IASASA	22	nd	45.1973	26.8	43.7	10.4	27

Nota: El ranking está ordenado según los valores de ingresos en el año 2007 y en forma descendente.
 nd: datos no disponibles

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la BMV (2008).

Son 16 empresas de la muestra las que obtuvieron rentabilidades promedio del orden o superior a 10% en dólares durante el periodo de análisis. Dado que éste comprende los efectos de dos grandes crisis, y considerando los bajos niveles de tasa de

Cuadro 5
Ranking de empresas (por patrimonio neto)

Empresa	Ranking 1994	Patrimonio neto (millones de dólares)						Ranking 2007
		1991	1994	1995	2001	2002	2007	
CEMEX	1	1832.1	4114.5	2911.0	6398.1	6144.1	14948.0	1
GMODELO	3		2096.3	1417.5	3369.4	3452.4	5777.1	2
COCA COLA	9		457.4	281.7	794.7	901.7	4501.8	3
ALFA	4	1700.7	1822.9	1414.3	1959.5	2078.4	3498.0	4
BIMBO	6	688.8	1166.4	841.4	1356.4	1359.4	2557.4	5
ICH	16	40.1	105.9	78.7	335.9	437.9	1636.6	6
GRUMA	8	251.4	596.7	342.0	987.3	949.5	1437.9	7
SIMEC	14		312.4	188.3	303.6	348.5	1361.5	8
AHMSA	5	1349.0	1550.4	1047.8	644.4	557.3	1352.0	9
CEMENTOS CHIHUAHI	13	150.2	318.9	236.6	430.7	452.4	955.5	10
KIMBERLY	7	729.6	1079.0	799.2	1263.6	1139.2	858.9	11
CMOCTEZUMA	18	63.9	97.2	115.4	386.8	437.2	814.5	12
CONTINENTAL GRUPO	15	238.8	303.5	197.3	637.8	668.1	763.1	13
VITRO	2	1913.1	2111.3	1363.3	629.3	591.3	679.8	14
MASECA	12	180.9	400.8	297.9	521.1	506.0	595.0	15
GIND SALTILLO	10	327.7	421.0	296.4	473.3	452.0	550.3	16
CORP DURANGO	11	228.0	411.4	290.7	810.8	426.0	422.2	17
GEMBUNIDAS	21	66.2	87.1	74.6	116.2	113.4	233.7	18
HERDEZ	23	58.1	31.5	79.3	164.8	153.5	184.5	19
SANLUIS CORPORATI	20	128.6	88.0	65.0	61.2	61.6	107.0	20
ECKO	25	29.4	26.2	20.9	24.1	24.2	53.5	21
QUMMA	17		104.8	63.8	55.9	43.8	49.0	22
MACMA	24		26.3	24.4	20.2	17.5	15.8	23
NUTRISA	26		4.9	4.8	9.9	9.3	13.3	24
IASASA	22	40.9	59.6	50.4	51.1	41.2	5.7	25
QB INDUSTRIAS	27	6.9	2.6	2.1	35.9	30.1	3.0	26
PARRAS	19	74.8	91.3	107.0	67.0	95.5	-5.9	27

Nota: El ranking está ordenado según los valores de ingresos en el año 2007 y en forma descendente. nd: datos no disponibles.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la BMV (2008).

interés del periodo, puede decirse que desde este punto de vista la estrategia resultó exitosa. Ello se relaciona con incrementos de ingresos y patrimonio significativos,²¹

²¹ En estos datos hay sesgos muy notorios como por ejemplo el caso de CEMEX, para la cual el cambio de patrimonio neto está obviamente subestimado, si se recuerda que esta empresa ha establecido subsidiarias en 52 países, lo que debe responder al modo en que cada firma organiza y contabiliza su tejido de compañías en el país y el exterior.

Cuadro 6
Relaciones entre rentabilidad, variación de tamaño
y participación en mercados internacionales

<i>Empresa</i>	<i>Promedio ROEa patrim. prom 1994-2007</i>	<i>Ranking patrimonio neto 2007</i>	<i>Var. Patrimonio 2007-1994</i>	<i>Var. Ventas 2007-1994</i>	<i>Ingresos locales a ingresos totales</i>
KIMBERLY	23.14%	11	-20.40%	76.94%	93.10%
COCA COLA	18.69%	3	884.28%	611.86%	47.00%
CEMEX	18.56%	1	263.30%	610.36%	16.60%
CMOCTEZUMA	17.99%	12	737.53%	1701.39%	100.00%
CONTINENTAL GRUPO	17.88%	13	151.42%	90.60%	100.00%
ICH	14.12%	6	1445.41%	4707.32%	37.40%
SIMEC	13.77%	8	335.85%	905.58%	29.40%
CEMENTOS CHIHUAHUA	12.73%	10	199.68%	570.07%	36.30%
GEMBUNIDAS	12.35%	18	168.35%	474.85%	100.00%
HERDEZ	12.34%	19	485.72%	103.37%	93.10%
GMODELO	12.09%	2	175.58%	266.55%	57.80%
ALFA	11.50%	4	91.89%	264.95%	45.90%
BIMBO	11.28%	5	119.26%	273.39%	66.60%
MASECA	10.88%	15	48.43%	35.52%	97.80%
GIND SALTILLO	10.22%	16	30.72%	85.41%	52.10%
GRUMA	9.66%	7	140.96%	182.81%	32.20%
NUTRISA	6.05%	24	173.41%	513.59%	100.00%
AHMSA	4.91%	9	-12.80%	141.65%	89.00%
ECKO	2.15%	21	104.26%	146.33%	88.80%
VITRO	-2.62%	14	-67.80%	-37.29%	42.00%
UMMA	-2.74%	22	-53.22%	-68.19%	100.00%
SANLUIS CORPORATIVO	-2.95%	20	21.51%	344.79%	41.30%
MACMA	-3.43%	23	-39.72%	-10.96%	100.00%
CORPDURANGO	-6.04%	17	2.63%	180.82%	79.10%
IASASA	-11.69%	25	-90.36%	-76.89%	100.00%
B INDUSTRIAS	-17.94%	26	15.48%	808.85%	82.00%
PARRAS	-35.71%	27	-106.47%	34.49%	22.60%

Nota: Los datos están ordenados en razón del promedio de ROE.
Fuente: Elaboración propia con base en la BMV (2008).

y con el hecho de que todas las que participan en este segmento de rentabilidad ocupan los lugares superiores en el *ranking* de patrimonio para 2007. Finalmente puede señalarse que con excepción de Parras, en este grupo se encuentran todas las firmas para las cuales el mercado internacional representa 50% o más de sus negocios, lo que sugiere una correlación positiva con la rentabilidad.

Por el contrario, 11 de las empresas en la muestra obtuvieron rentabilidades menores a ese valor o francamente negativa, lo que puede evaluarse como un indicador de resultados desfavorables de la estrategia. Con excepción de AHMSA, todas estas compañías están en los lugares más bajos del *ranking* de patrimonio y seis de ellas han visto reducir tanto dicho patrimonio como las ventas. Puede señalarse que la casi totalidad de este grupo tiene centrados sus negocios en el mercado interno, lo que sugiere que son firmas que no aplicaron estrategias de internacionalización comercial o productiva como las que antes esquemizamos, salvo los casos de Vitro y Parras.²²

Todo lo anterior indicaría que las empresas que asumieron las estrategias de incrementar su tamaño mediante la internacionalización productiva habrían logrado un éxito razonable, pues no sólo sobrevivieron a la apertura sino que son más grandes y tuvieron una rentabilidad atractiva dadas las condiciones, mientras que las que crecieron limitadas al mercado interno han tenido desempeños desfavorables en rentabilidad a pesar de que en algunos casos tuvieron crecimientos significativos de patrimonio y ventas. En consecuencia, ello sugeriría una correlación positiva de la rentabilidad con respecto al tamaño y la internacionalización.

Sin embargo, este análisis debe complementarse con la consideración de tres factores de vulnerabilidad que enfrentan estas empresas, tanto las internacionalizadas como las centradas en el mercado interno.

El primero es resultante de la recurrente estrategia seguida por las GEM en cuanto a financiar su crecimiento con la emisión de deuda, particularmente en divisas, antes que con recursos propios.²³ Con esa estrategia, las firmas buscarían combinar el atractivo del crecimiento con la capacidad de distribuir dividendos para los accionistas.²⁴ Éste ha sido un factor recurrente de vulnerabilidad financiera de las GEM en las distintas crisis, y ello vuelve a presentarse como un problema preocupante en la actual coyuntura (véase el cuadro 7).

²² Para un estudio sobre la evolución y limitaciones de los cambios ocurridos en Vitro puede verse Garrido y Ortiz, 2008a.

²³ Un caso notable de ello es cuando en medio de la crisis en enero de 2009 se produce por parte de Bimbo la sorprendente adquisición de Weston Foods Inc en Estados Unidos por un monto de 2,400 millones de deuda financiado casi en su totalidad mediante deuda. Véase <http://olganza.com/2009/01/22/concluye-bimbo-adquisicion-de-george-weston-foods-de-eeuu/>.

²⁴ Esta estrategia de financiamiento contrasta con la seguida por las grandes empresas de los países desarrollados que se financian predominantemente con fondos propios como se muestra en Singh y Hamid (1992). Para un ejercicio en el que se demuestra esta proposición de que las grandes empresas mexicanas se financian predominantemente vía deuda puede verse Garrido y Ortiz (2008b) y Ortiz y Garrido (2008).

Cuadro 7
Pasivo total a patrimonio neto

<i>Empresa</i>	<i>1995</i>	<i>2002</i>	<i>2008*</i>
IASASA	0.95	1.34	50.74
SANLUIS CORPORATIVO	4.92	10.09	6.16
VITRO	2.09	3.98	4.16
CORP . DURANGO	1.86	2.96	2.23
CEMEX	1.91	1.77	2.14
KIMBERLY	0.75	0.95	1.95
AHMSA	1.59	4.75	1.89
ALFA	2.05	2.42	1.84
GRUMA	2.23	1.34	1.48
GEBUNIDAS	0.60	1.16	1.36
HERDEZ	1.01	1.76	1.31
GINDSALTILLO	0.51	1.04	1.22
CEMENTOS CHIHUAHUA	0.43	0.95	0.96
MACMA	0.48	0.85	0.88
QUMMA	0.90	0.97	0.80
ICHB	0.23	1.14	0.80
BIMBO	0.45	1.35	0.75
SIMEC	1.72	0.45	0.74
COCA COLA	1.35	0.77	0.68
GMODELO	0.47	0.63	0.60
MASECA	0.39	0.34	0.56
EKCO	0.70	0.63	0.41
NUTRISA	0.11	0.40	0.30
CONTINENTAL GRUPO	1.09	0.27	0.26
CMOCTEZUMA	0.08	0.25	0.16
PARRAS	0.96	3.17	-8.65
QB INDUSTRIAS	1.29	1.46	-41.50

* Datos a octubre de 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en laBMV (2008).

Como puede verse, en los periodos de crisis, como fueron 1995 y 2002, se registran niveles relativamente elevados de endeudamiento de un grupo significativo de empresas por montos que representan entre uno y 10 veces el patrimonio neto. En la actual coyuntura de crisis estas relaciones parecen presentarse en niveles más preocupantes, pues excluyendo a las que se hallan en una notoria situación de insolvencia, se observa que un tercio de las firmas de la muestra tiene deudas del orden de dos o más veces que su patrimonio neto.

Sin embargo, lo que es más significativo en la coyuntura actual es la estructura temporal de dichas deudas, como puede verse en el cuadro 8.

Cuadro 8
Estructura temporal de los pasivos

Empresa	1995			2002			2008*			Ingresos locales a ingreso total 2008*
	Pasivo	Pasivo	Total	Pasivo	Pasivo	Total	Pasivo	Pasivo	Total CP	
	ME CP	MN CP	CP	ME CP	MN CP	CP	ME CP	MN CP	CP	
Porcentaje										
CEMENTOS										
CHIHUAHUA	21.98	3.85	25.83	10.10	4.61	14.71	31.12	8.86	39.98	36.30
GEMBUNIDAS	16.69	80.87	97.56	2.13	92.55	94.67	22.41	5.62	28.03	100.00
CEMEX	28.18	1.76	29.94	35.45	4.86	40.31	36.97	10.39	47.36	16.60
VITRO	21.11	10.62	31.73	35.46	11.30	46.76	26.32	28.00	54.32	42.00
ALFA	34.40	13.05	47.45	32.01	14.47	46.49	25.38	31.80	57.19	45.90
SANLUIS	61.76	6.02	67.78	19.60	7.10	26.71	0.09	50.93	51.02	41.30
HERDEZ	53.00	44.91	97.90	0.55	45.13	45.68	62.12	14.14	76.26	93.10
COCA COLA	15.99	8.81	24.80	1.12	43.83	44.95	25.56	30.87	56.42	47.00
GRUMA	20.05	7.35	27.40	30.00	5.49	35.49	41.48	10.81	52.29	32.20
BIMBO	46.70	37.00	83.69	20.69	9.78	30.47	34.67	29.63	64.30	66.60
KIMBERLY	38.21	11.72	49.93	12.51	43.93	56.43	0.00	64.73	64.73	93.10
GIND SALTILLO	22.58	29.12	51.70	10.74	20.80	31.54	6.27	51.38	57.64	52.10
ECKO	36.43	28.57	65.00	13.19	41.03	54.21	39.08	20.07	59.15	88.80
QUIMMA	18.76	48.53	67.29	13.93	65.04	78.97	11.07	3.35	14.41	100.00
MACMA	2.21	46.70	48.91	7.66	85.60	93.27	3.77	22.89	26.66	100.00
CORP DURANGO	39.62	9.67	49.30	77.36	8.45	85.81	1.25	98.75	100.00	79.10
AHMSA	27.65	9.53	37.18	7.84	91.22	99.06	1.07	35.29	36.36	89.00
CONTINENTAL GRUPO	1.14	46.21	47.34	1.16	98.84	100.00	20.93	57.87	78.80	100.00
MASECA	15.22	61.60	76.82	36.74	63.26	100.00	52.40	41.20	93.60	97.80
ICHB	48.40	51.60	100.00	21.74	78.26	100.00	36.71	13.47	50.18	37.40
PARRAS	42.33	28.91	71.24	22.36	8.50	30.86	3.36	61.36	64.72	22.60
CMOCTEZUMA	59.94	40.06	100.00	11.21	88.79	100.00	12.53	34.43	46.96	100.00
QB INDUSTRIAS	0.00	99.48	99.48	63.03	36.97	100.00	43.90	17.52	61.42	82.00
GMDELO	13.67	86.33	100.00	6.08	93.92	100.00	0.00	96.32	96.32	57.80
SIMEC	48.57	6.98	55.56	63.94	36.06	100.00	1.64	67.89	69.53	29.40
IASASA	17.80	50.95	68.74	11.40	72.96	84.36	0.00	77.74	77.74	100.00
NUTRISA	0.00	100.00	100.00	0.00	100.00	100.00	0.00	75.69	75.69	100.00

Nota: ME: moneda extranjera. MN: moneda nacional. CP: corto plazo. LP: largo plazo.

* Datos a octubre de 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en la BMV (2008).

De acuerdo con esta información, la mayoría de las empresas tienen una parte principal de su deuda contratada a corto plazo, y adicionalmente un segmento importante la tiene contratada en moneda extranjera. La situación es más vulnerable para aquellas compañías que operan centralmente en el mercado interno, pues ello significa que sus ingresos son en moneda local por lo que han sufrido el impacto de la fuerte devaluación del peso desde fines de 2008 sobre su deuda externa de corto plazo. En consecuencia, estas firmas enfrentan un problema de fragilidad financiera que podría agravarse tanto por las fluctuaciones del tipo de cambio como por la contracción de

las operaciones en sus mercados, ya sean locales o internacionales.²⁵ Algunas de estas empresas ya han hecho público que enfrentan problemas financieros, llegando incluso a iniciar procesos de concurso mercantil como en el caso de Corporación Durango, ejemplo que es probable sea seguido por otras entidades en los próximos meses.

A esto se suma la evolución adversa que han tenido algunas empresas respecto al manejo de sus coberturas de riesgo cambiario mediante la contratación de productos financieros derivados de lo que se informa en el cuadro 9.

Cuadro 9
Contratos de derivados para cobertura cambiaria

	<i>Derivados (millones de dólares)</i>				
	2004	2005	2006	2007	2008*
AHMSA	0.00	0.00	2.30	0.33	6.05
ALFA	0.00	0.00	5.89	7.69	360.16
BIMBO	0.00	0.00	2.69	0.00	-7.28
CEMEX	0.00	142.73	13.27	36.04	250.06
GIND SALTILLO	4.62	0.56	5.44	3.04	9.11
GRUMA	0.00	0.00	2.33	2.34	312.82
ICHB	0.00	0.00	0.00	0.00	10.25
KIMBERLY	0.00	47.75	52.26	7.38	6.23
COCA COLA	0.00	20.66	33.05	11.35	16.76
MASECA	0.00	0.00	0.00	0.00	2.27
SIMEC	0.00	0.00	0.56	0.00	10.24
VITRO	0.00	11.83	12.45	79.63	247.34

* Datos a octubre de 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en laBMV (2008).

Como ha ocurrido en algunos casos, estos contratos se hicieron apostando a la estabilidad del peso, por lo que la reciente devaluación ha implicado un doble efecto perjudicial porque con ella se incrementa el costo de la deuda externa al tiempo que sufre la pérdida por la cobertura. Evidencias recientes de los impactos adversos que genera esta exposición a deuda son las reducciones de calificación en la calidad crediticia que han sufrido firmas altamente internacionalizadas como CEMEX y Bimbo.²⁶

Un segundo factor de vulnerabilidad que enfrentan sobre todo las empresas con un componente importante de operaciones internacionales es el que resulta de la

²⁵ Parte de estas situaciones parecen estar siendo cubiertas por NAFIN al otorgar a algunas empresas préstamos contra colaterales hipotecarios. Vitro recurrió a este programa a mediados de noviembre de 2008.

²⁶ Véase Alonso (2009) y Editorial (2009).

previsible contracción de los mercados externos, lo que habrá de presionar sobre su situación financiera sin que el mercado interno pueda compensar estas caídas de ventas dada la situación deprimida en la que se encuentra la demanda interna.

Un tercer factor de vulnerabilidad para este conjunto de GEM es de carácter estratégico y se deriva del modelo de organización productiva con que enfrentaron la competencia internacional mediante la expansión de sus principales líneas de producción basadas en productos tradicionales para mercados maduros. Esta actividad la han prolongado a lo largo de más de 15 años, sin explorar nuevas fronteras de negocios que alimenten dinámicas de crecimiento de ganancias de largo plazo con base en nuevas capacidades competitivas.²⁷ En consecuencia, es previsible que en el contexto de un incremento de la competencia que acompañará al desarrollo de la actual crisis, estas firmas verán erosionadas sus utilidades y en consecuencia enfrentarán nuevas amenazas a la sostenibilidad de sus negocios.



Conclusiones

Como se demuestra en el trabajo, la actual crisis representa un punto de inflexión importante en el largo arco del cambio de la organización económica y de las GEM en México, iniciado hace más de 15 años, haciendo que —tras las apariencias de éxito pregonado por los defensores del modelo— afloren los desequilibrios y rezagos con los que ha operado la economía y las GEM. En principio, el segmento inmediatamente vulnerable lo representa el sector externo dado el importante nivel de los déficit comerciales, pues una coincidencia entre la caída de las exportaciones manufactureras —junto a la pérdida de ingresos por la disminución del precio del petróleo, la contracción de las remesas y de capitales de corto plazo— puede traducirse en una crisis externa y ampliar la crisis cambiaria. La capacidad del mercado interno para compensar la caída de la demanda externa es limitada, tanto por el largo proceso de deterioro de la demanda interna inducida por la reforma como por las restricciones para financiar importaciones en un contexto como el actual.

Desde el punto de vista de la situación de las GEM, la perspectiva con que enfrentan la actual crisis, debido al modo en que han financiado sus estrategias de crecimiento, crea la posibilidad de quiebras o por lo menos la reducción de los niveles de actividad, con impacto sobre la dinámica de producción y el empleo. Además haber

²⁷ El cambio en el portafolio de negocios es una decisión riesgosa pero posible como lo demuestra el proceso de Dupont pero también algunos *chaebol* coreanos, véase Barton y Deustch (2008).

decidido crecer con base en productos de mercados maduros limitan las posibilidades de que las GEM exploren caminos de innovación para desarrollar capacidades competitivas de largo plazo como forma de enfrentar la crisis. Y asumir que se debe enfrentarla como una inflexión de la cual se saldrá hacia las condiciones previas representaría un error de graves proporciones, pues sólo se alimentaría una profundización de los aspectos regresivos en la actual situación.

Por el contrario, es posible reconocer que la crisis crea una oportunidad para atacar la forma de organización económica y empresarial generada con las reformas, que es lo que en última instancia hace tan vulnerable la situación nacional frente a la crisis global. Desarrollar políticas para corregir dicha organización de la economía y de las GEM —al hacer que las políticas contracíclicas abran caminos a procesos de transformación con el impulso de la economía de la innovación y el conocimiento en los segmentos donde el país tiene ventajas, y desarrollar PYME eficientes mediante la integración de cadenas productivas— son caminos necesarios para que la salida de la crisis sea al mismo tiempo la construcción de condiciones para un desarrollo sostenido. Sin duda que todo ello representa un enorme esfuerzo no exento de riesgos, pero parece un desafío imprescindible de asumir por el conjunto de los actores, porque la opción es enfrentar un panorama sombrío de estancamiento y atraso, aun para los que hasta ahora han sido los principales beneficiarios de las reformas, como ha sido el caso de las GEM, que según los resultados de este análisis se enfrentan a sus debilidades estructurales con riesgo de desaparecer o ser absorbidas por otras firmas del país o el exterior.



Bibliografía

- Alonso, Ramiro, “A la baja, calificación de Bimbo”, *El Universal*, México, 24 de enero 2009.
- Banco de México, *Estadísticas económicas*, México, BANXICO, 2008.
- Barton, Dominique y Clayton Deutsch, “Transforming a South Korean *chaebol*”, *The Mckinsey Quartely*, Shangai, septiembre de 2008.
- Bolsa Mexicana de Valores, *Hojas de balance de las empresas*, México, BMV, 2008.
- CEPAL, “La transformación productiva veinte años después”, Santiago, CEPAL, 2008.
- Chesnais, Francois, *La mundialización financiera*, Buenos Aires, Losada, 1999.
- Excélsior*, “Perder grado de inversión alejará a fondos de CEMEX”, editorial, *Excélsior*, México 26 de enero 2009.
- Fazzari, Steven, Piero Ferri y Edward Greenberg, “Cash flow, investment, and Keynes-Minsky Cycles”, *Journal of economic & organization*, vol. 65, issue 3-4, 2008.
- Garrido, Celso, “Las multinacionales mexicanas”, en *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, Daniel Chudnovsky (ed.), Buenos Aires, FCE, 1999.
- _____, “Fusiones y Adquisiciones de grandes empresas en México durante los noventa”, en *Cuadernos de Desarrollo Productivo y*

- Empresarial*, Santiago, CEPAL, 2001.
- _____, *Desarrollo económico y procesos de financiamiento en México*, México, Siglo XXI, 2005.
- _____, Ricardo Padilla y Rogerio de Araujo, "Las multinacionales y la innovación tecnológica en la manufactura mexicana", en *La innovación tecnológica en México*, Río de Janeiro, Joao de Negri (ed.), IPEA, en prensa, 2008.
- _____, y Ramón Padilla-Pérez, "Cooperation for innovation in the manufacturing industry in Mexico", in *Cooperation for innovation in five Latin America countries*, Mario Cimoli and Annalisa Primi, Santiago, CEPAL, forthcoming, 2008.
- _____, y Claudia Ortiz, "Instituciones, actores y mercados en el cambio empresarial. El caso de Cemex y Vitro", en *Primer seminario nacional de economía institucional*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, del 17 al 21 de noviembre de 2008a.
- _____, "Análisis de la evolución del endeudamiento de una muestra de grandes empresas manufactureras en México, 1990-2003", en *Foro de finanzas y Administración*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, 30 de septiembre de 2008b.
- Giovanni Cozzi y Jan Toporowski, "The balance sheet approach to financial crises in emerging markets", *Working Paper*, núm. 149, Department of Economics School of Oriental and African Studies, London, University of London, october, United Kingdom, 2006.
- Informes anuales de las empresas*, México, varios años.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Censos económicos*, México, INEGI, varios años.
- Katz, Jorge, "Cycles of Creation and Destruction of 'Social Capabilities' in Latin America?", in *Meeting of experts on "FDI, technology and competitiveness"*, Geneva, UNCTAD, Palais des Nations, 8-9 de marzo de 2007.
- Ortiz, Claudia y Celso Garrido, "Un modelo de deuda e ingresos de una muestra de 14 grandes empresas manufactureras en México", en *Tercer foro de investigación de matemáticas aplicadas a las ciencias sociales. Reflexiones sobre educación y matemáticas*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, julio de 2008.
- Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (coord.), *Pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe*, México, Siglo XXI, 2002.
- Singh Ajit y Javed Hamid, "Corporate financial structures in developing countries", in *Technical paper*, núm. 1, IFC, USA, The World Bank, 1992.
- UNCTAD, *World investment report*, Geneva, UNCTAD, 2000.
- "US Economic classification policy committee, North American Industry Classification System", US, consultado 30 de noviembre, 2008: <http://www.census.gov/eos/www/naics/>
- Williamson, John, "What Washington Means by Policy Reform?", Washington, DC, Institute of international economics, 1989.



SITUACIÓN DE LOS CAMPOS PETROLEROS EN AGUAS PROFUNDAS DEL MUNDO

Fabio Barbosa Cano*

Fecha de recepción: 22 de junio de 2008. Fecha de aceptación: 4 de septiembre de 2008.

Resumen

Este trabajo presenta un panorama de los campos en aguas profundas en el mundo, sobre todo los que se encuentran en operación. Intenta demostrar que la explotación en mares profundos es un fenómeno paralelo al actual ascenso de precios, cuya escalada es un asunto específico que requiere un análisis especial. No sabemos en qué medida intervienen en él la situación política y los problemas de oferta que sin duda están presentes empujando la exploración y extracción hacia áreas cada vez más difíciles. El artículo indaga sobre las innovaciones tecnológicas tendentes a acortar el ciclo entre el descubrimiento y la puesta en operación de los campos profundos, además sostiene que algunas de ellas se aplicarán a los campos en México con las ominosas consecuencias de precipitar la producción mexicana.

Palabras clave: hidrocarburos, exploración, explotación, aguas profundas y tecnología.

Summary

The present study presents a panorama of the world's deep-sea oilfields, especially those that are in operation. It aims to show that deep-sea exploitation is a phenomenon parallel to the current rise in prices, whose escalation is a specific affair requiring special analysis. We do not know to what extent they are affected by the political situation and supply problems that are undoubtedly present, pushing exploration and extraction towards increasingly more difficult areas. The article inquires into the technological innovations that tend to reduce the cycle between discovery and the coming into operation of deep-sea oilfields, and argues that some of them will apply to oilfields in Mexico with the ominous consequences of plummeting Mexican production.

Key words: hydrocarbons, exploration, exploitation, deep-sea and technology.

* Investigador asociado C de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Correo electrónico: barbosa@servidor.unam.mx.



Résumé

Ce travail présente un panorama des champs pétrolifères en eaux profondes dans le monde, essentiellement ceux qui sont en exploitation. Il tente de démontrer que l'exploitation en eaux profondes est un phénomène corrélatif à l'actuelle augmentation des prix, dont l'escalade est un sujet particulier qui requière une analyse spéciale. Nous ne savons pas dans quelle mesure la situation politique et les problèmes d'offre, dont l'existence ne fait aucun doute, y jouent un rôle, en poussant à explorer et extraire dans des endroits de plus en plus difficiles d'accès. L'auteur de l'article se livre à une enquête sur les innovations technologiques qui tendent à réduire le temps de passage de la découverte à la mise en exploitation des champs pétrolifères en eaux profondes, et soutient de plus que certaines d'entre elles seront appliquées aux champs pétrolifères des eaux territoriales du Mexique ayant pour conséquence abominable de précipiter la production mexicaine.

Mots clés: hydrocarbures, exploration, exploitation, eaux profondes et technologie.

Resumo

Este trabalho apresenta um panorama dos campos em águas profundas no mundo sobre tudo aqueles que se encontram em operação. Tenta demonstrar que a exploração em mares profundos é um fenômeno paralelo ao atual incremento de preços, cuja escalada é um assunto específico que precisa de uma análise especial. Desconhecemos a medida na que interferem nele tanto a situação política quanto os problemas de oferta que, indubitavelmente estão presentes conduzindo à exploração e extração para áreas cada vez mais difíceis. O artigo indaga sobre as inovações tecnológicas tendentes a reduzir o ciclo entre o descobrimento e o começo das operações dos campos profundos, além do mais diz que algumas delas serão aplicadas nos campos no México com as ominosas conseqüências da precipitação da produção mexicana.

Palavras chave: hidrocarbonetos, exploração, sondagem, águas profundas e tecnologia.

Introducción

En este artículo se ofrece una breve exposición de los campos en aguas profundas en el mundo. Sin pretender cubrir todos los aspectos de este segmento de la industria petrolera, investiga sobre las nuevas cuencas en exploración y en especial sobre los campos en operación. Nuestra hipótesis es que las perforaciones —en particular la explotación— en mares profundos han cobrado un impulso tan considerable en el actual ascenso de precios que podría postularse que son fenómenos concomitantes.

Las primeras incursiones en mares profundos datan de los años ochenta, pero los problemas de oferta en el mercado mundial han renovado el interés por esas áreas, al sugerir que los avances iniciales constituyeron hace más de 15 o 20 años sólo una etapa experimental y tentativa, en espera de los aumentos de precios que permitirían la definitiva extensión y generalización de las perforaciones profundas.

Uno de los objetivos de nuestra pesquisa es identificar por lo menos algunas de las innovaciones que se realizan en el curso del actual auge, sobre todo los orientados a acortar el ciclo entre el descubrimiento y la puesta en operación de los campos profundos. Algunos avances tecnológicos se aplicarán a los campos en México, con las ominosas consecuencias de precipitar la producción mexicana.

En este segmento de la industria petrolera, la pertinencia por conocer la situación internacional ayuda a comprender las presiones externas y los grupos que desde el interior del país pugnan por continuar el tipo de explotación orientada a las exportaciones y *acelerar* la incursión de Petróleos Mexicanos (PEMEX) hacia las aguas profundas del Golfo de México. Presentamos este trabajo cuando en el país se discute sobre la reforma energética y pretendemos que contribuya a un debate mejor informado.

La investigación se presenta en 21 cuadros estadísticos con la lista de los campos descubiertos y aquéllos en desarrollo en aguas profundas en el mundo. En el caso de Estados Unidos (EU), eliminamos la información desglosada, pues en ese país existe más de la mitad de los campos profundos en el mundo; incluir los detalles duplicaría la extensión de nuestro texto, de ahí que para esa nación se resume la información. Por otro lado, EU es un caso especial en la industria petrolera y su estudio puede realizarse por separado.¹

¹ Estados Unidos alcanzó el pico de su producción (*peak oil*) desde los años setenta, de ahí que inició inevitablemente desde entonces un avance a sus campos marinos profundos; a la fecha posee más de la mitad de este tipo de yacimientos. Por otro lado, el Golfo de México presenta condiciones muy difíciles que obligan a las petroleras a realizar experiencias que de

Algunas consideraciones sobre los criterios en la búsqueda de información

En la industria petrolera no existe una convención internacional para definir qué debe entenderse por campos profundos. En Estados Unidos, país en donde se iniciaron estas actividades, se denomina aguas profundas a las situadas en tirantes de mil pies, es decir unos 300 metros. PEMEX y el Instituto Mexicano del Petróleo (IMP) se alinearon a esa definición durante décadas, hasta el sexenio pasado en el que empezaron a denominarse profundos sólo a los de más de 500 metros.

Luego de eludir el asunto de las definiciones, en nuestros cuadros estadísticos de este texto se incluyeron sólo los campos de más de 500 metros de profundidad de agua.

Los indicadores que se persiguieron en la búsqueda fueron los siguientes: 1) el nombre del campo, 2) la fecha de su descubrimiento; 3) la fecha del inicio de operación, que para nuestros objetivos es un dato fundamental; 4) la profundidad de agua, dato que por sí solo implica importantes desafíos operacionales; 5) el sistema de explotación instalado, un problema técnico sobre el que se están realizando algunas innovaciones que de seguro serán aplicadas en México, y 6) el nombre actual de la compañía operadora.

El dato sobre la producción (más propiamente extracción) es muy importante, pero no siempre puede tenerse acceso a las cifras desagregadas por campo; por otro lado, como adelante mostraremos, *sólo en 14 países* existen campos en operación, algunos apenas comenzaron en 2007 o en 2008, de ahí que incorporamos esas cifras sólo cuando se pudieron obtener.

Las cifras de las reservas probadas u otras estimaciones acerca del potencial siempre han sido objeto de interminables cuestionamientos. Cuando se examinan los cuadros estadísticos sobre las reservas en el mundo, la conclusión es que, con pocas excepciones, los descubrimientos y el inicio de operación de campos profundos no han repercutido, por lo menos hasta hoy, en la estadística mundial; es decir, que *los incrementos en reservas probadas de las aguas profundas han sido poco significativos*. Pero hay excepciones. En dos o tres países de la costa occidental de

modo alguno se han generalizado a otros países; por ejemplo sólo en EU se ha llevado a cabo una perforación más allá de 3,000 metros (por cierto resultó hoyo seco). Asimismo, es *el único país del mundo donde la tecnología de explotación* desarrollada le permite *explotar* campos en 2,400 metros de profundidad. El seguimiento que haremos mostrará que en Brasil el campo más profundo *en producción* se encuentra a 1,800 metros de profundidad, y en otros países los pozos de 2000 metros son verdaderas excepciones.

África, un campo en Malasia otro en Noruega, es indudable que las aguas profundas han ofrecido descubrimientos importantes, incluso de campos gigantes (más de 500 millones de barriles) y sorprendentemente de supergigantes (más de 5000 millones de barriles), como parecen ser los recientemente descubiertos en Brasil. Por el interés de lo anterior, en la situación actual de dificultades de oferta en esos casos anotaremos los datos respectivos.

El recuento comprendió *el universo completo*: nueve cuencas: el Golfo de México, Brasil y la cuenca del Delta del Níger en la costa del occidente africano, el litoral occidental de Australia, el sur del Mar de China, los litorales de Japón y de India; el Mediterráneo y el margen del Atlántico frente a Noruega y norte de Escocia. Los campos están distribuidos en 22 países, incluyendo México. Los enumeramos a partir de la costa del occidente de África, en donde se encuentra *la mayor concentración*, inmediatamente después de EU.



África

Nigeria

En este país las primeras licitaciones de bloques en aguas profundas se realizaron desde 1990 y los primeros campos profundos se descubrieron en 1996, pero *todos los campos descubiertos* estuvieron inactivos, sin producir hasta que los precios iniciaron el actual ascenso en 2003. El siguiente cuadro muestra que *todos los campos en explotación en ese país iniciaron operaciones precisamente en el periodo 2003-2008*.

Quizá el gobierno de Nigeria se impacientó por no recibir los ingresos que le correspondían por la explotación petrolera, pues en 1998, 2000 y 2005 revocó las concesiones otorgadas a las empresas extranjeras en diversos bloques, para volver a licitarlas a otras que, suponemos, prometieran acelerar la explotación.² El Departamento de Energía de Estados Unidos (DOE, por sus siglas en inglés) ha explicado que aunque la exploración y las evaluaciones comenzaron tempranamente desde los años noventa y se realizaron varios descubrimientos, *la explotación ha sufrido demoras por los altos costos asociados con la explotación en aguas profundas*.³

² US, Department of Energy, "Energy profile of West Africa", publicado por la Energy Information Administration (www.eia.doe.gov).

³ "Exploration and appraisal began in 1995 and several discoveries have been made in Nigeria's deepwater although high costs associated with deep water have meant that production has been delayed", tomado de "Nigeria oil and gas: crude petroleum and natural gas extraction. Overview" (www.eia.doe.gov/emev/cabs/ECOWAS/pdf.pdf).

Las empresas operadoras han puesto en actividad cuatro campos, uno de ellos, Bonga de Shell, es un yacimiento “gigante”, así lo reportan consultorías petroleras y publicaciones especializadas⁴ y parece confirmarlo el volumen sobre la producción: 200 mil barriles de crudo diarios. Otro campo gigante en Nigeria es Usan de Chevron, cuyo arranque de operaciones está previsto para 2010.⁵

Cuadro 1
Campos de Nigeria

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Abo	1996	2003	580	Agip (Italia)	FP*	En producción
2. Bonga Main	1996	2005	1,030	Shell	FP	En producción
3. Bosi	1999	-----	1,458	Exxon	-----	Virgen
4. Erha	1999	2006	1,036	Exxon	FP	En producción
5. Akpo	2000	-----	1,325	Total	-----	Virgen
6. Ungo	2002	-----	700	Exxon	-----	Virgen
7. Usan	2002	-----	750	Chevron	-----	Virgen
8. Bonga Northwest	2003	-----	1,200	Shell	-----	Virgen
9. Erha North	2004	2006	1,000	Exxon	SS to FP**	En producción
10. Eti/Asasa	2005?	-----	¿?	Chevron	-----	Virgen
11. Agbami	2006?	-----	¿?	Chevron	-----	Virgen

Fuente: Para los campos descubiertos entre 1996-2004: Shell, boletines de prensa; Esso Exploration and Production Nigeria Limited, Petroleum Economist y Offshore, diversos números.

Los campos descubiertos entre 2005 y 2006 con frecuencia son citados en textos del DOE/EIA, pero no hemos podido completar nuestros datos.

*FP: Floating Production.

** SS to FP: Subsea Satellite to Floating Production.

Angola

Igual que en Nigeria, sus primeros campos profundos fueron descubiertos desde los años noventa, uno de ellos inició operaciones en 2002, pero todos los demás se han desarrollado hasta el periodo 2003-2008, es decir, el actual momento de alza de precios.

⁴ Douglas-Westwood Ltd&Energyfiles, “The World Offshore Oil & Gas Production & Spend Forecast 2007-2011”, citado en Adrian Jonh & Georgie MacFarlan Douglas-Westwood Ltd, “Out of Africa. Deepwater Prospects \$24.6B by 2012”, *Maritime Reporter & Engineering News*, November 2007.

⁵ Chevron ha anunciado una producción de 180,000 barriles diarios, véase “Chevron confirms Development of Nigeria Deepwater field”, Chevron Press Release (<http://www.chevron.com>).

Angola parecería el país donde las grandes petroleras han desarrollado los mejores y más numerosos proyectos. Acaso esas grandes empresas han encontrado condiciones políticas menos desfavorables que en Nigeria y, tal vez, la geología es más

Cuadro 2
Campos profundos de Angola

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Girasol	1996	2001	1,360	Total	FP	En producción
2. Kissanje	1997	2005	1,011	Exxon	FP	En producción
3. Dalia	1997	2006	1,360	Total	FP	En producción
4. Dalia II	1998	-----	1,250	Total	-----	Virgen
5. Dikanza	1998	2005	1,154	Exxon	SS to FP	En producción
6. Hungo	1998	2004	1,202	Exxon	FP	En producción
7. Marimba	1998	-----	1,289	Exxon	-----	Virgen
8. Rosa	1998	2007	1,405	Total	SS to FP	En producción
9. Chocalho	1999	2004	1,147	Exxon	¿?	En producción
10. Xicomba	1999	2003	1,355	Exxon	FP	En producción
11. Camelia	1999	-----	1,296	Total	-----	Virgen
12. Plutonio	1999	2008	1,362	BP o Exxon?	¿?	En producción
13. Cravo	1999	-----	1,357	Total	-----	Virgen
14. Cobalto	2000	-----	1,330	bp	-----	virgen
15. Girasol C-1, Block 17	2000	2003	1,292	total	SS to FP	En producción
16. Cromio	2000	-----	1,233	BP	-----	Virgen
17. Galio	2000	-----	1,238	BP	-----	Virgen
18. Paladio	2000	-----	1,230	BP	-----	Virgen
19. Tomboco	2000	-----	506	Gulf-cabinda	-----	Virgen
20. Batuque	2000	-----	725	Exxon	-----	Virgen
21. Mondo	2000	-----	740	Exxon	-----	Virgen
22. Saxi	2000	-----	675	Exxon	-----	Virgen
23. Plutao	2002	-----	2,020	BP	-----	Virgen
24. Saturno	2003	-----	1,804	BP	-----	Virgen
25. Gimboa	2004	-----	711	Sonangol*	-----	Virgen
26. Bavuca	2004	-----	1,094	Exxon	-----	Virgen
27. Marte	2004	-----	2,000	BP	-----	Virgen
28. Venus	2004	-----	2,012	BP	-----	Virgen
29. Cordelia	2007	-----	2,308	BP	-----	Virgen
30. Cominhos	2007	-----	1,594	Total	-----	Virgen

*Sociedade Nacional de Combustiveis de Angola.

Fuente: Petroleum Economist, Esso Exploration Angola y www.gulfoilandgas.com.

Nota. Como ya advertimos para el número de campos en actividad no hemos completado la compulsa de fuentes, de ahí que los datos de nuestra columna no coincidan con las cifras de Petroleum Economist.

espléndida. Se han descubierto tres campos gigantes: Girasol; produciendo desde hace siete años, Saxe y Batuque, que apenas entraron en operación en agosto de 2008.⁶ El número de campos profundos frente a las costas de esta nación ya asciende a casi 30 y los que están en explotación son mayores que los de Brasil. Sólo entre junio de 2007 y marzo de 2008, en 10 meses, arrancaron ocho nuevos campos,⁷ a ellos se suman los dos gigantes ya mencionados, con lo que para septiembre de 2008 este país tendría 23 campos en desarrollo. Es indudable que este auge es impulsado por el actual pico de los precios.

No menos importantes son las innovaciones técnicas que se están desarrollando frente a este segmento de las costas africanas. En el campo Girasol se perforó un pozo horizontal, desviado 75 grados respecto de la vertical, en profundidades de 2,000-2,750 metros del subsuelo.⁸

Guinea Ecuatorial

Los primeros tres campos en aguas profundas se perforaron en la segunda mitad de la década de los noventa y *todos ellos iniciaron operaciones al año siguiente*. ¿Cómo puede explicarse esta celeridad que no encontramos en ningún otro caso en esos años? Sólo contamos con informaciones incompletas y dispersas. El campo Zafiro fue descubierto por Exxon-Mobil en 1995, una zona cuyas fronteras marítimas se encontraban *indefinidas*, ¿acaso anticipándose a cualquier disputa, el gobierno de

⁶ Transcribimos el boletín que se emitió el 13 de agosto, desde Irving Texas: “Exxon Mobil Corporation announced today that its subsidiary, Esso Exploration Angola Limited (Esso Angola) has started production from the Saxi and Batuque fields” (www.businesswire.com/portal/site/exxonmobil/index.jsp?ndmViewId=news_view...). Los interesados en conocer algunos comentarios adicionales sobre el conjunto del proyecto, al que pertenecen estos campos, (Kizomba C Project), pueden leer también el boletín: “Production Starts Up at Exxon’s Saxi, Batuque Fields in Angola” (www.rigzone.com/news/article).

⁷ La elaboración de nuestros cuadros presenta retrasos, es decir, no hemos podido concretar los datos en todos los casos; para esta información nos limitamos a citar las últimas cifras tomadas de Petroleum Economist: “Angola tiene ahora 21 campos en aguas profundas en producción, un incremento de ocho, solamente en los últimos 10 meses”, En “Deep-water start-ups accelerate”, <http://www.petroleumeconomist.com/default.asp?page=14&PubID=46&ISS=24599&SID=702930&LS=EMS169187> Petroleum Economist Home /PE Magazine Archive /March 2008 /Article.

⁸ Véase por ejemplo este encabezado: “Campo Girasol: desplazamiento de la frontera de las aguas profundas”, en un suplemento de una de las más importantes publicaciones texanas: *Hart’s E&P*, de mayo de 2002.

Cuadro 3
Campos profundos en Guinea Ecuatorial

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Zafiro	1995	1996	600	Mobil	FP	En producción
2. Topacio	1996	1997	579	Mobil	SS to FP	En producción
3. Ceiba	1999	2000	700	Amerada Hess	FP	En producción
4. Okume	2001	-----	503	Amerada Hess	-----	Virgen
5. Ceiba South	2002	-----	1,001	Amerada Hess	-----	Virgen
6. Ébano	2002	-----	625	Amerada Hess	-----	Virgen
7. Benita	2007	-----		Noble Energy Inc.	-----	Virgen
8. Diega	2008	-----	660	Noble Energy Inc.	-----	Virgen

Fuente: US DOE, Mobil Co., Amerada Hess Corporation y Noble Energy Inc.



Guinea aprobó su rápido desarrollo (*a fast-track development*)?⁹ La Mobil Corporation (es decir Exxon) acondicionó un buque-tanque para reunir la producción de los pozos y exportarla.

Zafiro es un campo gigante, su producción inicial fue de 40 mil barriles diarios; en la actualidad aporta, según el DOE, poco menos de 250 mil barriles diarios.

Sobre el problema de las fronteras y el conflicto de límites que surgieron (antes o después de la decisión de explotar Zafiro y Topacio) sólo sabemos que en 2004 fue creada una zona de desarrollo conjunto, en tanto la Organización de las Naciones Unidas (ONU) dicte una resolución final. Quizás lo anterior retrasó el desarrollo de actividades frente a las costas de ese país. Hasta 2007 la Noble Energy, con sede en Houston, Texas, reemprendió la exploración. Se han descubierto dos nuevos campos, el más reciente apenas reportado en junio de 2008.¹⁰

⁹ “The Zafiro Oil accumulation was discovered in March 1995. The field was declared commercial in October 1995. Approved by the government of Equatorial Guinea, Phase I is a fast-track development which includes eight wells”, en “Topacio-1 Well Extends Zafiro Field Offshore Equatorial Guinea”. Business Wire, March 21, 1996 (http://findarticles.com/p/articles/mi_moEIN/IS_1996_March_21/ai_18113817). Véanse otras informaciones en el capítulo sobre Guinea en www.eia.doe.gov/emeu/cabs/Equatorial_Guinea/Oil.html.

¹⁰ Véase “Noble hits pay dirt in Equatorial Guinea (http://www.rigzone.com/news/article.asp?a_id=62659) y Noble Energy, “Noble Energy announces test results from Benita oil appraisal Equatorial Guinea”, News Release, Houston, June 5, 2008 (www.nobleenergy.com).

Congo

En este país también nos encontramos con campos marinos profundos que a pesar de haber sido descubiertos desde los años noventa apenas han iniciado operaciones. La francesa Total anunció el pasado 28 de abril de este 2008 que el complejo Moho-Bilondo comenzó a producir.¹¹ La operadora destacó una *reducción del ciclo entre el descubrimiento y el arranque de la producción*. Explicó que aunque el campo fue descubierto en 1995 y transcurrieron 13 años de espera, “una vez firmado el contrato, sólo transcurrieron 33 meses para el diseño, construcción e instalación de los equipos, incluyendo el tendido de un oleoducto de 80 kilómetros de largo y 16 pulgadas de diámetro, que trasladará el crudo a la terminal de exportación en la costa.¹² Se espera que la producción se eleve hasta 90 mil barriles diarios, cifra exagerada si se considera el modesto volumen de reservas estimado para los dos campos, ahora unificados para su explotación, según *Offshore*, de 240 millones de barriles.¹³

Cuadro 4
Campos en aguas profundas del Congo

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Moho	1995	2008	800	Total	¿?	En producción
2. Bilondo	1998	2008	546	Total	¿?	En producción
3. Lianzi	2004	-----	909	Chevron	-----	Virgen
4. Azurie	2005	-----	1,376	Murphy	-----	Virgen

Fuente: Totalfina.

Mauritania

Éste es quizás el país que más recientemente ha sido incorporado a la carrera por la explotación de campos profundos. En 2001 la empresa australiana Woodside descubrió el primer campo, el Chinguetti, que en 2006 inició operaciones. Se trata de un yacimiento pequeño como puede verse por su modesta producción de 15 mil barriles

¹¹ Total, “Moho-Bilondo Brought on stream Offshore the Republic of the Congo”, april 28, 2008 (<http://www.totalfina.net/>) y “Chevron confirms startup of Moho-Bilondo offshore Republic of the Congo”; Sn Ramón, Calif., April 29, 2008 (www.chevron.com).

¹² Total, *op. cit.*

¹³ *Offshore*, 28 de abril, 2008 (www.offshore-mag.com).

diarios.¹⁴ El Departamento de Energía de Estados Unidos ha anunciado que el campo Tiof arrancararía su producción en 2007, es decir este proyecto ya está retrasado.¹⁵

Cuadro 5
Campos de Mauritania

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Chinguetti	2001	2006	791	Woodside	FP	En producción
2. Tiof	2003	-----	1,080	Woodside	-----	Virgen

Fuente: US DOE.

Costa de Marfil

Igual que Mauritania este país apenas está iniciando perforaciones y explotación de sus campos profundos.

Cuadro 6
Campos de Costa de Marfil

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Baobab	2001	2005	1,000	CNR International*	FP	En producción
2. Acajou	2003	-----	930	CNR International	-----	Virgen
3. Espoir	¿?	2002	600	CNR International	SS to onshore	En producción

* CNR: Canadian Natural Resources.

Fuente: www.rigzone.com y www.offshore-technology.com.

Ghana

Apenas el pasado mes de mayo de este 2008 la prensa petrolera mundial anunció el primer descubrimiento de un campo en aguas profundas de este país: el Mahogany, de la estadounidense Kosmos Energy.

Cuadro 7
Campos de Ghana

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
Mahogany	2008	-----	1,320	Kosmos Energy	-----	Virgen

Fuente: Petroleum Economist.

¹⁴ DOE, IEA, Arab Mghreb Union, Country Analysis Briefs (www.eia.doe.gov).

¹⁵ *Ibid.*

Australia

También en este país, con numerosos campos profundos descubiertos desde los años ochenta, la explotación apenas inicia en 2006, en el actual pico de los precios. Un estudio explica que algunos descubrimientos de gas se realizaron cuando la inexistencia de un mercado de gas licuado impedían su desarrollo.¹⁶ Enfield arranca operaciones en 2006 y Stybarrow en noviembre de 2007.¹⁷ Se encuentran en construcción los equipos para Eskdale¹⁸ y Gorgon.¹⁹

Cuadro 8
Campos profundos de Australia

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Chrysaor	1994	----	806	¿?	-----	Virgen
2. Dionysus	1996	----	1,092	¿?	-----	Virgen
3. Gorgon	1997	----	920	Chevron	-----	Virgen
4. Enfield	1999	2006	544	BHP Billiton	FP	En producción
5. Jansz	2000	----	1,321	¿?	-----	Virgen
6. Laverda	2000	----	840	¿?	-----	Virgen
7. Stybarrow	2003	2007	825	BHP Billiton	FP	En producción
8. Skiddaw	2003	----	780	BHP Billiton	-----	Virgen
9. Eskdale	2004	----	822	Woodside	-----	Virgen
10. Pluto	2005	----	976	¿?	-----	Virgen

Fuente: Chevron, BHP Billiton y *Offshore*.

Indonesia

Igual, en Indonesia los primeros campos marinos fueron descubiertos desde los años noventa, pero el único campo en operación, el West Seno, tuvo que esperar hasta el pico de precios para iniciar operaciones.

¹⁶ “At the time, the available technology and the undeveloped LNG market the remote, deepwater gas accumulation uneconomic to develop”, Marita Bradshaw, “Deepwater exploration offshore Australia picks up pace”, *Offshore*, Tulsa, April oi, 2006

¹⁷ BHP Billiton Announces First Oil Production From Stybarrow Development off Western Australia”, 19 november 2007 (<http://www.bhpbilliton.com/bb/investorsMedia/news/2007/>).

¹⁸ BHP Billiton’s Stybarrow Development off Western Australia Exceeding Early Forecast”, January 15, 2008 (<http://www.bhpbilliton.com/bb/investorsMedia/news/2008/>).

¹⁹ Es un proyecto de gas natural licuado en la Isla Barrow, encabezado por Chevron, véase “Highlights of Operations”, www.chevron.com/countries/australia/

West Seno, en producción desde 2003, parece ser un campo gigante. En la actualidad explota más de más de 20 pozos y produce 40 mil barriles diarios.²⁰ En este campo se construyó un sistema combinado de plataformas marinas con equipos de proceso en tierra. Comprende una plataforma de patas tensionadas (llamada TLP por sus siglas en inglés), dos unidades flotantes y ductos que conducen los hidrocarburos a tierra firme, a la terminal llamada Santan, en donde se procesan. Es un esquema que, como veremos, también se ha ensayado en Egipto y se estudia para el desarrollo de los campos profundos del proyecto Coatzacoalcos en México.

Cuadro 9
Campos profundos de Indonesia

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Mera	1997	-----	520	Chevron	-----	Virgen
2. West Seno	1998	2003	953	Chevron	TLP y FP to onshore	En producción
3. Aton	1999	-----	1,150	Chevron	-----	Virgen
4. Janaka	1999	-----	1,316	Chevron	-----	Virgen
5. Sadewa	2003	-----	550	Chevron	-----	Virgen

*TLP: plataforma de patas tensionadas.

Fuente: Chevron.

Filipinas

Es un país importador neto, en el que los ingleses de Shell han incursionado en aguas profundas desde finales de los años ochenta. En 2001 se inició la producción de gas en el campo Malampaya.²¹

Cuadro 10
Campos profundos de Filipinas

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Camago	1989	-----	736	Shell	-----	Virgen
2. Malampaya-38	1992	2001	820	Shell	Plat flexible	En producción
3. Malampaya (Rim)	2000	-----	845	Pnoc Energy	-----	Virgen

* PNO: Philippine National Oil Company.

Fuente: Shell Philippines Exploration.

²⁰ “Unocal. West Seno. Makassar Strait Deepwater Deveopment, Indonesia”, <http://www.offshore-technology.com/projects/west-seno/>

²¹ Shell Philippines Exploration B.V. is operator of the US \$2 billion landmark Malampaya natural gas development project (<http://www.shell.com>).

Malasia

También en este país la incursión a las aguas profundas apenas se inició. En 2002, la Murphy Oil Corporation, pequeña empresa estadounidense, realizó el primer descubrimiento, el campo Kikeh, anunciado como un “tremendo éxito”.²² Un año después se descubrieron extensiones del mismo lugar. Iniciaron operaciones a finales de 2007, con una producción de 100 mil barriles diarios, lo que es un dato suficiente para reconocer a Kikeh como un nuevo campo gigante.

En este espacio se ha instalado una combinación de pozos controlados desde un equipo llamado Spar, con otros pozos submarinos. La Schlumberger lo califica como “único en su tipo, en el mundo”.²³ El proyecto comprende 20 pozos e incluye otros 20 pozos inyectoros de agua.

Cuadro 11
Campo profundo en Malasia

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Kikeh Sb	2002	-----	1,330	Murphy	-----	En producción
2. Kikeh Kecil	2003	-----	1,359	Murphy	-----	En producción

Fuente: Murphy Oil Corporation.

Japón

En este país las actividades en aguas profundas son recientes. Frente a las islas Hokkaido se descubrió el único campo; las pruebas de producción fueron exitosas pero las nuevas perforaciones para delimitar el yacimiento fracasaron. No obstante los contratiempos, el Japan Energy Group (JAPEX) afirma en un reporte que continuará la exploración con sísmica 3D y otras técnicas avanzadas.²⁴

²² “Murphy achieved tremendous success at the Kikeh prospect located in 4 400 feet of water” (<http://www.murphyoilcorp.com/operations/expro/malaysia.aspx>).

²³ Ian Caulfield *et al.*, “Manejo de proyectos de terminación de pozos marinos”, *Oilfield Review*, Houston, verano 2007.

²⁴ Japan Energy Development Co., Ltd, subsidiary of Japan Energy Corporation (http://www.jed.co.jp/activities/japan_sanriku.htm).

Cuadro 12
Campo profundo de Japón

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Sanriku Oki	2000	-----	857	JAPEX	-----	Virgen

Fuente: Japan Energy Development.

India

India también inició actividades en sus aguas profundas en 2000. Ha descubierto cuatro campos, pero ninguno se encuentra en funcionamiento. Quizá porque ha sufrido problemas, como lo reporta la prensa petrolera internacional. En octubre de 2006, la plataforma Sagar Bhusan sufrió un accidente en el que se perdieron todos los equipos en el fondo del mar, tal vez ello retrasó sus programas. La petrolera estatal Oil and Natural Gas Corporation Limited (ONGC) anunció el descubrimiento de su campo Krishna como un “gran descubrimiento” de gas.

Cuadro 13
Campos profundos de India

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Krishna	2000	-----	844	ONGC	-----	Virgen
2. Annapurna	2001	-----	1,030	ONGC	-----	Virgen
3. M Field	2001	-----	500	ONGC	-----	Virgen
4. D6 Field	2002	-----	900	¿?	-----	Virgen

Fuente: www.ogj.com.

Europa

Noruega

Este país sólo tiene un campo en aguas profundas, el Ormen Lange, descubierto por Norsk Hidro en 1997, inició producción 10 años más tarde, en octubre de 2007, con Shell como operadora. Es un campo gasero gigante del que se espera una producción de 2,470 millones de pies cúbicos de gas diarios. Toda la producción está destinada a Reino Unido.

El Ormen Lange no se encuentra en el Mar del Norte sino en aguas más septentrionales del litoral de Noruega, cercanas al Círculo Polar. En temperaturas próximas

al punto de congelamiento se forman hidratos en las corrientes de producción; para prevenirlos se instaló lo que se dice es “el sistema de anticongelantes más grande del mundo”.²⁵ Pero el desafío principal parece que fue la construcción del gasoducto que corre de la estación de proceso situada en Noruega y el litoral de Reino Unido. El ducto tiene 1,200 kilómetros de longitud y fue instalado a una profundidad de entre 850 y 1,100 metros.²⁶

Offshore Engineering concluye en un amplio reportaje que en Ormen Lange la instalación pasará a la historia de los proyectos *offshore* por este tipo de construcciones.

Cuadro 14
Campo de Noruega

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
Ormen lange	1997	2007	888	Shell	SS to onshore	En producción

Fuente: www.hydro.com

Reino Unido

Desde la primera mitad de los noventa este país descubrió en sus aguas profundas sus primeros campos en áreas del margen del Atlántico. Después de casi 15 años ninguno de ellos ha producido. Nuestra pesquisa nos permite concluir que en el Mar del Norte no se han descubierto campos en profundidades de 500 metros o más, los únicos tres campos profundos se ubican al noroeste de Escocia, cerca de las islas Faroes.

Cuadro 15
Campos profundos de Reino Unido

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Cuillin Central	1994	-----	510	BP	-----	Virgen
2. Cuillin South	1994	-----	530	BP	-----	Virgen
3. Alligin	1995	-----	514	BP	-----	Virgen

Fuente: British Petroleum.

²⁵ “Ormen Lange, North Sea Northern, Norway (www.offshore-technology.com/projects/ormen/.

²⁶ Otra vez se dice que es “el ducto submarino más grande del mundo” (Boletín de prensa del Norwegian Ministry of Foreign Affairs, 24 octubre 2006).

La British Petroleum ha incluido uno de ellos en la lista de proyectos que pretende realizar; sin mucho entusiasmo señala que se encuentran “entre los proyectos bajo consideración”.²⁷

Albania

Inmediatamente después del derrumbe del socialismo este país abrió su sector del Mar Adriático a las licitaciones internacionales. En 1993 una asociación de Chevron y la italiana AGIP perforó un pozo profundo reportado con manifestaciones de hidrocarburos. El propio gobierno ha publicado que el descubrimiento no es comercial, quizá nunca se explote.²⁸

Cuadro 16
Campo de Albania

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. A4-IX	1997	-----	700	AGIP (Italia)	-----	Virgen

Fuente: AGIP (www.agippetroli.it/index.html).

Italia

Muy temprano la Agencia Generale Italiana Petroli (AGIP) perforó, asociada con Chevron, un pozo profundo, el “Aquila”.²⁹ Considerado en un inicio como “poco rentable” por su ubicación remota y escasa reserva, unos 20 millones de barriles, fue desarrollado con perforaciones horizontales, rama en la que los italianos han logrado importantes desarrollos submarinos.³⁰

Cuadro 17
Campo de Italia

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Aquila	¿?	1998	850	Agip (Italia)	FP	En producción

Fuente: *Offshore*, Houston, Texas, 22 de junio de 1999.

²⁷ Véase D. Turner, BP North Sea Subsea Manager, The Role & Importance of Subsea”, 27th June 2006 (<http://www.subseauk.org/documents/BP%20-20onenortheastbrakfast.pdf>).

²⁸ Véase “Exploration and Production History in Albania” (http://www.akbn.gov.al/files/exploration_production_history.pdf).

²⁹ Algunas fuentes aseguran que en los ochenta, otras que en 1993.

³⁰ ENI ha propagandizado que en asociación con Schlumberger perforó el pozo horizontal más profundo del mundo en Villafortuna Trecate en 21 066 pies de profundidad y un ángulo de 89.6° (véase *World Oil*, agosto de 2001).

Israel

En este país se han descubierto tres campos profundos. Ninguno se encuentra en explotación. Recientemente la estadounidense Noble Energy descubrió el campo que parece ser el más importante de esta nación, el Mari-B, con localizaciones en someras y profundas.³¹

Cuadro 18
Campos profundos de Israel

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Noa	1999	-----	779	Samedan	-----	Virgen
2. Mari-B	2007	-----	1,646	Noble Energy Inc.	-----	Virgen
3. Tamar	2007	-----	1,620	Noble Energy Inc.	-----	Virgen

Fuente: Noble Energy Inc.

África Mediterráneo

Egipto

Los primeros campos profundos se perforaron en 1998, pero su desarrollo, como en múltiples casos aquí examinados, sólo se inició hasta el periodo actual de precios al alza.

Como ya adelantamos, en este país se han construido sistemas de explotación que combinan las instalaciones de extracción costa afuera con equipos de proceso en tierra, además, incorporando campos profundos y campos en aguas someras. Así, los campos Sienna, Simian, Scarab, en profundas y otros en someras como Sapphire, pertenecen a un proyecto de desarrollo conjunto, muy cercano al Delta del Nilo; la distancia entre los campos y las instalaciones de proceso de gas, en tierra, cerca de Alejandría, es de 120 kilómetros.³²

³¹ La empresa asegura que contiene reservas de un billón de pies cúbicos de gas, *Oil & Gas Journal*, febrero 18 de 2002 y “Noble affiliates announces more success offshore Israel”, *The Journal Record*, Oklahoma City, May 18, 2000 (http://findarticles.com/p/articles/mi_9n4182/is_20000518/ai-n101137886).

³² Véase “Deepstar gas development off Egypt overcomes challenges”, *Oil & Gas Journal*, 10 febrero 2003. La administración general del proyecto fue entregada a Bechtel, igual que ocurrió en el caso del proyecto de inyección de gas nitrógeno a Canterell en México (“Innovative subsea development solution for deepwater Egyptian field”, *Pipeline & Gas Journal*, august 2002, http://findarticles.com/p/articles/mi_m3251/is_8_229/ai-N25053380).

Cuadro 19
Campos profundos en Egipto

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Saffron	1998	2003	610	Burullus Gas Co.	SS to onshore facilities	En producción
2. Scarab	1998	2003	650	Burullus Gas Co.	SS to onshore facilities	En producción
3. Simian	1999	2005	790	Burullus Gas Co.	SS to onshore facilities	En producción
4. Serpent	1999	-----	600	Burullus Gas Co.	-----	Virgen
5. Sienna	2000	2005	985	Burullus Gas Co.	SS to FP	En producción
6. Saurus	2001	2004	630	Burullus Gas Co.	-----	Virgen
7. Sequoia	2002	-----	600	Burullus Gas Co.	-----	Virgen
8. Solar	2002	-----	700	Burullus Gas Co.	-----	Virgen
9. El King	2002	-----	720	Hess Corp.	-----	Virgen
10. El Max	2002	-----	945	Hess Corp.	-----	Virgen

Fuente: *Offshore y Petroleum Economist*, diversos números.

América Latina

Brasil

Este país es un caso similar al de Estados Unidos, acicateado por la escasez se adelantó una década en las perforaciones en aguas profundas y *logró iniciar la explotación de sus campos desde comienzos de los años noventa*, como puede verse en el siguiente cuadro, con el caso de Marlim.

El campo más profundo *en explotación* es Roncador en poco más de 1,850 metros de profundidad. Con los recientes descubrimientos realizados en 2007 y 2008, ahora esa nación tendrá que explotar campos en tirantes de más de 2,000 metros.

En abril y noviembre de 2007 y enero de 2008 en Brasil se realizaron tres descubrimientos que conmovieron al mundo: Tupi, Sugar y Júpiter. Destacamos un componente tecnológico en los hallazgos: los tres campos se encuentran en una antigua cuenca en la que ya se habían perforado unos 100 pozos, es decir, se trata de una “reentrada”, con herramientas de sísmica con mejor resolución, que permitió mejorar las imágenes superando los problemas de los cuerpos salinos en el subsuelo. Los funcionarios de PETROBRAS esperan que entre cinco y siete años más Brasil se encontrará explotando campos en más de 2,230 metros de profundidad de agua, lo que hoy sólo ocurre en Estados Unidos.

Existen numerosas informaciones sobre el potencial de los yacimientos mencionados; la prensa afirma de la existencia de un potencial entre cinco y ocho mil millones de barriles, desde luego aún no se cuenta con estadísticas oficiales.

Cuadro 20
Campos profundos de Brasil

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Marlim	1985	1991	835	PETROBRAS	FP	En producción
2. Frade (Area 366)	1986	-----	1,141	CHEVRON	-----	Virgen
3. Marlim South	1987	2001	1,080	PETROBRAS	FP	En producción
4. Marlim module 1	1987	1994	1,027	PETROBRAS	SS to FP	En producción
5. Voador South	1987	1998	611	PETROBRAS	FP	En producción
6. Barracuda	1989	2004	843	PETROBRAS	FP	En producción
7. Voador North	1989	1998	563	PETROBRAS	SS to FP	En producción
8. Area DO 1-425	1990	-----	925	PETROBRAS	-----	Virgen
9. Bijupira	1990	2003	735	Shell	FP	En producción
10. Salema	1990	2003	550	Shell	SS to FP	En producción
11. Espadarte 409	1993	-----	1,350	PETROBRAS	-----	Virgen
12. Marlim West	1993	1999	700	PETROBRAS	SS to FP	En producción
13. Albacora Leste	1994	2006	1,240	PETROBRAS	SS to FP	En producción
14. Albacora Pilot	1994	1998	1,109	PETROBRAS	SS to FP	En producción
15. Caratinga	1994	2005	922	PETROBRAS	FP	En producción
16. Espadarte 499	1994	2000	940	PETROBRAS	FP	En producción
17. Marlim Pilot	1994	1998	1,250	PETROBRAS	SS to FP	En producción
18. Marlim Leste	1994	-----	1,080	PETROBRAS	-----	Virgen
19. Frade 511	1996	-----	980	Chevron	-----	Virgen
20. Area 509-A	1996	-----	962	PETROBRAS	-----	Virgen
21. Marimba Leste	1996	2001	700	PETROBRAS	SS to FP	En producción
22. Roncador	1996	2000	1,853	PETROBRAS	FP	En producción
23. Brazil-10	2000	-----	1,654	Shell	-----	Virgen
24. Brazil 142	2001	-----	531	PETROBRAS	-----	Virgen
25. Marimba Leste	2001	-----	711	PETROBRAS	-----	Virgen
26. Jubarte BC-60	2001	2008	1,246	PETROBRAS	FP	En producción
27. Jubarte Main	2001	-----	1,246	PETROBRAS	-----	Virgen
28. Brazil SPS 36	2003	-----	1,000	PETROBRAS	-----	Virgen
29. Golfinho	2003	2006	1,350	PETROBRAS	FP	En producción
30. Golfinho Pilot	2003	2006	1,300	PETROBRAS	FP	En producción
31. Golfinho Phase 1	2003	-----	1,374	PETROBRAS	-----	Virgen
32. Marlim Leste 9	2003	-----	962	PETROBRAS	-----	Virgen
33. Piranema	2003	-----	1,152	PETROBRAS	-----	Virgen
34. Canapu	2005	-----	1,608	PETROBRAS	-----	Virgen
35. Golfinho Northwest	2006	-----	1,300	PETROBRAS	-----	Virgen
36. Tupi	2007	-----	2,231	PETROBRAS	-----	Virgen
37. Sugar Loaf	2007	-----	¿?	PETROBRAS	-----	Virgen
38. Júpiter	2008	-----	¿?	PETROBRAS	-----	Virgen

Fuente: Petroleo Brasileiro, S.A., para los últimos tres campos: www.rigzone.com y *World Oil*.

México

PEMEX descubrió entre 2004 y 2007 cinco campos en profundidades mayores de 500 metros.

La Unidad Especializada en Aguas Profundas de PEMEX había elaborado un programa planteando avances graduales hacía el Golfo de México profundo; se proponía perforar 11 pozos exploratorios entre 2002 y 2007, además de investigaciones con instrumentos modernos de sísmica.³³ Pero al coincidir con la inesperada elevación de los precios, la Secretaría de Energía reformuló su programa y desde finales de 2006 PEMEX se propuso perforar 47 pozos profundos sólo entre 2007 y 2012.³⁴ Aduce que sin el aporte de nuevos campos en el área mencionada será inevitable una caída aún más pronunciada de la producción mexicana.³⁵

En marzo de 2008 PEMEX creó un nuevo activo para la explotación de los primeros campos ya descubiertos en el proyecto Coatzacoalcos, fundamentalmente Lakach, Noxal y Lalail. En esta área ya se han descubierto reservas totales de 2.4 billones de pies cúbicos diarios. Los primeros conceptos de ingeniería de desarrollo que se han publicado sugieren un esquema similar al que hemos descrito en los casos de los campos del Delta del Nilo o el Kikeh de Malasia: un *spar* o una plataforma de patas tensionadas (TLP), para reunir la producción de los campos, en combinación con equipos de separación, bombeo y proceso en tierra; en el caso del proyecto Coatzacoalcos, se ubicarían en Ciudad Lerdo de Tejada, Veracruz.

Cuadro 21
Campos profundos de México

<i>Campo</i>	<i>Fecha de descubrimiento</i>	<i>Fecha de inicio de explotación</i>	<i>Tirante en metros</i>	<i>Compañía</i>	<i>Tipo de sistema</i>	<i>Situación actual</i>
1. Nab	2004	-----	679	PEMEX	-----	Virgen
2. Noxal	2006	-----	936	PEMEX	-----	Virgen
3. Lakach	2006	-----	988	PEMEX	-----	Virgen
4. Lalail	2007	-----	806	PEMEX	-----	Virgen
5. Tamil	2008	-----	660	PEMEX	-----	Virgen

Fuente: Petróleos Mexicanos.

³³ Guillermo Pérez Cruz *et al.*, "Exploring the Mexican Sector of the Deepwater Gulf of Mexico", Paper presented at AAPG International Conference, Cancun, Mexico, october 24-27, 2004.

³⁴ PEMEX Exploración y Producción, *Documento representativo y Anuario Estadístico 2006. Región Norte*, México, PEMEX, 2006.

³⁵ Secretaría de Energía, *Diagnóstico: situación de PEMEX*, México, SENER, 2008 (www.pemex.com).

El siguiente cuadro resume el conjunto de la estadística recopilada.

Cuadro 22
Campos descubiertos y en explotación en el mundo

<i>País</i>	<i>Descubiertos</i>	<i>En explotación</i>	<i>Iniciaron operaciones entre 2003 y 2008</i>	<i>Virgenes</i>
Nigeria	11	4	4	7
Angola	30	23	22	7
Ginec Ecuatorial	8	3	-----	5
Congo	4	2	2	2
Mauritania	2	1	1	1
Costa de Marfil	3	2	1	1
Ghana	1	-----	-----	1
Total África	59	35	30	24
Australia	10	2	2	8
Indonesia	5	1	1	4
Filipinas	3	1	-----	2
Malasia	2	2	2	-----
<i>Total Australia y sureste de Asia</i>	20	6	5	14
Japón	1	-----	-----	1
India	4	-----	-----	4
Noruega	1	1	1	-----
Reino Unido	3	-----	-----	3
Albania	1	-----	-----	1
Italia	1	1	-----	-----
Israel	3	-----	-----	3
Egipto	10	4	4	6
Brasil	38	19	7	19
México	5	-----	-----	5
Total (menos EU)	146	66	47	80
EU	181	115	54	66
<i>Total mundial</i>	327	181	101	146

Fuente: Elaborado con los datos anteriores.

Conclusiones

- 1) La investigación ha revelado que antes del actual ascenso de precios sólo existían 16 campos profundos *operando* en el mundo, excepto Estados Unidos. Diez en Brasil, cuatro distribuidos en la cuenca del Níger en África, uno en Italia y otro en Filipinas. Es decir, la explotación petrolera en mares profundos, con excepción de Estados Unidos y Brasil, era una rareza. Hoy tenemos cerca de *setenta* campos en

explotación, la gran mayoría inició operaciones entre 2003 y 2008. El gran impulso a la explotación en aguas profundas es una consecuencia del actual ascenso de los precios del crudo.

Los 16 campos que comenzaron a ser explotados antes del ascenso de precios se ubican en países que han agotado su dotación geológica o con escasas o nulas posibilidades en tierra, como Estados Unidos, Brasil y algunos países del Mediterráneo europeo.

- 2) En el periodo actual, caracterizado por la intensificación de la exploración, la febril construcción de plataformas y equipos para explotar los campos ya descubiertos y la investigación para apurar la producción, proceso que hemos llamado “una carrera contra el tiempo”, destacan algunos segmentos: a la costa occidental de África y Brasil, que junto con el Golfo de México, se le denomina “el triángulo de oro”. El occidente africano parece ser el escenario del mayor dinamismo de los descubrimientos y las nuevas explotaciones. Entre 2003 y la fecha actual en esa región han arrancado operaciones más de 30 campos en aguas profundas, es decir, han iniciado operaciones casi cuatro campos cada año.³⁶ Sólo en Angola existen ahora 30 campos profundos, un número menor, pero puede ser comparado con Brasil, que tiene 38 campos profundos.
- 3) Por el elevado número de campos descubiertos y todavía sin producir, puede afirmarse que las actividades petroleras en aguas profundas apenas se encuentran en las primeras etapas de desarrollo y que esta carrera continuará. El problema del repunte de precios es un asunto específico que requiere un análisis especial, no sabemos en qué medida intervienen en él los problemas de oferta y los de orden político, lo que es un hecho es que está surgiendo una nueva rama, o especialidad en la industria petrolera.
- 4) Con el crecimiento de las perforaciones profundas, la investigación y el desarrollo tecnológico, que siempre han sido fundamentales, cobran un papel aún más importante. Hasta ahora en ningún país del mundo, fuera de Estados Unidos, existen

³⁶ En los incisos correspondientes a cada país no pudimos desagregar los datos de producción; en un esfuerzo de presentar un panorama, señalemos que la extracción en el conjunto de los campos profundos de África en 2007 fue de 4.5 millones de barriles diarios, la Consultoría Douglas-Westwood estima un incremento de 80%, es decir a 8.1 millones de barriles diarios para 2012; para ello, según la misma fuente, será necesario que las inversiones en infraestructura y equipos de los diversos países alcancen los 24.6 miles de millones de dólares, también para 2012 (Adrian Jonh & Georgie MacFarlan Douglas-Westwood Ltd, “Out of Africa...”, ya citado).

campos marinos en explotación en más de 1,000 metros de profundidad, con dos excepciones: Roncador, de PETROBRAS, en 1853 metros del “espejo del agua”, como dicen ellos, y Rosa, de Total, en 1,405 metros, en Angola. Se insiste: hasta hoy sólo en las aguas territoriales de Estados Unidos, en el Golfo de México, existen campos en explotación de más de 2,000 metros. En el futuro este tipo de experiencias se presentarán en otros países; Brasil ya las está anunciando para 2013 o 2015, afirman sus funcionarios.

- 5) Nuestra investigación, aunque no pudo profundizar, por lo menos ha planteado el problema del acortamiento del ciclo entre el descubrimiento y el arranque de la producción de los campos profundos. En el caso de campos que fueron descubiertos hace más de una década y no fueron desarrollados, probablemente porque los precios vigentes no cubrían costos, el acortamiento se mide, como vimos en el caso de Moho-Bilondo, de la francesa Total en el Congo, entre la firma del contrato de construcción y la puesta en marcha del proyecto; en el ejemplo citado el nuevo ciclo comprendió 33 meses. El caso de los campos Zafiro y Topacio, de Mobil Co. en Guinea Ecuatorial, es sorprendente y debería ser objeto de un estudio específico. Nos permitiremos dejar planteadas nuestras dudas: ¿se habrán dañado los yacimientos?, ¿se habrá sacrificado la eficiencia de la recuperación?, ¿podrían ocurrir en México estas situaciones, si PEMEX se empeña en acelerar la explotación de sus campos profundos, como los que mencionamos del Proyecto Coatzacoalcos?
- 6) En el momento presente, *más de la mitad de los campos descubiertos* en el mundo, fuera de Estados Unidos, está en espera de que se construyan las plataformas y equipos para su explotación. Si a la extensa lista se agrega EU, tenemos *más de 140 campos demandando infraestructura para su desarrollo*. Desde luego lo anterior implica una gran demanda para las industrias de construcción de plataformas, tubería y otros artefactos electrónicos, así como de personal calificado para esta nueva especialidad que está emergiendo en la industria. En tales condiciones las compañías proveedoras han elevado precios y exigido mejorar los términos de sus contratos. Es un tema que no abordamos aquí, por falta de espacio, pero del que nos hemos ocupado en otros lugares.³⁷

³⁷ Véase “El programa de exploración y perforaciones en aguas profundas de PEMEX en el Golfo de México se encuentra paralizado” en <http://jornada.unam.mx/ultimas/especiales/casa-lamm/mexico-y-el-mundo-actual>.

- 7) Finalmente, sería un error que México se precipite hacia el Golfo de México profundo para competir por posiciones en el mercado de crudos. Este país no tiene por qué involucrarse en la carrera contra el tiempo hacia las aguas profundas, porque, como numerosos analistas han explicado, aún tiene muchas oportunidades en aguas someras y en tierra; las disminuciones de su renta petrolera se están compensando con los mayores ingresos por el alza de precios. 



Bibliografía

- Adrian John & Georgie MacFarlan Douglas-Westwood Ltd, "Out of Africa. Deepwater Prospects \$24.6B by 2012", *Maritime Reporter & Engineering News*, november 2007.
- Akin Iwayemi, "Africa and the Geopolitics of World Oil & Gas: perspectives, challenges and opportunities", Ibadan, University of Ibadan, Paper presented at the 27 th USAEE/IAEE North American Conference: Developing and Delivering Affordable Energy in the 21st Century, Houston, September 17, 2007.
- Berman, Arthur, "Three super giant fields discovered offshore Brazil", *World Oil*, vol. 229, núm. 2, February 2008.
- Secretaría de Energía, *Diagnóstico: situación de Pemex*, México, SENER, 2008
- Boletines de prensa de las siguientes instituciones y empresas:*
Chevron (www.chevron.com)
Japan Energy Corporation (<http://www.jed.co.jp/>)
Murphy Oil Corporation (www.murphyoilcorp.com/)
Noble Energy Inc., *Annual Analyst Meeting*, (<http://www.nobleenergyinc.com>)
Petroleo Brasileiro, (www.petrobras.com.br/).
Petróleos Mexicanos (www.pemex.com)
Totalfina (<http://www.total.com>)
- Publicaciones periódicas:*
DOE, EIA, *Country Analysis Briefs* (www.eia.doe.gov).
Hart's E&P, Houston.
Offshore, Houston.
Offshore-Engineering, Tulsa, Ok.
Oil & Gas Journal, Houston, Tx.
Petroleum Economist, Londres.
Rigzone (www.rigzone.com)
Oilfield Review, Publicación trimestral de Schlumberger Exploration and Production, Houston.

AJUSTE ESTRUCTURAL E INFORMALIDAD EN GUATEMALA

María José Paz Antolín*

Fecha de recepción: 21 de abril de 2008. Fecha de aceptación: 8 de agosto de 2008.

Resumen

Debido a la relevancia de las reformas económicas aplicadas para el desempeño económico de las últimas dos décadas son necesarios estudios que analicen estos vínculos. Éste es el objetivo del presente trabajo que se centra en la economía guatemalteca y en la evolución de sus condiciones laborales. El análisis tiene presente los rasgos comunes de las políticas de reforma llevadas a cabo pero se centra en lo distintivo del caso guatemalteco. En este sentido, destacan el contexto político y social y la particular forma de inserción en la economía mundial. Los distintos indicadores estudiados muestran cómo se ha producido un deterioro de las condiciones laborales, sobre todo por el crecimiento de la informalidad. Aunque éste ha sido un fenómeno típico en Guatemala su evolución presenta elementos novedosos vinculados precisamente con las políticas de ajuste.

Palabras clave: Guatemala, políticas económicas, ajuste estructural, condiciones laborales e informalidad.

Summary

Given the relevance of the economic reforms applied to economic performance in the last twenty years, studies are needed to analyze these links. This is the aim of the present work which focuses on the Guatemalan economy and on the evolution of its labor conditions. The analysis presents the common features of the reform policies carried out, but focuses on the what is distinctive in the Guatemalan case. In this sense, the politico-social context stands out, as does its particular form of insertion into the world economy. The different indicators studied show how the deterioration in labor conditions has been produced, above all by the growth of informality. Although this has been a typical phenomenon in Guatemala its evolution presents new elements linked precisely to the adjustment policies.

Key words: Guatemala, economic policies, structural adjustment, labor conditions and informality.

* Catedrática interina del Departamento de Economía Aplicada I, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Complutense de Madrid. Correo electrónico: mjpazant@ccee.ucm.es.



Résumé

En raison de l'importance des réformes économiques des dernières décennies appliquées en vue d'une plus grande efficacité économique, des études qui analysent leurs conséquences sont nécessaires. C'est l'objectif de ce travail qui est centré sur l'économie guatémaltèque et l'évolution des conditions de travail dans ce pays. Cette analyse prend en compte les points communs des politiques de réforme menées mais se centre sur les traits distinctifs du cas guatémaltèque. Dans ce sens, le contexte politique et social et la forme particulière d'insertion de ce pays dans l'économie mondiale ressortent notablement. Les divers indicateurs étudiés montrent comment une détérioration des conditions de travail s'est produite, surtout au travers du développement de l'économie informelle. Bien que celle-ci ait toujours été un phénomène typique au Guatemala, son évolution présente des éléments nouveaux liés précisément aux politiques d'ajustement.

Mots clés: Guatemala, politiques économiques, ajustement structurel, conditions de travail et économie informelle.

Resumo

Por causa da relevância das reformas econômicas aplicadas para o desempenho econômico das últimas duas décadas são necessários estudos que analisem esses vínculos. Esse é o objetivo do presente trabalho que se centra na economia da Guatemala e na evolução das condições laborais dessa nação. A análise considera os rasgos comuns das políticas de reforma realizadas, mas se concentra no particular do caso da Guatemala. Neste sentido se destacam tanto o contexto político quanto social e a particular forma de inserção na economia mundial. Os diferentes indicadores que se estudaram mostram como se deterioraram as condições laborais, sobre tudo pelo incremento da informalidade. Ainda que este é um fenômeno típico na Guatemala, sua evolução apresenta novos elementos justamente vinculados com as políticas de ajuste. Palavras chave: Guatemala, políticas econômicas, ajuste estrutural, condições laborais e informalidade.

Introducción

En el ámbito mundial, los últimos 25 años se han caracterizado por la aplicación de las llamadas “políticas de ajuste”. La región latinoamericana no ha sido una excepción, sino todo lo contrario: ha sido pionera en la puesta en marcha de dichas políticas y una de las regiones donde éstas han adquirido mayor radicalidad y donde, a su vez, los resultados han sido más insatisfactorios (Ffrench-Davis, 2005).

La forma adoptada ha variado de unos países a otros, en donde los factores políticos, económicos o culturales han condicionado su distinta materialización. Sin embargo, para entender sus determinantes es importante no olvidar el carácter prácticamente universal con el que se han venido aplicando, pues permite entender la génesis de dichas políticas en la necesidad del sistema capitalista de dar una respuesta a la crisis de los años setenta. Si las medidas han tenido éxito o fracaso, depende de la perspectiva adoptada y de las variables que son prioritarias en el análisis. Lo que no cabe duda es que ya ha transcurrido tiempo suficiente para someterlas a estudio y, de hecho, es abundante la bibliografía en el tema. El objetivo de este trabajo es el mismo, aunque con algunos rasgos distintivos.

a) El primero de ellos resulta de considerar la necesidad de profundizar en las características particulares de este proceso en los distintos países. Aunque es cierta su aplicación más o menos generalizada a un grupo amplio de economías —y también la de muchos de sus resultados— no lo es menos la especificidad que ha adoptado en cada caso. Así, frente a los estudios que analizan el impacto en la región latinoamericana (lo que permite destacar los rasgos y tendencias comunes, tarea indudablemente necesaria), en este caso nosotros hemos preferido incidir en las particularidades concretas de una economía. El objetivo es tratar de identificar no sólo los efectos finales sino también los mecanismos concretos que llevan a ellos.

Para cumplir con este propósito nos parece necesario atender las especificidades de cada economía. Metodológicamente, ello nos lleva a incidir más en la descripción e interpretación de los mecanismos y en la valoración cuantitativa y cualitativa de los efectos que en la comprobación matemática de una correlación significativa entre éstos y sus posibles causas.

En general, consideramos que hay dos aspectos particulares de cada país que han influido en la forma particular que ha adoptado el proceso: i) su estructura económica y, especialmente su inserción exterior; y ii) la coyuntura política nacional. Elegimos el caso guatemalteco para nuestro estudio porque —además de otras razones que se expondrán más adelante y porque no es el único— ilustra la

A

importancia de estos dos aspectos para determinar los rasgos definitivos del ajuste y sus resultados:¹

- El primer aspecto permite elevar el protagonismo de las medidas de ajuste orientadas a “mejorar” la inserción externa, aunque lo que hacen es perpetuar aún más el carácter dependiente y espurio de la misma. Ello marca una distancia con respecto a otros países, en los que los problemas de deuda externa o la abundancia de recursos naturales han dado lugar a “ajustes” diferentes.
- El segundo permite alterar algunos de los contenidos típicos de las reformas. El aumento del gasto público, sobre todo el social, en un contexto marcado *a priori* por políticas fiscales restrictivas es el ejemplo más evidente de ello.

b) Junto a lo mencionado en el apartado anterior, el segundo de los rasgos distintivos de este trabajo es el que hace referencia a las variables sobre las que se va a valorar el impacto y que son el ingreso y las condiciones laborales, con especial atención al fenómeno de la informalidad. Esta orientación refuerza también la elección del caso guatemalteco por ser uno de los países de la región con mayor protagonismo de este fenómeno, tanto en el ámbito histórico como en el actual.

La hipótesis es que en términos generales las políticas económicas aplicadas en Guatemala en las dos últimas décadas han tenido un impacto negativo en el ingreso y en las condiciones laborales, sobre todo en el auge de la informalidad.

A pesar de la aparente mejora de ciertos indicadores, mostraremos cómo la situación general de los trabajadores ha experimentado una regresión importante, fruto sobre todo de la creciente informalidad. Si en 1989 el porcentaje de los trabajadores guatemaltecos informales era de 67%, en 2004 esta cifra aumentó a 69% (según fuentes nacionales) y a 75% (según estimaciones de la Organización de las Naciones Unidas, ONU).² Nuestro propósito es establecer vínculos entre este aumento de la informalidad y las políticas económicas aplicadas.

¹ En el marco de este trabajo por razones de tiempo y espacio no será posible atender a las particularidades de otras economías, aunque en ocasiones se sugieran algunas comparaciones que puedan ayudar a entender mejor lo distintivo del caso guatemalteco. A pesar de ello este trabajo pretende aportar desde una perspectiva metodológica al posible estudio de otras economías nacionales.

² Somos conscientes de la debilidad de algunos de los indicadores que oficialmente se utilizan para medir el fenómeno de la informalidad, sobre todo a la hora de establecer comparaciones históricas y geográficas. Por ello siempre que ha sido posible hemos tratado de completar esta información con otros estudios realizados por fuentes no oficiales, tal vez más cercanas al fenómeno objeto de estudio.

El periodo de análisis abarca desde finales de los ochenta de la década pasada, cuando comienzan a adoptarse de forma sistemática y generalizada las políticas típicas de estabilización y ajuste estructural, hasta la actualidad. De algunos indicadores será difícil mostrar información que cubra todo el periodo de estudio e incluso habrá otros de los que no se podrá mostrar ningún dato. A pesar de ello creemos que la información recogida es más que suficiente para conocer la evolución de las variables señaladas.

El trabajo se estructura en tres apartados: en el primero se abordan las particularidades del “modelo” de ajuste en Guatemala; en el segundo se expone una batería de indicadores que permiten contrastar las implicaciones que han tenido dichas políticas para las condiciones laborales; por último, se resumen las principales conclusiones.

Los intentos por estabilizar la economía y mejorar la inserción externa: el ajuste estructural en Guatemala

Tendencias generales

Cuando se habla de las reformas económicas aplicadas en las últimas décadas es frecuente la distinción entre políticas de estabilización y políticas de ajuste estructural. Las primeras, más orientadas a repercutir en el corto plazo, tendrían precisamente como objetivo el de estabilizar los principales indicadores macroeconómicos, sobre todo la inflación; las segundas, con un horizonte temporal más largo, pretendían una transformación de la estructura productiva y exportadora para mejorar la inserción en el mercado mundial, resolver los desequilibrios comerciales y potenciar el crecimiento, en especial por medio de las exportaciones.³ Denominadas también como políticas de oferta o neoliberales, han venido marcadas por una serie de ejes más o menos comunes entre los que destacan: la reforma fiscal (generalmente regresiva) y el equilibrio presupuestario, la liberalización, desregulación y apertura externa tanto en el terreno comercial como en el financiero y productivo, la desregulación del mercado laboral y la reforma del Estado mediante la reducción de la participación de éste en la economía (las privatizaciones han sido el ejemplo más visible de esta reforma pero no el único).⁴

³ Ello es lo que en ocasiones también se ha llamado la “estrategia de desarrollo hacia fuera” en sustitución de la “estrategia de desarrollo hacia dentro” que habría caracterizado los años de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

⁴ Un análisis más amplio del contenido de estas políticas se puede obtener en el trabajo de Williamson (1989) o, desde una perspectiva crítica, el de Arrizabalo (1995) o Crotty (2000).

A partir de estas tendencias generales, profundizamos ahora en el caso guatemalteco.

El contexto político y económico en Guatemala

A principios de los años ochenta Guatemala experimentó una crisis aguda que vino a interrumpir casi tres décadas de crecimiento continuo a un promedio de 5% anual. Esta crisis hundía sus raíces en el agotamiento del propio modelo de crecimiento basado en la agricultura de exportación, al que se había unido desde los sesenta un particular modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Pero, a diferencia de otros países de la región, en Guatemala la crisis de este modelo no dio lugar a un problema grave de sobreendeudamiento, aunque sí a la agudización de los desequilibrios comerciales.

Las manifestaciones de esta crisis fueron más allá de lo estrictamente económico. A finales de los sesenta y principios de los ochenta se produce un recrudecimiento del conflicto armado que alcanza las cotas más altas de violencia y represión desde que se originara en la década de los sesenta. Todo ello crea un contexto interno adecuado para la puesta en marcha de medidas que favorezcan la “salida” a la crisis económica y política. Este proceso político y los recursos internacionales que lo acompañaron contribuyeron a legitimar y a “suavizar” las políticas de ajuste económico. No en vano, los propios Acuerdos de Paz reconocen entre las causas del conflicto las enormes desigualdades de renta y plantearon la necesidad de políticas que las mitiguen. El aumento del gasto social o del salario mínimo serán algunas de ellas.

El contenido de las reformas

Desde una perspectiva temporal, la puesta en marcha del ajuste se caracteriza por el retraso en su inicio con respecto a otros países de la región, precisamente como resultado de ese contexto político. Además, la ausencia de un programa específico y la influencia de conflictos internos entre las cúpulas empresariales han contribuido al desorden y a la falta de coherencia en la secuencia del ajuste [Asociación para el Avance de las Ciencias Sociales (AVANCSO)1998:22].

Con la descripción del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2002:71 y ss) podemos identificar dos ejes mediante los cuales se aplican las reformas: los ajustes interno y el externo. Su contenido constituye el elemento crucial para determinar el modelo de crecimiento que se impone tras la crisis. Lo que pre-

tendemos es valorar si ese modelo resulta positivo en términos de empleo, ingresos y, más concretamente, cómo ha influido en la creciente informalidad.⁵ Para ello es importante analizar algunos de sus elementos.

La política monetaria y fiscal. En este sentido, los cambios se inician en Guatemala a finales de los ochenta con el Programa de Reordenamiento Económico y Social de Corto Plazo (PRES) del presidente Vinicio Cerezo Arévalo. Nuestro caso de estudio presenta pocas novedades con respecto a lo acontecido en otras naciones. Se pone en marcha una política monetaria restrictiva⁶ (con un breve paréntesis entre 1996 y 1999) que trae como resultado un aumento sin precedentes de los tipos de interés, al mantenerse durante buena parte de la década de los noventa en niveles superiores a 20%. Ello supone evidentes consecuencias en términos de estancamiento de la inversión productiva.

Lo más novedoso en los programas de estabilización vendrá representado por la *política fiscal*. Ésta constituye el segundo instrumento del ajuste interno y refleja las contradicciones y dificultades con las que se ha encontrado la política de estabilización en Guatemala. Además, para nuestro objeto de estudio el contenido y resultados de esta política resultan especialmente relevantes, pues la misma puede convertirse o no en uno de los principales mecanismos redistributivos que opere en favor de los estratos de menores ingresos de la población. Hasta principios de los noventa ésta no era la situación que había venido caracterizando la política fiscal en Guatemala. Las razones eran dos sobre todo: a finales de los años ochenta Guatemala era el país latinoamericano con una menor carga tributaria (ingresos fiscales/Producto Interno Bruto, PIB); por otra parte el gasto social también se encontraba entre los más bajos de la región (véase gráfica 1).

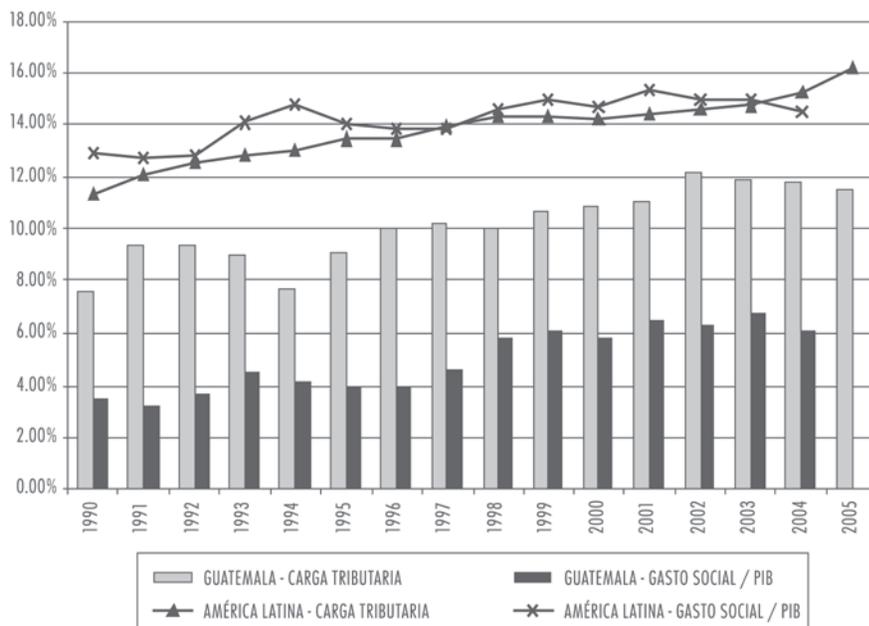
A pesar de ello y de las urgentes necesidades en materia de inversiones sociales, desde principios de los noventa la estabilización macroeconómica exigía un presupuesto fiscal equilibrado, lo que obligaba a una contención del gasto público. De hecho, éste pasó de representar 10.2 % del PIB en 1990 a 9.2 en 1995.⁷

⁵ Un planteamiento similar, aunque con metodología diferente, es el que desarrolla Hammill (2007) al intentar valorar si el modelo de crecimiento es favorable a los pobres.

⁶ Sobre todo mediante la venta de títulos de deuda por parte del Banco de Guatemala y el aumento de las reservas exigidas a los bancos (PNUD, 2002:79-80).

⁷ Cualquiera de estas cifras contrasta con la media de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), donde el gasto público representa más de 40% o con las de otros países latinoamericanos con niveles cercanos a 20%.

Gráfica 1
Gasto público e ingresos fiscales como porcentaje del PIB



Fuente: Banco de Guatemala y CEPAL.

Pero los Acuerdos de Paz reconocían la necesidad de que el Estado aumentara el gasto social hasta 50% para el año 2000 con respecto al de 1995. Todo ello obligaba, si no se quería aumentar el déficit fiscal, a elevar la carga tributaria.

A mediados de los noventa nos encontramos con una situación complicada. A la tradicional cultura de evasión fiscal y la oposición firme de las élites guatemaltecas a cualquier aumento de la presión fiscal se le añaden las consecuencias de las propias políticas de ajuste. En efecto, los ingresos del fisco se van a ver afectados negativamente por medidas como la disminución de aranceles, resultado de la apertura externa, o la reducción de impuestos a las empresas para estimular la inversión.⁸ Las zonas francas son el ejemplo más evidente de ello. Precisamente los sectores de actividad más dinámicos quedan eximidos del pago de algunos impuestos, lo que merma la propia capacidad del crecimiento económico para elevar los ingresos fiscales.

⁸ Un análisis más detallado de estos efectos para el conjunto de la región centroamericana puede obtenerse en Fuentes (2006). Por citar un ejemplo, el autor estima que la reducción de la carga tributaria por la apertura externa se situaría en alrededor de 0.8 por ciento del PIB.

En este contexto, se plantea la necesidad de un “pacto fiscal” que sienta las bases de la futura política fiscal, el cual se firma en mayo de 2000 con el pretendido consenso de entre quienes formaron parte del proceso, aunque se ha encontrado con importantes dificultades para su aplicación (PNUD, 2001:47-53). Los orígenes de este pacto se hallan en el incumplimiento de los compromisos asumidos en materia fiscal en los Acuerdos de Paz, además del convencimiento de que una reforma tributaria como la que se precisaba sólo se haría efectiva si era fruto de la concertación social (Fuentes y Cabrera, 2006). La oligarquía había vetado en cuatro ocasiones entre 1980 y 1999 (mediante presión política y recursos de inconstitucionalidad) reformas tributarias puestas en marcha por diferentes gobiernos, aunque hubieran sido aprobadas por el Parlamento.

En dicho documento nuevamente se recogen las necesidades de aumentar el gasto social, la inversión pública y la carga tributaria a la vez que se reitera el compromiso con el equilibrio presupuestario propio de las políticas de ajuste: el déficit fiscal no debe superar 1% del PIB.

A partir de ahí se logra elevar modestamente la carga tributaria aunque en 2005 todavía no se había conseguido alcanzar la meta propuesta de 12% del PIB.

Pero lo más preocupante, desde el punto de vista redistributivo, es que este aumento va acompañado de una tendencia regresiva en la recaudación. En efecto, la elevación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) (primero de 7 a 10% en 1996 y tras la firma del Pacto Fiscal hasta 12%) ha sido el principal instrumento utilizado. Y ello a pesar de que tanto en los Acuerdos de Paz como en el Pacto Fiscal se reconocía que las reformas debían aumentar el carácter progresivo del sistema tributario. El resultado está siendo precisamente el contrario. El IVA ha pasado de representar 36% de la carga tributaria en el periodo 1990-1995 a 48% entre 1996 y 2002. Por el contrario el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) ha disminuido su participación de 22% a 13%.⁹

Desde el punto de vista del gasto social, los logros son algo mayores aunque todavía modestos para la situación del país e incluso para los compromisos asumidos; además nos encontramos con importantes desigualdades entre unos sectores y otros. Como se aprecia en la gráfica 1, la participación del gasto social en el PIB se ha elevado de niveles inferiores a 4% en 1990 a otros cercanos a 6% en 2004. Por sectores, encontramos en un extremo la educación y el desarrollo urbano y rural como los que

⁹ Cálculos realizados con base en la información de Agosin, Barrex y Machado (2005:160). En el citado trabajo de Fuentes (2006) se puede encontrar un análisis similar para el conjunto de la región centroamericana.

han experimentado un mayor crecimiento frente a la salud y asistencia social, cuya participación ha disminuido (PNUD, 2006: 342).

A pesar de estos aumentos el papel redistributivo sigue en cuestionamiento: según datos del Banco Mundial (BM) (2003:138), el quintil de ingresos más altos recibe casi 46% del gasto público en programas de protección social, mientras que el quintil más bajo recibe tan sólo 8%.¹⁰

En definitiva, para valorar con mayor precisión el posible alcance de estos cambios en la política fiscal no hay que olvidar tres aspectos: en primer lugar, el gasto público y el social siguen siendo bajos no sólo en relación con el promedio de la OCDE, sino también de América Latina; en segundo lugar, los logros alcanzados han sido en la mayoría de los casos inferiores a los compromisos asumidos en dichos Acuerdos de Paz; por último, no hay que olvidar que el aumento del gasto público ha sido posible sobre todo por el aumento de impuestos indirectos, lo que indicaría una tendencia regresiva de los ingresos tributarios.¹¹

La política comercial como eje vertebrador del ajuste externo. En Guatemala el ajuste externo se presentó como un conjunto de medidas que se ponían en marcha con el objetivo de transformar la estructura productiva de un país para mejorar su inserción externa. El aumento de las exportaciones llevaría consigo una reducción del déficit comercial (origen del endeudamiento) y contribuirían al crecimiento económico. Por tanto, la existencia de este ajuste presupone que el problema se encuentra en la capacidad exportadora, en la competitividad de los países, supeditando otras medidas al intento de cumplimiento de ese objetivo.

Será en este ámbito donde más se aprecie el carácter subordinado que las reformas estructurales adoptan en economías como la guatemalteca. Supeditado a las necesidades e intereses del capital extranjero que actuará, eso sí, en connivencia con ese grupo de “empresarios modernizantes” citado más arriba. Esta situación se comprueba en dos políticas concretas relacionadas entre sí:

¹⁰ Mostramos estos datos no para dar la razón a quienes, apoyándose en ellos, justifican la necesidad de reducir el gasto público por su nula o negativa aportación redistributiva. Nuestro objetivo es distinto: incidir en la necesidad de reformar la estructura de esos gastos para que *sí* tengan un efecto redistributivo.

¹¹ Algunos estudios centrados en la región latinoamericana señalan cómo en muchos países la distribución del ingreso tras los impuestos se vuelve más concentrada que antes de ellos. Los datos permiten comprobar esta situación en el caso de El Salvador, Honduras, Nicaragua y Panamá (y todo parece indicar que Guatemala seguiría una tendencia similar) (Fuentes, 2006:20 y Gómez Sabaini, 2005:54-56), así como en la mayoría de las naciones del Cono Sur (Gómez Sabaini, 2006:32).

- i) La apertura comercial y el fomento de nuevas exportaciones.
- ii) El aumento de la participación de capital extranjero en los sectores estratégicos y más dinámicos de la economía que han experimentado de forma masiva procesos de privatización y eliminación de restricciones al capital extranjero. En la mayoría de los casos ha sido precisamente este capital extranjero el que ha liderado el avance de los productos no tradicionales.

Al tener en cuenta la trayectoria económica de Guatemala y su situación a principios de los noventa, resulta difícil creer que la apertura comercial indiscriminada —por muy acompañada del fomento a las exportaciones que estuviera— pudiera transformar la estructura productiva al reducir el déficit comercial. Lo que sí llevaba aparejada esa “transformación” de la estructura productiva era la insistencia en una competitividad basada en los bajos costos laborales. Sin duda, *a priori*, ello no parecía resultar muy positivo para la mejora de las condiciones laborales (tal vez sí para la creación de empleo), sobre todo en un contexto marcado por las crecientes exigencias de la “competitividad internacional”.

Si nos centramos en los contenidos concretos de esa política comercial, podemos destacar dos ejes fundamentales:

- i) La reducción de aranceles y la supresión paulatina de medidas no arancelarias. El nivel medio de protección arancelaria pasó de 30% en 1980 a 10% en 2000. Como resultado, las importaciones aumentaron rápidamente, pasando de representar 21.6% del PIB en 1990 a más de 28% en los últimos años (véase gráfica 2).
- ii) El fomento de las exportaciones. A finales de los setenta y estimuladas por la Agencia Internacional de Desarrollo de Estados Unidos (EU) (Petersen, 1992: 3-4), en Guatemala se ponen en marcha diversas medidas encaminadas al fomento de las exportaciones, sobre todo de los denominados productos no tradicionales. Dentro de éstos destacan la agroexportación (vegetales, frutas, semillas y plantas ornamentales) y la maquila o “manufacturas para la exportación” (a las que recientemente se le están uniendo los “servicios para exportación”, *call centers*). En gran parte ello responde a la pérdida de competitividad de productos estadounidenses que pretende ser recuperada con la deslocalización hacia países con costos laborales más bajos.

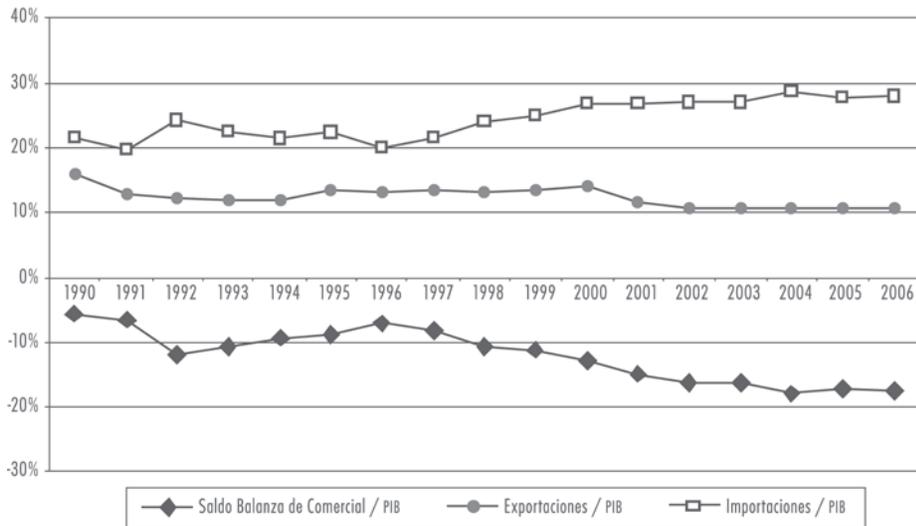
Entre las medidas adoptadas, las de mayor trascendencia fueron: i) la aprobación de un régimen fiscal especial que desde 1989 se extendió a todas las empresas expor-



tadoras de productos no tradicionales; este régimen fiscal se caracterizaba por la exoneración —en algunos casos temporal y en otros definitiva— de diversos impuestos como el de sociedades; ii) la creación de una gremial de exportadores de productos no tradicionales financiada en parte por la cooperación al desarrollo estadounidense que mantiene como objetivo el fomento de estas exportaciones; y iii) la firma de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (que ampliaba las preferencias de estos productos en su ingreso al mercado estadounidense) seguida por otros acuerdos comerciales entre los que destaca recientemente el Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement, (DR-CAFTA, es decir el Tratado de Libre Comercio de EU, Centroamérica y República Dominicana) que entró en vigor en 2007.

Los resultados en cuanto al principal objetivo perseguido, el aumento de las exportaciones, han sido irregulares en el tiempo pero modestos en términos generales. La gráfica 2 habla por sí sola. Las exportaciones han pasado de 16% del PIB en 1990 a 10.6 en 2004.

Gráfica 2
Evolución de la balanza comercial 1990-2006

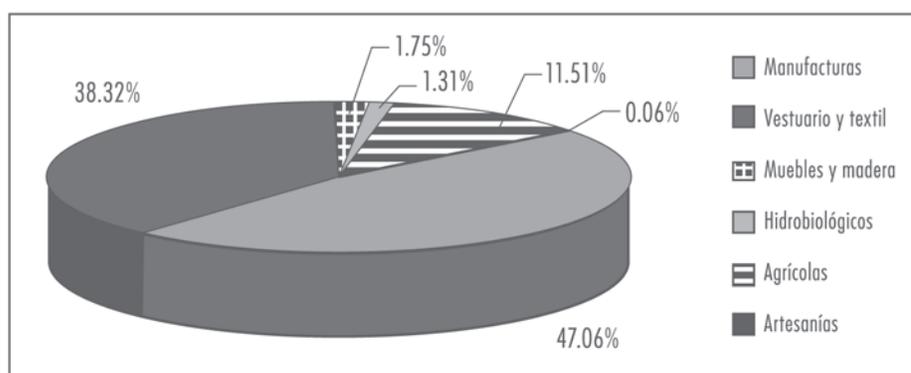


Fuente: Banco de Guatemala.

Desde la perspectiva de la diversificación del patrón exportador (objetivo perseguido también por estas medidas, dada la fuerte concentración del mismo), a primera vista los logros han sido mayores: las exportaciones tradicionales han cedido terreno

a la participación de las no tradicionales, perdiendo peso así los productos primarios frente a los manufacturados.¹² Algunos de estos sectores han alcanzado una importancia significativa para la economía del país y no sólo en términos de exportaciones. Según la VESTEX,¹³ la industria de textil y confección representaba en 2007 alrededor de 8% del PIB y durante el periodo 1996-2007 había ocupado de media a un total de 85,000 trabajadores, lo cual supone 30% del empleo generado por la actividad exportadora de productos no tradicionales.

Gráfica 3
Guatemala: distribución de las exportaciones no tradicionales



Fuente: Asociación Guatemalteca de Exportadores.

La firma de acuerdos de integración como el DR-CAFTA parece reforzar aún más esta dinámica en la medida en la que es el mercado estadounidense el principal destinatario de este tipo de productos.¹⁴

Sin embargo, se trata sobre todo de productos de baja y media tecnología, mientras que los de alta tecnología apenas han modificado su participación.

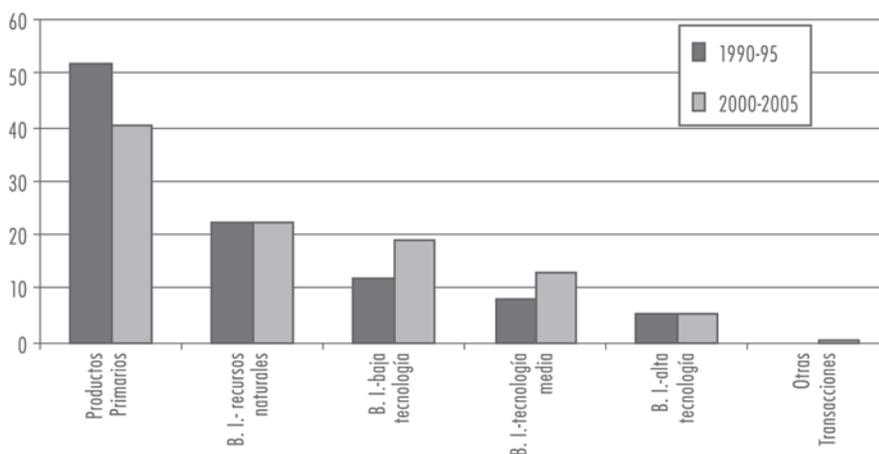
Ello significa que el potencial exportador se centra en productos intensivos en mano de obra o recursos naturales donde las condiciones laborales son precarias. No

¹² Según las estadísticas del Banco de Guatemala, las exportaciones de productos tradicionales (café, algodón, azúcar, carne y cardamomo) han pasado de representar 56.1 por ciento en 1980 a 23.6 en 2006.

¹³ Comisión de Textiles y Vestuarios Textiles de la Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales.

¹⁴ Cerca de 40% de lo que se exporta a EU viene representado por el sector “vestuario y textiles” (Banco de Guatemala. Estadísticas sobre comercio exterior).

Gráfica 4
Guatemala: contenido tecnológico de las exportaciones



Fuente: CEPAL (2006): panorama de la inserción internacional de América Latina y El Caribe, Anexo estadístico.

en vano un reciente estudio refleja que es precisamente en las actividades agrícolas y en la industria manufacturera de exportación (la maquila) donde se concentra la mayoría del trabajo informal, sobre todo en el ámbito rural [Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN), 2007:101]. Además la competencia feroz de los productos asiáticos o los vaivenes de la demanda estadounidense obligan a una constante contención de los costos laborales que en muchas ocasiones se traduce en un aumento de la informalidad.¹⁵

Al resumir todo lo dicho en este apartado, un análisis de las principales medidas que han conformado las políticas de ajuste en Guatemala nos permite identificar de manera clara los mecanismos con que se va a afectar negativamente a los trabajadores:

- 1) Las políticas monetaria y fiscal aplicadas han impedido un mayor crecimiento económico y han mermado las posibilidades del Estado de contribuir de forma más positiva al mismo. No olvidemos que estamos en un contexto de políticas fiscales regresivas por lo que las mejoras en los ingresos quedan prácticamente subordinadas a la recuperación del crecimiento económico y a la magnitud del mismo.
- 2) Una política comercial orientada a la transformación de la estructura productiva y exportadora que no resuelve el déficit comercial. Además, esa política comer-

¹⁵ Este hecho ha sido corroborado por empresarios y trabajadores del sector entrevistados.

cial plantea una mejora de la competitividad internacional basada en actividades sometidas a un permanente ajuste de sus costos laborales, lo que tendrá sus implicaciones en términos de salarios y condiciones laborales.

Llegados a este punto es importante insistir en que dicha especialización no responde sólo a factores internos (como la propia abundancia de mano de obra o los costos laborales bajos) sino al carácter dependiente y subordinado de la inserción exterior. El capital extranjero, sobre todo estadounidense, no solamente es quien promueve el avance de esta industria en el país, sino quien además marca los límites de su propio desarrollo. En efecto, los distintos acuerdos comerciales firmados han conformado las líneas básicas de especialización del país. Ello ha sido posible con el establecimiento de unas normas de origen que entorpecen o facilitan a conveniencia el desarrollo de la cadena hilo-textil-confección [Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2008 y Paz, 2002].



Evolución de las condiciones laborales y de vida de los trabajadores

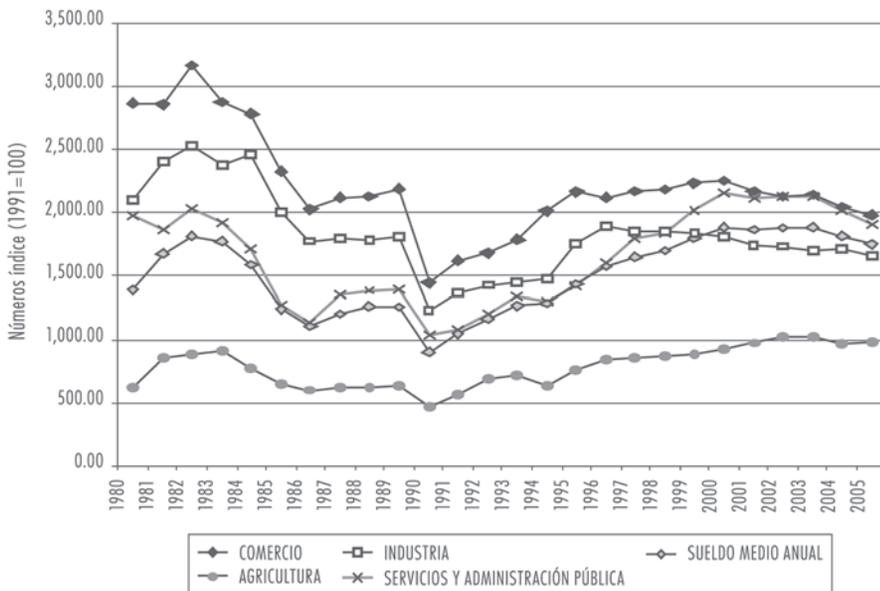
Hemos tratado de mostrar cómo las reformas se convierten en el elemento determinante del posterior reordenamiento, ante la crisis suscitada por el agotamiento del patrón de crecimiento. Tal y como hemos enunciado en las páginas anteriores estas transformaciones han tenido efectos para los ingresos y las condiciones laborales y de vida de los ciudadanos. El objetivo de este apartado es mostrar precisamente esas implicaciones y comprobar que en términos generales han implicado el mantenimiento o incluso el empeoramiento de una situación ya de por sí precaria. Mediante diversas fuentes se dejará constancia de la caída de los ingresos laborales y del deterioro de las condiciones de trabajo. Además se mostrará cómo lo novedoso, frente a otras épocas, es que este deterioro se ha hecho por medio de una creciente informalidad que está adquiriendo rasgos distintivos. La informalidad se va nutriendo de trabajadores “excluidos” del sector formal, en gran parte como resultado del proceso de ajuste y de la creciente competencia internacional.

Ingresos y condiciones laborales

En la gráfica 5 se muestra información sobre la evolución de los salarios reales promedio de los trabajadores cotizantes [afiliados al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS)], es decir, de los trabajadores del sector formal de la economía. Como

se observa, tras la caída espectacular que experimentaron los salarios reales durante buena parte de la década de los ochenta, el inicio de los noventa marca un punto de inflexión coincidiendo con la transición democrática y una cierta recuperación de los niveles de crecimiento económico. Desde finales de los noventa en algunos sectores, de forma más generalizada desde el 2000, el salario real promedio está prácticamente estancado, declinando otra vez en los dos últimos años. A pesar de la tendencia alcista de buena parte de los noventa, en la actualidad el salario real en muchos sectores no ha recuperado los niveles anteriores al estallido de la crisis.

Gráfica 5
Evolución de los salarios reales

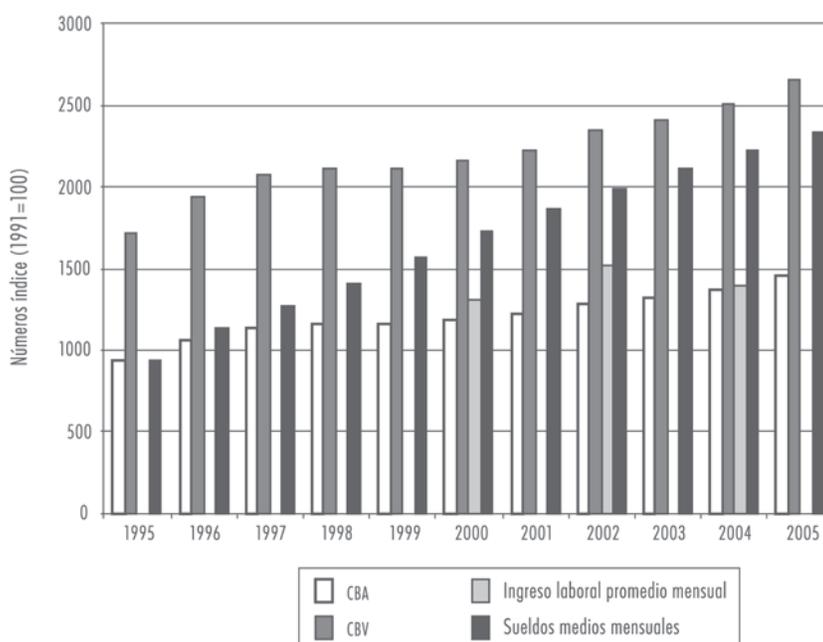


Fuente: Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

Por ello, en la actualidad el salario nominal promedio en el sector formal de la economía es insuficiente para cubrir el costo de la Canasta Básica Vital (CBV) y en algunos sectores como el de la agricultura tampoco el de la Canasta Básica de Alimentos (CBA). Además, durante buena parte de la década de los noventa el costo de ambas creció mucho más rápido que los salarios reales. Ello quiere decir que el aumento de los precios fue más acusado en los productos de primera necesidad que en otro tipo de artículos como resultado de la propia apertura comercial, entre otras razones.

Otro indicador que nos muestra el deterioro de la capacidad adquisitiva de los trabajadores del sector formal es el que relaciona el ingreso medio de la población económicamente activa de un país y las respectivas líneas de pobreza. En Guatemala, dicho ingreso ha pasado de ser 3.5 veces el valor de la línea de pobreza en 1989 a tan sólo 2.9 (CEPAL, 2007: Anexo estadístico, cuadro 24).

Gráfica 6
Sueldos medios mensuales e ingresos laborales y su relación con la Canasta Básica de Alimentos y la Canasta Básica Vital



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Instituto Nacional de Estadística y del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

Pero el deterioro no se ha dado sólo en los ingresos, sino de forma más amplia en el conjunto de las condiciones laborales, ya de por sí bastante precarias. En muchos sectores son frecuentes las largas jornadas de trabajo, las pésimas condiciones de higiene y salubridad, la discriminación sexual, la violación de derechos laborales, etcétera.¹⁶

¹⁶ La falta de un registro sistemático impide dar información más detallada sobre estas cuestiones. Sin embargo, se pueden acudir a los numerosos estudios de caso que se han realizado sobre la situación en fábricas concretas. La suma de todos ellos nos permite concluir que estamos ante una situación bastante generalizada. Ejemplos de estos análisis los encontramos en Human Rights Watch 2002, CALDH-ASEPROLA 2004, para el caso de la maquila, y Schrage 2004 para el caso del café.

Aunque las causas que hay detrás de este deterioro son prácticamente las mismas en todos los países, la reducción de los costos laborales y el mecanismo de aplicación difieren según los casos. En otros países el deterioro de las condiciones laborales ha sido fruto en gran parte del proceso de desregulación y flexibilización del mercado laboral. En apariencia este proceso no se ha dado en Guatemala. De hecho, la legislación laboral guatemalteca vigente antes de las reformas y el reiterado incumplimiento de algunos de los más mínimos derechos laborales motivaron la aprobación de leyes en favor de los trabajadores. Entre 1992 y 2001 se aprobaron cuatro reformas al Código de Trabajo. Las presiones internacionales, sobre todo las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), favorecieron también este proceso. Pero al margen de la aprobación de estas leyes, las deficiencias de la justicia y de la inspección de trabajo están permitiendo un aumento *informal pero real* de la flexibilidad del mercado de trabajo.¹⁷

No son necesarias leyes que eliminen la jornada laboral máxima obligatoria, que abaraten el despido o que reduzcan o supriman el salario mínimo para que las empresas adapten estos parámetros a la “evolución de la demanda”. De hecho, una parte significativa de trabajadoras de la maquila, *independientemente* de si tienen contrato o no, no son indemnizadas por despido, o laboran más horas extras de las permitidas sin que se les remunere y su salario está por debajo del mínimo legal.¹⁸ En los llamados *call center* las condiciones no parecen ser mucho mejores: con salarios algo más altos, también son frecuentes la inestabilidad laboral, la obligatoriedad de realizar horas extras o firmar hojas de baja voluntaria sin fecha.¹⁹

Además, resulta preocupante que la respuesta a esa creciente violación de los derechos laborales sea la proliferación de códigos de conducta voluntarios y no reforzar la legislación laboral y las prácticas jurídicas al respecto.

¹⁷ Para ampliar esta información con datos más concretos pueden consultarse entre otros a Morales y Arrieta, 2003; Barán y Tzay, 2004; ASEPROLA y CALDH, 2004.

¹⁸ El salario mínimo en 2005, tanto para las actividades agrícolas como no agrícolas, era insuficiente para cubrir el costo de la CBA. Para el presidente de la comisión laboral del CACIF (Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras), el salario mínimo no necesariamente tiene que cubrir todos los productos de la canasta *básica*, de lo contrario se convierte en un salario máximo (declaraciones extraídas de la web del Ministerio de Trabajo y Previsión Social).

¹⁹ El desarrollo relativamente novedoso de este sector en Guatemala condiciona la ausencia de trabajos o registros sistemáticos que nos permitan dar una información más detallada sobre las condiciones laborales de esta actividad que todavía no representa un porcentaje significativo del empleo. A pesar de ello se pueden consultar los trabajos de Cuevas y Bolaños (2007), Reynolds (2008) y Thirión (2007).

*La informalidad*²⁰

Al margen de lo que ocurra en el sector formal, sin lugar a dudas el indicador que muestra más claramente ese deterioro de los ingresos y las condiciones laborales es el aumento de la informalidad.

Concepto y tendencias actuales

Desde hace ya muchas décadas la informalidad ha sido uno de los rasgos característicos de la economía guatemalteca y una de las expresiones más evidentes de las limitaciones de los distintos modelos de crecimiento para garantizar unas condiciones de trabajo dignas para la mayoría de la población. Sin embargo, la situación actual muestra rasgos propios que hacen especialmente preocupante la persistencia y agudización de este fenómeno. Veamos los más destacables para el caso guatemalteco:²¹

i) En primer lugar, la informalidad ha dejado de ser (si es que alguna vez lo fue de forma mayoritaria en los países en desarrollo) una especie de “estadio intermedio” entre el desempleo y la actividad formal. Es decir, no estamos hablando de trabajadores ni de actividades que tiendan, en el medio o largo plazo, a ser absorbidos por el sector formal. El rumbo seguido en las últimas décadas apunta más bien en el sentido contrario. Y ello se explica porque el impulso de determinadas actividades intensivas en mano de obra surge de la necesidad de abaratar costos laborales que se acabará manteniendo de forma indefinida en el tiempo por la creciente competencia internacional. También las propias características de la demanda presionan en este mismo sentido. Es una demanda fuertemente elástica por lo que modificaciones en el precio hacen variar mucho la demanda. Esto obliga a contener la subida de precios, presión que los comercializadores trasladan a los productores.

Se trata también de una demanda muy cambiante. Para mantener los ritmos de consumo se introducen cambios continuos de tendencias. Ello implica la necesidad de desarrollar un proceso productivo altamente flexible que condiciona la existencia de largas jornadas de trabajo para sacar adelante los pedidos y obliga a los

²⁰ De forma simplificada, entendemos por informalidad o sector informal a todas aquellas actividades económicas que contribuyen a la capacidad productiva de un país pero que no quedan registradas legalmente. Además de las evidentes consecuencias en términos de recaudación fiscal, para los trabajadores la principal consecuencia es que al no quedar registrados como tales pierden todos los derechos que en virtud de ello el Estado les reconoce. Para profundizar en el concepto y tendencias recientes de la informalidad desde distintas perspectivas pueden consultarse los trabajos de Benería (2004), Pérez Sáinz (2000), Perry *et al.* (2007).

²¹ En Benería (2004:71-75) se puede encontrar una exposición más amplia de los mismos.

empresarios a evitar a toda costa parar la producción, lo que podría significar el retraso de un pedido y la pérdida de un cliente.

En definitiva todo ello se traduce en una presión constante para abaratar costos laborales y lograr una máxima flexibilidad que en muchas ocasiones sólo es posible mediante relaciones laborales informales o cuasi informales.²²

Con todos estos condicionantes entendemos por qué no se trata de un fenómeno coyuntural o pasajero sino que es fruto de los cambios en el modelo de crecimiento, sobre todo en la inserción externa. Verlo así nos permite entender el aumento de la informalidad no sólo como resultado de la dinámica económica interna, sino también de su relación con la dinámica económica mundial. Además muestra la complejidad y dificultad de las soluciones dado el escaso (pero no nulo) margen de maniobra de las políticas nacionales. Las grandes firmas, y en nuestro caso el capital transnacional, ocupan un lugar protagonista en el crecimiento de la informalidad por medio de fenómenos como la externalización y subcontratación.

En definitiva, lo que en los países desarrollados se ha traducido en un aumento de la precariedad o disminución de los estándares laborales, en los países en desarrollo ha dado lugar a un aumento de la informalidad pero el resultado es muy similar: un recorte de los costos laborales en aras de la recuperación de los beneficios y la mejora de la competitividad internacional.

ii) La expansión de la actividad informal va acompañada de un mayor reconocimiento de ciertos derechos políticos y sociales. Esto se hace visible en el caso guatemalteco por la finalización del conflicto armado con la firma de los Acuerdos de Paz y el proceso de transición democrática. Probablemente el ejemplo más claro de ello lo representen las mujeres que se han incorporado en las últimas décadas al trabajo asalariado en el sector de las manufacturas para la exportación.

Ello da lugar a diversas contradicciones. La primera, señalada por Benería (2004:73), quien sugiere que estas mujeres trabajadoras han fortalecido sus derechos individuales y han aumentado su autonomía al liberarse de ciertas formas de patriarcado a la vez que han pasado a ser sujetos de discriminación y explotación laboral.

Pero también se produce una situación caracterizada por el reconocimiento *oficial* de ciertos derechos individuales y colectivos a la par que aumentan las dificultades

²² Entendemos por cuasi informales aquellas relaciones laborales en las que aunque exista un contrato formal, las características del mismo o la actitud del empresario impiden de hecho que los trabajadores se puedan beneficiar de los derechos y beneficios que les aportaría una relación laboral formal. Ello resulta también muy frecuente en el caso de los *call centers*.

para valerse de ellos. En un trabajo desarrollado en 2001 con trabajadoras guatemaltecas de este sector escuchábamos a las mujeres hablar de un cierto empoderamiento económico (por la obtención de un ingreso) pero limitado en lo social y político por las propias características de las relaciones y condiciones laborales que protagonizan. Es decir, en un contexto marcado por el fin de la represión —al menos la armada— y un mayor reconocimiento de derechos políticos y sociales, la incorporación de mujeres al trabajo asalariado apenas tiene efectos para ellas en cuanto al uso de estos derechos por carecer de un contrato formal. O lo que es más grave (y muy frecuente en el caso que nos ocupa) aunque haya un contrato formal, tampoco se les permite disponer de esos derechos: se les niegan los permisos para ir al médico pese a tener jornadas de 12 o más horas diarias, se despide a las mujeres que se afilian a un sindicato... (Paz Antolín y Pérez Orozco 2001:35-56). Es lo que antes denominamos relaciones laborales cuasi informales.



Valoración de la informalidad en Guatemala

La participación de los trabajadores afiliados al IGSS en el total de la PEA (población económicamente activa) ha disminuido de manera sistemática desde finales de los ochenta al pasar de 39.4% en 1980 a 19.8 en 2004.²³ Según otras fuentes, el número de trabajadores en el sector formal e informal fue, en 1986, de 661,000 y 1,556,000 respectivamente. En 2003 los valores habían ascendido a 958,000 y 3,935,000 (Guerrero de Lizardi:2007:64). Ello significa que del total de trabajadores, los del sector informal pasaron de representar de 70% a 80%. Estimaciones del BM (2003:50) señalan que durante los noventa se perdió una media de 6,400 empleos del sector formal al año.

Existen importantes desigualdades entre departamentos y zonas urbanas y rurales: en el extremo con menor participación del trabajo informal (alrededor de 50%) se encuentran algunas de las principales ciudades, como la propia capital; por el contrario, en algunas zonas rurales la informalidad abarca casi a 90% de la población trabajadora. Estas desigualdades también se aprecian cuando hablamos de las diferencias étnicas: la informalidad afecta a 67% de trabajadores no indígenas frente a 89% de los que sí lo son (CIEN, 2007:63). Las diferencias entre hombres y mujeres trabajadoras también son marcadas: mientras que el crecimiento de la población masculina ocupada en el sector informal ha sido de 4.3% entre 1989 y 2002, el de la población

²³ Información extraída de PNUD (2003:267 y 2006:348) con base en ENS 1989, ECONVI 2000, ENEI 2002 y 2004.

femenina ha sido de 7.4. Como consecuencia, los ingresos laborales promedio de las mujeres son significativamente inferiores a los de los hombres: en 2004 el ingreso laboral promedio de las mujeres era 519 quetzales inferior al de los hombres; entre 1989 y 2002 el diferencial entre el ingreso laboral promedio de los hombres y el de las mujeres aumentó en casi 60%.

Los niños trabajadores constituyen junto con las mujeres el otro gran grupo que protagoniza el trabajo informal. Su número ha aumentado desde principios de los noventa tanto en términos absolutos como relativos, pasando de una tasa de participación en la PEA de 8.2% en 1994 a 20.1% en 2000.²⁴ En 2000 casi un millón de niños entre 5 y 17 años trabajaba en Guatemala: 519,503 entre 5 y 14 años y 418,027 entre 15 y 17 años, lo que representa en cada caso más de 16% y 50% de la población infantil y adolescente del país. Casi 75 por ciento de los menores adolescentes que trabajan lo hace en el sector informal y es la pobreza la principal causa explicativa del trabajo infantil (OIT/IPEC/INE, 2003:30, 39 y 75).²⁵

Todos estos datos corroboran la tesis con la que empezamos este apartado: la informalidad constituía ya un problema antes de las reformas pero éste no ha hecho sino aumentar tanto en términos absolutos como relativos. Además, es importante insistir en los nuevos rasgos que vienen caracterizándolo y que cuestionan una pronta y fácil solución del problema.

De hecho, el PNUD destaca en su informe de 2006 que entre 1989 y 2004 “los incrementos más sensibles en la proporción de personas que engrosaron la informalidad se observan entre quienes tienen educación secundaria (14 puntos porcentuales) y educación superior (11 puntos porcentuales). Ello sugiere que la educación por sí misma no es suficiente para asegurar que las personas tengan oportunidad de insertarse en la actividad económica formal” (PNUD, 2006:127).²⁶

Por ramas de actividad, la agricultura y las manufacturas orientadas a la exportación son las que mayor porcentaje de trabajadores informales absorben: del total

²⁴ El aumento del trabajo infantil es una problemática que excede la del propio aumento de la informalidad, con consecuencias más graves que las estrictamente relacionadas con este fenómeno. Para un análisis más amplio del problema se puede consultar OIT/IPEC/INE (2003).

²⁵ El propio estudio de la OIT señala que existen ciertas diferencias metodológicas entre los censos de un año y otro que dificultan las comparaciones. A pesar de ello, concluye que no cabe la menor duda de que el trabajo infantil en Guatemala ha aumentado significativamente en los últimos 10-15 años.

²⁶ No deja de resultar chocante que a pesar de estos datos las llamadas “reformas de segunda generación” insistan en que a las reformas estructurales tradicionales sólo les resta añadir más educación.

de trabajadores informales encuestados por un reciente estudio del CIEN, 21 por ciento del total correspondía a cada uno de estos sectores. Ello parece confirmar la idea de que la estrategia exportadora adoptada en los últimos años se mantiene a costa de un crecimiento de la informalidad, de un empeoramiento de las condiciones laborales.

Desde el punto de vista de los ingresos, es preciso señalar que las propias características del trabajo informal impiden un registro sistemático de las condiciones salariales en las que éste se da. Sin embargo, las diferentes encuestas que sobre condiciones de vida o sobre empleo e ingresos se han realizado en los últimos años permiten obtener una aproximación a los mismos.

Según estas encuestas, el ingreso laboral promedio mensual en quetzales constantes ha caído durante el periodo 1989-2002 en casi 14 %.²⁷ Nos encontramos ante una tendencia claramente divergente: frente a la ligera recuperación de los *salarios reales* en el sector formal durante los noventa, al menos en algunas actividades, *el ingreso real promedio*, que incluiría los del sector formal y los del informal, ha caído estrepitosamente. La explicación obviamente está en la creciente informalidad y en el empeoramiento de sus ya de por sí bajos ingresos.

Según la última Encuesta Nacional de Empleos e Ingresos realizada por el Instituto Nacional de Estadística (2004), el salario promedio mensual en el sector informal era de tan sólo de 961 quetzales frente a los 2,495 del sector formal. Si tenemos en cuenta que en ese mismo año el costo de la CBA y la CBV eran respectivamente de 1,371.29 y 2,502.35 quetzales, queda claro que los ingresos obtenidos en el sector informal difícilmente llegan para cubrir las necesidades básicas, ni siquiera la de alimentación.

Sin duda, este deterioro de las condiciones laborales, materializado en un aumento significativo de la informalidad, ha tenido repercusiones para la calidad de vida de la población guatemalteca. Destacamos a continuación la evolución de tres indicado-

²⁷ Si consideramos los datos de la última Encuesta sobre Empleos e Ingresos (ENEI 2004) la caída sería de 30%. Esta última encuesta incorpora cambios metodológicos que permiten obtener información más precisa sobre el sector informal de la economía. Sin embargo, estos mismos cambios dificultan las comparaciones con encuestas anteriores. Dejando por ahora al margen las cifras absolutas, lo que parece evidente es que entre 2002 y 2004 la tendencia declinante de los ingresos laborales promedio se ha mantenido y, probablemente, se ha intensificado. Ello, además, sería coherente con la evolución de otros indicadores como el de los salarios reales del sector formal o el propio PIB, cuyos ritmos de crecimiento se han venido ralentizando en los últimos años.

res que, en nuestra opinión, reflejan muy claramente esta tendencia: magnitud de la pobreza, distribución del ingreso y condiciones alimenticias de la población.²⁸

Si el salario es la principal fuente de ingresos para la mayoría de la población, la evolución del mismo habrá tenido un impacto significativo en la magnitud de la pobreza y en la distribución del ingreso.

Con respecto a lo primero, destacan dos tendencias paralelas: la reducción de la participación de la pobreza total medida en términos absolutos (que ha pasado de 62% en 1989 a 57% en 2004) y el aumento de la pobreza extrema (también medida en términos absolutos) y de la profundidad de la pobreza²⁹ (de 20% a 21.7% y de 8.9% a 12% respectivamente) (PNUD, 2006:323).

Por otra parte, esa tendencia divergente entre los salarios del sector formal de la economía y los del sector informal no sólo ha aumentado la dispersión salarial, sino que ha contribuido a concentrar aún más la distribución del ingreso, cuestión que además se ha visto reforzada por la política fiscal. El coeficiente de Gini, principal indicador del grado de concentración de los ingresos, ha aumentado de 0.54 en 1989 a 0.57 en 2004. Este aumento en la concentración se ha debido a que la proporción del ingreso que corresponde a la quinta parte más pobre de la población se ha reducido de 3.1% en 1989 a 1.8 en 2004. A su vez, la participación del quintil más rico se ha elevado de 59% a 60.2% (PNUD, 2006:102).

Por último, es necesario analizar la evolución de la pobreza no sólo por los indicadores monetarios tradicionales (anteriormente expuestos), sino también por otros indicadores no monetarios. La evolución de alguno de ellos resulta sobre todo pre-ocupante.

Éste es el caso de los indicadores relacionados con la situación alimenticia del país. El Banco Mundial reconocía en un informe publicado en 2003 que, desde el punto de vista de la malnutrición infantil, Guatemala se encuentra en la peor situación de toda América Latina y una de las peores de todo el mundo, sólo “superada”

²⁸ Hay muchos otros indicadores que tratan de valorar la evolución de las condiciones materiales de vida de la población que no aparecerán aquí reflejados. Algunos de ellos no han mejorado —sobre todo los de salud— y otros sí —particularmente los relativos a la educación y servicios básicos gracias al aumento del gasto social—. El objetivo de estos párrafos no es hacer una revisión exhaustiva de todos estos indicadores, para lo cual se recomienda consultar los distintos informes sobre Desarrollo Humano del PNUD. La idea es mostrar sólo los que están más directamente relacionados con la evolución de las condiciones laborales.

²⁹ La profundidad de la pobreza mide la distancia promedio del ingreso o consumo de los pobres al valor de la línea de pobreza.

por Bangladesh y Yemen. Además, los indicadores muestran un empeoramiento en los últimos 10-15 años. En este periodo, según datos de CEPAL y la FAO (CEPAL, 2007:66), la proporción de personas subnutridas ha pasado de representar 16% de la población (1990-1992) a 24% (2000-2004).

El modelo agroexportador tradicional, que se ha visto reforzado con el fomento de los llamados productos no tradicionales, ha contribuido a ello. La superficie de cultivos destinados al consumo interno se ha reducido y la concentración de la tierra ha aumentado (Garoz, 2006³⁰). Si agregamos la crisis del café, un salario agrícola insuficiente y el encarecimiento de algunos productos básicos que ahora son importados, la combinación resulta explosiva para la seguridad alimentaria del país.

Conclusiones

Lo expuesto hasta ahora nos ha permitido profundizar tanto en las políticas de ajuste aplicadas en Guatemala como en las consecuencias que las mismas han tenido para los trabajadores, sobre todo los del sector informal.

Respecto a lo primero, la revisión nos ha permitido profundizar en las particularidades de las reformas aplicadas. Entre ellas destacan los esfuerzos en materia de presión fiscal y de gasto social. Precisamente ello es lo que ha permitido una mejora, aunque modesta, de indicadores relacionados con la educación o los servicios básicos.

Sin embargo, son muchas las evidencias que muestran el empeoramiento generalizado de las condiciones laborales, en particular de los salarios. A ello se le añade un aumento en la dispersión de los mismos por medio de la creciente informalidad. Si tenemos en cuenta también, aunque no ha sido objeto específico de nuestro estudio, la permanencia de los altos índices de concentración de la tierra, observamos cómo las reformas apenas han alterado los mecanismos redistributivos.

Desde una perspectiva laboral, la creciente informalidad ha sido el principal detonante de todo ello. Ésta es resultado de varios factores pero con este trabajo lo que hemos pretendido es mostrar cómo las reformas económicas aplicadas han insistido en un modelo de crecimiento que al menos hasta el momento ha favorecido claramente la expansión de la misma. Ello se ha debido a los bajos niveles de crecimiento

³⁰ En este mismo documento el autor sostiene que en las reformas agrarias impulsada por el BM, la llamada "Reforma agraria asistida por el mercado", se ha dado prioridad a cuestiones como la liberalización del comercio agrícola, la integración de la agricultura en los tratados bilaterales y multilaterales, la biotecnología, la diversificación productiva, etcétera, dejando prácticamente de lado la cuestión del acceso a la tierra.

económico y, sobre todo, de inversión productiva que no han favorecido un aumento significativo del empleo. Además, las propuestas —tan protagonistas en las reformas— de mejorar la inserción exterior se han centrado en el desarrollo de sectores que no se caracterizan por las buenas condiciones laborales. El ámbito internacional marcado por la recesión estadounidense y la creciente competencia asiática no parecen, desde luego, favorecer un cambio de tendencia. Más aún si este deterioro de las condiciones laborales no se limita sólo al contexto guatemalteco sino que parece ser una tendencia global de los últimos 25 años.



Bibliografía

- Agosin, Manuel, Alberto Barreira y Roberto Machado (ed.), *Recaudación para crecer. Bases para la reforma tributaria en Centroamérica*, Washington, DC, BID, 2005.
- ASEPROLA-CALDH, *Un vistazo por seis derechos laborales en Guatemala*, Colección Antiflexibilidad, núm. 1, San José, ASEPROLA-CALDH, 2004.
- AVANCSO, “La economía de Guatemala ante el ajuste estructural a comienzos de los noventa”, *Textos para debate*, núm. 13, Guatemala, AVANCSO, 1998.
- Arrizabalo, Xabier (ed.), *Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y el BM*, Madrid, Síntesis, 1997.
- Baran Tzay, Pedro y Lidia Viviana Tzay Patal, *Normativa laboral y obstáculos jurídicos, políticos, económicos y culturales en Guatemala*, Guatemala, ASEPROLA-CALDH, 2004.
- Benería, Lourdes, “Changing employment patterns and the informalization of jobs: General trends and gender dimensions”, en Piras, Claudia (ed.), *Women at work. Challenges for Latin America*, Washington, DC, BID, 2004.
- Banco Mundial, *Poverty in Guatemala*, Reporte núm. 24221, Washington, DC, BM, 2003.
- CEPAL, *Integración regional e integración con Estados Unidos. El rumbo de las exportaciones centroamericanas y de República Dominicana*, México, CEPAL, 2008.
- _____, *Indicadores Sociales básicos de la subregión Norte de América Latina y El Caribe*, México, CEPAL, 2007.
- Crotty, James, *Structural contradictions of the Global Neoliberal Regime*, University of Massachusetts Amherst, Political Economy Research Institute (PERI), 2000.
- Cuevas, Mario y Lisardo Bolaños, *Oportunidades y riesgos en la liberalización del comercio de servicios: el caso de Guatemala*, Guatemala, CIEN, 2007.
- Fuentes, Juan Alberto, “Retos de la política fiscal en Centroamérica”, Serie Estudios y Perspectivas, núm. 64, México, CEPAL, 2006.
- _____, y Maynor Cabrera, “Pacto Fiscal en Guatemala. Lecciones de una negociación” en *Revista de la CEPAL*, núm. 88, Santiago de Chile, 2006, pp. 153-165.
- Ffrench-Davis, Ricardo, *Reformas Para América Latina. Después del fundamentalismo neoliberal*, Buenos Aires, Siglo XXI, 2005.
- Garoz, Byron, *Aplicación de las políticas agrarias del Banco Mundial en Guatemala: 1996-2005*, Guatemala, Instituto de Estudios Agrarios y Rurales-IDEAR, 2006.
- Gómez-Sabaini, Juan Carlos, “La tributación a la renta en el Istmo Centroamericano: análisis comparativo y agenda de reformas”, Serie Macroeconomía del Desarrollo, núm. 37, Santiago de Chile, CEPAL, 2005.
- _____, “Cohesión social, equidad y tributación. Análisis y perspectivas para América Latina”, Serie Políticas Sociales, núm. 27, Santiago de Chile, CEPAL, 2006.
- Guerrero de Lizardi, Carlos, “Evolución reciente y perspectivas de empleo en el Istmo Centroamericano”, Serie Estudios y Perspectivas, núm. 78, México, CEPAL, 2007.

- Hammill, Matthew, "Growth, poverty and inequality in Central America", Serie Estudios y Perspectivas, núm. 88, México, CEPAL, 2007.
- Martínez, José Florentino, "La informalidad en Guatemala: entre la acumulación y la sobrevivencia", Documento de Trabajo del Centro de Estudios Urbanos y Regionales, Universidad San Carlos de Guatemala, 2008.
- Maul, Hugo, Lisardo Bolaños, Jaime Díaz y Javier Calderón, *Economía informal: superando las barreras de un Estado excluyente*, Guatemala, CIEN, 2006.
- Micheli Thirión, Jordi, "Los call centers y los nuevos trabajos del siglo XXI", en *Confinas 3/5*, Monterrey, Instituto Tecnológico, enero-mayo 2007, pp. 49-58.
- Morales, Luisa Eugenia y Leda Abadallah Arrieta, *Flexibilidad laboral en las empresas maquiladoras en Guatemala*, Guatemala, ASEPROLA-AMES-INIAP, 2003.
- OIT/IPEC/INE, *Estudio cualitativo sobre el trabajo infantil en Guatemala. Informe Final*, Guatemala, Serviprensa, 2003.
- Paz, María José, "Maquila y paquete completo en Guatemala: desafíos e interrogantes ante la ampliación de la iniciativa de la cuenca del Caribe", en *Revista Integración y Comercio*, núm. 16, año 6, Buenos Aires, BID-INTAL, enero-junio 2002, pp. 191-211.
- _____ y Amaia Pérez, "El empleo en la maquiladora textil en Guatemala y las transformaciones en las relaciones de género", *Anuario de Estudios Centroamericanos*, volumen 27 (2), San José, pp. 35-55, 2001.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo, "Las cuentas pendientes de la modernización: tendencias laborales y sus efectos sobre la integración social en el Istmo Centroamericano", CA 2020, Documento de Trabajo núm. 5, mimeo, 2000.
- Perry, Guillermo E. *et al.*, *Informality: exit and exclusion*, Washington, DC, Banco Mundial, 2007.
- Petersen, Kurt, "The maquiladora revolution in Guatemala", Occasional Paper Series 2, Orivelle H. Schell, Jr. Center for International Human Rights, Yale Law School, Connecticut, 1992.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, *Informe Nacional de Desarrollo Humano*, NNUU, Guatemala, varios años.
- Schrage, Elliot, *Promoting International Workers Rights Through Private Voluntary Initiatives: Public Relations or Public Policy?*, US Department/The University of IOWA Center for Human Rights, mimeo, 2004.
- Williamson, John, "What Washington means by policy reform?" en Williamson, John (dir.) *Latin American Adjustment: How Much Happened?*, Washington, DC, Institute for International Economics, 1990.



DINÁMICAS TERRITORIALES PAMPEANAS Y MICROEMPRESARIOS AGRARIOS EN SUJETOS VULNERABLES

Clara Virginia Craviotti*

Fecha de recepción: 28 de agosto de 2008. Fecha de aceptación: 5 de enero de 2009.

Resumen

Este trabajo analiza la incidencia de las transformaciones productivas en la región pampeana argentina y, en particular, la provincia de Buenos Aires, en el desarrollo de microempresarios agrarios por parte de sujetos sociales vulnerables. La consideración en el interjuego de los factores macro y micro permite extraer conclusiones en relación con ciertos factores que inciden en la viabilidad de dichas iniciativas en los contextos peculiares en que se insertan. Desde otra perspectiva, los procesos de amplio alcance que están influyendo en las áreas estudiadas permiten plantear la limitada capacidad de inclusión del agro pampeano en el contexto de la globalización, en tanto la expulsión de pequeños productores se combina con canales reducidos para posibilitar el ingreso “desde abajo” al sector, como opción ocupacional para quienes experimentan dificultades de inserción en el mercado de trabajo.

Palabras clave: cambios territoriales, empleo agrario, sectores vulnerables, desarrollo local y Argentina.

ARTÍCULOS

* Profesora e investigadora de la Maestría de Estudios Sociales Agrarios de FLACSO, Argentina. Correo electrónico: ccraviotti@yahoo.com.

Este artículo se inscribe en el marco del PICT 38175, “La incorporación a la producción agropecuaria de sujetos en situación de vulnerabilidad social. Trayectorias y modalidades de inserción”, financiado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, Argentina.

Abstract

This study analyzes the incidence of productive transformations in the Pampas region of Argentina and, in particular, the province of Buenos Aires, in the development of agrarian micro-undertakings by vulnerable social sectors. Looking at the interplay of macro and micro factors makes it possible to come to conclusions about certain factors affecting the viability of these initiatives in the peculiar contexts in which they occur. From another perspective, the broad-ranging processes that are influencing the areas studied make it possible to establish the limited capacity for including Pampas farming in the context of globalization, while the expulsion of small producers combines with limited channels to make possible the entry "from below" into the sector an occupational option for those who experience difficulties entering the labor market.

Key words: territorial changes, farm employment, vulnerable sectors, local development and Argentina.

Résumé

Ce travail analyse l'incidence des transformations de la production dans la Pampa argentine, notamment la province de Buenos Aires, sur le développement de microentreprises agricoles par des sujets sociaux vulnérables. La prise en compte de l'interaction des facteurs macro y micro permet de tirer des conclusions en rapport avec certains facteurs qui influent sur la viabilité de telles initiatives dans les contextes particuliers dans lesquels ils s'inscrivent. Si on se place sous un autre angle, les processus de grande portée qui entrent en jeu dans les domaines étudiés permettent d'établir la faible capacité d'inclusion du secteur agricole de la Pampa dans le contexte de la globalisation, tant que l'expulsion de petits producteurs se combine avec l'étroitesse des canaux qui permettent à ceux qui s'affrontent à des difficultés d'insertion sur le marché du travail d'entrer dans le secteur "depuis le bas" et trouver ainsi une option d'activité.

Mots clés: changements territoriaux, emploi agricole, secteurs vulnérables, développement local et Argentine.

Resumo

Este trabalho analisa a incidência das transformações produtivas na região pampiana argentina e em particular no interior de Buenos Aires, no desenvolvimento de microempreendimentos agrários por parte de sujeitos sociais vulneráveis. A consideração do interjogo dos fatores macro e micro permitem tirar conclusões em relação com certos fatores que incidem na viabilidade dessas iniciativas nos contextos peculiares nos quais se agregam. Desde outra perspectiva, os processos de amplo alcance que estão influenciando nas áreas estudadas permitem expor a limitada capacidade de inclusão do agro pampiano no contexto de globalização, enquanto a expulsão de pequenos produtores se combina com canais reduzidos para possibilitar o ingresso "desde zero" ao setor, como opção ocupacional para aqueles que experimentam dificuldades de ingresso ao mercado de trabalho.

Palavras chave: mudanças territoriais, emprego agrário, setores vulneráveis, desenvolvimento local e Argentina.

Introducción

Las últimas dos décadas la actividad agropecuaria ha experimentado profundas transformaciones en Argentina, a partir del interjuego de un conjunto de factores: la influencia del proceso de globalización, que se traduce en una creciente internacionalización de capitales e interpenetración de los mercados, así como en la adopción de estándares de calidad demandados por los mercados internacionales, y los desarrollos tecnológicos que modificaron de manera sustancial las condiciones de producción en la mayoría de las actividades agroalimentarias. Todo ello en el marco de redefiniciones del papel del Estado, que se tradujeron en una menor capacidad de incidir en los procesos económicos y sociales con vistas a revertir las tendencias excluyentes experimentadas por la estructura agraria.

En lo que refiere al mercado de trabajo se advierte la reducción de la población ocupada en la actividad y un mayor énfasis en el trabajo transitorio, junto con transformaciones significativas en la configuración de los mercados de trabajo urbano y rural. La creciente convergencia entre ambos se expresa en fenómenos como la pluriactividad y la creciente residencia urbana de la mano de obra ocupada en actividades agropecuarias, aunque gran parte de ésta aún reside en áreas rurales y en localidades pequeñas, funcionalmente dependientes del sector agropecuario.

El balance de estas tendencias arroja un agro de características concentradas, que no sólo ha expulsado trabajadores, sino también productores, en su mayoría de índole familiar. Paradójicamente, se observa el ingreso de nuevos actores, tanto en actividades que por tradición han constituido la base de inserción del país en los mercados internacionales —el caso de los cereales y oleaginosos—, así como también en varias producciones agroindustriales que en los últimos años han incrementado su inserción exportadora.

Si bien los requerimientos que presentan la mayoría de las actividades agropecuarias implican importantes barreras a la entrada, lo que genera un sesgo en favor de la gran empresa, el panorama de ingreso de nuevos agentes en el sector muestra rasgos de heterogeneidad, ya sea porque incluye la participación de pequeños inversionistas mediante mecanismos de captación de capital —como es el caso de los *pools* o consorcios de siembra—, o bien porque ciertas actividades —como las producciones no tradicionales orientadas a mercados segmentados— son factibles de ser llevadas a cabo en superficies reducidas, mostrando de hecho el predominio de agentes sin antecedentes previos en la actividad.

Otras situaciones de ingreso al sector son protagonizadas por sujetos sociales vulnerables, que se incorporan a la actividad productiva con la puesta en juego de un



capital reducido y el trabajo personal o familiar. En este caso, puede plantearse una serie de interrogantes: ¿qué características asume la actividad agropecuaria en estos sujetos? ¿Cuál es su significado dentro de las estrategias familiares de vida? A partir de su situación de vulnerabilidad y su condición de “nuevos” productores, ¿qué mecanismos desarrollan para hacer frente a las barreras de acceso al sector? ¿Hasta qué punto se conectan las actividades desempeñadas con procesos de desarrollo local en las áreas en que se insertan?

En este artículo se analizan algunas de las modalidades que se asumen con este tipo de actividades, a veces denominadas “microemprendimientos”, a partir de las trayectorias ocupacionales previas de los agentes sociales que las encaran, así como ciertas características de estos sujetos en tanto agentes productivos agrarios. Asimismo, y teniendo en cuenta que las estrategias asumidas por los actores se interceptan con los cambios producidos en las tramas productivas locales, se consideran ciertos elementos contextuales que inciden en el surgimiento y en la viabilidad de sus emprendimientos, tomando la última década como periodo fundamental de estudio. La metodología incluye el análisis de datos secundarios, combinados con técnicas de análisis cualitativas, con base en entrevistas semiestructuradas a informantes calificados y casos seleccionados. El trabajo de campo en que se apoya este artículo ha sido efectuado en cuatro partidos de la provincia de Buenos Aires, pertenecientes a la región pampeana argentina. Se trata de ámbitos locales caracterizados por una baja densidad poblacional, importancia de las actividades agropecuarias dentro de la estructura del empleo, y relativa distancia a ciudades grandes o intermedias.¹

Los cambios en el agro pampeano

El agotamiento del modelo de acumulación basado en la industrialización sustitutiva de importaciones, que se presenta hacia 1970 tanto en Argentina como en otros países periféricos, dio lugar a un nuevo modelo que alcanza su máxima expresión en los años noventa, con las medidas de política entonces adoptadas: la determinación de un tipo de cambio fijo y convertible, la privatización de empresas estatales, la

¹ Si se toma el criterio de ruralidad considerado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de Argentina, algunas localidades de los partidos estudiados serían clasificadas como urbanas, por superar los 2,000 habitantes; si se consideran criterios de ruralidad ampliada (de Ferranti y otros, 2005) con base en la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE) —es decir, una densidad de población menor a los 150 habitantes por kilómetro cuadrado y una distancia a centros urbanos de más de 100,000 habitantes superior a la hora de viaje— todas, excepto una de las analizadas, serían definidas como rurales.

desregulación de los mercados y la apertura externa (Rofman, 2000). En el caso del agro, se disolvieron diversos organismos estatales de regulación y se liberaron los cupos de siembra, cosecha, elaboración y comercialización de diversas producciones.² Las medidas de desregulación impositiva eliminaron los impuestos y tasas sobre las exportaciones, rebajaron los aranceles a la importación de insumos y de productos agropecuarios y suprimieron diversos impuestos a distintas operaciones comerciales (Barky y Fernández, 2005).

En este contexto de profunda redefinición de las reglas de juego, algunos autores consideraron que el sector agrario fue de los más dinámicos de la economía, en tanto la existencia de un marco macroeconómico de estabilidad y la apertura de los mercados indujeron a la adopción de diversas tecnologías biológicas y químicas y a la modernización de los sistemas productivos (Chudnovsky *et al.*, 1999). Destacan la incorporación de la siembra directa, en particular de la soja transgénica, y los aumentos significativos en la compra de maquinaria e insumos clave como los fertilizantes. Sin embargo, la propia naturaleza del modelo adoptado necesariamente tendía a la concentración del poder económico y al aumento de escala de las empresas (Lattuada, 2000), circunstancia que quedó reflejada en la disminución de la cantidad de explotaciones (de 21% para el periodo intercensal 1988-2002) y en el aumento de la superficie promedio, que pasó de 469 a 588 hectáreas. Las políticas aplicadas repercutieron de manera desigual en las diferentes regiones, en función de sus condiciones institucionales, el tipo de producciones predominantes y los agentes participantes. Así en la región pampeana el proceso de concentración fue más agudo: las explotaciones agropecuarias disminuyeron en 29% y en lo particular las de menor dimensión fueron las más afectadas.

La modificación del marco macroeconómico a partir de 2002 generó condiciones para las actividades agropecuarias diferentes de las imperantes en la década previa, a las que se aúna un contexto internacional signado por una mayor demanda de materias primas. Por una parte, la marcada devaluación de la moneda argentina significó una gran transferencia de recursos hacia las actividades vinculadas a la exportación,

² Las medidas vinculadas con la desregulación de los mercados se tradujeron en la disolución de la Junta Nacional de Granos, la Junta Nacional de Carnes, la Corporación Argentina de Productores de Carnes, la Dirección Nacional del Azúcar, el Mercado Consignatario Nacional de Yerba Mate, la Comisión Reguladora de la Producción y Comercio de Yerba Mate, el Instituto Forestal Nacional y el Mercado de Concentración Pesquera. También se liberaron los cupos de siembra, cosecha, elaboración y comercialización de caña de azúcar, yerba mate y viñedos, uva y vino. Se eliminaron las regulaciones del mercado de leche e industria láctea (Barky y Fernández, 2005).

parcialmente compensada con las retenciones (impuestos) a las exportaciones y por aumentos en los insumos y salarios. La recuperación de la recesión iniciada en 1998 y la creciente expansión del mercado interno generaron procesos expansivos que repercutieron en la demanda de los productos agropecuarios. Por otra parte, la *pesificación* de las deudas bancarias de los productores agropecuarios evitó la pérdida de unidades fuertemente endeudadas, como producto de la ecuación económica desfavorable durante la segunda mitad de la década de los años noventa (Barsky y Fernández, 2005). También han cambiado las orientaciones en materia del papel del Estado, procurando regular los precios internos de algunos alimentos y subsidiar los costos de ciertos insumos, aunque gran parte de las condiciones heredadas de la década previa no se han modificado.

En el caso de la dinámica región pampeana, proveedora de casi 80% de las exportaciones agrícolas en 2004 (Banco Mundial, 2006), la profundización del proceso de modernización iniciado en los setenta ha dado como resultado una producción agrícola sustentada mayoritariamente en cuatro cultivos (soja, maíz, trigo y girasol) y el desplazamiento de la actividad ganadera. Como lo indican los datos cuantitativos disponibles, se trata de tendencias de largo alcance, que se han visto acentuadas con la modificación de la paridad cambiaria en 2002. En la provincia de Buenos Aires, corazón de la región pampeana, el crecimiento de la proporción de la superficie implantada con soja se acompaña de un reforzamiento de los cuatro cultivos, en lo referente a su participación en el total de superficie implantada (véase el cuadro 1).

Además del factor económico y la ausencia de políticas que favorecieran la diversificación productiva, impulsaron el desarrollo de semillas adaptadas a diferentes zonas en la dirección indicada y actuaron en la modificación del régimen de lluvias. Así es como en áreas tradicionalmente ganaderas, como la del noreste y centro-oeste de la provincia, donde la soja en la práctica no existía, ahora abarca superficies importantes. Debido a que se carecen de datos recientes de superficie implantada que cubran la totalidad de las producciones, no es posible concluir si este incremento se dio por la siembra en campos antes no cultivados o a costa de desplazar otros cultivos (inclusive forrajeros). No obstante, los informantes consultados indican que en el caso de la ganadería bovina el desplazamiento afecta fundamentalmente a producciones que requieren de pasturas cultivadas, como la invernada o engorde y, en segundo lugar, a la actividad tambora: “El tambero resiste por cultura, porque viene de generación en generación [...] Les cuesta más desprenderse y algunos la siguen luchando, el invernador levantó los boyeros y sembró. Porque es mucho más dinámico, cambiante, son ciclos más cortos. En cambio, cargarse de genética para tener un rodeo o [...] tambo exige otra cosa” (director de escuela agraria, 2007).

Cuadro 1
Provincia de Buenos Aires. Superficie implantada total y con los principales cultivos de cosecha fina y gruesa (2001/2-2005/6), según zonas agroproductivas, en porcentajes*

Zonificación	Superficie implantada total 1ª y 2ª ocupación (2001/2)	Maíz		Soja		Trigo		Girasol	
		2001/2	2005/6	2001/2	2005/6	2001/2	2005/6	2001/2	2005/6
1. Agrícola-ganadera del norte	2,201,057	12	10	54	63	17	11	0	1
2. Ganadero-agrícola del centro norte	336,565	9	8	33	36	14	8	2	2
3. Ganadera del noreste	120,481	8	11	14	29	11	11	2	1
4. Ganadera del centro este	1,432,706	9	7	18	22	16	13	5	4
5. Ganadero-agrícola del oeste	399,916	10	16	17	29	9	4	12	10
6. Ganadera del centro oeste	984,874	10	12	23	45	14	9	6	7
7. Mixta del sur	5,408,213	3	3	5	13	34	41	13	17
8. Mixta compleja del noroeste	1,194,663	11	10	37	48	15	9	2	2
Total	12,078,474	7	7	21	31	23	24	8	9

Fuente: Censo Nacional Agropecuario de 2002; Ministerio de Asuntos Agrarios de la provincia de Buenos Aires (datos de la campaña 2005/06).

Nota: Los partidos fueron agrupados según la zonificación propuesta por Andrés Barsky (1997). Los datos referidos a la campaña 2005/6 deben ser tomados con recaudos, por tratarse de estimaciones.

* Los datos censales y de superficie implantada fueron reprocesados con la colaboración de Alejandro Gerardi.

Otro de los impactos generados a partir del dinamismo de la soja es el desplazamiento territorial de productores de áreas agrícolas hacia áreas ganaderas, donde arriendan campos para ubicar su hacienda. El incremento del valor de la tierra ha distorsionado un mercado en el que el valor del arrendamiento históricamente se fijaba en función del rendimiento que se obtiene en kilos de novillo, lo que alienta conductas rentísticas y afecta la permanencia de los productores de menor tamaño.

“Toda la gente de Tandil arrendó el campo para sembrar y la gente que tenía vacas se vino para este lado, para la zona más marginal. ¿Esto que logró? Que todos los pedacitos de campo que se pagaban a 65 kilos llegaron a pagar 120 kilos la hectárea. Porque a esta persona de Tandil no le importaba el ternero, lo que le importaba era no quedarse sin vacas, entonces invertía el total del ternero, porque cuando se va a vender pesa 240-250 kilos y cuando lo trajo para acá estaba pagando la mitad, 120. Es la mitad descontando todos los gastos, perdía plata, pero qué le importaba perder acá, si allá ganaba dos veces más, entonces eso trajo aparejado que acá empezaran a

subir los precios; gente que toda la vida fue ganadera tuvo que salir a arrendar campo mucho más caro” (técnico apícola, 2007).

Entre las modificaciones que tiene la ganadería empujada por la agriculturización que ha habido, hay muchos más campos arrendados. [...] los alquileres son muy altos, entonces para un ganadero poco eficiente que quizás esté en los últimos años de su vida productiva y no tenga un hijo, o un familiar muy cercano que quiera continuar, está muy tentado a alquilar por los altos valores. Entonces, las vacas las tenemos, pero los propietarios de las vacas son cada vez menos (funcionario de Secretaría de Producción y Desarrollo Rural del municipio, 2007).

Este proceso no es ajeno a la consolidación de formas de organización de la producción más deslocalizadas (como los *pools* o consorcios de siembra), que se apoyan, aunque no exclusivamente, en capitales externos al agro. El uso más intensivo de insumos y paquetes tecnológicos ha elevado las exigencias de capital volcado a la agricultura, favoreciendo estos esquemas, de características más concentradas (Gorenstein, 2000; Gutman y Gorenstein, 2003).

Las repercusiones sobre el empleo rural del proceso de agriculturización y concentración productiva son importantes. Por un lado, en la región pampeana y, en particular, en la provincia de Buenos Aires, la medición censal de 2001 registró una importante caída de la población ocupada en actividades agropecuarias con respecto a la de 1991, tanto en términos absolutos como relativos. El comportamiento por zona ha sido dispar, acentuándose su disminución en varias de las zonas ganaderas (véase cuadro 2).

Cuadro 2
Provincia de Buenos Aires. Población ocupada en la rama agraria (1991-2001),
según zonas agroproductivas, en números absolutos y porcentajes

Zonificación	1991			2001		
	Total de ocupados	Total ocupados en rama agraria	%	Total de ocupados	Total de ocupados en rama agraria	%
1. Agrícola-ganadera del norte	323,086	46,731	14	272,926	29,293	11
2. Ganadero-agrícola del centro norte	204,401	18,754	9	212,178	13,252	6
3. Ganadera del noreste	302,626	18,985	6	292,120	13,718	5
4. Ganadera del centro-este	190,549	38,717	20	163,848	24,910	15
5. Ganadero-agrícola del oeste	12,608	3,834	30	11,132	2,632	24
6. Ganadera del centro-oeste	62,656	16,119	26	52,649	10,780	20
7. Mixta del sur	588,705	76,130	13	500,209	44,030	9
8. Mixta compleja del noroeste	71,765	19,840	28	60,480	12,508	21
Total	1,756,396	239,110	14	1,565,542	151,123	10

Fuente: Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 1991 y 2001, reprocesamientos especiales.

Si bien se carece de datos censales más actuales sobre población ocupada por ramas de actividad, es posible pensar que esta tendencia no sólo no se ha revertido, sino que en todo caso se ha mantenido o incluso profundizado en los últimos años.

Estos datos deben entenderse a la luz del importante proceso de cambio tecnológico experimentado por las principales actividades agrícolas en que se basa la región. En el caso de la soja, la gran mayoría de la superficie es plantada con siembra directa, tecnología que demanda 30% menos de mano de obra que la siembra convencional, al eliminar algunas tareas (Benencia y Quaranta, 2007).

El carácter fuertemente mecanizado de la agricultura pampeana ha incrementado la transitoriedad del empleo, sólo en parte neutralizado por el crecimiento de las empresas de servicios de maquinaria, que brindan una ocupación más continua a su personal (ya que al tiempo dedicado a las actividades de campo hay que sumarle el requerido por la reparación de los equipos).

Las entrevistas realizadas son coincidentes en la reducción de la mano de obra directa empleada en agricultura, aunque destacan el crecimiento de la ocupación en servicios vinculados, en particular a partir del cambio de la política macroeconómica en 2002, y el consiguiente reposicionamiento de las actividades orientadas a la exportación. No obstante, también es pertinente tener en cuenta que en el caso de los granos la concentración de la comercialización y la integración de funciones en las grandes empresas han contribuido a desarticular actividades previamente realizadas en las localidades.

La existencia de modalidades productivas —como los *pools* de siembra— refuerza estos procesos, al sustituir algunas funciones de los centros de servicios agrarios, o al desplazar sus demandas hacia ámbitos más lejanos (Gorenstein, 2000).

En relación con la población ocupada en actividades ganaderas, es difícil evaluar la magnitud de los cambios, dada la existencia de tendencias contrapuestas.

La incorporación de tecnología, aunque desigualmente, se expresó en mejoras en el manejo de la alimentación y la reproducción del rodeo (Neiman y otros, 2006; Benencia y Quaranta, 2007). Este hecho puede haber tenido impactos positivos sobre el empleo, al incorporarse tareas más demandantes de trabajo, a pesar de haber disminuido la superficie ganadera.

No obstante, también en este caso se insiste desde ámbitos locales en que hay una tendencia a llevar a cabo más tareas con el mismo personal o quizá menos. Además el proceso de agriculturización no sólo ha incidido sobre el empleo directo en ganadería, sino también en las actividades de servicios vinculadas a esta producción: “La sojización ha hecho un desastre [...] al cerrarse los tambos, que es lo que da más



trabajo en los campos, porque no sólo está el tambero sino el que lleva el alimento para los animales, está el que va a buscar la leche, el camionero, los talleres que arreglan los vehículos que se utilizan en el campo, hay mucha gente que trabaja alrededor de eso” (funcionaria de Acción Social de municipio, 2007).

Para dimensionar estos procesos, es pertinente tener en cuenta que en los habitantes rurales de la provincia de Buenos Aires la ocupación en el sector agropecuario —en particular como trabajador asalariado— era predominante en 2001, más aún en aquellas áreas basadas en la actividad ganadera (véase el cuadro 3).

Cuadro 3
Provincia de Buenos Aires. Población rural ocupada por rama de actividad, según zonas agroproductivas (2001), en porcentajes

Zonificación	Ramas de actividad			Total
	Primaria	Secundarias	Terciaria	
1. Agrícola-ganadera del norte	45	14	41	100
2. Ganadero-agrícola del centro-norte	38	15	47	100
3. Ganadera del noreste	47	11	41	100
4. Ganadera del centro-este	55	8	37	100
5. Ganadero-agrícola del oeste	52	6	42	100
6. Ganadera del centro-oeste	58	6	36	100
7. Mixta del sur	50	10	40	100
8. Mixta compleja del noroeste	48	11	41	100
Total provincia	49	11	40	100

Fuente: Censo Nacional de Población y Viviendas 2001, reprocesamientos especiales.

La rama primaria reúne 0.2% de población ocupada en actividades no incluidas dentro de agricultura, ganadería, caza y silvicultura.

La fuerte expulsión de mano de obra permanente que se produjo en las explotaciones agropecuarias pampeanas formó en las localidades próximas a las zonas productivas una oferta de trabajadores, quienes se insertan en diferentes ocupaciones de características inestables y que no requieren de “credenciales” educativas: el agro, la construcción, el servicio doméstico (en el caso de las mujeres) y *changas* de diversa índole, ya sea bajo una modalidad combinada o intermitente.

En algunos casos desarrollan actividades productivas en pequeña escala ante las dificultades experimentadas en el mercado de trabajo, en un contexto en que opciones de esta índole fueron promovidas desde diversos ámbitos locales, con recursos en buena medida provenientes de programas nacionales.

Los microemprendimientos agrarios como opción ocupacional

A partir de estos elementos, la investigación apuntó a analizar el carácter asumido por las iniciativas de producción agropecuaria encaradas por sujetos vulnerables pertenecientes a áreas rurales y pequeñas localidades pampeanas, ya sea apoyados desde diversos programas o bien desarrollados de forma autónoma. Éstos debían estar orientados al mercado, con base en el control de un capital relativamente reducido, y el trabajo propio o familiar debía tener centralidad para el desarrollo del proceso productivo.³ En el ámbito empírico se trabajó en cuatro partidos de la provincia de Buenos Aires y se procuró, en la medida de lo posible, diversificar los casos bajo análisis en función del tipo de producciones encaradas, así como considerar los diferentes contextos socioprodutivos e institucionales que condicionaban su desarrollo.⁴

Se tomó la ocupación desempeñada por los sujetos con anterioridad, “al inicio del emprendimiento”, como criterio fundamental de vulnerabilidad. Más precisamente, la precariedad de la misma (dada por la carencia de estabilidad o de beneficios sociales) o su carácter no calificado, que se asocia con la percepción de ingresos bajos. No obstante, tendemos a coincidir con Lomnitz (1975) en que a pesar de la precariedad ocupacional, cuando los ingresos son predecibles, brindan otro marco de contención a los sujetos, lo que se traslada al horizonte de su acción y al tipo de iniciativas desarrolladas. En consecuencia, se puede pensar en un “gradiente” de situaciones de vulnerabilidad.

Por otra parte, en las entrevistas se identificaron otros indicadores —que vinieron a corroborar el carácter multidimensional del concepto (Pizarro, 2001)— así como la validez de la selección efectuada. Nos referimos a la temprana edad en que se da

³ Asimismo, se consideró que los casos debían haberse iniciado como productores a partir de 2000 y presentar un mínimo de permanencia en la actividad —definido operativamente como haber comercializado su producción durante al menos una campaña.

⁴ Las entrevistas a los casos fueron complementadas con otras efectuadas a una diversidad de informantes clave en los ámbitos nacional y local, con entrevistas a casos *fronterizos*, que por su condición se los consideró “fuera de perfil”, pero permitían ilustrar criterios de diferenciación de los emprendimientos, y también a casos *negativos*, que abandonaron la actividad oportunamente iniciada. Los casos fueron seleccionados a partir de un “banco” de casos potenciales, relevados a partir de la consulta con diversos programas nacionales, organizaciones no gubernamentales, ámbitos municipales locales y referentes locales de organismos de asistencia técnica agropecuaria. Se entrevistaron apicultores, cunicultores, criadores de pollos parrilleros, productores hortícolas, entre otros. Las entrevistas partían de una guía exhaustiva complementada con preguntas espontáneas en función de las respuestas que iban surgiendo, y fueron grabadas en su totalidad.

la incorporación al trabajo de los sujetos, la presencia en el hogar de menores que trabajan; en el caso de las mujeres, la edad en que tuvieron a su primer hijo; el acceso a la vivienda con casas prestadas o alquiladas, o bien a partir de planes de vivienda subsidiados; el hecho de que sus casas estén sin terminar, o existan situaciones de hacinamiento. Asimismo, el lugar de residencia (en la periferia de las localidades) suele estar asociado a la distancia social con respecto a los estratos mejor ubicados.

La presencia de varios de estos indicadores de forma simultánea nos habla de situaciones de “acumulación de desventajas” (Paugam, 1995, citado por Saraví, 2006). En contrapartida, otros rasgos permiten pensar en (posibles) criterios de diferenciación que se suman a la ya mencionada estabilidad ocupacional y de ingresos. Por ejemplo, el haber podido completar estudios secundarios o haber tenido la posibilidad de capacitaciones no formales; los vínculos desarrollados que posibilitan cierto acceso a recursos; la trayectoria laboral en diversos sectores y ámbitos de actividad, no exclusivamente locales, que dan lugar a experiencias y saberes más amplios.

Un aspecto que surge del análisis es que el grado de vulnerabilidad se vincula con el grado de autonomía de los sujetos que encaran los emprendimientos. Más específicamente, con el papel desempeñado por las instancias institucionales de apoyo —de acompañamiento, supervisión o eventualmente, dirección del proceso—. Si bien en este último caso pueden surgir dudas acerca del carácter “por cuenta propia” de los emprendimientos involucrados, de todas maneras se estimó pertinente su consideración para conocer las repercusiones de este vínculo sobre su desempeño.

En los casos analizados, y dejando de lado a quienes estaban desocupados al inicio de los emprendimientos, las ocupaciones previas fueron agropecuarias en uno de cada cuatro entrevistados (véase el cuadro 4). Casi la totalidad posee algún antecedente personal o familiar en el sector, aunque, por lo general, no como productores directos, sino como asalariados, situación en la que aprendieron el oficio y tuvieron acceso a ciertos recursos productivos como forma de pago parcial de su trabajo. O bien, la familia disponía de un pequeño terreno donde tenía una huerta o animales de granja. Es clara la reducida experiencia en el desarrollo de actividades que de forma autónoma pueda ser transferible a la nueva labor. Por otra parte, la importancia actual del trabajo asalariado en estos sujetos puede ser considerada como un indicador indirecto de que el emprendimiento no se ha logrado consolidar como opción generadora de ingresos.

En poco más de la mitad de los casos analizados se da la participación de otros miembros familiares en tareas ligadas al emprendimiento. Si se toma la definición de producción familiar aportada por Djurfeldt (Román y Tort, 2005), que hace hincapié

Cuadro 4
Actividades desarrolladas con anterioridad al inicio del emprendimiento y en la actualidad

<i>Actividad actual</i>	<i>Actividad previa</i>						<i>Total</i>
	<i>Por cuenta propia no agraria</i>	<i>Por cuenta propia agraria</i>	<i>Asalariada no agraria</i>	<i>Asalariada agraria</i>	<i>Combinación</i>	<i>Desocupado</i>	
Por cuenta propia no agraria	2					1	3
Por cuenta propia agraria							0
Asalariada no agraria			2			3	5
Asalariada agraria			1	2		1	4
Combinación			1	1	1	1	4
Sin otra ocupación/ ocupaciones esporádicas			1	2		2	5
Total	2	0	5	5	1	8	21

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas. No incluye el trabajo en el emprendimiento productivo.

en los aspectos que posibilitan la autonomía de la unidad —es decir, sobre todo el empleo de mano de obra de la familia y la reproducción de ésta y de la explotación por medio del ingreso predial—, se pone en evidencia la dificultad de los casos analizados para cumplir el segundo criterio, aunque se reconoce que el tiempo transcurrido desde su inicio como productores resulta relativamente escaso para evaluar su grado de consolidación en la actividad.⁵ Sin embargo, cabe resaltar que está presente un elemento característico de estas unidades: la fusión de la economía doméstica con la de la empresa y una forma de cálculo que sólo incluye como costos los gastos monetarios, por lo general no contabilizados.

El tipo de actividad productiva elegida obedece a un conjunto de factores, algunos de los cuales se pueden caracterizar como “circunstanciales” —como la existencia de un apoyo específico para la actividad en los ámbitos local, provincial o nacional—, otros, en cambio, se relacionan con las restricciones particulares que enfrentan estos sujetos. Por ello, no es de extrañar el predominio de la apicultura, en tanto actividad que no requiere de tierra —aunque sí el acuerdo de los dueños de los campos donde se ubicarán las colmenas (véase el cuadro 5).

Tanto los apicultores como los cunicultores se distinguen del resto de los casos estudiados por incorporar capital propio al inicio del emprendimiento, más allá de los apoyos obtenidos de programas o logrados a partir de su participación en redes sociales.

⁵ La mayoría se inició en los años 2003-2004, lo que se vincula con apoyos recibidos del Programa Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”.

Cuadro 5
Actividades productivas desarrolladas según la intensidad del trabajo demandado

<i>Baja intensidad</i>	<i>Mediana intensidad</i>	<i>Alta intensidad</i>
Apicultura (10) Vivero forestal (1)	Cunicultura (3) Cría de pollos (3) Cría de chinchillas (1)	Horticultura (3)

Fuente: Elaboración propia con base en las entrevistas realizadas.

Esta situación confirmaría lo señalado por los informantes clave consultados, en el sentido de que en la actualidad la apicultura, si bien es una actividad susceptible de desarrollarse en baja escala, no es del todo apta “para los más pobres”.

— [...] Cuando uno piensa en un apicultor, es una tarea más compleja. Quien decide iniciarse ya de entrada sabe que requiere más capital, que requiere más conexiones, que requiere más vida social.

— ¿Por qué?

— Por ejemplo, si a usted se le ocurriera formar un apiario, usted tiene que convencerme a mí, propietario del campo, porque yo le tengo que brindar el campo [...].

— Sí, el tema de la vida social está claro, pero usted dice que tienen más medios económicos, muchos empezaron con 20 colmenas.

— Sí, sí. Pero para ir a verlas se requiere vehículo, o que vayan en remís a verlas [...] Se requiere una camioneta para llevar la salsa, para extraer la miel (funcionario de la Secretaría de producción y desarrollo rural de municipio, 2007).

— [La apicultura] es excelente como un segundo ingreso, siempre y cuando el productor tenga muy claro lo que hace.

— Aun como segundo ingreso, es difícil.

— Y es difícil, porque tiene un costo alto (técnico apícola, 2007).

Por otra parte, las restricciones en materia de capital significan que en el mejor de los casos, este “nuevo” productor va creciendo lentamente en su actividad, con oscilaciones marcadas en el transcurso de su trayectoria. Las limitaciones en recursos productivos condicionan también la magnitud de los ingresos generados y da lugar a que el trabajo en el emprendimiento ocupe el segundo o tercer lugar respecto a otras ocupaciones y, por consiguiente, en los ingresos familiares. Sólo en algún caso es el principal ingreso familiar.

El propio proceso de crecer en la actividad es visto como una mayor exposición al riesgo, si implica descuidar otras actividades. En este sentido, puede decirse que es constante la comparación con otras opciones y ofertas laborales (aunque éstas sean *changas*, constituyen el “costo de oportunidad” de estos sujetos) y ello tiene su razón de ser en sus trayectorias ocupacionales y en los ingresos reducidos que perciben.

Estas consideraciones no significan que el emprendimiento no sea valorado: brinda ingresos complementarios (especialmente en etapas del ciclo familiar donde los hijos generan más gastos vinculados al estudio); en el caso de las mujeres, genera un ingreso sobre el que tienen mayor control, que con frecuencia es destinado a mejorar las condiciones de hábitat familiar o el trabajo doméstico; además es un trabajo que si es realizado en el lugar donde residen, les permite estar más cerca de sus hijos. A futuro, el emprendimiento puede ser visto como un posible ahorro (sobre todo en el caso de la apicultura) y dependiendo de la actividad realizada, como una opción de trabajo que implica menos esfuerzo que otras ocupaciones desempeñadas.

La multiocupación de estos sujetos hace que los requerimientos del emprendimiento, e incluso las actividades de capacitación no formal, muchas veces sean pospuestos frente a los planteados por las demás actividades, y se aprovechan los ratos libres los “fines de semana”. Ello afecta menos a la apicultura que a otras actividades más intensivas como la cunicultura, donde el menor involucramiento del productor influye en la alimentación y la sanidad de los animales. Cuando el emprendimiento está inserto en redes institucionales, para garantizar el normal desarrollo de las tareas, técnicos o funcionarios municipales han debido diseñar dispositivos (como un fondo de reserva) para asegurar cierta continuidad en los ingresos obtenidos por los productores y también para hacer frente a los gastos demandados por los insumos iniciales de cada ciclo productivo.

Estas apreciaciones nos remiten a los requerimientos específicos de la actividad agropecuaria, que suponen importantes barreras al acceso e implican dificultades adicionales a las que de por sí puede tener cualquier emprendimiento encarado de forma autónoma. Estos aspectos se potencian en el caso de sujetos vulnerables: nos referimos a la incidencia de factores climáticos; a los requisitos bromatológicos que se deben cumplir para comercializar alimentos; al tiempo que transcurre entre el inicio del emprendimiento y la obtención de ingresos; a la estacionalidad de los mismos; a la necesidad de contar con algún mecanismo de acceso a la tierra. La comercialización es otro aspecto problemático, por la distancia de las pequeñas localidades analizadas con respecto a los principales centros de consumo y la ausencia de canales de venta establecidos, en especial en el caso de las producciones no tradicionales (como la cría de conejos). En los productos de huerta, el desarrollo de mercados basados en la proximidad presenta complejidades particulares en áreas como las pampeanas caracterizadas por la producción de *commodities*, y donde el productor por lo general no suele involucrarse en la comercialización.



Varias de estas cuestiones son percibidas por los funcionarios nacionales que se desempeñan en áreas de apoyo a microemprendimientos:

Mi pensamiento es ¿por qué no hay gente nueva? Porque todo emprendimiento primario lleva un proceso, vos desde que pones la semilla y te da el primer producto para poder salir a vender, mientras tanto ¿qué hace el emprendedor? [...] Comúnmente los emprendedores tienen 50 colmenas, dos vaquitas y tienen la leche, son emprendimientos que tienen varias actividades a la vez, por el tema de la estacionalidad. [...] Van armando y complementando para armar un flujo. Entonces la actividad agropecuaria de cero es difícil. [...] Además por el conocimiento, además de la apoyatura tenés que tener cierta preparación. Pero me apoyo en el proceso de espera hasta generar el primer ingreso monetario, porque la mayoría se larga a hacer el emprendimiento por necesidad. Necesitan mantener una familia, comer ellos, lo que sea, necesitan ya generar algo (técnico del Instituto Nacional de Tecnología Industrial, 2007).

La otra cuestión es conseguir la tierra [...] me imagino que con la rentabilidad del sector deben estar bastante caras. [...] Yo no sé cuál es la inversión por puesto de trabajo en el sector agropecuario comparado con otro sector de la economía, pero me parece que eso es un dato muy importante, y las capacitaciones requeridas para el sector agropecuario, comparadas con las que se requieren para otras actividades [...] Yo me imagino que en este momento entrar en el sector agropecuario, no es que no haya demanda, sino que te tenés que meter en un campo minado. [...] Están mucho más expuestos que hace 10 años a los cambios climáticos los productores agropecuarios y el [productor] chico tiene menos margen de soportarlo (técnica del Ministerio de Desarrollo Social, Programa “Manos a la Obra”, 2007).

La viabilidad de esto tiene que ver con que a medida que esto se vaya afianzando, tiene que estar acompañado de una política y hay que construir el encuadre legal y reglamentario de viabilidad, hoy en día no está favorecida. Toda la legislación y la habilitación bromatológica están pensadas para el empresario (funcionario del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Programa PROHUERTA).

Algunas de las restricciones aludidas hacen al contexto y al tipo de políticas aplicadas. Ahora bien, ¿qué hicieron en los casos estudiados para enfrentar estos problemas? En el cuadro siguiente se mencionan algunos de los mecanismos empleados.

Se destaca el papel clave de las ayudas logradas mediante lazos sociales diádicos (y complementariamente, la debilidad de estrategias asociativas más abarcadoras), la importancia de los apoyos institucionales, el lugar central de las restantes ocupaciones, en tanto permiten obtener los ingresos necesarios para la reproducción familiar y para hacer frente a gastos demandados por el emprendimiento. El trabajo asalariado del microemprendedor en la misma producción en la que trabaja de forma autónoma a veces le posibilita el acceso a herramientas, como forma de pago no monetaria (Murmis y Feldman, 2003). Sin embargo, es una modalidad encontrada en la apicultura pero no necesariamente en otras actividades iniciadas con un capital reducido.

Cuadro 6
Estrategias desplegadas por los sujetos
para enfrentar las barreras de acceso a la actividad agropecuaria

<i>Barreras</i>	<i>Estrategias individuales/diádicas</i>	<i>Estrategias grupales o con apoyos institucionales</i>
Acceso a la tierra/ Instalaciones	Préstamo de tierra de conocidos (a veces a cambio de pequeñas contribuciones a la cosecha). Empleo de terreno/galpón disponible en la vivienda familiar. Préstamo de instalaciones de procesamiento por parte de familiares o productores más consolidados.	Tierra y galpón cedidos por escuelas agrarias Apoyo proveniente de programas nacionales para la construcción de instalaciones colectivas de procesamiento.
Acceso a herramientas, maquinaria	Aportes provenientes del trabajo asalariado o de ahorros previos. Armado de instalaciones por parte del emprendedor para abaratar costos. Herramientas obtenidas a cambio de trabajo con productores más consolidados. Crédito en condiciones blandas (si bien en escasa medida).	Apoyo proveniente de programas nacionales o de grandes empresas que realizan acciones de RSE.*
Acceso al capital circulante	Aportes provenientes del trabajo asalariado. Traslados a cambio de trabajo/ ayudas de conocidos y familiares. Donaciones de conocidos, empleados para preparar alimentos balanceados. Pago de insumos al momento de la venta de la producción. Reducción de gastos monetarios.	Apoyo de programas nacionales materializado en insumos iniciales. Gastos corrientes (electricidad) a cargo de escuelas agrarias. Adelantos de dinero para insumos, que se reponen con la venta de la producción, por parte de instituciones estatales locales. Préstamo de camiones municipales para el reparto de la producción. Gastos de traslado compartidos entre varios productores. Compra de insumos en conjunto para abaratar costos (en menor medida).
Acceso a mano de obra para cosecha y otras tareas demandantes de trabajo Acceso al mercado	Ayuda de conocidos Intercambios de trabajo Venta por medio de terceros (familiares) inscriptos. Venta por medio de terceros ya consolidados, con mayor producción. Venta en mercados locales (comercios o clientes particulares), sin facturar.	Difusión de los emprendimientos y contactos con clientes posibilitados por el municipio. Compra de parte de la producción por comedores y hospitales municipales. Uso de facturas y números de inscripción "institucionales". Tolerancia municipal frente a requisitos bromatológicos de las instalaciones.
Demora en obtención de ingresos/ Estacionalidad	Compensados con ingresos provenientes del trabajo asalariado.	Constitución de un "fondo de reserva", para compensar momentos de producción escasa o nula, complementado con subsidios municipales.

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas.

* Responsabilidad Social Empresarial.



Algunos factores contextuales que inciden en la viabilidad de estos emprendimientos

En el apartado anterior se mencionó la presencia de antecedentes personales o familiares en la actividad agraria en varios de los casos estudiados que posibilitaron el acceso a saberes importantes para el desarrollo de la actividad. El análisis de las entrevistas muestra también el hecho de que en la zona hayan antecedentes en los rubros productivos elegidos es fundamental, porque implica “masa crítica”, supone la presencia de servicios conexos y de referentes técnicos; también se asocia con la existencia de espacios de sociabilidad en donde se intercambian conocimientos y se resuelven problemáticas comunes. Si bien en algunos rubros productivos la multiplicación de microemprendimientos puede implicar competencia por recursos escasos (por ejemplo, en relación con los campos donde ubicar las colmenas), es necesario un “piso” mínimo de productores para estar en la posibilidad de sustentar procesos incipientes de desarrollo local.

Aun así, la inserción dominante de la región pampeana con base en la producción de *commodities*, con tendencia al incremento de las escalas operativas, hace que el espectro de antecedentes en materia de actividades encaradas con bajo capital sea limitado. La ausencia de las “externalidades” arriba mencionadas se nota en el caso de la cría de conejos, actividad fomentada por el gobierno provincial, y donde se carecía de técnicos capacitados en el ámbito local que pudieran acompañar a los emprendimientos. Pero también se da en actividades menos “novedosas” como la horticultura; es frecuente que las pequeñas localidades sean provistas de frutas y verduras por mercados distantes.

En contraste, la producción de miel es una actividad conocida en la provincia de Buenos Aires; tiene significación desde el punto de vista económico y, al mismo tiempo, puede ser considerada como un caso exitoso de inserción de pequeños y medianos productores, en virtud de la importante participación que tradicionalmente éstos han tenido en la actividad.⁶

Los procesos más generales que se examinaron en el segundo apartado — sobre todo la agriculturización — han ido sin embargo acotando el margen para su desarro-

⁶ Según datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPYA), Argentina es el primer exportador mundial de miel a granel, con 98,800 toneladas en 2007. En la actualidad, la actividad apícola es desarrollada por más de 30,000 productores, de los cuales 23% se encuentra en la provincia de Buenos Aires, que concentra más de 40% de la producción nacional. Se conjetura que al menos 75% del total de los apicultores en el ámbito nacional cuenta con menos de las 350 colmenas necesarias para vivir de la actividad (Estrada, 2006).

llo. Diferentes trabajos recientes aluden a la merma de rendimientos y a la necesidad de los apicultores de desplazarse hacia zonas más lejanas. Los cereales y oleaginosos desarrollados en la región no generan flora melífera —excepto el girasol, pero éste no alcanza 10% de la superficie implantada (véase cuadro 2)—. A ello se suma la diferente forma de llevar a cabo los trabajos: la aplicación de una nueva generación de herbicidas asociados a la agricultura (más potentes, con acción residual) y el manejo más intensivo de la ganadería —donde las pasturas no se dejan florecer— erradicaron gran parte de la flora natural de los campos así como la existente en las banquinas de los caminos (Estrada, 2006).

La confluencia de este conjunto de factores ha llevado a una disminución de apicultores en los distritos ubicados sobre la zona núcleo cerealera (la región agrícola-ganadera del norte), concentrándose en el sector oeste, suroeste y sureste de Buenos Aires (Musicco, 2006). Sin embargo, aún en estas últimas se verifica la disminución de los rendimientos y la necesidad de recurrir al traslado de colmenas hacia otras provincias, como La Pampa y Río Negro. Esta práctica, antes inexistente, incrementa los costos de los apicultores; en caso de permanecer en el lugar, deben emplear azúcar para alimentarlas. Otros factores contextuales también tienden al desplazamiento de los apicultores más pequeños, como es el caso del “endurecimiento” de la normativa destinada a asegurar la trazabilidad de la miel, a partir de las exigencias establecidas por los mercados externos.⁷

Y no sólo desaparecieron las pasturas, sino que desapareció el sistema de manejo de las pasturas con respecto a cómo se consume esa pastura, que antes se dejaba entrar en floración y recién se la consumía; hoy se está consumiendo en una etapa más adelantada. [...] Incluso hay muchos apicultores que están pensando, en alguna época del año, trasladar las colmenas a algún otro lugar, que antes a lo mejor no se hacía [...] Qué se yo [...] irnos a La Pampa [...] Incluso por el control de malezas, que antes la abeja aprovechaba mucho las malezas: cardos, mostacillas... y ahora con el control de las malezas, por una cuestión obvia, casi ha dejado de haber malezas. [...] Creo que se quejan mucho, sí, sobre todo porque la soja les quitó girasol, las malezas que antes usaban y la floración de las pasturas, que no llegan a floración (miembro de la Comisión Directiva de Sociedad Rural, 2007).

De lo que yo he visto estos últimos años, [la apicultura] está en su peor parte. Te doy un ejemplo: yo, por ejemplo, ahora estaba dando un kilo por semana por colmena de alimento, porque estoy terminando un medicamento que me sale cinco pesos por colmena, pero termino y empiezo a dar tres kilos por semana, porque no les está alcanzando, no se están

⁷ Entre ellas se cuenta la obligación de estar inscrito en el registro de productores apícolas (RENAPA) y de realizar la extracción en salas registradas. En el cuadro 6 se mencionaron algunas de las estrategias desplegadas por los productores para hacer frente a estas exigencias.

desarrollando porque no les alcanza la comida. Cuando en este momento las colmenas se tendrían que estar enjambrando solas (técnico apícola, 2007).

Al no haber flor no podés [...] hacer maravillas [...] Tenés que darles de comer azúcar [...] mucha azúcar [...] Cuando antes yo tenía 40 colmenas vivían y les dejaba lo que sobraba [de miel] para que ellas pasen el invierno. Y era ideal, porque tenías menos trabajo, las abejas estaban más sanas (apicultor, 2007).

Estos rasgos conllevan la necesidad de políticas que permitan incidir no ya en el nivel micro de los emprendimientos, sino en el nivel “meso”, aquel vinculado a las regulaciones, las articulaciones con otros actores, los mecanismos de comercialización, y el acceso a recursos críticos. Por ello, desde los ámbitos locales se visualiza la necesidad de actuar sobre estos aspectos, así como en otros vinculados a las actividades que estructuran las economías de los distritos.

A modo de conclusión

En la provincia de Buenos Aires, como en gran parte de la región pampeana argentina, la disminución de la población ocupada en actividades agrarias se vincula con la concentración de la producción en un menor número de establecimientos, la profundización del proceso de agriculturización sustentado en la producción de cereales y oleaginosas, y la intensificación productiva, a partir de cambios tecnológicos ahorradores de mano de obra. En este sentido, si bien la expansión de la soja como “producto estrella” ha generado significativas consecuencias en áreas no pampeanas, no es menos cierto que también ha producido cambios en zonas de la región pampeana antes incorporadas marginalmente a esta producción, a partir del desplazamiento o disminución de actividades que compiten por el recurso del suelo, como la ganadería de invernada y el tambo. Esta situación se ha visto acentuada en el periodo iniciado con posterioridad a 2002, en que se modificó la política macroeconómica argentina, generando el reposicionamiento de las actividades orientadas a la exportación en un contexto internacional signado por una mayor demanda de materias primas.

A partir del estudio de estas condiciones generales, que han incidido en la consolidación de bolsones de desempleo en áreas rurales y pequeñas localidades pampeanas profundamente imbricadas con la actividad agropecuaria, el trabajo analizó las modalidades que asumen las actividades de autoempleo agropecuario de sujetos vulnerables, encaradas a partir de 2000. Se evaluó si las trayectorias ocupacionales de éstos presentaban vinculaciones previas con actividades autónomas y con el sector agropecuario, y se consideraron sus características como productores, identificándose

algunas facetas que daban cuenta de limitaciones para que tales actividades se constituyeran en un mecanismo importante de reproducción material de sus hogares.

Claramente algunas de ellas exceden el nivel “micro” de los emprendimientos. Los procesos de amplio alcance que están influyendo en las áreas estudiadas inciden de manera significativa en la sustentabilidad y replicabilidad de las iniciativas emprendidas y permiten plantear la interrogante en la medida en que los factores que afectaron a estos sujetos —en tanto trabajadores asalariados— no vuelven a manifestarse, ya desde otro lugar, en su desarrollo como trabajadores autónomos.

No obstante, modificar su direccionalidad supone una gran apuesta por generar o reforzar procesos de desarrollo local en situaciones donde las dinámicas territoriales parecen condicionadas por reglas de juego y actores cada vez menos localizados, como es el caso de los *pools* de siembra. El apoyo a microemprendimientos asume como válidas ciertas premisas que deben discutirse a la luz de las tendencias identificadas. En otras palabras, esta investigación de nuevo pone en primer plano la necesaria articulación entre los niveles micro, meso y macro, mediante políticas que van más allá de pequeños apoyos a iniciativas aisladas, y reviertan no sólo los procesos de exclusión de productores preexistentes, sino también a viabilizar la inclusión de quienes consideran la actividad como mecanismo de sustento para sus familias.

Por otra parte, las dificultades enfrentadas para iniciar y sostener actividades productivas agrarias en situaciones caracterizadas por el soporte fundamental del trabajo familiar nos suministran ciertas pistas acerca de la dinámica de cambio en un contexto globalizado de la estructura agraria de la provincia de Buenos Aires, como representativa de la región pampeana, al poner en evidencia procesos de expulsión de pequeños productores que se combinan con canales reducidos para posibilitar el ingreso “desde abajo”, como “cuentapropistas” con un pequeño capital. La capacidad de desarrollar estrategias que desde el plano local pongan en cuestión las tendencias mencionadas, no sólo en el plano estrictamente productivo —mediante actividades alternativas y más intensivas en trabajo—, sino también en el plano de lo asociativo-organizativo, constituye una interrogante para explorar en futuras investigaciones.



Bibliografía

- Banco Mundial, *Argentina. Agricultura y Desarrollo rural: Temas claves*, Informe 32763-AR, Buenos Aires, junio de 2006.
- Barsky, Andrés, "La puesta en valor y producción del territorio como generadora de nuevas geografías. Propuesta metodológica de zonificación agroproductiva de la Pampa argentina a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario 1988", en Osvaldo Barsky y Alfredo Pucciarelli (eds.), *El agro pampeano. El fin de un periodo*, Buenos Aires, FLACSO-Universidad de Buenos Aires, 1997, pp. 407-522.
- Barsky, Osvaldo y Luciano Fernández, *Tendencias actuales de las economías extrapampeanas, con especial referencia a la situación del empleo rural*, RIMISP, documento elaborado en el marco de la preparación de la Estrategia Nacional de Desarrollo Rural para la Argentina, Buenos Aires, 2005.
- Benencia, Roberto y Germán Quaranta, "Los mercados de trabajo agrarios en la Argentina: demanda y oferta en distintos contextos históricos", en *Estudios del Trabajo*, núm. 32, 2007, pp. 81-119.
- Chudnovsky, Daniel, Sebastián Rubin, Eugenio Cap y Eduardo Trigo, *Comercio internacional y desarrollo sustentable*, Documento de trabajo núm. 25, Buenos Aires, Centro de Investigaciones para la Transformación, 1999.
- Estrada, María Emilia, "El complejo apícola en el sudoeste bonaerense. Perfil de los agentes y formas de coordinación", en S. Gorenstein y V. Viego (comps.), *Complejos productivos basados en recursos naturales y desarrollo territorial. Estudios de caso en Argentina*, Bahía Blanca, Ediciones Universidad Nacional del Sur, 2006, pp. 105-128.
- Gorenstein, Silvia, "Rasgos territoriales en los cambios del sistema agroalimentario pampeano (Argentina)", en *EURE. Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos Regionales*, vol. 27, núm. 78, 2000.
- Gutman, Graciela y Silvia Gorenstein, "Territorio y sistemas agroalimentarios, enfoques conceptuales, dinámicas recientes en Argentina", *Desarrollo Económico*, vol. 43, núm. 168, Buenos Aires, 2003, pp. 563-587.
- Lattuada, Mario, "El crecimiento económico y el desarrollo sustentable en los pequeños y medianos productores agropecuarios argentinos de fines del Siglo XX", *Taller Políticas públicas, institucionalidad y desarrollo rural en América Latina*, FAO-Gobierno de México, México, 28-30 de agosto de 2000.
- Lomnitz, Larissa Adler de, *Cómo sobreviven los marginados*, México, Siglo XXI Editores, 1975.
- Murmis, Miguel y Silvio Feldman, "Persistencia de la pequeña producción mercantil en un pueblo rural: factores favorables y factores limitantes, ¿situación excepcional o situación generalizable?", en *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, núm. 19, segundo semestre, 2003, pp. 73-94.
- Mussico, Miguel, *Relevamiento y actualización de datos del registro provincial de marcas apícolas y de establecimientos procesadores de productos apícolas*, Ministerio de Asuntos Agrarios de la provincia de Buenos Aires, Dirección Provincial de Desarrollo Rural, Departamento Animales Menores de Granja, 2006.
- Neiman, Guillermo, Silvia Bardomás, Matías Berger, Mariela Blanco, Dora Jiménez y Germán Quaranta, *Los asalariados del campo en la Argentina. Diagnóstico y políticas*, Buenos Aires, PROINDER-DDA, Serie Estudios e Investigaciones, núm. 9.
- Pizarro, Roberto, *La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina*, CEPAL, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos, núm. 6, 2001.
- Rofman, Alejandro, *Desarrollo regional y exclusión social. Transformaciones y crisis en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, Amorrortu Editores, 2000.
- Saraví, Gonzalo, "Nuevas realidades y nuevos enfoques: Exclusión social en América Latina", en Gonzalo Saraví (ed.), *De la pobreza a la exclusión. Continuidades y rupturas de la cuestión social en América Latina*, Buenos Aires, Prometeo, 2006, pp. 19-52.
- Tort, María Isabel y Marcela Román, "Explotaciones familiares: diversidad de conceptos y criterios operativos", en María del Carmen González (coord.), *Productores familiares pampeanos: Hacia la comprensión de similitudes y diferenciaciones zonales*, Buenos

LA CUESTIÓN DE LA TIERRA Y LA TRANSICIÓN CHILENA AL CAPITALISMO AGRARIO

*Antonio Cristian Bellisario Kramm**

Fecha de recepción: 31 de octubre de 2008. Fecha de aceptación: 2 de febrero de 2009.

Resumen

Hoy en día la agricultura chilena se ha recuperado de años de rendimientos decrecientes. La misma ardua labor llevada a cabo por una mano de obra agrícola en descenso repentinamente ha alcanzado una mayor productividad y, por tanto, ha logrado el crecimiento económico. Este artículo sugiere que Chile ha experimentado una serie de cambios fundamentales en el último cuarto del siglo XX, los que han intensificado su desarrollo capitalista. Además, observa que el proceso de reforma agraria (1964-1973) y la contrarreforma capitalista “parcial” (1974-1980) permitieron la culminación de la largamente aplazada transición al capitalismo moderno y dio lugar al ascenso de un empresariado agroindustrial y de una agricultura exportadora integrada en la nueva economía mundial.

Palabras clave: Chile, sistema hacendal, cambio agrario, desarrollo agrícola, transición de una sociedad agraria tradicional al capitalismo moderno.



* Profesor de Geografía y Planificación en el Departamento de Ciencias de la Tierra y Atmosféricas, Metropolitan State College of Denver. Correo electrónico: abellisa@mscd.edu.

Abstract

Chilean agriculture today has recovered from the years of declining returns. The same hard work carried out by a farmhand in the period of decline has suddenly achieved greater productivity, and has therefore given rise to economic growth. The present article suggests that Chile experienced a series of fundamental changes in the last 25 years of the 20th century, which intensified its capitalist development. Moreover, we see that the process of agrarian reform (1964-1973) and the “partial” capitalist counter-reform (1974-1980) permitted the culmination of the long-postponed transition to modern capitalism, promoting the rise of agribusiness and an export agriculture integrated into the new world economy.

Key words: Chile, hacienda system, agrarian change, agricultural development, transition from a traditional agrarian to a modern capitalist society.

Résumé

À l’heure actuelle, l’agriculture chilienne s’est remise de plusieurs années de rendements décroissants. Le même dur labeur, réalisé par une main d’œuvre agricole en diminution, a soudain fourni une plus grande productivité et, pour autant, atteint la croissance économique. Cet article suggère que le Chili a connu une série de changements fondamentaux au cours du dernier quart du XXe siècle, lesquels ont intensifié son développement capitaliste. De plus, on observe que le processus de réforme agraire (1964-1973) et la contre-réforme capitaliste “partielle” (1974-1980) ont permis l’apogée de la longuement repoussée transition au capitalisme moderne et ont suscité l’ascension d’entrepreneurs agro-industriels et d’une agriculture exportatrice intégrée dans la nouvelle économie mondiale.

Mots clés: Chili, système d’haciendas, changement agraire, développement agricole, transition d’une société agraire traditionnelle au capitalisme moderne.

Resumo

Atualmente a agricultura chilena está se recuperando de alguns anos de baixo rendimento. O mesmo trabalho árduo realizado pela mão-de-obra agrícola em descenso repentinamente está alcançando uma maior produtividade e, portanto, está atingindo o crescimento econômico. Este artigo sugere que o Chile está experimentando uma série de mudanças fundamentais nos últimos 25 anos do século xx, isso intensificou o desenvolvimento capitalista. Além disso, observa que o processo da reforma agrária (1964-1973) e a contra-reforma capitalista “parcial” (1974-1980) permitiram a culminância do longo prazo de transição ao capitalismo moderno e deu lugar ao Ascenso de um empresário agroindustrial e de uma cultura exploradora integrada na nova economia mundial.

Palavras Chave: Chile, sistema tributário, câmbio agrário, desenvolvimento agrícola, transição de alguma sociedade agrária tradicional ao capitalismo moderno.

Introducción

Este trabajo analiza la estructura agraria del sistema *hacendal*¹ chileno durante el periodo inmediato anterior a la aplicación de la reforma agraria (1955-1965). Observa con atención la transición al capitalismo agrario (las relaciones sociales de propiedad), la cuestión de la tierra (las relaciones espaciales de producción y propiedad agraria) y el desarrollo agrícola, o la cuestión agraria (es decir, la capacidad de la agricultura para lograr con éxito sus funciones de suministrar alimentos y producir plusvalía). Se argumenta que el país antes de poner en marcha la reforma agraria no había terminado su transición al capitalismo moderno debido a la persistencia del sistema hacendal. Esta estructura agraria obstaculizaba el desarrollo del capitalismo debido al monopolio que sustentaban los terratenientes sobre las mejores tierras aptas para la agricultura y por la dependencia de esta clase sobre formas no capitalistas de control del trabajo y de extracción de excedentes. Sostiene que no se había desarrollado un mercado de tierras libre porque los terratenientes controlaban la mayor parte de la tierra agrícola. A su vez, las relaciones sociales precapitalistas y el control de tierra por los terratenientes aplazaron la transición agraria. Además sugiere que la reforma agraria (1964-1973) y la contrarreforma capitalista “parcial” de la dictadura militar de Augusto Pinochet (1974-1980) resolvieron directamente la cuestión de la tierra mediante la apertura del mercado de tierras y que fue sólo con la reforma agraria que esta resolución se logró. A su vez, esta intervención espacial dirigida por el Estado cambió completamente las relaciones sociales y espaciales en el campo chileno y permitió la culminación de la largamente aplazada transición al capitalismo agrario, dando lugar al desarrollo de una agricultura de exportación integrada en la nueva economía mundial. En suma, la reforma agraria desencadenó la transición final al capitalismo moderno acelerando la resolución de la cuestión agraria.²

¹ Por *hacendal* el autor se refiere a los establecimientos rurales llamados haciendas y que son el equivalente a las grandes fincas rústicas de otros espacios latinoamericanos. Nota de la editora.

² Este trabajo es un intento de entregar los lineamientos generales y presentar una estructuración de los principales problemas y consecuencias del proyecto de reforma agraria. En este sentido, el material se presenta organizado alrededor de un tema central: la interrelación entre el proyecto de reforma agraria y el patrón chileno de transición al capitalismo agrario. La mayor parte de la información, sobre la que están basadas las generalizaciones aquí presentadas, es el resultado de un exhaustivo proyecto de investigación empírica llevado a cabo en los archivos de la Corporación de la Reforma Agraria (la agencia chilena creada en 1962 con el fin de impulsar y aplicar el programa de reforma agraria). El resultado del estudio de base factual rigurosa se encuentra publicado en otro lugar (Bellisario, 2006; 2007a; 2007b). Además, la monografía completa sobre este tema será publicada en 2009 por la Editorial LOM de Chile.

El desarrollo y los procesos de transformación agraria

La caída tanto de la fuerza de trabajo agrícola como de la población rural en Chile son similares al resto de América Latina. Sin embargo, las exportaciones agrícolas chilenas han continuado su crecimiento desde mediados de los ochenta en lugar de disminuir como en el resto de la región. En Chile, entre 1960 y 2002, el porcentaje de las personas ocupadas en la agricultura se redujo de 30% a 12%, mientras que durante el mismo periodo la población rural se redujo de 40% a menos de 13%. Durante el decenio 1950-1960, el valor total de las importaciones agrícolas siempre superó las exportaciones agrícolas (por lo menos las duplicó). En el presente, las exportaciones de base agro-acuo-alimentaria y forestal contribuyen con más de 46% del valor total exportado, lo cual supera con creces el valor de las importaciones agropecuarias. Este sostenido dinamismo de la agroexportación ha contribuido a fomentar el reciente crecimiento del desarrollo global en Chile.³ La agricultura chilena en años recientes, de cierta forma, ha superado el principio de rendimientos decrecientes y la relativa precariedad del pasado. La misma ardua labor llevada a cabo por una fuerza de trabajo en descenso ha alcanzado una mayor productividad y, por tanto, un mayor crecimiento económico (Gómez y Echenique, 1988; Murray, 2002).

Se ha argumentado que las sociedades pueden cambiar mediante diferentes procesos, tales como rebeliones, revoluciones políticas, transformaciones socioeconómicas y revoluciones sociales. Revoluciones sociales son “raros pero trascendentales sucesos en la historia del mundo moderno”, las que se manifiestan como “rápidas transformaciones básicas de las estructuras de clase y del Estado de una sociedad; y son acompañadas y en parte llevadas a cabo por medio de rebeliones de clase desde las bases” (Skocpol, 1979:3-4). Así, las revoluciones sociales se caracterizan sobre todo por los cambios estructurales desencadenados por la lucha de clases. Entonces podríamos decir que hasta los primeros años de los sesenta la sociedad chilena estaba transitando de manera gradual desde el antiguo régimen tradicional agrario hacia la modernidad capitalista. Y durante el periodo de intensa lucha de clases sociales y turbulencia política de finales de los sesenta hasta el principio de los ochenta Chile experimentó un cambio de época trascendental. Una revolución social que ha resul-

³ Desde 1984 la economía chilena se ha caracterizado por un fuerte crecimiento económico. El ritmo más alto de crecimiento (7%) se dio en los noventa, para luego caer a 2.3% en 1999-2003 debido a las repercusiones de la crisis económica asiática, para repuntar a 5% en 2004. Lamentablemente este crecimiento de las exportaciones se concentra, en buena medida, en productos primarios, como la minería y la agro-acuo-cultura, de escaso valor agregado. Así, la economía chilena continúa inmersa en el patrón latinoamericano de una economía política de sobreexplotación de los recursos naturales para los mercados externos.

tado en la intensificación del desarrollo capitalista. Ciertamente, desde 1960 la fuerza de trabajo asalariada se ha duplicado, mientras que el Producto Interno Bruto (PIB) se ha triplicado (Riesco, 1989; 1999). En 1960 la población económicamente activa ascendía a 2.3 millones. En 2007 había aumentado a siete millones. Durante el mismo periodo el total de la población sólo se duplicó, pasando de 7.5 millones a 15.5 millones. Ello significa que una creciente proporción de la población chilena, en especial la mujer, ha comenzado a participar en el proceso económico como asalariada.

Al menos tres grandes y altamente contradictorias etapas marcan este periodo trascendental de cambio: en primer lugar, el gobierno reformista populista-burgués del demócrata cristiano Eduardo Frei M. (1964-1970) establece el preludio de la revolución; en segundo lugar, el gobierno socialista de la Unidad Popular (Salvador Allende, 1971-1973) pone de manifiesto la revolución socialista propiamente como tal; y en tercer lugar, la dictadura militar de Augusto Pinochet (1974-1989) inauguró la fase neoliberal-capitalista y excluyente en esta transformación.

La transición a la modernidad capitalista sigue su marcha a lo largo del mundo. En Chile, alrededor de 800,000 personas (5% de la población total y 12% de la población activa) todavía trabajan en la agricultura y viven con sus familias en villorrios rurales. Pero la expulsión de los campesinos de sus tierras tradicionales y su transformación en asalariados modernos están procediendo rápidamente; ya que la mano de obra agrícola ha disminuido de manera constante desde 1990 (véase el cuadro 1).

Cuadro 1
Evolución de la fuerza de trabajo agrícola

<i>Categoría</i>	1990	1995	2000	2007
Fuerza de trabajo total	4,728,500	5,273,900	5,870,900	7,167,300
Fuerza de trabajo agrícola	882,500	809,700	773,500	860,000
Porcentaje	18.7	15.4	13.2	11.9

Fuente: ODEPA, 2005.

El desarrollo de la agricultura competitiva orientada al mercado es un proceso gradual. Se necesita asegurar la “resolución” de tres áreas interrelacionadas. En primer lugar, debe desarrollarse una fuerza de trabajo proletaria junto con un empresariado capitalista que traten de aumentar las ganancias con incrementos en la productividad. En una frase, la transición al capitalismo debe haberse completado. En segundo lugar, la transición hacia el capitalismo debe haber sido reforzada por la resolución de la cuestión de la tierra. Ello incluye el desarrollo de una organización espacial agraria en sintonía con las relaciones de propiedad capitalista y con las crecientes

fuerzas de producción. Este ordenamiento espacial permite la asignación “racional” de la tierra al capital. Y, por último, el desarrollo de la agricultura industrial necesita la resolución de la cuestión agraria. Debe haber un crecimiento del superávit agrícola para el proceso de acumulación del capital, para la inversión y para cumplir con las necesidades de productos primarios de una creciente sociedad urbana.

La transición al capitalismo agrario en Chile terminó en algún momento durante 1980 y 1990. Hoy el capitalismo está firmemente arraigado en el país en su conjunto. Las resoluciones de las cuestiones de la tierra y agraria también han sido aseguradas. Para comprender de manera plena la transición agraria al capitalismo en Chile es importante estudiar la transformación del sistema de haciendas durante el comienzo de los sesenta (antes de la aplicación de la reforma agraria), para determinar cuáles fueron los cambios cruciales y cuándo se llevaron a cabo. Ello es aún más decisivo, pues a principios de los sesenta la mayoría de las tierras productivas, la fuerza laboral y el capital en el campo chileno todavía operaban bajo el sistema hacendal (Kay, 1982).

La transición chilena al capitalismo agrario

Muchas investigaciones se han abocado a mostrar cómo el sistema de haciendas evolucionó con la creciente comercialización de la agricultura. Los análisis más importantes de la evolución del sistema hacendal en Chile han argumentado que al comienzo de los años sesenta el sistema de haciendas básicamente había completado su transformación al capitalismo moderno, mientras que la cuestión agraria persistía (Kay, 1974, 1977, 1982; Schejtman 1971, s.d.). Estos autores señalan que esta transformación ocurrió sobre todo mediante la proletarización de la fuerza de trabajo agrícola. Para sostener su tesis Kay destaca: 1) el aumento de las relaciones salariales y la disminución de las regalías en los ingresos campesinos, 2) la disminución del número absoluto y relativo de los inquilinos dentro del total de la fuerza de trabajo y 3) la disminución de las raciones de tierra a los inquilinos (1977, 114-15).⁴ Schejtman señala que a partir de los años cincuenta del siglo XIX a 1965 el capitalismo transformó lentamente las relaciones sociales del sistema hacendal (s.d., 3-9). Y también observa que al comienzo de la reforma agraria (1964) la transformación de las grandes propiedades en empresas capitalistas constituía la tendencia dominante. Ya que la

⁴ El sistema de haciendas en Chile era un régimen agrario bimodal formado por las economías patronal y campesina. Los productores directos de la economía patronal (o empresa hacendal) eran de dos tipos: los trabajadores permanentes o inquilinos y los trabajadores asalariados temporales. Los inquilinos constituían la mano de obra permanente de la hacienda, que recibían una porción de tierra por la cual tenían que pagar un arriendo o renta con su propio trabajo en la empresa patronal.

economía campesina interna de las haciendas (los inquilinos y sus frágiles derechos de tenencia) estaba en franca descomposición y su proletarización fue avanzando rápidamente mediante “una creciente participación de los salarios monetarios en el ingreso campesino”. Aunque Schejtman admite: “[...] este proceso no había alcanzado aún a la gran mayoría de las haciendas” (s.d., 7).

Estoy en desacuerdo con esta línea de análisis. Mi argumento es que para comprender la transformación chilena es necesario ampliar el alcance teórico con una nueva perspectiva ontológica de análisis, la que ha pasado inadvertida por los estudios prevalecientes ya discutidos: a saber, las relaciones espaciales de la estructura agraria. Y, entonces, debemos introducir la hipótesis de que hasta principios de los años sesenta el sistema de haciendas no había terminado su transición al capitalismo moderno. Esta propuesta se basa en dos premisas. En primer lugar, la permanencia de las relaciones sociales precapitalistas y subordinadas al interior de la hacienda continuó siendo un componente importante en el sistema agrario chileno. Por tanto, la plena mercantilización de la economía campesina interna de la hacienda no se había consolidado. Y en segundo lugar, y tal vez de igual importancia, la estructura espacial de la mayoría del campo chileno todavía era precapitalista, enraizada en el antiguo régimen latifundista; es decir, el monopolio de los terratenientes sobre la mayoría de las mejores tierras agrícolas les continuaba proporcionando una fuente exclusiva de poder económico y político. Contrario a la posición avanzada por Kay y Schejtman, sostengo que la resolución de la cuestión de la tierra llevada a cabo por la reforma agraria, entre 1964 y 1980, fue la acción crucial que precipitó la culminación del proceso de transición del sistema hacendal al pleno capitalismo agrario y también permitió la resolución de la cuestión agraria. Para Kay y Schejtman este proceso no desempeñó un papel significativo en la transformación de la hacienda, ya que, conforme a su línea de análisis, la transición básicamente había culminado antes de la aplicación de la reforma agraria.

La crítica a la tesis de la transición al capitalismo agrario propuesta por Kay y Schejtman aquí descrita me lleva a proponer que la acción directa del Estado mediante la reforma agraria (1964-1973) y la contrarreforma “parcial” del gobierno militar de Pinochet (1974-1980) afectaron crucialmente las tres áreas interrelacionadas necesarias para el desarrollo de la agricultura competitiva orientada al mercado: 1) la transición al capitalismo, 2) la cuestión de la tierra y 3) la cuestión agraria.

Sobre la transición al capitalismo, el proceso de reforma y contrarreforma “parcial” cambió totalmente la estructura rural de clases del campo chileno. Promovió no sólo la plena mercantilización de la fuerza de trabajo rural al transformar a los cam-



pesinos internos de la hacienda, ya sea en asalariados (por la expulsión compulsoria de las haciendas) o en productores agrícolas (mediante la concesión de una parcela de tierra productiva); pero tal vez más importante, estimuló el rápido desarrollo de una nueva clase agrícola empresarial local y extranjera al inducir la creación de explotaciones de tamaño mediano más eficientes. Estos cambios entretejidos permitieron la culminación del proceso de transición de la hacienda al capitalismo agrario. Como señala Bauer, el proceso de reforma agraria, especialmente la etapa de contrarreforma “parcial” de Pinochet “[...] impuso una largamente pospuesta ‘revolución capitalista’ en el campo,” la que llevó “[...] a la proletarización sin mayor ceremonia de los trabajadores del campo” (1975:276). Además, la concomitancia de la reforma agraria con uno de los periodos más revolucionarios de la historia contemporánea de Chile contribuyó a establecer firmemente el capitalismo en la sociedad entera.

Sobre la cuestión de la tierra, el proceso de reforma agraria reestructuró radicalmente la organización espacial de la propiedad agrícola del sistema hacendal (el problema del latifundio-minifundio). Destruyó el monopolio virtual de los terratenientes sobre la tierra que impedía de modo significativo la apertura del mercado de tierras y desalentaba la competencia. Esta intervención directa del Estado sobre el sistema de la propiedad agrícola y sobre la estructura espacial agraria resolvió de manera inexorable la cuestión de la tierra mediante la expropiación de la totalidad del ineficiente latifundio, lo cual destruyó de forma irremediable la base de poder de la clase hacendal precapitalista. A su vez, este nuevo ordenamiento espacial del campo chileno desarrollado, directa e indirectamente, por el proceso de reforma agraria estimuló el desarrollo del capitalismo. Ciertamente, este proceso creó 65,000 nuevas unidades agrícolas de las 5,800 haciendas y fundos expropiados. Estas nuevas unidades productivas fueron la base para el desarrollo del mercado de tierras que sostuvo la emergencia de los nuevos grupos empresariales agrícolas.

Sobre la cuestión agraria, estos cambios interrelacionados, a saber el nuevo sistema de clases agrarias y el radical reordenamiento espacial del campo, junto con las políticas macroeconómicas neoliberales, han ayudado a fomentar el aumento de las fuerzas de producción y a mejorar la productividad agrícola, aunque la pobreza rural y la continua proletarización de los pequeños campesinos de las unidades familiares y subfamiliares siguen constituyendo los principales problemas del campo (Kay, 2002).

¿Hubo cambio estructural entre 1955 y 1965?

Dos elementos *parecen* haber cambiado entre los censos agropecuarios de 1955 y 1965. En primer lugar, el número total de explotaciones parece haber aumentado

en más de 100,000 unidades. En segundo lugar, aquellas explotaciones menores de 10 hectáreas (ha) (el sector del minifundio) también parecen haber aumentado. Es importante reflexionar sobre ello, ya que nuestra evaluación sobre la naturaleza del cambio agrario en Chile en esta época y en la medida en que cualquier posible transformación agraria haya procedido gira en torno a si estas cifras son correctas. Algunos influyentes agraristas pueden haber malinterpretado este aparente cambio.

De hecho, este crecimiento no se produjo. Por el contrario, el número de explotaciones agropecuarias disminuyó en 36,000 unidades. Este error fue producto de dos definiciones conceptuales diferentes que produjeron un cambio en los cuestionarios censales. En el censo agropecuario de 1955, las explotaciones de inquilinos y medieros no fueron censadas —tierras entregadas en ración y en mediarías con superficies menores de 10 ha, las subtenencias—, ya que no se les consideró como productores agrícolas.⁵ Por tanto, sus explotaciones no se consideran en los totales de 1955, mientras que estas explotaciones sí fueron incluidas en el censo de 1965. Las explotaciones de los inquilinos y medieros en el censo de 1955 ascendían a 111,790 unidades. Por tanto, si se quiere comparar las explotaciones de 1955 con las del censo agropecuario de 1965 (el año en que inquilinos y medieros con ración de tierra fueron censados como productores agrícolas), uno tendría que añadir las 111,790 explotaciones de inquilinos y medieros a las 151,82 explotaciones de los demás productores agrícolas de ese año, lo cual resultaría en un total de 289,733 unidades. Así, el *total de explotaciones disminuyó* en 12%, lo que significa que la *concentración de la tierra aumentó* entre 1955 y 1965 (véase el cuadro 2).

Cuadro 2
Distribución corregida del número de explotaciones
según tenencia, 1955 y 1965

Tipo de tenencia	Número de explotaciones		Cambio entre 1955 y 1965	
	1955	1965	Núm.	%
Productores ^a	151,082	175,170	24,088	15.9
Inquilinos	111,790	60,315	-51,475	-46.0
Medieros	26,861	18,007	-8,854	-33.0
Total	289,733	253,492	-36,241	-12.5

^a Incluye familiares no remunerados.

Fuente: Alaluf *et al.*, 1969:52.

⁵ En Chile, la categoría de pequeños campesinos empresarios la constituían los medieros. El sistema de mediería consistía en la repartición de la cosecha en medias, entre el propietario de la tierra (por lo general un terrateniente) y el campesino empresario, quien proporcionaba el trabajo y los insumos.

En lo que respecta a la compatibilidad de los censos agropecuarios de 1955 y 1965 con fines comparativos, cabe señalar lo siguiente: muchos de los problemas que surgen al comparar información de diferentes años censales se derivan de los cambios introducidos, de un censo a otro, en las definiciones de las principales clasificaciones utilizadas para recopilar la información. Estos cambios hacen que algunos de los totales sean incompatibles si no se hacen algunos ajustes. El no hacerlo ha llevado a algunos autores a avanzar en una evaluación inexacta de la naturaleza del cambio agrario de la época.

Así, por ejemplo, algunos autores, entre ellos los muy influyentes Schejtman (1971:200; s.d.:5-8) y Kay (1971:127; 1977:113-16), han utilizado datos de la estructura de la fuerza de trabajo de los censos agropecuarios, y en especial de inquilinos (su cantidad total y la superficie de sus explotaciones), para mostrar la rápida desintegración del sistema hacendal y la proletarización de su fuerza de trabajo en las décadas de los cincuenta y sesenta. En concreto, ambos autores utilizan la cantidad absoluta y relativa de inquilinos ocupados en la agricultura para sostener sus tesis. Por ejemplo, Kay señala: “los inquilinos perdieron importancia dentro del total de la población agrícola. Su proporción dentro de la población rural disminuyó de un máximo de 21% en 1935 a 12% en 1955 y 6% en 1965” (1977:115). De acuerdo con los censos agropecuarios, el número total de inquilinos en 1955 ascendía a 82,367, y en 1965 era de 73,938. El total de la fuerza de trabajo activa agrícola en 1955 totalizaba 664,240, y en 1965 había ascendido a 878,780. Por tanto, de acuerdo con estas cifras, el número relativo de inquilinos que participaban en la fuerza de trabajo era de 12% y 9%, respectivamente. Así, además de la disminución relativa de la participación de los inquilinos en la población activa agrícola, el número total de la fuerza de trabajo activa parece haber aumentado en más de 200,000 personas, un aumento de 32% de (véase cuadro 3).

Este crecimiento parece contradecir la noción ampliamente aceptada de que la agricultura desde la década de los treinta no produjo tasas de crecimiento sostenibles, y por tanto la fuerza de trabajo rural continuó emigrando, en grandes cantidades, a las ciudades en rápido crecimiento. Alaluf *et al.* (1969:62-70), sin embargo, ha demostrado que este crecimiento de la fuerza de trabajo agrícola en realidad no ocurrió. Los totales así obtenidos en estos dos censos no constituyen una cuenta exacta del total de personas que trabajaban en la agricultura en esos años, pues se hicieron algunas importantes omisiones en la cuenta de la población de 1955, y otras duplicaciones (algunas de los cuales pueden ser contabilizadas y otras no son posibles de cuantificar) para tratar de superar esta deficiencia en el censo de 1965. En el censo de 1955,

Cuadro 3
Estructura de la fuerza de trabajo agrícola
(datos censales sin corregir), 1955 y 1965

Categoría	1955		1965		Cambio 1955 - 1965	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
Productores y familiares no remunerados	329,262	49.6	514,787	58.6	185,525	56.3
Administradores y empleados	12,664	1.9	12,138	1.4	-526	-4.2
Personal de vigilancia	19,499	2.9	16,021	1.8	-3,478	-17.8
Inquilinos, inquilinos-medieros	82,367	12.4	73,938	8.4	-8,429	-10.2
Medieros puros	26,861	4.0				
Trabajadores temporales	193,587	29.1	261,896	29.8	68,309	35.3
Total	664,240	100.0	878,780	100.0	214,540	32.3

Fuente: Alaluf *et al.*, 1969:175.

los familiares no remunerados que trabajaban en las explotaciones constituidas por tierras en ración y medias no fueron censados, ya que los inquilinos y los medieros no fueron considerados como productores. Si asumimos, de acuerdo con el trabajo de Alaluf *et al.* (1969: 67), que existía por lo menos un familiar no remunerado en las familias de inquilinos y medieros, habría que añadir 111,790 personas a la categoría de productores y trabajadores no remunerados en el censo de 1955. En el censo de 1965, inquilinos, medieros, administradores y empleados, y el personal de vigilancia junto con los miembros de sus familias que trabajaban en la agricultura, se contabilizaron dos veces, una vez como campesino productor y otra vez como campesino trabajador. Por ende, más de 60,000 personas deben restarse de la categoría de productores y familiares no remunerados del censo de 1965. En resumen, en 1955 el total de la población económicamente activa ocupada en la agricultura era mayor de 664,240, tal vez alrededor de 776,030. La población correspondiente de 1965 era menor de 878,780, quizás entre el rango de 780,000 y 818,465. Incluso esta última estimación todavía tiene duplicaciones que son imposibles de evaluar. Entonces, si tenemos en cuenta las duplicaciones incurridas en el censo de 1965, y las omisiones del censo de 1955, “se llega a la conclusión de que la población ocupada en la agricultura en ningún caso experimentó aumento en el periodo intercensal. En el mejor de los casos, puede decirse que se mantuvo constante” (Alaluf *et al.* 1969: 68). De este modo, la cantidad relativa de inquilinos ocupados en la agricultura desde mediados de los años cincuenta a comienzos de los sesenta osciló entre 9% y 10% (véase el cuadro 4). Ello está en contradicción con la evaluación de la situación hecha por Kay (1971, 1977).

Cuadro 4
Estructura corregida de la fuerza de trabajo agrícola, 1955 y 1965

Categoría	1955		1965		Cambio 1955 - 1965	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
Productores y familiares no remunerados	441,052	56.8	436,465	53.3	-4,587	-1.0
Administradores y empleados	12,664	1.6	12,138	1.5	-526	-4.2
Personal de vigilancia	19,499	2.5	16,021	2.0	-3,478	-17.8
Inquilinos, inquilinos medieros	82,367	10.6	73,938	9.0	-8,429	-10.2
Medieros puros	26,861	3.5	18,007	2.2	-8,854	-33.0
Trabajadores temporales	193,587	24.9	261,896	32.0	68,309	35.3
Total	776,030	100.0	818,465	100.0	42,435	5.5

Fuente: Alaluf *et al.*, 1969:62-70.

Estas cifras no apoyan su tesis de la rápida desintegración del sistema hacendal y la proletarización de su fuerza de trabajo en los años cincuenta y sesenta. Por el contrario, la desaparición del sistema tradicional de haciendas requeriría una determinante intervención estatal.

Otro problema con estos dos censos implica la cantidad total de tierras en ración de inquilinos (regalías de tierras). Kay, refiriéndose a la disminución en el número total de hectáreas en ración asignadas a los inquilinos, afirma: “la tierra asignada en medias se mantuvo más o menos constante entre 1955 y 1965, mientras que la tierra asignada en ración a los inquilinos disminuyó alrededor de una sexta parte” (1977:114). Para sus observaciones Kay utilizó las cifras brutas de ambos censos, los que mostraban 136,900 ha en 1955 y 115.400 ha 1965 en poder de los inquilinos. Estas cifras muestran una disminución de 15.6% en las tierras entregadas a los inquilinos entre los dos censos. El problema con esta información es que la cantidad de tierras entregadas a los inquilinos-medieros en 1955 no distingue la parte correspondiente a ración de la parte correspondiente a medias. En consecuencia, los medieros de 1955 son una categoría “pura”. Por otro lado, el censo de 1965 distingue de forma clara entre la tierra entregada a los inquilinos en ración de aquella que tenían en medias. La primera cantidad, la tierra entregada en regalías o ración, se ha sumado a la categoría de “empleados e inquilinos con ración”, y la segunda cantidad, la tierra en medias, se ha sumado a la superficie entregada a medieros. De este modo, la clase de medieros de 1965 es una categoría mixta, ya que contiene las superficies de tierra de medieros puros y la tierra asignada a los inquilinos en medias o “medieros impuros” (Alaluf *et al.*, 1969:55-8). Después que se han hecho estos ajustes a los censos

agropecuarios de 1955 y 1965, los datos corregidos demuestran que la superficie asignada a los inquilinos (tierras en ración) en lugar de *disminuir*, como se ilustra con los datos puros sin modificar, *creció* en 3,000 ha (un incremento de 2.3%). Y la tierra asignada en medias disminuyó en 140,000 ha (una disminución de 36%) (Alaluf *et al.*, 1969:58). De este modo, la información concerniente a los inquilinos (el número total de individuos y la cantidad de tierra asignada en ración) de estos dos censos representa dos clasificaciones totalmente diferentes, las cuales deben tenerse en cuenta al momento de identificar una tendencia general (véase el cuadro 5). Esta tendencia general estaba lejos de representar la desintegración del sistema tradicional de haciendas. Por el contrario, los datos ponen de manifiesto la resistencia de las economías internas de la empresa campesina en el sistema hacendal.

Cuadro 5
Distribución corregida de la superficie de las explotaciones según tenencia, 1955 y 1965

Type of tenure	Área (1000 ha)		Cambio 1955 - 1965	
	1955	1965	No.	%
Productores ^a	27,185.6	30,259.5	3,073.9	11.3
Inquilinos	136.9	140.0	3.1	2.3
Medieros	389.8	249.2	-140.6	-36.1
Total	27,712.3	30,648.7	2,936.4	10.6

^a Incluye familiares no remunerados.

Fuente: Alaluf *et al.*, 1969:58.

Los censos agropecuarios intentan ofrecer un levantamiento de todas las tierras que de manera potencial pueden ser utilizadas para la agricultura. Sin embargo, como se dijo antes, en Chile la tierra que se utilizaba efectivamente cada año para los cultivos era menor que la superficie total registrada por el censo agropecuario. En 1955 y 1965, la superficie cultivada era de sólo 1.4 millones de ha (entre cultivos anuales y permanentes). Por tanto, cuando observamos la participación de los tipos de tenencia en las tierras cosechadas, podremos medir mejor la participación de las subtenencias en los cultivos en esos años. En 1955, los inquilinos representaban 10% de la mano de obra agrícola y concentraban 9.2% de la superficie cultivada. Los medieros representaban 3.4% de la mano de obra agrícola y tenían 26% del total de superficie cultivada. Juntos representaban 14% de la fuerza de trabajo y concentraban 35% del total de tierras cultivadas. Diez años más tarde, en 1965, los inquilinos comprendían 9% de la mano de obra agrícola y concentraban casi 10% de las tierras cultivadas. Por otro

lado, los medieros representaban 2.2% de la mano de obra agrícola y tenían 17.5% de las tierras cultivadas. Juntos representaban 11.2% de la fuerza de trabajo agrícola y concentraban 18.5% de las tierras cultivadas (Alaluf *et al.*, 1969:50, 58, 61, 69).

Estos datos muestran inequívocamente la inesperada continuidad estructural del sistema hacendal. La creciente lucha urbano-rural en la política nacional, la continua erosión del poder de veto de los terratenientes sobre la política agrícola y el aletargado desempeño de la agricultura aún no producía los profundos cambios estructurales en el sistema de haciendas. Por el contrario, los terratenientes continuaban manteniendo la mayoría de las tierras agrícolas cautivas e improductivas y continuaron dependiendo de una combinación de pagos en efectivo y formas no capitalistas de extracción de excedentes a los inquilinos y a los medieros.

Algunos cambios se estaban realizando y eran por cierto parte de la declinación secular del sector agrícola en general y del sistema de haciendas en particular. Por ejemplo, un pequeño sector de haciendas estaba reforzando el viejo sistema de trabajo del inquilinaje al proporcionar más tierras en ración a los inquilinos a cambio de rentas, mientras que otras haciendas, también en menor número, habían evolucionado hasta convertirse en modernas estructuras capitalistas con el uso intensivo de los recursos productivos y la extensión del pago en efectivo a la fuerza de trabajo. Sin embargo, la mayoría de las haciendas estaba en la etapa de la forma tradicional de hacienda; esto es, la combinación de la economía patronal y la economía campesina interna (aparcerías campesinas).

La forma en que Kay y Schejtman han utilizado los datos del censo para plantear la tesis de la continua desintegración de las economías internas de los campesinos, desde la década de los treinta y la consiguiente transición de la hacienda tradicional a empresa capitalista plena, no ha sido adecuada. Ellos identificaron este cambio para argumentar que a comienzos de la década de los sesenta el sistema de haciendas chilenas había completado en gran medida su transición al capitalismo agrario.

El análisis sistemático aquí expuesto me lleva a concluir que hasta el comienzo de la reforma agraria, en 1965, los datos no apoyan la tesis de la desintegración del sistema hacendal. Aún no se puede hablar de la obliteración de este sistema ni de la completa proletarización de su fuerza de trabajo. Nuestro argumento sugiere que el proceso de reestructuración agraria llevada a cabo por el Estado, a finales de los sesenta y principios de los setenta, remodeló completamente la forma de organización productiva denominada hacienda hacia empresas agrícolas modernas. Por tanto, la transición del sistema agrario tradicional y del país al capitalismo moderno estaba lejos de haberse terminado al comienzo de la década de los sesenta.

La incompleta transición al capitalismo agrario

La lucha por la tierra y el control en las zonas rurales se libraron en la arena política. Desde la década de los treinta una inestable coalición hizo una serie de intentos para socavar el poder sociopolítico de los hacendados, con diversas estrategias, incluyendo modestos esfuerzos en pro de la redistribución de la tierra y desafíos al fuerte control de los hacendados sobre la fuerza de trabajo rural. La inestabilidad de esta coalición se debió a los muy contradictorios intereses de sus miembros — formada por sindicatos urbanos e industriales, la clase obrera urbana, partidos políticos de izquierda (como el Socialista y el Comunista) y la clase media, y sus representantes políticos como el Partido Demócrata Cristiano. Ninguno de estos desafíos logró completamente su tarea hasta la aprobación, en 1967, de las leyes que autorizaban la expropiación de los predios agrícolas y que permitían la sindicación campesina; no obstante, cada uno de estos intentos significó una lenta dilución y erosión de la base política de los terratenientes. Las reformas electorales de 1958 y 1962 representaron un cambio fundamental dentro de este marco de debilitamiento de la base política hacendal. La primera introdujo el voto secreto, que puso fin a las prácticas electorales fraudulentas, y la segunda “hizo el registro de votación obligatorio, simplificándolo y haciéndolo permanente” (Winn, 2004:94). Estas reformas permitieron a los partidos políticos del centro y de la izquierda tener acceso al apoyo electoral entre los campesinos, que hasta ese momento habían permanecido cautivos por los partidos políticos que representaban a los intereses de los hacendados (Bengoa, 1988:14). Este cambio de política le permitió a la izquierda llevar su ideario político a las zonas rurales para intentar ganar el voto campesino que hasta ese momento no había escuchado o no respondía bien a sus planteamientos. Como consecuencia, en 1963, por primera vez en la historia, un candidato de la izquierda fue elegido diputado para el Congreso por una localidad rural (Gómez, 1986:43). Pero a pesar de estos intentos, el monopolio que los hacendados aún tenían de las tierras más productivas continuaba proporcionándoles una vigorosa fuente de poder político.

En cuanto a la agencia histórica desarrollada por los campesinos en su lucha por el control de las áreas rurales, Loveman ha señalado que durante el siglo XX los campesinos “recurrente y persistentemente desafiaron el orden político existente” elaborado por los terratenientes (1976:xxviii). Loveman sostiene que la pérdida terrateniente del poder político y del control sobre el campo “no puede entenderse sin referencia a la larga lucha que los campesinos, ayudados por los partidos políticos urbanos, las organizaciones laborales y la urbanización del campo, libraron para arrancarles el control del sector rural a los hacendados” (*Ibid.*:xxxiii). Después de la



reforma electoral de 1958, los campesinos buscaron la ampliación de su participación en la política chilena y, en consecuencia, se volvieron cada vez más radicalizados y comprometidos en la lucha de clases en contra de los hacendados. En las elecciones presidenciales de 1964, los primeros comicios presidenciales celebrados bajo las nuevas directrices introducidas por la reforma electoral de 1958, el campesinado y los proletarios urbanos votaron por los demócrata cristianos, ya que estos últimos se habían comprometido a transformar el tradicional sistema de propiedad agrícola en Chile. Esta elección marcó el comienzo del declive del poder de los hacendados. Su fuente de poder social sufrió un importante revés cuando la recientemente creada agencia de planificación gubernamental CORA (Corporación de la Reforma Agraria) comenzó a expropiar sus haciendas. Desde un ángulo de política económica, la reforma agraria debe verse como la culminación de los intentos de una coalición de múltiples clases para modernizar el campo chileno. Durante el gobierno de Eduardo Frei (1964-1970) los campesinos empujaron a los centristas demócratas cristianos para intensificar el proceso de reforma agraria. En 1970, los campesinos apoyaron en las elecciones al socialista Salvador Allende, quien prometió en su campaña presidencial eliminar completamente el sistema latifundista. Durante este gobierno, los campesinos chilenos participaron activamente en la política y en la lucha de clases. Una de sus principales acciones en contra de los hacendados fue la toma de aquellos fundos y haciendas en las cuales el gobierno demostraba cierta reluctancia para expropiarlos. Dentro de pocos años, los campesinos se convirtieron en una de las fuerzas sociales más radicalizadas de la política chilena al tratar de obtener el control sobre el campo, derecho que nunca antes se les había reconocido. Por otro lado, en el espacio urbano el proletariado estaba llevando a cabo tácticas similares al tomar fábricas y terrenos urbanos baldíos para satisfacer sus insatisfechas necesidades de vivienda.

Cristobal Kay ha argumentado que, desde la década de los treinta, los terratenientes estaban dedicados a la transformación de sus explotaciones en empresas capitalistas, y hacia 1964 (el comienzo de la reforma agraria) habían “casi completado la transformación” al trabajo asalariado (1992:104). Kay sostiene además que en el caso de Chile, la cuestión agraria (la relativa precariedad del desarrollo agrícola) continuó mientras que la agricultura se había “convertido en predominantemente capitalista” (1992:104). Desde mi perspectiva, Kay exagera la magnitud en que la transformación había procedido. Nuestros estudios nos permiten afirmar que hasta el principio de los sesenta el sistema agrario chileno, a pesar de su plena comercialización, no había completado su transición al capitalismo moderno. Se pueden adelantar dos puntos relacionados para demostrarlo: el primero relacionado con el carácter de la mano de obra y el segundo en lo que respecta al poder sociopolítico de los terratenientes.

En primer lugar, se ha señalado que el desarrollo del capitalismo agrario exige la mercantilización de una gran cantidad de la fuerza de trabajo (Brenner, 1986). Es decir, la gran mayoría de los trabajadores agrícolas debe haber sido despojada del control de sus medios de subsistencia mediante la intensificación de la acumulación primitiva u originaria. Así, la transformación del campesinado (con control directo sobre sus medios de subsistencia) en trabajadores asalariados constituye una tendencia inequívoca del desarrollo y evolución de una economía de mercado.

En los sesenta, en Chile un gran porcentaje de la fuerza de trabajo agrícola no estaba totalmente mercantilizada. Es decir, estos trabajadores tenían un frágil control sobre los medios de producción y las condiciones para realizar su trabajo mediante el acceso a una parcela de tierra; a la vez, algunos de estos productores directos vendían su trabajo de una forma temporal o intermitente. Ciertamente, en 1965, un año después del inicio de la reforma agraria, los trabajadores de la economía campesina interna de la hacienda (inquilinos y medieros) representaban 11% de la fuerza de trabajo agrícola y estaban dotados con 18% de las tierras cultivadas en la forma de subtenencias. Ese mismo año, la economía campesina externa o los pequeños propietarios ascendían a casi 26% de la mano de obra agraria con acceso a la tierra, aunque algunos de ellos tenían parcelas de un tamaño por debajo del nivel de auto o subsistencia. Por tanto, una gran cantidad de campesinos no había sido totalmente subordinada a la mercantilización del mercado laboral y al empleo masivo del trabajo asalariado y del capital.

En segundo lugar, una gran proporción de terratenientes tradicionales no había culminado su transformación en capitalistas productores agrarios, con el consiguiente paso de la forma hacienda a empresa capitalista plena. Como se dijo antes, algunos de los hacendados explotan sus haciendas con un mínimo de inversión de capital; otros mantenían la tierra principalmente como una insignia de estatus clase o como garantías para obtener crédito; y aun otros sólo extraían rentas precapitalistas de la empresa campesina. Ya he mencionado que uno de los principales factores que retrasan el desarrollo de una agricultura plenamente capitalista fue la gran cuota de poder político que los terratenientes ejercían en los altos niveles de gobierno. El veto terrateniente sobre la política agraria era una consecuencia directa de este poder (Ratcliff y Zeitlin, 1988). Como lo ha señalado Kay (1992:107), las políticas gubernamentales en cuestiones de política de crédito, tributación, inversiones públicas, precios agrícolas y la política de exportación, siempre favorecieron a los grandes terratenientes en detrimento de los pequeños productores. Los grandes propietarios de tierras controlaban una gran parte de los medios de producción, tales como la tie-



rra y los derechos sobre el agua, y utilizaron estos recursos tanto para fines de lucro como para sustentar el poder sociopolítico y el estatus de clase. De este modo, los terratenientes tradicionales buscaban beneficios indirectos de la propiedad de la tierra. Ellos controlaban la fuerza de trabajo rural con fines de poder político; utilizaban las propiedades como garantía para créditos de inversión para negocios más rentables fuera de la agricultura; obtenían rentas de los inquilinos y medieros, y utilizaban la propiedad de la tierra como un bien especulativo y como un dispositivo para recibir exoneración de impuestos gubernamentales.

Hacia la década de los cincuenta, Chile se había convertido en una sociedad altamente urbanizada con un significativo desarrollo industrial. Pero el desarrollo de una sociedad urbana e industrializada no había logrado borrar el antiguo carácter agrario de sus relaciones sociales. Quizás ésta es una de las principales paradojas de Chile en el siglo XX, a saber, que una emergente sociedad urbana moderna haya mantenido en su núcleo central relaciones sociales agrarias tradicionales. Dicho de otro modo, una constante contradicción permeaba la alianza de las clases dominantes en Chile, una contradicción derivada de la relación antagónica entre el capital industrial y los terratenientes tradicionales (Ratcliff y Zeitlin, 1988).

Observaciones finales: la reforma agraria

A principios de los sesenta, los partidos políticos de centro-izquierda formaron un consenso para realizar algún tipo de cambio agrario. En 1964, el Partido Demócrata Cristiano ganó las elecciones presidenciales con una rotunda victoria. El recién elegido presidente, Eduardo Frei, hizo de la reforma agraria una parte integral de su agenda política. La segunda Ley de Reforma Agraria fue aprobada en 1967 por el Congreso. Durante los periodos presidenciales de Eduardo Frei M. (1965-1970) y Salvador Allende (1971-1973) con esta ley se expropiaron más de 5,800 haciendas que abarcaban nueve millones de ha (59% de las tierras agrícolas de Chile), lo que representaba la totalidad del latifundio. Tras el golpe militar que depuso a Salvador Allende el 11 de septiembre de 1973, se les devolvió a los antiguos propietarios 32% de las tierras expropiadas —bien en reservas o bien en haciendas completas sin dividir—. ⁶ Las especificaciones originales de la ley de reforma agraria estipulaban que los propietarios expropiados podrían retener una parte de sus haciendas que no excediera de 80 hectáreas de riego básico (HRB), derecho que se denominó reserva

⁶ Las tierras que fueron devueltas habían pertenecido a unidades productivas de tamaño medio, las cuales utilizaban técnicas productivas más eficientes que los latifundios y que fueron expropiados en los últimos años del gobierno de Allende. Los militares casi nunca devolvieron explotaciones que habían sido expropiadas por una mala o ineficiente administración o que habían estado abandonadas o que habían sido propiedad de terratenientes ausentistas (que no residían en explotaciones agrícolas).

(Cruz, 1983).⁷ En 1973, alrededor de 76,500 trabajadores rurales comprendían el sector reformado.⁸ Al final del proceso de consolidación (o de la contrarreforma “parcial” del gobierno militar), en 1980, casi 46,000 familias campesinas habían sido beneficiadas con dos quintas partes de las tierras expropiadas —en la forma de parcelas productivas individuales—. ⁹ Las restantes 29,000 familias campesinas se quedaron sin sus medios de subsistencia, y no se les proporcionaron otras formas de empleo. Hoy en día, casi 40% de aquellas familias campesinas que recibieron tierras aún posee sus parcelas y son relativamente prósperas. Del resto de las tierras expropiadas, una parte fue subastada en venta pública y otra parte fue traspasada a instituciones públicas o sin fines de lucro.

El objetivo original de la reforma agraria fue resolver las cuestiones de la tierra y agraria, específicamente romper la concentración de la propiedad de la tierra e incrementar la producción agrícola. De manera paralela, la reforma agraria intentaba modernizar al país mediante un desarrollo económico suficiente para incorporar a los trabajadores agrícolas a la vida de la sociedad urbana. Una de las principales consecuencias de este proceso de intervención estatal fue acelerar la transición al capitalismo agrario. La reforma agraria desmanteló totalmente la estructura del sistema hacendal, y al hacerlo cambió de forma radical las relaciones agrarias de propiedad social mediante el desarrollo de un mercado de tierras abierto. Algunos de los beneficiarios de las nuevas unidades agrícolas creadas por la reforma agraria son grupos capitalistas que han consolidado explotaciones de tamaño mediano dedicadas a la rentable actividad exportadora de productos de base agro-acuo-alimentaria. Grandes empresas forestales también han adquirido grandes extensiones de tierra, las cuales han sido desarrolladas para la producción de *chips* de madera y celulosa de exportación.

En el camino chileno hacia el capitalismo moderno, en general, y en la agricultura, en particular, encontramos que las relaciones sociales estaban mediadas por una combinación de elementos tradicionales y modernos de control de la mano de obra y de la extracción de la plusvalía. Es decir, dos factores entrelazados, y altamente contradictorios, negociaban el desarrollo de la agricultura. A principios de los sesenta, la clase terrateniente estaba suspendida en una ambigua amalgama de tradicionalismo

⁷ Una hectárea de riego básico es una unidad abstracta de tierra que estandariza las diferentes calidades de los suelos de las explotaciones agrícolas con el fin de determinar su susceptibilidad de expropiación basada en la capacidad productiva de la tierra y no sólo en su tamaño.

⁸ Si incluimos a los miembros de sus familias, tenemos que la población total del sector reformado ascendía alrededor de 342,000 personas.

⁹ De acuerdo con la información obtenida en los archivos de la CORA, se les asignó una parcela productiva de tierra a 46,269 familias. Estas parcelas sumaron una superficie de 3,946,106 ha, cifra que representa 39.6% de las tierras expropiadas.

y de modernización. Algunos trabajadores rurales habían sido obligados a separarse de la tierra y a dejar de ser campesinos, además estaban sometidos a la relación moderna salarial, mientras que muchos trabajadores rurales aún vivían del trabajo de la tierra con acceso a parcelas de tamaño pequeño. La productividad y la acumulación de capital eran lentas incluso para el sector más empresarial de los terratenientes. Para el desarrollo de las fuerzas de producción capitalistas —con la introducción de nueva tecnología agraria como la mecanización (tecnología para el ahorro de mano de obra) y las semillas mejoradas (tecnología para incrementar las cosechas) para alcanzar la vía rápida hacia una mayor productividad— habían sido introducidas en algunos fundos modernos, mientras que la mayoría de las haciendas seguía utilizando anticuada tecnología, como arados de madera y animales de labranza. En suma, a principios de los sesenta, mientras que el sistema tradicional de haciendas aún era de estructura dominante en el campo chileno, éste coexistía con el lento ascenso del capitalismo agrario.

En el Chile contemporáneo, un largo periodo de reestructuración agraria ha forjado muchos cambios en el campo que ni los antiguos hacendados ni los inquilinos podrían haber previsto. Hoy los nuevos propietarios de la tierra parecen estar más cerca del ideal schumpeteriano de modernos capitalistas que los antiguos hacendados. Por otra parte, la relación fundamental entre esta nueva clase capitalista y los trabajadores rurales está firmemente centrada en formas capitalistas de extracción de la plusvalía mediante la contratación de trabajo asalariado. La transformación capitalista está ahora completa.



Bibliografía

- Alaluf, David, Emilio Robles y Ana María López, *Cambios ocurridos en la agricultura chilena en el periodo comprendido entre los censos agropecuarios 1955 y 1965*, Santiago, ICIRA, 1969.
- Bauer, Arnold J., *Chilean Rural Society from the Spanish Conquest to 1930*, Cambridge, Cambridge University Press, 1975.
- Bellisario, Antonio, “The Chilean Agrarian Transformation: The Pre-Agrarian Reform Period (1955-1965)”, *Journal of Agrarian Change*, núm. 2, 2006, pp. 167-204.
- _____, “The Chilean Agrarian Transformation: Agrarian Reform and Capitalist ‘Partial’ Counter-Agrarian Reform, 1964–1980. Part 1: Reformism, Socialism, and Free-Market Neo-liberalism”, *Journal of Agrarian Change*, núm. 1, 2007a, pp. 1-34.
- _____, “The Chilean Agrarian Transformation: Agrarian Reform and Capitalist ‘Partial’, Counter-Agrarian Reform, 1964–1980. Part 2, CORA, Post-1980 Outcomes and the Emerging Agrarian Class Structure”, *Journal of Agrarian Change*, núm. 2, 2007b, pp. 145-182.
- Bengoá, José, *Historia social de la agricultura*

- ra chilena*, vols. 1 y 2, Santiago, Ediciones Sur, 1988.
- Brenner, Robert, "The Social Basis of Economic Development", en Roemer, J. (ed.), *Analytic Marxism*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.
- Cademartori, José, *La economía chilena*, Santiago, Editorial Universitaria, 1968.
- Carrière, Jean, *Landowners and Politics in Chile: A Study of the 'Sociedad Nacional de Agricultura', 1932-1970*, Amsterdam, CEDLA, 1981.
- Cruz, María Elena, *La tenencia de la tierra en Chile: 1965-1978*, Santiago, Grupo de Investigaciones Agrarias, 1983.
- Gómez, Sergio, *Tenencia de la tierra, Chile 1965-1985*, Santiago, FLACSO, 1986.
- _____ y Jorge Echenique, *La agricultura chilena: las dos caras de la modernización*, Santiago, FLACSO, 1988.
- Kaldor, Nicholas, *Essays on Economic Policy*, vol. 2, London, Gerald Duckworth & Co. Ltd, 1964.
- Kay, Cristobal, "Comparative Development of the European Manorial System and the Latin American Hacienda System: An Approach to a Theory of Agrarian Change for Chile", PhD dissertation, University of Sussex, 1971.
- _____, "Comparative Development of the European Manorial System and the Latin American Hacienda System", *The Journal of Peasant Studies*, núm. 1, 1974, pp. 69-98.
- _____, "The Development of the Chilean Hacienda System, 1850-1973", en Duncan, K. y I. Rutledge (eds.), *Land and Labor in Latin America: Essays on the Development of Agrarian Capitalism in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977.
- _____, "Agrarian Change and Migration in Chile", en Peek, P. y G. Standing (eds.), *State Policies and Migration: Studies in Latin America and the Caribbean*, London, Croom Helm, 1982.
- _____, "Political Economy, Class Alliances, and Agrarian Change", en Kay, Cristobal y P. Silva (eds.), *Development and Social Change in the Chilean Countryside: From the Pre-Land Reform Period to the Democratic Transition*, Amsterdam, CEDLA, 1992.
- _____, "Chile's Neoliberal Agrarian Transformation and the Peasantry", *Journal of Agrarian Change*, núm. 4, 2002, pp. 464-501.
- Loveman, Brian, *Struggle in the Countryside: Politics and Rural Labor in Chile, 1919-1973*, Bloomington, IN, Indiana University Press, 1976.
- Mamalakis, Markos, *The Growth and Structure of the Chilean Economy: From Independence to Allende*, New Haven y London, Yale University Press, 1976.
- Murray, Warwick E., "The Neoliberal Inheritance: Agrarian Policy and Rural Differentiation in Democratic Chile", *Bulletin of Latin American Research*, núm. 3, 2002, pp. 425-41.
- ODEPA, *Estadísticas macrosectoriales y productivas*, <<http://www.odepa.gob.cl>>, Santiago, Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, 2005.
- Riesco, Manuel, "Chile, a Quarter of a Century On", *New Left Review*, núm. 238, 1999, pp. 97-125.
- _____, *Desarrollo del capitalismo en Chile bajo Pinochet*, Santiago, Ediciones ICAL, 1989.
- Schejtman, Alexander, "La transformación productiva del sector agrícola: el caso chileno", Manuscrito, s.d.
- _____, *El inquilino de Chile central*, Santiago, ICIRA, 1971.
- Skocpol, Theda, *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia, and China*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979.
- Winn, Peter, *Tejedores de la revolución: los trabajadores de Yarur y la vía chilena al socialismo*, Santiago, LOM, 2004.
- Zeitlin, Maurice y Richard Earl Ratcliff, *Landlords & Capitalists: The Dominant Class of Chile*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1988.



RESEÑAS

América Latina y desarrollo económico: estructura, inserción externa y sociedad, Eugenia Correa, José Déniz y Antonio Palazuelos (coords.), Madrid, Ediciones Akal, 2008, 285 pp.

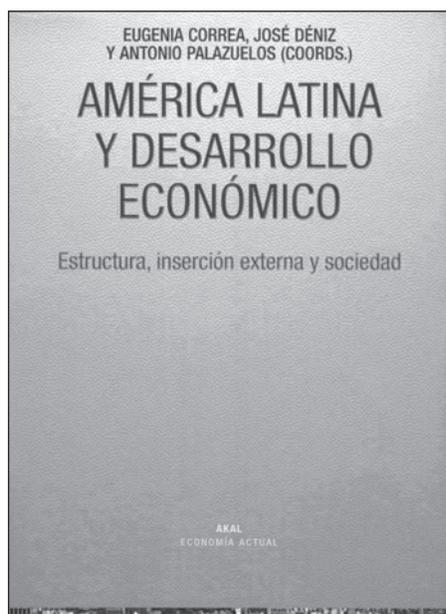
El libro coordinado por Correa, Déniz y Palazuelos muestra la gran transformación experimentada por la estructura productiva y el desarrollo económico de la región latinoamericana durante los últimos 30 años. Además de presentar el nuevo papel del Estado en su articulación con las propuestas del Consenso de Washington (Vidal), abre un abanico de temas específicos, como la agricultura y la alimentación (Pérez García), el sector energético (Kozulj), la política industrial (Lugones y Suárez) y el financiamiento externo (Correa), hasta los grandes acuerdos comerciales regionales (Déniz) que han fomentado grupos de poder nacionales engarzados con el exterior. No falta la descripción y profundización de la precarización del empleo (Palazuelos), así como la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas para el desarrollo (Alburquerque); el trabajo se cierra con el sobresaliente avance de la democracia y el desarrollo (Curiel).

El eje vertebral del libro es el análisis del desarrollo latinoamericano desde

diferentes puntos de vista. El estudio se centra en la fase actual del desarrollo económico, en el que el avance de la globalización y la mayor integración de las economías nacionales y regionales acentúan las crecientes exigencias competitivas. Sin embargo, éstas no han sido atendidas de manera endógena, mediante las diferentes estructuras socioeconómicas e institucionales, ni han introducido innovaciones sustantivas en la base productiva y ni en el tejido empresarial. En Latinoamérica, los desafíos de la globalización sólo han servido para fortalecer los factores que responden a la competitividad en los mercados internacionales.

Ante las reformas estructurales y sus consecuencias, la pregunta fundamental del libro es qué tipo de desarrollo económico ha tenido lugar en la región, si se considera que no se debe tomar en cuenta sólo el crecimiento económico, sino también la calidad de vida que están teniendo sus habitantes.

Aunque en la región se ha dado un inusitado crecimiento y el éxito de las



exportaciones ha sobrepasado las expectativas de los gobernantes, poco se ha aprovechado el excedente así obtenido para crear empleos y elevar los índices de competitividad; por el contrario, al parecer ha habido más de lo mismo, llegando a una coyuntura virtuosa que en pocos años podría revertirse.

Por ejemplo, “no se registra un aumento en el coeficiente de inversión y el desplazamiento de las inversiones del Estado en infraestructura y la venta de las empresas públicas no se corresponde con un incremento importante de la inversión privada en estos sectores” (Vidal:44). Sin embargo, la inflación ha disminuido en todos los países, que registran además superávit comerciales.

La inversión pública y la inversión en capital no han sido significativas.

Quizá un punto clave en la discusión del desarrollo de América Latina es el de los grupos de poder dominantes y sus compañías, públicas y privadas, en la coyuntura actual de precios al alza de las materias primas. Ejemplo sobresaliente es la empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA) que controla la novena red de refinerías de Estados Unidos al adquirir en ese país la CITGO Petroleum Corporation. Además, es la quinta empresa en el mundo por su producción y sus reservas de petróleo y gas; ello abre la posibilidad de concretar una red energética en América del Sur.

Argentina vive un momento que le ha permitido incrementar en gran medida sus exportaciones de productos del campo. Sin embargo, las exportaciones agrícolas son controladas por unas cuantas compañías, entre éstas *Bunge* y *Born*. La incapacidad del gobierno para retener parte de la rentabilidad de las cuatro grandes empresas agroexportadoras crea un serio problema a la economía nacional. Por otra parte, la empresa petrolera YPF fue vendida a Repsol a un precio irrisorio. Argentina depende del gas y del petróleo subsidiado por Brasil, lo que hace pensar que pronto estrechará su relación con Venezuela. En cuanto a Chile, pese al éxito de su modelo económico, sus exportaciones siguen siendo básicamente materias primas; su princi-

pal producto de exportación es el cobre, del cual es el principal productor mundial. A las exportaciones de cobre se suman sus derivados, así como pescado y uvas frescas. En suma, Chile, Argentina y Venezuela siguen siendo grandes exportadores de productos primarios.

En cambio, Brasil y México se convirtieron en exportadores de manufacturas. A diferencia de México, Brasil ha mantenido distancia frente a la propuesta del Área de Libre Comercio en América (ALCA). El 80% de las exportaciones mexicanas va a Estados Unidos. Sólo por hacer una comparación, 54 % de las exportaciones petroleras corresponde a la maquila. Por un lado, la privatización de las grandes empresas financieras y productoras de *commodities*, a excepción de PEMEX, responde a intereses del proceso de la globalización, en tanto “[...] sólo las microempresas y pequeñas empresas formales de hasta 50 empleados suponen más de 96% del total de empresas formales y casi el 57% del empleo formal” (Albuquerque, 201).

Al seguir con la pregunta central del libro sobre la caracterización del desarrollo económico latinoamericano, en general se demuestra que el faltante es la inversión en formación de capital durante los últimos años de la economía de América Latina. Las políticas estabilizadoras y restrictivas provocaron un insuficiente gasto público y, por ende, una baja inversión pública. Debido a ello no

se generó un crecimiento que acompañara a la inversión privada, incluyendo la extranjera. Las privatizaciones no han generado hasta el momento una inversión sustancial en las obras de infraestructura. Sin duda ello redundó en el desarrollo local y regional tanto de los hogares y familias como de las micro, pequeñas y grandes empresas.

Respecto al empleo y la capacidad de consumo, fundamentales para el desarrollo económico, las reformas impuestas por el proceso de globalización determinaron “una situación de insuficiencia de empleos y, sobre todo, cuando ésta es crónica (como es el caso de la región) no sólo se está produciendo un ‘problema económico-social’, sino que también se está menoscabando la posibilidad de integración, realización y protección social del individuo, que se ve excluido de un proyecto colectivo” (Palazuelos: 222). Palazuelos llama la atención sobre el hecho de que la mayor parte de las reformas laborales que se aplican en la región buscan incrementar la productividad y la competitividad al reducir los costos laborales, es decir, explotando a los trabajadores, en vez de hacerlo mediante la innovación, la capacitación de la fuerza laboral y la mayor eficacia en la organización empresarial.

Albuquerque destaca la importancia de las estrategias de desarrollo económico local, lo cual no implica menospreciar la importancia de las exportaciones,

R

sino hacer ver que esas estrategias son indispensables para crear oportunidades productivas y empleo. Promover las exportaciones y articular en lo interno la producción y los mercados son objetivos complementarios, no antagónicos. Ana Lucia y Joao Saboia abordan el problema de la inequidad en la distribución del ingreso en Brasil, que no ha podido disminuir ni siquiera durante la gestión de *Lula*. Acertadamente, los autores señalan que la desigualdad, lejos de circunscribirse al ingreso, se manifiesta en múltiples aspectos, entre los que destacan género, raza y regiones. Por último, Alberto Couriel expone un tema trascendental al reflexionar sobre los elementos necesarios para que haya una vinculación positiva entre desarrollo y democracia.

La lectura de este libro permite al lector comprender que pese a ciertos avances, en la región siguen imperando la exclusión social, la dilapidación de recursos humanos y naturales, así como la concentración del ingreso y la riqueza. Y no sólo eso, la corrupción, la inseguridad jurídica y la debilidad de los Estados nacionales frente al poder de las empresas transnacionales constituyen también frenos al desarrollo de la región. Sin lugar a dudas, los 11 capítulos que integran esta obra constituyen una aportación al debate tendente a reconstruir una propuesta que permita allanar el camino hacia el desarrollo de América Latina.



Alicia Girón

Instituto de Investigaciones
Económicas-UNAM

RESEÑAS

Communicating Global Change Science to Society / An Assessment and Case Studies, Holm Tiessen (ed.) et al., Washington, DC, SCOPE 68, Editorial Island Press, 2007, 215 pp.

Este libro ha sido editado por los investigadores Holm Tiessen, Mike Brklacich, Gerhard Breulmann y Rómulo Menezes, con el patrocinio del Comité Científico de Problemas Ambientales (SCOPE) y el Instituto Interamericano de Investigación en Cambio Global (IAI, por siglas en inglés). Esta obra ha sido el fruto de la recopilación de las contribuciones de un taller de trabajo organizado durante 2006. En este encuentro se contó con la participación de 67 científicos y especialistas de diversas partes del mundo. El libro consta de 22 contribuciones y los apoyos fueron brindados por la CRN o Redes de Colaboración en Investigación de la IAI, de la NAS o la Fundación Nacional para la Ciencia de Estados Unidos. El apoyo proporcionado incluye a investigadores de 19 países de América y colaboraciones de contrapartes de Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea. Queda patente el esfuerzo de ellos en tratar de trabajar de forma interdisciplinaria, lo cual es un reto, en el ánimo de enfrentar las consecuencias de la globa-

lización por los impactos ambientales y sociales que ha producido en los pueblos de América Latina y que tienen repercusiones sobre su desarrollo.

La obra está compuesta por tres secciones: a) temas de líneas transversales, b) temas de antecedentes y c) ejemplos de la interfase entre la ciencia y la política.

Como precedente es pertinente incluir la definición que hemos generado en un taller de trabajo auspiciado por el Instituto Nacional de Ecología-SEMARNAT hace ya dos años.

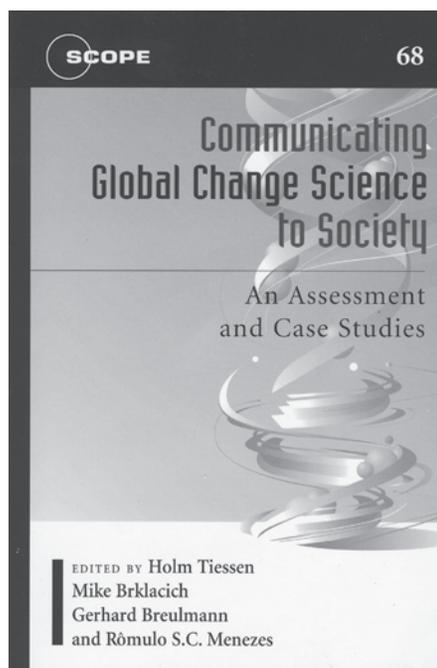
Por cambio global podemos entender aquellas modificaciones actuales producidas por los cambios en el uso del territorio a nivel mundial, los cambios geopolíticos, la degradación del medio natural, el abuso en la explotación de los recursos naturales renovables y no renovables, la erosión de la biodiversidad, los consecuentes procesos de desertización y el calentamiento global, así como el cambio climático. La diferencia que se puede percibir actualmente en estos cambios respecto al pasado es que ahora existe una intensa conectancia mundial que permite visualizar que tales transformaciones se han agudizado entre las diferentes regio-

nes del planeta, como producto de la división internacional de las economías.

En la obra a la que hacemos referencia se exponen estudios de caso en América Latina, donde los niveles de afectación del cambio global han conducido a que algunas regiones sean más vulnerables que otras, en detrimento del crecimiento económico y de la sustentabilidad. En el interés por realizar el tipo de estudios, como los que se tratan en este libro, se presenta una secuencia de los problemas ambientales concomitantes a la inestabilidad política en el ámbito mundial, mismos que responden a una cadena de iniciativas que surgieron a partir de las siguientes plataformas: 1) La cumbre de Estocolmo de 1972, 2) La cumbre de Río de Janeiro en 1992, 3) La generación del Protocolo de Kyoto y 4) La convención de la Diversidad Biológica.

Las reflexiones del libro con la mención de los estudios de caso hacen patente la necesidad de la utilización del conocimiento científico para abordar las consecuencias del cambio global, para lo que se pone sobre la mesa los avances científicos, los que deben contar con credibilidad y prestigio, aceptación, ser prácticos, útiles, con resultados accesibles y aplicables.

Por ello es necesario que la sociedad cuente con decisiones acertadas de los políticos, a quienes se les deben proporcionar de forma asimilada la problemática de la región o país en el que



gobiernan, con acciones de los siguientes participantes: 1) tomadores de decisiones (*decision makers*), 2) actores interesados (*stakeholders*), 3) cuerpos académicos de investigadores, 4) grupos pivote, 5) organizaciones no gubernamentales, 6) usufructuarios y 7) financiadores y redes. El papel de los actores interesados o *stakeholders* es relevante a lo largo de toda la obra. En este grupo quedan incluidos grupos de ciudadanos, productores, organizaciones campesinas y ganaderas, empresarios, investigadores participantes y no participantes, así como miembros de organizaciones no gubernamentales.

Otro renglón importante en la obra es el papel de los medios para comunicar los avances y resultados de las investiga-

ciones en el cambio global, en un lenguaje entendible. Lo anterior redundaba en la aceptación y factibilidad de asimilar tales resultados por los usufructuarios. Para contar con una difusión del conocimiento es necesario en primera instancia que exista un ambiente político de democracia y que la comunicación se lleve a cabo en la prensa accesible para cualquier ciudadano, y que este conocimiento sea regulado éticamente por los científicos. Los tópicos en los que se incide son en los rubros de vulnerabilidad, adaptación y mitigación. Para abordarlos es indispensable salvar el reto de la interdisciplina, es decir, la colaboración entre los científicos de ciencias naturales y exactas con los científicos sociales, pues, como se explica en la obra, se manejan diferentes metodologías, niveles y modos de generalización, grados de precisión, escalas, estilos culturales, tipos de cuerpos organizativos en la práctica científica, así como grados de inversión.

Problemas que abordan las contribuciones

Para aquellos interesados en conocer en qué temas el IAI ha abordado las consecuencias del cambio global, sobre todo en América Latina, a lo largo de la obra se mencionan los temas comunes de globalización; el papel de los científicos en la resolución de los problemas generales, el papel del conocimiento tradicional, el cambio global y desarrollo, el cambio

global y alimentos, el cambio global y uso del territorio y los cambios ambientales globales.

Además se tratan temas relacionados con el clima como el sistema climático y océano, cambio climático, gases de invernadero y sus inventarios, El Niño o ENOS, variabilidad climática en el Cono Sur, la Zona Intertropical de Convergencia, el agujero de ozono, la Convención de las Partes de Cambio Climático y el IPCC. En cuanto a los problemas ambientales se tocan aquellos relacionados con ciclos biogeoquímicos, la convención de la diversidad biológica, pueblos indígenas y biodiversidad, deforestación y cambios de uso del suelo. Por último, en el rubro de salud pública se abordan aspectos de morbilidad y cambio climático, así como dengüe y otras enfermedades transmitidas por vectores.

Aunque en la obra no se profundizan los datos obtenidos en las investigaciones, sino la manera en que el CRN-IAI ha logrado que se constituyan grupos internacionales, se abre la posibilidad para el autor a formar parte de futuros grupos. En el caso de México, algunos autores participantes en la obra son Juan Jiménez-Osorno, de la Universidad Autónoma de Yucatán; Alejandro Castellanos, de la Universidad de Sonora, además de Ernesto Caetano y Víctor Magaña, de la UNAM. Además es posible formar parte de los futuros grupos de investigación transversales y redes de trabajo con par-

R

ticipación de las ciencias sociales y naturales.

Por último, me gustaría resaltar que los colaboradores latinoamericanos de esta obra deberían pugnar para que este tipo de publicaciones tengan versiones traducidas al español y portugués, lo que les daría más acceso al público, sobre

todo pensando en los actores interesados (*stakeholders*) y en los miembros de las organizaciones no gubernamentales, así como el público en general.



Roger Orellana

Centro de Investigación Científica
de Yucatán

RESEÑAS

El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo / Los precios elevados de los alimentos y la seguridad alimentaria: amenazas y oportunidades, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Roma, FAO, 2008.

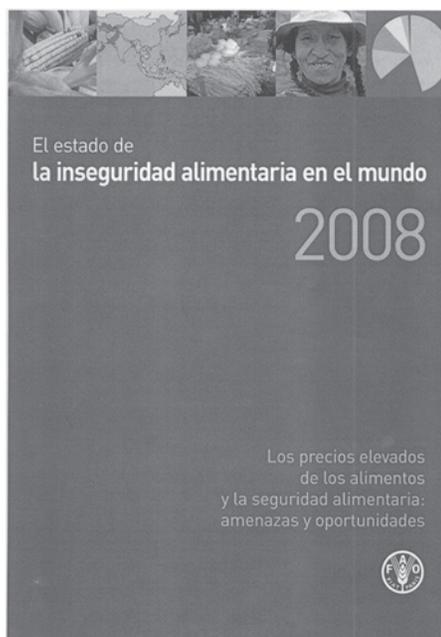
La presente publicación elaborada por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) —con motivo de la última Cumbre Mundial sobre la Alimentación efectuada en Roma del 3 al 5 de junio de 2008 y con la presencia de representantes de 180 países, más la Unión Europea— está centrada en el análisis sobre el estado que guarda la inseguridad alimentaria en el mundo. En este contexto, el planteamiento medular del presente informe señala el convencimiento “de que la comunidad internacional debe tomar medidas urgentes y coordinadas a fin de combatir la repercusión negativa del aumento de precios de los alimentos sobre los países y las poblaciones más vulnerables del mundo”. El informe centra su atención en la manera en que los incrementos sistemáticos en los precios de los alimentos están agravando las condiciones de vida de la población más pobre del mundo y poniendo en entredicho la posibilidad de alcanzar los objetivos acordados internacionalmente sobre el hambre para

2015, en el sentido de reducir la pobreza y la desnutrición en 50%. Algunos de los principales pronunciamientos emitidos durante esta reunión destacan cuestiones como a) Un preocupante incremento del hambre en el mundo, en donde se ha identificado, según estimaciones de la FAO para 2007, a 923 millones de personas hambrientas que representan a más de 80 millones que las registradas durante el anterior periodo de referencia 1990-1992; b) Se considera que el incremento más rápido del hambre crónica se produjo entre 2003-2005 y 2007 como consecuencia principalmente de los cada vez más elevados precios de los alimentos, situación que por su complejidad y alcance está amenazando la seguridad alimentaria mundial a largo plazo; c) Los focos rojos de este agravamiento de la situación del hambre se concentran en la mayoría de los hogares urbanos y rurales pobres de los países en desarrollo que dependen de la compra en el mercado de alimentos para cubrir sus necesidades nutricionales; en particular, se

R

señala la vulnerabilidad ante la escalada en los precios de los comestibles, de la población más depauperada de la ciudad y del campo, las personas sin tierra y los hogares sostenidos por mujeres; d) La Cumbre Mundial de Alimentos concluyó sobre la necesidad de exhortar a los distintos actores involucrados en esta problemática para aplicar estrategias que enfrenten esta escalada internacional de los precios de los alimentos que incluyan: i) medidas que permitan reactivar al sector agrícola, en especial a los pequeños agricultores de países en desarrollo, y ii) redes de seguridad y programas de protección social que de forma selectiva se orienten a la población más vulnerable y con más inseguridad alimentaria.

Existe una profunda alarma ante la comprobación de que los éxitos relativos en el combate al hambre crónica en el mundo alcanzado hasta mediados de la década de los años noventa no han tenido continuidad, e incluso se han revertido en los últimos años ante las alzas en el precio internacional de los alimentos, cuestionando la posibilidad de alcanzar los objetivos en la materia convenidos mundialmente. La magnitud de la crisis alimentaria global está empujando a los países en desarrollo más pobres a complejas situaciones de incertidumbres sociales y políticas, obligando a sus autoridades a elegir entre la disyuntiva de continuar insistiendo en la adopción de políticas económicas que garanticen sus



equilibrios y estabilidad macroeconómica, pero al costo de enfrentar revueltas y disturbios sociales causados por la pobreza y el hambre.

En la Cumbre sobre la Seguridad Alimentaria Mundial se estimó que el número de personas subnutridas en 2007, 923 millones, superaban en más de 80 millones al periodo de referencia de 1990-1992. No se descarta que muy probablemente para 2008 haya crecido aún más el número de personas, que al verse privadas de un acceso a una alimentación diaria suficiente sufran hambruna. Desde la óptica de la distribución geográfica del hambre en el planeta, se informa que los mayores incrementos en el número de personas subnutridas en 2007 se produje-

ron en Asia y el Pacífico y el África subsahariana, en la medida que las dos regiones contabilizan 750 millones (89%) de personas hambrientas en el mundo en 2003-2005. La FAO estima que el aumento de precios ha empujado al hambre a 41 millones de personas más en Asia y Pacífico y 24 millones en el África subsahariana. En el caso del continente africano se localizan 15 de los 16 países con mayor vulnerabilidad ante el costo de los alimentos, mismos que alcanzan una prevalencia del hambre superior a 35% de la población. Aunque en una escala menor las regiones de América Latina y el Caribe y el Cercano Oriente y África del Norte también han experimentado un aumento de la población desnutrida como consecuencia de los incrementos en los precios de los alimentos. En conjunto para 2007 se informa que un número récord de países (47) enfrentaba graves crisis alimentarias que requerían asistencia de emergencia. De estos países, 27 eran africanos, 10 asiáticos y los otros 10 de otras parte del mundo.

Es de llamar la atención las experiencias, no exentas de claroscuros, de países exitosos en materia de desarrollo económico y social como India y China, verdaderos gigantes demográficos, que debido a su tamaño contabilizan entre ambos 42% de las personas que padecen hambre crónica en el mundo en desarrollo. En el caso de India, a pesar de importantes éxitos en su lucha contra el

hambre y la pobreza realizados durante los últimos lustros, ha venido experimentando un estancamiento en la materia que se ha traducido en los últimos años en un incremento adicional de 24 millones de personas en situación de subnutrición. Por su parte China, a pesar de sus espectaculares éxitos económicos y en materia de distribución de la riqueza, todavía exhibe la existencia de 123 millones de chinos con problemas de hambre durante el periodo 2003-2005. Aunque es importante señalar la presencia de una tendencia sistemática en la reducción total de pobres alimentarios como lo muestran las cifras estimadas durante el periodo 1990-1992 (178 millones) y 1995-1997 (144 millones). Es interesante comprobar que aunque los veloces avances en los procesos de crecimiento económico, industrialización y urbanización experimentados en potencias emergentes como India y China se han traducido en una creciente demanda de todo tipo de alimentos y en la incorporación en la ingesta de productos cárnicos y lácteos, estos incrementos no son un factor de peso en la dinámica de la crisis global de alimentos. Aunque con distintos grados de éxito, en ambos países asiáticos se ha privilegiado la adopción de estrategias que garantizan la seguridad alimentaria de sus países mediante el logro de su autosuficiencia alimentaria. Gracias a lo anterior, los cambios en las pautas de consumo han sido satisfechas en lo fundamental por

R

su producción interna, como lo ilustra el hecho de que durante los últimos años las importaciones de cereales realizadas por China e India se han reducido desde casi 14 millones de toneladas a comienzos de la década de los ochenta hasta unos seis millones en los últimos tres años. En consecuencia, los cambios positivos en la configuración de la dieta alimentaria en estos gigantes asiáticos no constituyen un factor explicativo de la agroinflación que alimenta a la actual crisis global alimentaria.

En el informe final sobre “El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo” se dieron ejemplos de distintos factores (climáticos, económicos, sociales y políticos) que inciden en la dinámica de esta problemática y se señaló que en la actualidad: “La crisis alimentaria puede aparecer en cualquier momento y en cualquier lugar del mundo, como consecuencia de diversas condiciones climáticas adversas, catástrofes naturales, conmociones económicas, conflictos o una combinación de estos factores”, las tendencias alcistas de los alimentos se estima que continuarán en los próximos años y aunque en el corto plazo, como sucede en la actualidad, puedan amortiguarse, el promedio de los precios de los alimentos en el mercado mundial se mantendrán con cotizaciones más elevadas que en la pasada década. Sin embargo, aunque se plantea una alerta mundial para monitorear y enfrentar los problemas de la po-

breza, la desnutrición y el hambre en el planeta, queda la impresión de que la necesidad de someter a consenso posturas contradictorias entre los cientos de delegados asistentes provenientes de distintas naciones, empresas transnacionales e instituciones internacionales, finalmente desemboca en compromisos laxos y ambiguos que permiten evadir responsabilidades a los grupos de poder responsables de la construcción de un sistema agroalimentario internacional, que condena al hambre crónica a millones de seres humanos. Dos “botones de muestra” de lo antes expuesto lo comprueban las breves y tímidas menciones relativas a factores trascendentes de la actual crisis alimentaria como son la voluntad de las naciones ricas y las grandes empresas transnacionales relacionadas con el “agribusiness” de seguir fomentando los agrocombustibles sin importar su impacto sobre los precios de los alimentos y el agravamiento del calentamiento global, o las consecuencias de las maniobras del capital financiero en los mercados de futuros de materias primas agrícolas especulando con el hambre de los pueblos. A pesar de lo anterior, es un avance el señalar que para enfrentar los factores estructurales involucrados en la actual crisis alimentaria, los países pobres del mundo deben revalorar la importancia de disminuir su dependencia alimentaria y de fomentar la producción local de todo tipo de alimentos y de apoyar el fortalecimiento de

la producción familiar campesina, como
única vía para atacar las raíces de la po-
breza y el hambre en el mundo.



Emilio Romero Polanco
Instituto de Investigaciones
Económicas, UNAM

R

