

Capitalismo en el nuevo siglo:
el actual desorden mundial

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Enrique Graue Wiechers
Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas
Secretario General

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez
Secretario Administrativo

Dr. Domingo Alberto Vital Díaz
Coordinador de Humanidades

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dra. Verónica Villarespe Reyes
Directora

Mtra. Berenice P. Ramírez López
Secretaria Académica

Aristeo Tovías García
Secretario Técnico

Marisol Simón Pinero
Jefa del Departamento de Ediciones

BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

Dr. José Alfonso Esparza Ortiz
Rector

Dr. René Valdiviezo Sandoval
Secretario General

Dra. Ana María Dolores Huerta Jaramillo
Directora de Fomento Editorial

Capitalismo en el nuevo siglo: el actual desorden mundial

Jaime Estay y Juan Arancibia
(coordinadores)



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

Esta investigación, arbitrada por pares académicos,
se privilegia con el aval de las instituciones editoras.

Capitalismo en el nuevo siglo : el actual desorden mundial / coordinadores Jaime Estay y Juan Arancibia. — Primera edición. — México, Cd. Mx. : Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 2017.

311 páginas : ilustraciones, mapas ; 21 cm.

Incluye bibliografías

ISBN 978-607-02-8192-1

1. Neoliberalismo. 2. Crisis financieras – América Latina. 3. América Latina – Integración económica. 4. México – Política económica – Siglo XXI – Estudios de casos. 5. Argentina – Política económica – Estudios de casos. I. Estay Reino, Jaime, coordinador. II. Arancibia Córdoba, Juan, coordinador. III. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Económicas.

338.542098-scdd21

Biblioteca Nacional de México

Primera edición 18 de agosto de 2016

D. R. © UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, Coyoacán,
04510, México, Cd. Mx.
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
Circuito Mario de la Cueva s/n
Ciudad de la Investigación en Humanidades
04510, México, Cd. Mx.
D.R. © BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA
4 Sur 104, Centro Histórico, Puebla
México, C.P. 72000

ISBN 978-607-525-080-9 (BUAP)

ISBN 978-607-02-8192-1 (IIEC)

Diseño de portada: Berenice Cuevas Díaz
Cuidado de la edición: Marisol Simón

Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.

Impreso y hecho en México

ÍNDICE

| | |
|--|-----|
| Presentación | 9 |
| I. EL NEOLIBERALISMO Y LA CRISIS ACTUAL | |
| 1. La crisis capitalista y la lucha de clases <i>Antonio Elías y Julio C. Gambina</i> | 19 |
| 2. Ocho tesis sobre el neoliberalismo (1973-2013) <i>José Francisco Puello-Socarrás</i> | 51 |
| II. CRISIS E INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA | |
| 3. Los factores compensatorios de la crisis en América Latina: notas para el análisis <i>José Luis Rodríguez</i> | 99 |
| 4. ¿Hacia dónde va la integración regional en nuestra América? <i>José Francisco Puello-Socarrás, Juan Fal y Lucas Castiglioni</i> | 113 |
| 5. La Unasur en sus políticas económicas y financieras <i>Jaime Estay</i> | 175 |

III. DOS SITUACIONES NACIONALES:
MÉXICO Y ARGENTINA

6. Reformulación estratégica en Estados Unidos y continuidad de la reforma energética en México
Alejandro Álvarez Béjar y Nora Lina Montes 209
7. Exclusión, sobreexplotación y migración: el caso México
Juan Arancibia y Genoveva Roldán 231
8. Fábricas recuperadas en Argentina: un balance necesario. El caso de IMPA
Gabriela Roffinelli, Vanesa Ciolli y Sergio Papi 265

PRESENTACIÓN

El presente libro, resultado de las actividades de la Red de Estudios de la Economía Mundial (REDEM), reúne un total de ocho textos elaborados por 11 investigadores de Argentina, Cuba, Uruguay y México, los cuales abordan distintos aspectos relevantes de la situación económica mundial de las economías de América Latina y de algunos de los países de la región, mediante tres apartados que forman el libro: el primero de ellos titulado El neoliberalismo y la crisis actual; el segundo apartado, Crisis e integración en América Latina; y el tercero, Dos situaciones nacionales: México y Argentina.

En el apartado inicial, el primer capítulo, titulado “La crisis capitalista y la lucha de clases”, de Antonio Elías y Julio C. Gambina, plantea cómo se han desarrollado históricamente las luchas de clases en las que los trabajadores han puesto en jaque al capital, que contesta de manera recurrente con mayor agresividad y violencia, tanto desde el capital mismo, como con el terror del Estado capitalista. Se analiza también la caída de la tasa de ganancia, que en el área productiva busca la rentabilidad deseada en la especulación, como respuesta del capital al no encontrar espacios para su valorización. Los autores identifican tres etapas en las diferentes formas de dominación política que ha tenido el Cono Sur, en la

ofensiva estratégica del capital para implantar un nuevo modelo de acumulación. La primera ligada a las dictaduras militares, la segunda, con la restauración democrática y la tercera etapa comienza básicamente con los gobiernos progresistas; en el capítulo se termina reflexionando sobre la expectativa por el cambio político construido en Norteamérica.

En el segundo capítulo de este apartado, José Francisco Puello-Socarrás explica sus “Ocho tesis sobre el neoliberalismo (1973-2013)”. En la primera, que titula El neoliberalismo, etapa “superior” del capitalismo, realiza un análisis retrospectivo del neoliberalismo; en la segunda tesis El neoliberalismo es, ante todo, un proyecto económico-político de clase y no solamente un programa de políticas públicas, explica cómo el neoliberalismo no se agota mediante las fórmulas del Consenso de Washington, ya que implica un proyecto económico-político de clase; en la tercera El neoliberalismo es multidimensional, no sólo una cuestión de economía “pura”, explica cómo con frecuencia el neoliberalismo se ha tomado como una apuesta exclusivamente económica, lo que equivocadamente exime identificar sus múltiples dimensiones, así como su insoslayable fuerza sociopolítica y su realidad como tecnología gubernamental; la cuarta tesis, El neoliberalismo no es una ideología monolítica sino diversa y compleja, muestra la diversidad constitutiva y el caleidoscopio de posiciones que constituyen el pensamiento neoliberal; la quinta, El neoliberalismo se conjuga en plural no en singular. Tipo(s) de neoliberalismo(s), presenta distintos tipos de neoliberalismo y hace un análisis de cada uno y de sus teorías. La sexta, El neoliberalismo no es estático sino dinámico y “resiliente”, explica cómo el neoliberalismo presenta resistencia ante los desafíos críticos y capacidades de renovación y recomposición, y la manera en que la dinámica neoliberal ha motivado cambios y variantes en

el programa que encarnan sus políticas; en la séptima tesis, El neoliberalismo es radicalmente autoritario, argumenta cómo desde el surgimiento del neoliberalismo real, éste se encuentra fuertemente asociado al autoritarismo, tanto de naturaleza sociopolítica como económica; por último, en la octava El neoliberalismo es eminentemente colonialista: ¿la tercera edición de la servidumbre?, el autor llama a la urgente reflexión sobre su naturaleza sustancialmente colonialista, y concluye que cualquier alternativa contraria al *statu quo* necesariamente pasaría no sólo por una perspectiva abiertamente antineoliberal, sino también decididamente anticapitalista.

En el segundo apartado del libro, el capítulo inicial titulado “Los factores compensatorios de la crisis en América Latina: notas para el análisis”, José Luis Rodríguez analiza cómo aun en medio de la crisis actual es posible observar la presencia de elevadas ganancias, que han venido acompañadas por el incremento en la explotación de la fuerza de trabajo mediante la reducción del salario real y las prestaciones sociales declinantes; es en ese contexto, en que en el proceso de financiarización ha representado una nueva vía para la redistribución de la plusvalía por medio de la actividad especulativa. En el capítulo se analizan los factores que han atenuado los efectos de la crisis en América Latina y el Caribe, examinando en qué medida esos factores son coyunturales y no modifican en esencia la dinámica de la reproducción capitalista latinoamericana, en un contexto que algunos autores han denominado como pos neoliberalismo.

En el capítulo siguiente, “¿Hacia dónde va la integración regional en nuestra América?”, José Francisco Puello-Socarrás, Juan Fal y Lucas Castiglioni analizan el proceso de regionalismo en función de los intereses de los estados capitalistas, al que denominan “integración desintegradora”, y en la segunda parte del trabajo rea-

lizan una aproximación desde una integración diferente y contrahegemónica, a partir del estudio del regionalismo en el marco de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América –Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TCP). Concluyen señalando la importancia de América Latina y el Caribe, por un lado, como espacio en el cual se ensayan y revisan las estrategias imperiales que colocan a la región como reserva estratégica de Estados Unidos; y, por el otro, como la región en la cual se construyen y desarrollan las propuestas alternativas de integración regional, poniendo bajo discusión los modelos productivos en América Latina y el Caribe.

En el capítulo final del segundo apartado del libro, titulado “La Unasur en sus políticas económicas y financieras”, Jaime Estay revisa cómo éstas se han venido definiendo en la Unión de Naciones Suramericanas, por una parte centrando la atención en el tratamiento de dicho tema, tanto en el periodo previo a la constitución formal de la Unasur, como en ella misma una vez creada, sobre todo al interior del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas, revisando lo que se refiere al Banco del Sur, cuya Acta Fundacional se firmó en diciembre de 2007 y su Convenio Constitutivo está vigente desde abril de 2012, pese a lo cual su puesta en marcha se ha ido postergando, sin que hasta la fecha haya comenzado a atender los objetivos de financiamiento al desarrollo y a la integración regional que estuvieron en la decisión de crearlo.

El tercer apartado del libro comienza con el capítulo “Reformulación estratégica en Estados Unidos y continuidad de la reforma energética en México” de Alejandro Álvarez Béjar y Nora Lina Montes, en el cual los autores explican cómo en la Cumbre de las Américas celebrada en abril de 2009 en Trinidad y Tobago, tras la llegada de Obama al poder, Estados Unidos planteó la reformulación de las relaciones con América Latina, ofreciendo

como proyecto central la conformación de una Alianza de Energía y Clima de las Américas, que serviría para profundizar la integración hemisférica, al tiempo que se enfrentaría el cambio climático y se construiría un futuro energético más sostenible. En México, por presiones de Estados Unidos y de los grandes inversionistas privados, y pese a las señales evidentes de deterioro de la producción de hidrocarburos, agravada a partir de 2006, los gobiernos entrante y saliente han insistido en profundizar la tendencia neoliberal a privatizar las empresas estatales energéticas (Petróleos Mexicanos y Comisión Federal de Electricidad), siguiendo esquemas diferenciados mediante la construcción mediática de un falso futuro de abundancia, de respeto ambiental y de tecnología de vanguardia, mezclado con evidencias manipuladas de insuficiencias financieras y de problemas productivos de dichas empresas.

En el segundo capítulo de este apartado, titulado “Exclusión, sobreexplotación y migración: el caso México”, Juan Arancibia y Genoveva Roldán analizan el significado económico y social del modelo neoliberal aplicado en México, con una base manufacturera-exportadora, que en poco más de tres décadas ha logrado un crecimiento promedio de apenas 2.3% del PIB y de 0.7% del PIB per cápita, enfocándose en el mercado laboral mexicano, y especialmente en la informalidad y la migración internacional, particularmente hacia Estados Unidos. Los autores destacan que los problemas que presenta la economía para generar empleos asalariados y “decentes” se derivan de la incapacidad de acumulación de capital para crearlos, tanto por el volumen, cuanto por las características que presenta en relación con la composición orgánica del capital dada la “dotación de factores” del país. Esa incapacidad está reforzada por la desigual distribución de la riqueza y el ingreso, que imponen límites al crecimiento

de las empresas dedicadas al mercado interno, que son la enorme mayoría. Por todo lo anterior, el modelo capitalista globalizador actual ha generado procesos de exclusión, “sobrantes” de fuerza de trabajo, que generan informalidad, así como procesos migratorios hacia Estados Unidos en busca de empleos altamente precarizados y de baja productividad.

Para cerrar, Gabriela Roffinelli, Vanesa Ciolli y Sergio Papi presentan el capítulo “Fábricas recuperadas en Argentina: un balance necesario. El caso de IMPA” que busca profundizar en las interrogantes poco exploradas de experiencias sobre empresas recuperadas en Argentina. La hipótesis principal parte de considerar que el desarrollo de las empresas recuperadas se ha visto condicionado por la concentración monopólica de las ramas productivas en las que se desempeñan y por la ambigüedad de las acciones estatales; en particular se analiza el caso emblemático de IMPA (Industrias Metalúrgicas y Plásticas Argentina). El capítulo concluye indicando cómo las empresas recuperadas se han constituido en verdaderas trincheras de resistencia ante un sistema basado en la explotación, donde hay que entender que las fábricas recuperadas son un fenómeno que nace en la resistencia de un proyecto contrahegemónico y que su presencia, sólo encontrará sentido en una propuesta superadora del sistema capitalista.

En los ocho capítulos que forman el presente libro, el lector podrá conocer el análisis de los autores sobre los temas abordados, presentes en el escenario económico global actual, de la región y de algunos países de la misma. La continuidad de la crisis mundial, las características básicas del neoliberalismo, los efectos de la crisis en América Latina y la situación de la integración regional, así como la reforma energética y la migración en México, y las fábricas recuperadas en Argentina, constituyen

el abanico de temas, cuyo tratamiento en esta obra estamos seguros permitirá a los lectores un acercamiento a la compleja y cambiante realidad que hoy caracteriza al desenvolvimiento económico y social.

Desde luego, las tendencias y problemas del desorden económico mundial actual son múltiples, y los abordados en esta obra constituyen sólo algunos de los más relevantes, pero sin duda ayudarán al esfuerzo colectivo por dar cuenta, desde una perspectiva crítica, de sus contenidos y posibles trayectorias.

JAIME ESTAY Y JUAN ARANCIBIA

I. EL NEOLIBERALISMO Y LA CRISIS ACTUAL

1. LA CRISIS CAPITALISTA Y LA LUCHA DE CLASES

*Antonio Elías** y *Julio C. Gambina***

INTRODUCCIÓN

Hace un par de años se cumplieron cuatro décadas del golpe de Estado en Chile, que inició el ensayo de lo que luego serían las políticas neoliberales. Éstas adquirieron carta de ciudadanía global con la restauración conservadora de los tories británicos y los republicanos yanquis. Thatcher y Reagan, contra los mineros ingleses y los controladores aéreos estadounidenses, otorgaron vía libre a la ofensiva mundial del capital. Una ofensiva que anticipó el terrorismo de Estado en el Cono Sur de América, inaugurando una cooperación transnacional de la internacional del terror: el Plan Cóndor.

El capital había llegado, hacia fines de los años sesenta, al límite de su retroceso en la lucha de clases, analizando este suceso desde la emergencia de la teoría y práctica de la re-

* Master en Economía, docente universitario, miembro de Redem y de la Red de Economistas de Izquierda del Uruguay, director del Instituto de Estudios Sindicales (INESUR).

** Doctor en Ciencias sociales en la Universidad Nacional del Buenos Aires, profesor titular de Economía política en la facultad de Derecho de la Universidad Nacional del Rosario, Argentina.

volución con el *Manifiesto comunista*, *El capital*, y la organización proletaria en la Asociación Internacional de los Trabajadores, junto con experiencias e intentos de poder obrero desde la Comuna de París y especialmente la Revolución de Octubre. Con *El capital* se consolidaba un enfoque teórico de crítica a la economía política y al capitalismo, con base en la teoría del valor y el plusvalor, que explicaba el origen del excedente económico y su apropiación por la burguesía, originando el análisis central, según nuestro entender, de la relación entre el trabajo y el capital como núcleo esencial para entender la realidad. Con esa contradicción asociada a la ley tendencial de caída de la tasa de ganancia, Marx aportaba elementos esenciales para discutir las crisis en su momento y en la actualidad. Son cuestiones imprescindibles para intentar analizar las políticas de los estados contemporáneos, la presión sobre ellos del capital hegemónico y las contradicciones al interior de los procesos de cambio como los que vive Nuestramérica y sus gobiernos “progresistas”.

Esta historia de la lucha de clases contemporánea que ubicamos luego de 1848, ofrece un proceso social en el que los trabajadores organizados y en lucha ponían en jaque al capital, que contestaba recurrentemente con mayor agresividad y violencia. Si alguien duda de la violencia del capital, basta registrar la matanza en la lucha por la hegemonía y la dominación imperialista que se llevó a cabo entre 1914 y 1945. La respuesta del capital a la crisis capitalista de los años treinta había sido a la defensiva, otorgando concesiones a la lucha y el poder de los trabajadores. El Estado benefactor sería una respuesta transitoria, hasta que se pudiera derrotar la ofensiva popular y de los trabajadores, la que se presentaba hacia mediados de los setenta con el contundente triunfo militar, político y cultural del pueblo de Vietnam sobre Estados Unidos, claro que con la solidaridad mundial. Pero también se manifestaba en la acumulación de fuerzas sociales, económicas y políticas de los trabajadores y los pueblos, puestas de

manifiesto en la Carta de los Deberes y Derechos de los Pueblos, votada en 1974 por Naciones Unidas, más conocida por la demanda de un Nuevo Orden Económico Mundial, obviamente rechazada por Estados Unidos y el selecto grupo de países que luego conformarían el G7 y algún asociado más.

Ése era el límite que establecía el capital a la ofensiva de los trabajadores y los pueblos. La lucha de clases imponía modificar la situación, y como siempre, la partera de la historia capitalista se reiteró con la violencia del terror del Estado capitalista. El punto de partida de la experiencia represiva se concentró en el Cono Sur de América, uno de los territorios donde la lucha popular amenazaba seriamente el orden capitalista. No sólo Cuba y su experiencia insurgente, sino Chile con su ejercicio electoral para la construcción del socialismo eran los proyectos que había que derrotar. La ofensiva popular de masas, electoral o armada discutía el orden mundial desde la territorialidad específica de Nuestramérica. Era una práctica acompañada por reflexión teórica, crítica, desde el desarrollo de la teoría de la revolución, en el camino de Marx y el pensamiento revolucionario clásico, con rupturas y ensayos que suponía la teoría de la dependencia o los teólogos de la liberación, articulando procedencias diferentes para un rumbo común anticapitalista.

Con financiamiento de Estados Unidos y sus grandes transnacionales, junto a las clases dominantes locales se habilitó un nuevo ciclo de ofensiva del capital sobre el trabajo, que recorrió la historia contemporánea por 40 años hasta la crisis capitalista en curso.

LA CAÍDA DE LA TASA DE GANANCIA Y LA RESPUESTA DEL CAPITAL

Desde la segunda guerra mundial, y hasta principios de los años setenta, las economías de los países centrales vivieron

una de las épocas de mayor certidumbre y estabilidad en la historia del capitalismo. El alto nivel de empleo favorecía el consumo de la producción en masa y el Estado recaudaba lo suficiente para sostener cierto grado de bienestar de la población. A finales de los sesenta en el capitalismo mundial se presenta una aguda manifestación de la Ley de la Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia, que recién se recuperará a comienzos de los ochenta, como consecuencia de la ofensiva neoliberal del capital transnacional.

En esa década se produjo una fuerte alza en los precios del petróleo y las materias primas y una creciente inestabilidad en los tipos de cambio. Las políticas keynesianas y sus instrumentos fiscales y monetarios para incidir sobre la demanda efectiva no pudieron superar la estancación (inflación con estancamiento). La prioridad de los gobiernos se desplazó de la búsqueda del empleo pleno al control de precios y salarios privilegiando el déficit público. Luego, se sucedieron los procesos de desregulación de la economía, de privatización de las empresas y servicios propiedad del sector público (de hecho o de derecho) y el consiguiente desmantelamiento, progresivo e incesante, de la arquitectura de redes que sostenía el Estado de bienestar, con los límites que éste presentaba en Nuestramérica.

El fuerte cambio en las políticas económicas fue producto de una crisis estructural del capitalismo asociada a la reducción de la tasa de ganancias desde fines de los sesenta. La prioridad de los gobiernos se concentró entonces en recuperar una rentabilidad que los empresarios consideraran satisfactoria. Los avances científicos produjeron cambios tecnológicos que aumentaron la capacidad productiva, reduciendo el ciclo de vida útil de máquinas y productos. Es así que el desarrollo de las fuerzas productivas entró en contradicción con un mundo fragmentado en mercados nacionales, y su resolución transitoria se dirigió a la promoción de acuerdos bajo la celosa vigilancia de los principales

organismos multilaterales: Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) primero y la Organización Mundial de Comercio (OMC) después. Con base en ese proceso se construyó, estableció y operó el nuevo orden mundial, que tiene como eje la liberalización comercial multilateral. Es bajo la égida de estas condicionantes que tuvo amparo física y legalmente la penetración de las empresas transnacionales en los mercados globales, eliminando fronteras económicas nacionales y los altos costos de transacción e instalación para dichas empresas.

Los cambios tecnológicos claves para entender la evolución iniciada en los años setenta son tres: la difusión de las computadoras en las tareas relacionadas con el manejo de la información; la automatización del proceso de producción; la transmisión instantánea de la información bajo diversos formatos (palabra, imagen, texto) a cualquier punto del planeta. Mediante las telecomunicaciones se informa a las empresas de la demanda; la estandarización del transporte (contenedores) se reduce los costos y agiliza la distribución a escala mundial. Esos avances no hubieran servido de nada sin los cambios institucionales impulsados por los acuerdos del antiguo GATT: liberalización comercial multilateral que convalida la penetración transnacional en los mercados a nivel global. La aplicación de las nuevas tecnologías de la información no se llevó a cabo exclusivamente en la industria, sino que también ha dado lugar a una revolución en los servicios, liderados por la banca, el sector donde se introdujeron primero las computadoras y las redes de transmisión de datos interinstitucionales y entre las principales plazas financieras del mundo.

La liberalización de la circulación de capital condujo a la globalización de los mercados financieros y al crecimiento exponencial del capital ficticio, potenciado por un proceso de desregulación en Estados Unidos que le permitió parti-

cipar libre y de manera conjunta en las áreas de crédito y especulación, incluyendo los mercados de derivados. A partir de la crisis de las hipotecas *sub prime* quedó al descubierto la fragilidad del sistema y se llegó a la colusión entre las instituciones financieras y las instituciones del Estado que deberían regularlas. En la economía real, las empresas trasnacionales fueron el motor y las principales beneficiarias de un mercado mundial, construido a su medida, lo que explica el gran crecimiento del comercio (de manera preponderante entre sus filiales), potenciándose enormemente las rentas tecnológicas y las economías de escala. Estas empresas explotan todos los espacios legales en cualquier parte del mundo para conseguir capital, trabajo, y todo tipo de recursos e insumos que reduzcan sus costos, apuntando a un triple proceso de reducción: relocalización de sus plantas productivas; centralización de sus procesos administrativos y financieros; tercerización de los aspectos logísticos. Sin olvidar, por supuesto, la conversión necesaria del poder de mercado en poder político estratégico acorde con sus planes de expansión y control de la producción y del comercio mundial. En tal contexto, se agudizó la tendencia dominante de la economía capitalista en el proceso de concentración de la propiedad y las alianzas estratégicas. La apertura comercial y financiera operada ya señalada, estuvo acompañada por cambios institucionales tendientes a reducir el papel del Estado en la economía, siendo la privatización de empresas públicas uno de los aspectos más notables. En Gran Bretaña y Estados Unidos se privatizaron empresas y servicios a partir de los años ochenta, como forma de ampliar espacios para la acumulación capitalista. La creciente explotación de la fuerza de trabajo fue el contrapeso principal de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. A partir de los ochenta hubo un incremento de la explotación de los trabajadores en el mundo, no sólo en la periferia, sino también en los países centrales: en esa época Margaret Thatcher en Gran Bretaña reprime y derro-

ta una huelga nacional de mineros, y Ronald Reagan hace lo mismo en Estados Unidos con los controladores aéreos.

El efecto fue el aumento de la plusvalía absoluta, por medio de la extensión e intensificación de la jornada de trabajo, en el marco de una desregulación de las relaciones laborales; aumentó la plusvalía relativa debido a los avances de la tecnología que incrementaron la productividad del trabajo y lo intensificaron. Para imponer este aumento de la plusvalía fue necesario eliminar las conquistas que los trabajadores habían obtenido en el pasado, lo cual implicó destruir o, al menos, debilitar sustancialmente a las organizaciones sindicales y sus aliados. El capital que no encontraba espacios para su valorización en el área productiva o en el área comercial buscó la rentabilidad deseada en la especulación. Ello produjo una dificultad significativa desde el punto de vista de la contradicción entre producción y apropiación en los siguientes términos: el capital ficticio exige rentabilidad alta, pero no contribuye para la producción del excedente y de la plusvalía. La ganancia ficticia es ganancia del capital, pero no tiene origen en la plusvalía, como lo demuestra el siguiente ejemplo. Un empresario obtuvo un beneficio en su empresa de un millón de dólares y compra acciones en la bolsa de valores por ese monto, tiempo después, en el proceso especulativo, vende sus acciones en el doble de precio y, por tanto, tiene dos millones de dólares por lo que aumentó su poder adquisitivo. Entre tanto, quien compró y no vendió las acciones también tiene dos millones aunque en títulos; nadie perdió y el capital ficticio aumentó en un millón de dólares. La ganancia ficticia es igual al aumento del capital ficticio y sobrevive mientras la especulación prosiga. En las crisis, una parte del capital ficticio se destruye.

El capital productivo crece, pero a mucho menor velocidad que el capital especulativo, lo que provoca que esa contradicción se amplifique y agudice. Lo que en principio es una solución para capitalistas individuales —que encuen-

tran espacios para obtener ganancias— agudiza la inestabilidad del sistema en su conjunto. Es una solución temporal que genera crisis más agudas y recurrentes, ya que al crear ganancia ficticia, crea más capital ficticio, que exige nuevos espacios de inversión en el ámbito especulativo o en la economía real. El capital que obtiene sus beneficios en la economía real interactúa con el capital que obtiene sus ganancias en el proceso especulativo buscando —asociados o compitiendo entre sí— formas de aumentar y preservar su valor. Los recursos naturales, tierras, inmuebles y empresas de los países periféricos son un objetivo fundamental del capital, como lo demuestra el crecimiento de la Inversión Extranjera Directa en los países periféricos. Lo que hemos llamado neocolonización, se explicaría por este fenómeno de preservación y expansión del capital.

Es un proceso que no se puede entender sin identificar a los organizadores del orden contemporáneo: las corporaciones transnacionales, expresión concentrada del desarrollo del capital, los principales Estados del capitalismo, y las organizaciones mundiales que inducen un orden global para sustentar el régimen del capital, la explotación.

CUATRO DÉCADAS DE OFENSIVA ESTRATÉGICA DEL CAPITAL EN EL CONO SUR

Las etapas que se describen a continuación identifican diferentes formas de dominación política y forman parte de la ofensiva del capital para implantar un nuevo modelo de acumulación. Las características de cada etapa, en tanto son procesos sociales contradictorios conllevan complejidades, avances y retrocesos propios del desarrollo de las tendencias del capital y de la correlación de fuerzas en cada país. Sin postular que hay una especie de dominio de los organismos multilaterales que imponen una acción deliberada

y programada en nuestros países, se debe analizar para mejor comprender la importancia que han tenido en nuestro continente los lineamientos del Consenso de Washington y las reformas institucionales de segunda generación que han impulsado.

En la primera etapa, por medio de dictaduras militares o gobiernos autoritarios, se buscó destruir la capacidad de resistencia de los trabajadores, ilegalizando sus organizaciones sindicales y las fuerzas políticas que los representaban. La mayor parte de los dirigentes y los cuadros intermedios fueron torturados, encarcelados y muchos asesinados y/o desaparecidos. Sobre la “tierra arrasada” se impusieron medidas económicas que hubieran sido inviables si se hubiera mantenido la democracia. En estos periodos autoritarios se redujo el salario real, se bajaron los impuestos al capital y los países abrieron sus economías al exterior.

La segunda etapa se produjo con la restauración democrática, cuando los gobiernos de derecha (Brasil y Uruguay) y los mimetizados (la Argentina de Ménem y la concertación en Chile) aplicaron los lineamientos del Consenso de Washington. Las medidas de privatización y desregulación fueron resistidas, retardadas, incluso frenadas parcialmente con medidas de democracia directa en el caso uruguayo, aunque el resultado final fue, igualmente, un avance importante del neoliberalismo. Las políticas económicas implementadas en este periodo toman como punto de referencia al llamado Consenso de Washington, un modelo económico con fundamentos neoclásicos, que expresa una clara orientación de mercado con apertura externa (asumiendo la teoría de las ventajas comparativas por la cual el libre mercado llevaría a la convergencia de las economías).

Los principios del Consenso se expresan en el decálogo de lineamientos que a continuación se exponen. En lo que respecta a las finanzas públicas, propone disciplina fiscal para evitar que el déficit impulse una “excesiva presión de la

demanda”, lo que repercutiría en los niveles de inflación o en un déficit de pagos insostenible. Define normativamente que el déficit no debe ser mayor que 2% del PIB y, para reducirlo, recomienda recortar el gasto público y no aumentar los impuestos. La política de gastos se basa, por un lado, en el recorte de los “subsidios, especialmente los indiscriminados (...) los gastos militares y de administración pública”; por el otro, en que no deberían afectarse las “inversiones en infraestructura, los gastos en salud y educación, y los subsidios cuidadosamente dirigidos a la protección de grupos vulnerables (...) rienda corta sobre el gasto público y modificar su composición en beneficio del futuro y de los que están en desventaja”. En lo que refiere a la política tributaria, aconseja aplicar un sistema de base amplia, reglas simples y con bajas tasas de impuestos marginales. Recomienda la privatización de empresas públicas, con base en razones de una supuesta mayor eficiencia y para reducir el déficit fiscal:

Desde que se lanzara el Plan Baker en 1985, tanto el gobierno de Estados Unidos como el Banco Mundial han desempeñado un papel activo para presionar a los gobiernos de países en desarrollo para que se deshagan de sus empresas estatales. La motivación principal es el supuesto de que la propiedad privada agudiza los incentivos para un manejo eficiente y, por tanto, mejora el desempeño (...) Un objetivo complementario sería el de aliviar la carga de las finanzas públicas”.

En lo relativo a la apertura de la economía, plantea la liberalización financiera con “tasas de interés determinadas por el mercado”, rechazando que se trate a las tasas de interés reales como una variable política. Dado que entiende que el único crecimiento viable es el crecimiento hacia fuera, propone “un tipo de cambio competitivo (...) que promueva una tasa de crecimiento en las exportaciones capaz de permitir que la economía crezca (...) y da por sentado que un

tipo de cambio unificado es preferible a un sistema de tasas múltiples”.

Lo anterior debe encuadrarse en la liberalización del comercio, en una política orientada hacia el exterior. Entendido esto como una liberalización de importaciones y el reemplazo de la complicada estructura arancelaria por una tarifa uniforme. En esa misma dirección, plantea como muy importante la captación de inversión extranjera directa, como aporte de capitales, conocimiento y tecnología. Propone mejorar el funcionamiento del mercado a través de la desregulación y el respeto a los derechos de propiedad que “constituyen un prerrequisito básico para la operación eficiente de un sistema capitalista, y (son) algo que generalmente falta en la región”.

El primer grupo de medidas refiere directamente a la política fiscal y a la necesidad de su racionalización, en tanto que las privatizaciones tendrían fuerte incidencia en los resultados fiscales. En el caso uruguayo, la falta de observancia de aquéllas permitió mejores resultados fiscales y el aumento del margen de maniobra del Ejecutivo, dado que el manejo de los ingresos y los egresos de las empresas estatales no requiere autorización parlamentaria. Con el segundo grupo de medidas, en síntesis, se apunta a destrabar el funcionamiento de los mercados, buscándose mayor eficiencia en la asignación de recursos mediante la apertura comercial y financiera, y por la inversión extranjera directa, para lo cual se plantea que el mercado determine el tipo de cambio. Por último, se proponen medidas institucionales en defensa de los derechos de propiedad. Todo ello busca una mutación significativa en las estructuras productivas; en particular, hay que destacar, por su carácter estratégico, las privatizaciones, las desregulaciones, las liberalizaciones con ampliación de regulaciones, la apertura financiera y comercial, y la inversión extranjera directa. La adopción de precios internacionales implicaría cambiar la relación entre la producción para el mercado interno y la producción para exportacio-

nes. El crecimiento hacia fuera busca terminar con las formas de acción del Estado que induzcan a la apropiación de rentas públicas por agentes privados, acciones generadas en los modelos de crecimiento asentados en la sustitución de importaciones. La privatización y la desregulación implican un cambio sustancial en las relaciones entre el Estado y el mercado, que son acompañadas por la desmonopolización y las tercerizaciones de servicios.

La tercera etapa comienza básicamente con los gobiernos progresistas que asumen las llamadas reformas de segunda generación del Banco Mundial (BM), como si fueran un programa antineoliberal. En efecto, en los últimos años de la década de los años noventa era notorio que el Consenso de Washington no daba los resultados previstos. La idea central sostenía que los magros resultados eran consecuencia del marco institucional creado para implementar el modelo de desarrollo anterior, y éste era inadecuado para llevar adelante las políticas del nuevo modelo. Las reformas de segunda generación encuadran en esa concepción.

Esta postura del BM se basa en el abandono del paradigma capitalista de posguerra que se basó en tres principios básicos que se mantuvieron intactos hasta la primera gran crisis del petróleo en 1973. Estos principios son identificados de la siguiente manera

Primero era obligación ayudar a quienes sufrieran una privación transitoria de ingresos u otras desgracias; el segundo, la superioridad de la economía mixta que significaba la nacionalización de una serie de industrias estratégicas; el tercero, la necesidad de una política macroeconómica coordinada, ya que el mercado no podía conseguir por sí mismo resultados macroeconómicos estables y coherentes con los objetivos individuales. Con el tiempo, se reconocieron explícitamente los objetivos de la política macroeconómica: el empleo pleno, la estabilidad de precios y el equilibrio de la balanza de pagos.

Asimismo, se cuestionaron las propuestas latinoamericanas de desarrollo que hacían hincapié en las fallas del mercado y asignaban al Estado un papel fundamental para corregirlas porque, los supuestos institucionales implícitos eran demasiado simplistas (asesores y técnicos competentes formularían políticas acertadas, que luego serían puestas en práctica por buenos gobiernos). Entendían, además, que esa lógica institucional otorgaba un papel protagónico al Estado en la economía que tendía a hacerlo autoritario y antidemocrático, sin sistemas de contrapeso y salvaguarda en sus procesos de rendición de cuentas.

Para el BM el proceso de desarrollo perdió impulso por el bajo nivel de inversión, y esto se explicaba porque los inversionistas privados se abstendían de invertir, por la desconfianza de las políticas públicas y de la firmeza de los dirigentes. Pero el factor riesgo, siendo importante, es sólo una parte de la explicación, otro factor tanto o más relevante es el nivel de rentabilidad de la inversión. En nuestros países, desde las dictaduras militares en adelante, se han aplicado políticas económicas tendientes a la concentración del ingreso en los sectores de mayor poder económico, asumiendo erróneamente que esa concentración del ingreso en los sectores capitalistas con mayor capacidad de ahorro se reflejaría en un incremento de la inversión. Una de las hipótesis principales del BM es que el sector público determinó el desplome de las economías dirigidas, la crisis fiscal del Estado de bienestar, el desmoronamiento del Estado en varias partes del mundo y la multiplicación de las emergencias humanitarias; a la vez que sostenía que las privatizaciones eran el telón de fondo del milagro económico de algunos países de Asia. En el diagnóstico de la situación de naciones subdesarrolladas el BM cuestiona tanto lo que llama “Estado del bienestar hipertrofiado”, el cual habría contraído deudas con sus ciudadanos imposibles de solventar (sistemas de seguridad social y desempleo), como la existencia de países donde no se brindan

ni siquiera los bienes públicos considerados fundamentales, como la protección de los derechos de propiedad, red vial y servicios básicos de salud y educación. Desde su perspectiva, las carencias señaladas generan un círculo vicioso: los individuos y empresas evaden el pago de impuestos y crece la informalidad, lo que a su vez reduce los recursos del Estado y su capacidad de actuar. Para superar este círculo vicioso propone que el Estado sea un instrumento que facilite el funcionamiento del mercado. Sentencia: “Un Estado eficaz es imprescindible para poder contar con los bienes y servicios y las normas e instituciones que hacen posible que los mercados prosperen. En su ausencia, no puede alcanzarse un desarrollo sostenible ni en el plano económico ni en el social”.

La propuesta es, en esencia, aumentar la capacidad estatal mediante la revitalización de las instituciones públicas. Pero no es cualquier revitalización: es un conjunto de reformas alineadas con las orientaciones de los organismos multilaterales en las últimas décadas; se proponen cambios institucionales y de reforma del Estado acordes con el libre funcionamiento del mercado. En ese sentido, se destacan ampliamente dos tareas: un orden jurídico, que garantice la propiedad privada, y estabilidad macroeconómica, que facilite la inversión. No es nada menor señalar que el enfoque que se utiliza para evaluar la importancia de las tareas del Estado se fundamenta en la opinión de los empresarios, recabada mediante una encuesta realizada en 69 países. Si bien el Estado es considerado esencial, su función se redirecciona, dado que se excluye su papel como productor y agente directo del crecimiento y se acota al papel de socio, elemento catalizador e impulsor de un proceso de desarrollo en el que los mercados y las empresas son los protagonistas principales.

El BM sostiene que el cambio tecnológico abre nuevas oportunidades para la desagregación de los servicios y la ampliación de las funciones de los mercados, mientras el

Estado debe pasar de productor de bienes en mercados monopólicos, a promotor y regulador. Las políticas económicas, la estructura impositiva y las normativas para la inversión deben responder a los requerimientos del sistema globalizado actual, dejando estrecho margen para acciones fuera de los parámetros internacionales impuestos por las empresas transnacionales y el sistema financiero. El modelo de desarrollo que impulsa esta tercera etapa de la ofensiva capitalista profundizó el desplazamiento del Estado por el mercado, y la apertura de la economía bajo el supuesto de que la competencia con el exterior permitiría eliminar las ineficiencias mediante el sistema de precios, a la vez que facilitaría el ingreso de capitales y de tecnología. La apertura indiscriminada y asimétrica entre los países centrales (alta productividad: el progreso técnico se difunde con gran rapidez en forma homogénea y es endógeno al proceso de desarrollo) con los países periféricos (baja productividad e incorporación del progreso técnico de manera exógena y sin irradiación al conjunto de la economía) amplió la brecha entre ambos polos económicos, al menos hasta la crisis actual en los países centrales.

Las reformas de segunda generación impulsadas por el FMI, el BM y el BID, han pretendido expulsar el poder político de la economía para dejarla en manos del poder de las corporaciones transnacionales y sus aliados locales. Tanto el ALCA, rechazado en Mar del Plata en noviembre del 2005, como los tratados de Protección de Inversiones y de Libre Comercio que siguen proliferando, intentan una profundización del proceso de globalización que adjudica a nuestro continente el papel de proveedor de materias primas en bruto o con poco valor agregado. En este proceso, “las iniciativas de integración regional representan un tercer nivel de reforma, la política comercial, que apunta a complementar la liberalización unilateral y multilateral impulsada desde mediados de los años ochenta”.

La ofensiva del capital impulsa un proceso de “neocolonización”. Debe entenderse por ello la ocupación física de los territorios para sostener una división internacional del trabajo que dé continuidad y permanencia al histórico papel del continente como proveedor de materias primas (con o sin algo de valor agregado), pero regresando al saqueo directo que permita la ocupación económica: algo así como una colonización sin banderas. En este marco se inscriben los megaproyectos de la “Iniciativa de Integración de la Infraestructura Suramericana” (IIRSA), impulsados como complemento del ALCA, pero que se mantienen como meta en el marco de los tratados binacionales de protección de inversiones que firman los gobiernos progresistas. La IIRSA busca unir varios países y sectores productivos para canalizar, en forma rápida y económica, los flujos comerciales mediante el mejoramiento en infraestructura de transportes, energía y telecomunicaciones. Está dirigida, fundamentalmente, a los complejos y cadenas productivas con grandes economías de escala y capacidad exportadora, mayoritariamente en manos extranjeras. Su meta esencial es la extracción, rápida y económica, de nuestros recursos naturales y, a la vez, facilitar la instalación de las llamadas “industrias sucias”. Implica, además,

el repliegue del Estado de la gestión directa de la infraestructura, la implantación de nuevos marcos regulatorios y la introducción de la competencia en ciertos servicios, la creación de nuevas instituciones para la regulación y el control de los servicios públicos, las privatizaciones y el ingreso de otros operadores nacionales e internacionales, son los rasgos comunes de esta transformación histórica.

Lo paradójico es que estos proyectos y la determinación de diseñar y avanzar en las obras han reunido a gobernantes que supuestamente tenían diferencias ideológicas muy importantes con estas concepciones, y en la actualidad entre sí. En este proceso de cuatro décadas aumentó de ma-

nera sustancial la brecha tecnológica y productiva entre los países centrales y los periféricos, lo que se refleja en el carácter primario de la economía latinoamericana. Todos los cambios estructurales señalados implican un incremento en la capacidad del capital a escala internacional para eludir regulaciones provenientes de los Estados, lo que implica un aumento del poder de las empresas transnacionales, cuya magnitud e implicaciones deben ser analizadas con profundidad. El proceso de regionalización y globalización, en el que se acentúa la influencia de las grandes unidades económicas transnacionales, pone en jaque los espacios de autonomía de los Estados nacionales. Este fenómeno opera con mayor fuerza en los pequeños países de la periferia capitalista, debido, entre otros aspectos, a su retraso relativo en rubros decisivos para una inserción dinámica y competitiva en el mercado mundial, tales como la incorporación del conocimiento científico-tecnológico y el desarrollo industrial.

EL PAPEL DE LOS GOBIERNOS PROGRESISTAS

Un elemento central en la tercera etapa de la ofensiva estratégica del capital son los llamados gobiernos progresistas. Más allá de las consideraciones sobre la manera cómo han incidido en un cambio en la geopolítica de la región (lo cual es, sin duda, de la mayor importancia), es fundamental hacerse la siguiente pregunta: ¿En qué medida estos gobiernos acercan, estancan o incluso alejan al movimiento social y popular de escenarios de transición hacia proyectos político-económicos más radicales, de transformaciones estructurales a favor de la población? Llevar a cabo un análisis de clase de tales gobiernos se torna imprescindible.

En ese aspecto, hay que destacar, como ya se ha dicho, que el proyecto del capital, en un contexto de recomposición general del capitalismo, continúa adelante, y no ha

sido afectado en lo esencial. Más bien se viene acentuando frente a la ausencia de movilización social y política. Desde ese punto de vista, los gobiernos progresistas, con todas sus diferencias, tienden a inscribirse dentro de las variadas opciones de la institucionalidad capitalista para enfrentar la crisis. Si bien las políticas económicas presentan diferencias en su aplicación nacional en Brasil, Uruguay o Argentina, ninguno de los tres procesos del Cono Sur tienen una orientación socialista tal y como se presentan en Bolivia, Ecuador y Venezuela, naciones que a su vez son muy diferentes entre sí y cuyos alcances y realizaciones merecen otro trabajo. No es lo mismo definirse por un rumbo capitalista que por uno socialista, aun siendo difuso el perfil socialista.

La existencia misma de gobiernos progresistas es una manifestación de importantes cambios en la correlación de fuerzas en el Cono Sur, aunque estos cambios son fuertes en el plano político electoral, menores en lo ideológico, y mínimos en el plano económico. Los nuevos tiempos desmitifican la creencia de que la intervención del Estado es necesariamente progresista. Las finalidades, la forma y los resultados de esas intervenciones, más allá de los discursos que pretenden legitimarlas, no han demostrado la existencia de avances hacia un proyecto alternativo por el dominio y control del capital. No basta con que el Estado intervenga para que se construya una estrategia alternativa. El carácter transformador de dicha intervención, para ser tal, debe tener origen y basarse en la más amplia participación de los movimientos populares, en particular de los trabajadores organizados, con conciencia e independencia de clase, y proponerse un horizonte anticapitalista y por el socialismo, más allá de su denominación.

El Cono Sur tiene hoy un modelo de acumulación capitalista basado, en gran medida, en los agronegocios con algunas características importantes: *i*) lógica de extracción con el único propósito de apropiarse de la renta de los recursos

naturales, por lo general adecuada para una minoría de la burguesía agraria asociada al paquete tecnológico en manos de las transnacionales; *ii*) proceso ampliado de re-primarización de las exportaciones, que debe mucho —como consecuencia de la reestructuración productiva— a la aplicación de la estrategia neoliberal de desarrollo en nuestra región desde el siglo pasado; *iii*) el regreso del Cono Sur como proveedor de materias primas para la economía mundial, redefiniendo, en muchos casos, la lógica de una inserción externa similar a la época colonial; *iv*) el creciente proceso de mercantilización de la tierra, incluso con el papel del capital ficticio (especulativo, sin intención de producir en la tierra), profundiza la concentración de la propiedad; *v*) incremento del papel de las empresas transnacionales como el agente fundamental del proceso extractivista y depredador, incluyendo empresas locales como socios subordinados.

Con ello, podemos observar la permanencia de muchos de nuestros países en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), una institución vinculada al Banco Mundial, que tiene por objeto salvaguardar los intereses de los inversores internacionales en los eventuales litigios con algunos países; es decir, es una institución que, a expensas de los intereses nacionales y regionales, garantiza la libre circulación de capitales. Otro ejemplo de restricción institucional a las estrategias de desarrollo alternativo es el mantenimiento de los procesos de integración, basado en una lógica heredera de los procesos de mercantilización neoliberal. Uno de esos casos es la IIRSA que está diseñada dentro del modelo productivo para facilitar el dominio de las empresas transnacionales.

En síntesis: uno de los rasgos principales del proceso político y económico del Cono Sur, y en general América del Sur, es la pérdida de soberanía sobre sus recursos naturales. Dada la configuración del proceso de acumulación capitalista a escala planetaria y la nueva división internacional del trabajo,

es indiscutible la importancia que han adquirido los hidrocarburos, los minerales, las fuentes de agua y la biodiversidad de que dispone América Latina. Las trasnacionales han impuesto un modelo “re-primarizador” de las economías latinoamericanas, cimentado en la explotación indiscriminada de esas riquezas naturales. En diferentes países de la región es notoria la adecuación del territorio para proyectos en hidrocarburos, minería, la construcción de nuevas represas, la explotación maderera, el acceso a fuentes de agua, proyectos de agro-combustibles o de producción de soja, entre otros.

Los montos acumulados de inversión extranjera directa implican un cambio estructural en las relaciones económicas del Cono Sur con el exterior, que se ven reflejados en una incrementada presencia de las corporaciones trasnacionales en la actividad productiva, y en consecuencia, con efectos de más largo plazo sobre el crecimiento y el desarrollo económicos. La IED se concentra en los sectores industriales que recurren con intensidad a la extracción de recursos naturales en el contexto de un proceso de transnacionalización constituido por una red de empresas que tienden a generar enclaves en los lugares donde se instalan, administran el comercio internacional entre las filiales y, en la práctica, controlan los procesos económicos nacionales. Tanto en el ámbito microeconómico (transferencia de tecnología, generación de empleo, apertura de mercados) como macroeconómico (inversión, crecimiento) es innegable que la IED no cumple los requisitos que debieran exigirse para implementar un desarrollo productivo con justicia social. La presencia creciente de las corporaciones trasnacionales implica que controlarán una parte significativa del ahorro generado localmente, por lo que cobra particular relevancia la política de reinversión de utilidades que apliquen estas empresas en los próximos años. El uso de los excedentes por parte de las trasnacionales tendrá un impacto significativo en las futuras tasas de crecimiento, la estructura productiva,

la inserción internacional y la distribución del ingreso, el cual seguramente no será positivo. Debe concluirse que el proceso actual de extranjerización de la economía del Cono Sur fortalece y consolida el capitalismo dependiente.

Es claro que en la actualidad la disputa por la renta de los recursos naturales se ha acentuado entre las trasnacionales y los procesos presentes en Bolivia, Ecuador y Venezuela. No sucede lo mismo en el Cono Sur, donde los gobiernos progresistas son en extremo “generosos” con el capital trasnacional y, como consecuencia, buena parte del territorio de la región está siendo adquirido por empresas trasnacionales, lo cual tendrá repercusiones incalculables en el largo plazo. Más allá de los discursos, los programas de gobierno, las concepciones de política económica y la buena o mala voluntad de quienes las implementan, se observa una “neocolonización” que atenta contra la soberanía y modifica radicalmente el entorno. El proceso de concentración y extranjerización de los recursos naturales, así como el traspaso de las industrias —que subsisten— a capitales extranjeros, no es algo novedoso. Lo que preocupa sobremanera es el volumen de los traspasos y la aceleración de los procesos, que muestran cifras sin precedentes.

Contra lo que otrora eran los discursos de la izquierda, hoy las ventajas otorgadas por los gobiernos del Cono Sur al capital foráneo han permitido un fuerte proceso de extranjerización de los principales recursos de los países que lo conforman, donde en los hechos predomina el proyecto del capital trasnacional con un nuevo formato político. En términos más amplios, en el mundo, el capitalismo está en crisis, pero los capitalistas tienen capacidad para comprar tierra, inmuebles y medios de producción en el sur, generando la desnacionalización de nuestras economías. Un añejo libro de Eduardo Galeano, *Las venas abiertas de América Latina*, mantiene hoy su actualidad. Si bien se aduce que las trasnacionales son necesarias porque aportan el capital que

en América Latina no existe, en realidad sucede exactamente lo contrario: vienen para llevarse plusvalor y fortalecer el ciclo de la acumulación capitalista, aumentado las ganancias y con ello la dominación.

La creación de la Unión de Naciones del Sur (Unasur), tuvo algunos aciertos políticos pero aún no tiene efectos en el plano económico. El modelo dominante continúa impulsando cambios institucionales que apuntan al debilitamiento de la capacidad de intervención del Estado, en particular en los aspectos que se refieren a las fronteras económicas nacionales y las regulaciones del mercado. Se aprueban políticas de incentivos económicos a la inversión extranjera, tales como las generalizadas zonas francas y las leyes de promoción de inversiones, en ambos casos los impuestos se reducen a un mínimo absoluto. Como contrapartida del proceso de profundización del modelo ortodoxo, amigable para la inversión extranjera, los gobiernos progresistas buscan su legitimación por una estrategia que combina la contención de las situaciones de máxima pobreza mediante políticas asistencialistas, con un conjunto de cambios institucionales y políticas que favorecen a ciertos sectores de los trabajadores. La mayoría de las reformas se caracterizan por la creación y/o perfeccionamiento de instituciones y agencias favorables al “libre mercado”, a la inversión extranjera directa, a la circulación más abierta de capitales. Supuesto básico de todas ellas es que la política debe ser sustituida por el “saber hacer técnico” en aquellas partes del Estado que, de acuerdo con ese criterio, tienen que seguir existiendo para que la economía funcione. Así, se desarrollan e implementan “agencias autónomas”, con autoridades independientes de los procesos electorales: las más notorias son los bancos centrales y las unidades reguladoras de mercados. Actúan “técnicamente” al margen del Estado y están para intervenir en el diseño e implementación de cambios institucionales favorables al capital.

Lo señalado demuestra que el neoliberalismo, que es a la vez una concepción ideológica, una forma de hacer política y el modelo económico que expresa los intereses de los capitalistas, sigue plenamente vigente. Lo que se explica, simple y llanamente, porque el capital sigue siendo el sector dominante y ha crecido enormemente en esta etapa en relación con las clases subordinadas. O, dicho de una manera más directa, en la etapa actual, hay una profundización del dominio del capital sobre el trabajo. Como dijimos, es un proceso que se articula desde las políticas de los Estados nacionales y en acuerdo, más allá de ciertas polémicas, con los organismos internacionales.

Parece una paradoja afirmar que el dominio del capital crece en el Cono Sur cuando es notorio que existen múltiples gobiernos llamados y/o autodenominados “progresistas”, “izquierdistas”, incluso, “revolucionarios”. La existencia de estos gobiernos, sin embargo, no ha provocado una agudización de la contradicción capital-trabajo, ni tampoco que exista un enfrentamiento con el capitalismo; más aún, en muchos de estos países se sostiene que el objetivo es alcanzar un “capitalismo en serio”, un “capitalismo normal”. El progresismo minimiza sus raíces en la izquierda cuando se asume que el Estado no tiene recursos para invertir, que no existe ahorro en el sector privado nacional, y que la única fuente de recursos es la inversión que llega del exterior. De ahí en adelante el problema es cómo atraer a los inversores foráneos, lo cual exige poner a su “disposición” los recursos naturales potencialmente más rentables y, de manera complementaria, garantizar los derechos de propiedad y los menores costos fiscales y salariales posibles.

El neodesarrollismo es la fórmula progresista para profundizar el capitalismo. En el progresismo gobernante de Brasil, Uruguay y Argentina se ha profundizado enormemente la inversión extranjera y la explotación de recursos naturales. Los gobiernos de estos tres países tienen muchos

elementos en común como, por ejemplo, la aplicación de políticas asistencialistas, por supuesto con nombres distintos en cada uno de ellos, y la permanente afirmación en todos los ámbitos de que son las fuerzas del cambio que enfrentan a los partidos de derecha (nunca dicen al capital). La existencia de gobiernos progresistas que tienen como finalidad ofrecer seguridad a los inversores, ha generado la fragmentación de los movimientos populares. Esto se explica porque los gobiernos toman múltiples medidas que favorecen a algunos sectores de la clase trabajadora y postergan a otros. Debe señalarse también que esta clase tiene contradicciones internas importantes entre la lucha por los objetivos históricos y programáticos y la preservación de beneficios, a veces no menores, obtenidos con estos gobiernos, tales como, ampliación de derechos sindicales, mejoras en las condiciones de trabajo y aumentos salariales. La lucha por el socialismo, sin embargo, ha quedado como una rémora retórica que acompaña y convive con la lucha cotidiana por mantener lo obtenido dentro del sistema capitalista.

En los factores del debilitamiento ideológico hay que incluir, sería un error muy grande omitirlo, el impacto de la desaparición del llamado bloque socialista. Se podrá criticar a la URSS por múltiples razones, pero en el imaginario colectivo latinoamericano era la “garantía” internacional para aquellos pueblos que podrían llegar a alguna forma de liberación, como había demostrado la revolución cubana. Cualquier análisis político y geopolítico exigía reconocer la existencia de dos modelos de producción en disputa, uno de los cuales estaba cayendo, el capitalismo, y otro que avanzaba, el socialismo. Los revolucionarios, más allá de diferencias ideológicas, se concebían como parte de un proyecto histórico que se estaba llevando a cabo, con mayores o menores errores. La discusión sobre la ausencia de un proyecto alternativo empezó como tema cardinal cuando cae el bloque socialista. Por entonces la meta era claramente el estable-

cimiento del socialismo y lo que estaba en discusión era el programa y las vías para lograrlo. La característica principal de esta tercera etapa de la ofensiva del capital, facilitada políticamente por el positivismo, es la derrota ideológica. A pesar de que existen gobiernos progresistas, no existe una conciencia anticapitalista, ni predominan las organizaciones que luchan por el socialismo.

LOS DESAFÍOS Y LÍMITES DEL PROGRESISMO

Si se reconoce que la caracterización de los gobiernos progresistas es correcta, se vuelve necesario evaluar cuáles son los desafíos y límites de esos gobiernos, teniendo en cuenta que esto es una aproximación que no puede aplicarse mecánicamente a diferentes realidades. Parecería que el progresismo tiene algunos desafíos y límites muy claros.

Un desafío, es, sin duda, la crisis mundial que se sigue profundizando, y más temprano que tarde va a afectar a nuestro continente. Vale la pena recordar que las dictaduras militares fueron desplazadas en los años ochenta en el marco de una gran crisis internacional, la crisis de la deuda; los gobiernos que implementaron el Consenso de Washington fueron derrotados políticamente en el marco de la crisis de comienzo del milenio. El progresismo, por su parte, deberá enfrentar, muy probablemente, una reducción de las cantidades y de los precios de sus exportaciones junto con un aumento de la tasa de interés internacional, todo lo cual alejará las inversiones de nuestro continente, con todos los impactos negativos que esto tiene sobre la economía y la sociedad en países cada vez más dependientes del capital extranjero. Las contradicciones entre el capital y el trabajo se van a agudizar porque los empresarios reivindicarán y exigirán recortes en el gasto público, reducción de impuestos y flexibilización laboral. A los partidos que están en el gobierno

les será muy difícil demostrar que los resultados de la crisis son independientes de su política económica; exagerando, se podría afirmar que para una buena parte de la población vale el dicho italiano: “piove, porco governo”. En este caso, además, la crisis encuentra al Cono Sur en un proceso de profundización de la dependencia y de la vulnerabilidad social, lo que no es nada menor. Decimos profundización de la vulnerabilidad social, porque estos gobiernos han gastado muchos recursos en políticas asistencialistas que, como tales, no podrán sostenerse cuando la crisis reduzca los ingresos del Estado. Las personas beneficiadas por el asistencialismo seguirán siendo tan vulnerables como antes, no han cambiado, no tuvieron formación ni oportunidades de trabajo generadas por el desarrollo de matrices productivas incluyentes, ni tampoco, nuevas formas de inserción social. Sólo superan la línea de indigencia o de pobreza por un subsidio económico que en nada cambia lo esencial de sus vidas.

Un segundo desafío, es la política agresiva de Estados Unidos, que ha vuelto a poner los ojos en América Latina. Veamos varios ejemplos: Honduras (la destitución de Zelaya); Paraguay (la destitución de Lugo); la ofensiva desestabilizadora contra Bolivia; el hostigamiento al gobierno de Venezuela; la instalación de bases militares en Colombia; la cuarta flota en el Atlántico. Estados Unidos busca el control de América Latina por medio de gobiernos totalmente confiables y permeables a sus decisiones. El progresismo y sus discursos internacionalistas ambiguos no garantizan la estabilidad que requiere el capital trasnacional. El límite pudiera ser el agotamiento de estos gobiernos progresistas para poder ampliar o, siquiera mantener, las políticas favorables al trabajo (derechos sindicales, condiciones de trabajo, aumentos salariales) y a los excluidos (planes de emergencia, bolsa familiar, etc.), que consolide su base popular sin tener un enfrentamiento crucial con el capital. Por ahora, la confrontación se ha evitado de múltiples maneras para

mantener y acrecentar la inversión extranjera directa. Estos gobiernos se han caracterizado por mejorar los ingresos reales de los trabajadores, aunque en términos relativos aumentaron los ingresos del capital. La renta se redistribuye parcialmente, pero se acrecienta la concentración de la riqueza acumulada.

Los escenarios posibles en caso de una agudización de la crisis internacional que impacte nuestros países son tres: 1. Algunos gobiernos pueden asumir el modelo de ajuste del Fondo Monetario y, probablemente, están condenados a ser derrotados electoralmente y a que la crisis se agudice, porque las políticas de ajuste golpearán directamente a su base social: a los trabajadores, a los pasivos y todas aquellas familias que reciben asistencia económica del Estado para paliar la pobreza, cuando no la indigencia. 2. Otros gobiernos progresistas pueden fijarse como meta proteger los ingresos de los trabajadores y pasivos por medio de políticas fiscales deficitarias, sostenidas con endeudamiento, que le permitan sostener políticas anticíclicas. Tratarían de evitar así la confrontación directa con el capital que generaría un aumento de la carga impositiva para financiar dichas políticas. Esos gobiernos pueden mantener apoyo popular, pero deberán enfrentar fuerte resistencia del capital. Lo que puede pasar con ellos, desde el punto de vista de la continuidad política, dependerá básicamente de su capacidad para controlar la ofensiva táctica de los empresarios y sus medios de comunicación, a la vez, que mantienen el control de la economía y el apoyo de su base social. 3. Por último, puede haber gobiernos que asuman la crisis como una oportunidad para impulsar una política clara de carácter nacional y revolucionario, que afecte directamente a la riqueza acumulada y la renta del capital. Los que recorran ese tercer camino podrán ganar o perder, la lucha no será fácil, pero van a dejar la “copa limpia”, como lo hizo Espartaco en la novela de Howard Fast. En esa obra sobre la sublevación de

los esclavos romanos existe un diálogo en el que le cuestionan a Espartaco que vaya a combatir en condiciones de inferioridad notoria. A pesar de ello, el protagonista va a librar la última batalla, consciente de que es muy probable que sea derrotado, pero lucha para dejar la “copa limpia”. Ésa será, posiblemente, la decisión y el desafío que pudiera tener un verdadero gobierno de izquierda.

UNA OFENSIVA QUE MODIFICÓ REACCIONARIAMENTE LAS RELACIONES SOCIALES

En estos cuarenta años no sólo se trató de mutar la relación entre el capital y el trabajo, sino que el capital avanzó en el proceso de subsunción formal y real del trabajo en el capital, subordinando a la naturaleza y a la sociedad bajo el dominio del capital. La lógica de la valorización se impuso desde la relación de explotación, promoviendo la mayor productividad del trabajo con extensión de la jornada laboral y una aceleración del desarrollo científico, técnico y tecnológico. El camino de la potenciación y expansión de la plusvalía absoluta, relativa y extraordinaria, contrarrestó los efectos decrecientes en la tasa de ganancia a fines de los años sesenta y comienzos de los setenta. La ofensiva del capital modificó las formas de explotación de la fuerza de trabajo e indujo la desorganización sindical, claro que con la complicidad de las burocracias sindicales y políticas que lideraban la organización institucionalizada del movimiento obrero.

Con la ofensiva sobre los trabajadores y sus conquistas históricas, el programa del gran capital se orientó a variar el papel del Estado capitalista, eliminando derechos sociales y económicos logrados por la lucha popular y obrera de los años anteriores. Se habilitaron las privatizaciones, las desregulaciones y un papel del Estado capitalista para sostener el nuevo ciclo de acumulación de capitales. Ése es el marco de

la desregulación a escala global para favorecer la libre circulación de capitales, servicios y mercancías para internacionalizar el proceso de valorización de los capitales. Se trataba de eliminar las trabas a la expansión sin límite de la explotación. En ese camino había que profundizar la derrota estratégica del movimiento obrero y otorgar ventaja al capital en la lucha de clases. La ofensiva fue contra los trabajadores y su proyecto socialista-comunista. Por ello, y pese a las opiniones críticas que nos pueda merecer la experiencia soviética, el colofón de esa ofensiva se operó entre 1989 y 1991.

Ese inicio con terror de Estado en nuestros territorios se extendió al presente con el terrorismo mundial ejercido por el imperialismo estadounidense, con la complicidad del sistema mundial de naciones y su organicidad. Han sido las invasiones a Afganistán, a Irak y las intervenciones militares sobre Libia y otros territorios, incluso el aliento a los golpes en Honduras o Paraguay, con un gran despliegue militar, con bases en todo el planeta y nuevas aventuras políticas e ideológicas a favor del proyecto y la ofensiva del capital. La violencia sostuvo el origen y permanencia del capitalismo. No es una cuestión de mercado, de oferta y demanda, o de oportunidades derivadas de la eficiencia del capital. Es una cuestión de correlación de fuerzas, económicas, políticas, militares y culturales, que por ende se da también en el plano de las ideas y el consenso llevado a cabo por la industria de los medios de comunicación, el cine y la televisión.

La violencia de las clases dominantes gestó la posibilidad de reestructuración regresiva del orden social mundial. Se puso fin a una forma de la relación entre el trabajo y el capital; a un modo de ejercicio de la función estatal; y a un tipo de relaciones internacionales para favorecer el retiro de fronteras nacionales a la circulación del capital. Todo bajo las modalidades desarrolladas mediante la revolución tecnológica del satélite y la cibernética. El capitalismo mutó sustancialmente respecto de sus modos previos, contruidos

en siglos desde la revolución agraria e industrial. El límite del socialismo (bipolaridad) y los Estados nacionales, vigentes por medio siglo, entre 1930 y 1980, habilitó un nuevo lanzamiento del ciclo del capital, incluyendo al trabajo, la naturaleza y el capital.

El desarme moral expresado por la derrota del socialismo real y la pérdida de un proyecto emancipador asumido masivamente por los trabajadores y los pueblos, creó las condiciones para el éxito del proyecto neoliberal, cuyo mérito principal transitaba por la ausencia de una propuesta integral de carácter alternativo al capitalismo en desarrollo desde la ruptura de la bipolaridad mundial. Más allá de la disputa por la hegemonía capitalista, imaginada en los ochenta bajo el liderazgo de Japón; o en los noventa desde Europa y su moneda unificada; en el nuevo siglo se instaló un imaginario de multipolaridad en el desarrollo capitalista. Hubo incluso quienes imaginaron la posible irrupción de “países emergentes” en el liderazgo mundial, especialmente China o incluso los BRICS (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica). La imagen era el triunfo del capitalismo sobre cualquier orden alternativo, un remedo del “fin de la historia” inaugurado en los años noventa.

Éstas son concepciones que descartan a la “emergencia” como territorio de valorización del capital, ante los límites de una crisis capitalista que se prolonga en el tiempo dificultando el proceso de producción de ganancias, de acumulación de capitales y dominación capitalista. El problema sigue siendo el ámbito de la explotación capitalista. La reestructuración reaccionaria del capital continuó su experiencia histórica de desposesión, ampliando la esfera de la explotación. Qué mejor que exportar “relaciones sociales de explotación” mediante inversiones externas directas a países de gran población empobrecida por el tipo de desarrollo capitalista construido por siglos en el sistema mundial. Sólo China e India dan cuenta de un tercio de la población mun-

dial, y quién duda que constituyen el territorio del empobrecimiento global. Son los BRICS la Meca de la explotación de la fuerza de trabajo, y con ella, de los bienes comunes y la sociedad. La relocalización fabril hacia esos países transfiere el costo ecológico y la depredación de las condiciones de vida, en un intento por desplazar el efecto negativo de una industrialización y producción material sin capacidad de recuperación de la huella ecológica.

LA CRISIS SE HIZO EVIDENTE EN EL CAPITALISMO

Esas nuevas contradicciones gestadas en el desarrollo capitalista trajeron nuevamente la crisis mundial. El año es el 2007 en Estados Unidos, pero con antecedentes desde 2001, cuya respuesta fue un salto adelante en el endeudamiento público y privado, tanto como la militarización de la sociedad mundial.

Así como las crisis mundiales estallan en los territorios de la hegemonía, en 1874, en 1930, o 1973, ahora nuevamente fue en Estados Unidos, en Europa y en Japón, países que no pueden esconder los límites que sus sociedades expresan para la valorización. Pero el capital no se suicida y sale en busca de territorios para la valorización. La transnacionalización es la base material de ese operativo a la ofensiva del capital. Es más, la crisis es utilizada como chantaje para sostener a los mayores capitales con subsidios e intervenciones estatales gigantescas para la incorporación de bancos y empresas en problemas. La contrapartida es el desempleo, la baja de salarios, la disminución del gasto público social, todas banderas levantadas en estas cuatro décadas por los ideólogos y constructores del neoliberalismo para sostener el funcionamiento del capitalismo contemporáneo.

La salida de la crisis es imaginada mediante el ajuste y la liberalización, claro que a costa de la calidad de vida de los

trabajadores y de los pueblos del mundo. Por eso, la regresividad llevada a cabo en Nuestramérica entre los años setenta y los noventa se aplica con crudeza en el último reducto del Estado de bienestar. Pero en el mismo momento que ejercitan el movimiento final de la reestructuración, en el territorio del origen neoliberal, los pueblos construyen un laboratorio de cambio social. En efecto, en Nuestramérica, en este comienzo del siglo XXI y producto de la resistencia popular a los ajustes y reestructuraciones regresivas de los ochenta y noventa se crearon condiciones para el cambio político, que involucran recreaciones civilizatorias de la lucha anticapitalista y por el socialismo. Es el ejemplo de Cuba, que se empecina en la recreación del proyecto revolucionario, luchando contra el genocida bloqueo que por más de medio siglo le impone el imperialismo estadounidense. Es el trayecto de nuevas experiencias por el socialismo del siglo XXI o la re-significación del vivir bien o el buen vivir que inscribieron los pueblos boliviano y ecuatoriano en sus reformas constitucionales.

La crisis capitalista y la continuidad de la ofensiva del capital son una realidad, pero también constituye un dato, la expectativa por el cambio político construido en Nuestramérica. El resultado no está determinado a priori. Es cuestión de lucha, de lucha de clases, de confrontación para hacer emerger un proyecto alternativo, antiimperialista, anticapitalista y por el socialismo. Se trata de una tarea civilizatoria, de la práctica y el pensamiento de los trabajadores y los pueblos. Es una realidad que se construye en el imaginario social de nuestro tiempo. Así como en 1848 se sentaron las bases de una teoría y práctica de la revolución, a más de dos décadas de 1990, y en el marco de la crisis capitalista, se renueva el potencial de la lucha emancipadora contra el régimen del capital.

2. OCHO TESIS SOBRE EL NEOLIBERALISMO (1973-2013)*

*José Francisco Puello-Socarrás***

TESIS 1. EL NEOLIBERALISMO,
ETAPA “SUPERIOR” DEL CAPITALISMO

Un análisis retrospectivo del neoliberalismo permite establecer dos precisiones en torno a su posible periodización en perspectiva histórica.

Por una parte y desde un abordaje de amplia memoria, el neoliberalismo, cronológicamente hablando, no sólo es la *última* etapa del capitalismo histórico hoy conocido. La

* Una versión de este ensayo fue publicada en J.F. Puello-Socarrás (2013), “Ocho tesis sobre el neoliberalismo (1973-2013)”, en Hernán Ramírez, *O neoliberalismo sul-americano em clave transnacional: enraizamento, apogeu e crise*. São Leopoldo, Oikos-Unisinos, pp. 13-57.

** Politólogo, maestro en Administración Pública y doctor en Ciencia Política. Actualmente se desempeña como docente asistente de la Escuela de Política y Gobierno en la Universidad Nacional de San Martín (Buenos Aires, Argentina), y es miembro investigador de la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas, FISYP (Argentina). Entre sus últimos libros publicados se encuentra: *Nueva gramática del neoliberalismo. Itinerarios teóricos, trayectorias intelectuales, claves ideológicas* (2008) [email: josephco@yahoo.com]

expansión de los mercados, conocida como “globalización”, ilustraría la dimensión espacial-temporal de este punto y se ajusta muy bien a lo que Harvey propone, desde la “vieja” pero aún vigente proposición de Lenin, como *nuevo imperialismo*. De la misma manera, el neoliberalismo resulta ser la fase *superior* del sistema en sentido cualitativo. Es la etapa donde se verifica la más pronunciada exacerbación de las lógicas y contradicciones inherentes a la reproducción y acumulación *incesante* del capital. La explotación económica, la dominación política, la opresión social y la alienación ideológica, en todos los niveles y dimensiones que caracterizan —al decir de Wallerstein— la economía-mundo capitalista, encuentran el día de hoy, y al mismo tiempo, su cenit y su ocaso. La denominación coloquial que se le ha venido otorgado al neoliberalismo como “capitalismo salvaje” es tan consistente como descriptiva respecto de la progresiva mercantilización de la vida humana, pero sustancialmente de la deshumanización del hombre (en sentido genérico) dentro del capitalismo. El salvajismo se propone como la impronta más distintiva de la fase actual neoliberal.¹ Las condiciones críticas y las tendencias inéditas que actualmente muestra el sistema rebasan ampliamente el balance de tensiones históricamente conocidas durante toda la evolución del modo de producción capitalista desde sus orígenes.

Las implicaciones que se desprenden de la crisis *actual* del capitalismo son totalmente expresivas de la época de *crisis civilizatoria* que encarna el neoliberalismo. No hay que olvidar

¹ Esto no habilita postular la existencia de un capitalismo con rostro “humano” —en nuestro concepto, una contradicción en los términos— ni pretende una discusión sobre el carácter moral del capitalismo (o sus modalidades). Sí hay que llamar la atención que: *a*) históricamente, la ideología liberal enfatizó sobre el carácter esencialmente civilizatorio del capitalismo como orden social en general, hasta las críticas de Marx y Engels, quienes demuestran e invierten tal postulado; *b*) actualmente ésta es una de las operaciones discursivas recientes que proponen *humanizar* (¿matizar?) el capitalismo neoliberal como “salida” ante la crisis.

tampoco que la manera como se pretendieron sortear las crecientes contradicciones y la sobrevenida crisis del capitalismo de posguerra en el siglo xx, especialmente, el agotamiento del Estado de bienestar y el modelo de acumulación fordista a nivel planetario (principalmente en los países centrales, pero siempre en correlación con las periferias capitalistas), fueron articuladas alrededor de la *contrarrevolución neoliberal*.

Desde la década de los años setenta y hasta el día de hoy, el neoliberalismo es, por antonomasia, la estrategia ofensiva del capital (contra el trabajo) y reacción, “salida” y “solución”, ante la crisis estructural y global del capitalismo tardío. Desde la perspectiva de las élites hegemónicas, la crisis *actual* plantea salidas no sólo en el marco del capitalismo, sino, peor aún, bajo la profundización de las lógicas neoliberales, aunque, como se ha advertido poco, dependiendo de los ritmos y espacios, alrededor de un neoliberalismo nuevo, es decir, una versión neoliberal de nuevo cuño.

Desde una aproximación de corta duración, por otra parte, y más allá que los orígenes del neoliberalismo pueden rastrearse de diferentes maneras durante el transcurso del siglo xx en su pretensión por “actualizar” el capitalismo liberal de antaño y darle “solución” al trance estructural crítico del sistema capitalista, resulta lícito sugerir dos momentos puntuales que dan cuenta de la emergencia y la proyección sociopolítica del neoliberalismo en tanto —en términos de A. Sohn-Rethel— su *materialidad real*, es decir, en abstracto y en concreto. El primero, el año 1947, nacimiento *in vitro* del neoliberalismo con la fundación de la Sociedad de Mont-Pèlerin, cónclave intelectual y plataforma ideológica desde la cual se difundieron con posterioridad el pensamiento y las doctrinas neoliberales. En el marco de su orientación e influencia, se promocionaron distintos “tanques de pensamiento” (*think tanks*), centros de investigación, foros públicos y estrechos vínculos con “prestigiosas” universidades a nivel mundial; en segundo lugar, podríamos denominar la emer-

gencia *in vivo* del neoliberalismo en 1973, fecha en la que además se da un consenso relativo sobre el inicio de largo plazo de *esta* crisis, por ser el año del *shock* petrolero mundial, entre otros hechos. Pero hablamos, más exactamente del 11 de septiembre de 1973, día en que se lleva a cabo el golpe de Estado contra el primer gobierno socialista elegido por voto popular, el del chileno Salvador Allende y periodo en el cual se desencadena la oleada de dictaduras cívico-militares en el Cono Sur de Latinoamérica y el Caribe en el marco del *Plan Cóndor*, una iniciativa promovida por el gobierno de Estados Unidos, por medio de la Central de Inteligencia Americana (CIA). Este acontecimiento marca la instalación de las bases del régimen económico-político neoliberal en la región, recuérdese las “asesorías” en materia de reformas económicas y sociales en Chile por parte de los llamados *Chicago’s Boys* y de las élites neoliberales globales, los padres del neoliberalismo F. A. Hayek y, en el caso chileno, sobre todo de M. Friedman, lineamientos que luego serían “transferidos” mediante diversos mecanismos y presiones hacia los países vecinos (Ramírez, 2012). Durante las décadas posteriores, la consolidación del neoliberalismo en todo el mundo, especialmente y entre otros actores, se dio de la mano de otro plan, esta vez de carácter económico-político: el tristemente célebre “Consenso de Washington” —en su versión original de 1989 y en la de sus sucedáneos (Puello-Socarrás 2013)—, encarnado por los mal llamados organismos multilaterales de crédito (*stricto sensu* son “unilaterales” en vista del unilateralismo que practican, casi sin ninguna excepción, subordinado a los intereses y dictados de Washington)² como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo.

² Sólo para ilustrar esta afirmación deben tenerse en cuenta el poder de decisión y veto (sin llegar todavía a analizar el poder de influencia ideológico y de presión política, etc.) con el que cuenta Estados Unidos al interior de estas instituciones.

TESIS 2. EL NEOLIBERALISMO ES, ANTE TODO,
UN PROYECTO ECONÓMICO-POLÍTICO DE CLASE
Y NO SOLAMENTE UN PROGRAMA DE POLÍTICAS PÚBLICAS

El neoliberalismo no se agota ni se puede equiparar exclusivamente con el Consenso de Washington (1989) —ni sus versiones sucedáneas—. Tampoco con el programa específico de políticas económicas allí contenido, como muchos afirman candorosamente.

Desde hace algún tiempo, es un error demasiado común asociar unívocamente al neoliberalismo con las políticas descritas por el Consenso, como si el neoliberalismo se limitara a un mero acontecimiento tecnocrático de orden exclusivamente económico (o mejor: economicista). Esta idea, bastante difundida entre defensores y supuestos detractores del neoliberalismo, si bien no está completamente errada en tanto el Consenso es *una* de las traducciones históricas posibles del proyecto neoliberal, sí resulta altamente suspicaz, ya que se propone como uno de los argumentos por excelencia y de los más recurridos —con ligereza— en las discusiones emergentes para insinuar una inexistente y actual época pos-neoliberal. Pero igualar el neoliberalismo con un programa de políticas, oculta, o en el mejor de los casos, minimiza su significado sociopolítico. Al neoliberalismo hay que analizarlo desde un punto de vista *estratégico* y, por supuesto, también *táctico*.

El neoliberalismo implica, ante todo, un *proyecto* económico-político de clase (capitalista) el cual se ha venido expresando por medio de una *estrategia* de acumulación (llamada común y *colonialmente* de “desarrollo”). Sólo posteriormente el neoliberalismo se materializa en *programas* de políticas, tal y como lo evidencia el Consenso de Washington y sus variantes, las cuales representan, precisamente, su dimensión *táctica*. La estrategia neoliberal, a diferencia del modelo anterior, se basa específicamente en la sujeción y subordinación ab-

solita al mercado (iniciativa privada que, en el mundo real, siempre es asimétrica) como el dispositivo de producción y reproducción social en sentido amplio. Bajo esta impronta se derivan la amplia gama de políticas públicas (económicas, sociales, etcétera).

En este caso, por ejemplo, el neoliberalismo como estrategia se diferencia del *industrialismo orientado por el Estado* anterior, también conocido como el “modelo de industrialización por sustitución de importaciones” (comúnmente ISI de mediados del siglo xx). El *modelo orientado hacia el mercado* instalado entre los años setenta y noventa (hoy vigente) defiende a ultranza la “reducción del Estado”, en tanto actor sociopolítico, es decir, la menor injerencia del aparato de Estado, rechazando *a limine* la intervención y la planificación estatal, aunque es permisivo con la “regulación”; tres situaciones diferentes que últimamente se han venido confundiendo. La especie emergente de Tercera Vía, el *modelo estatal orientado hacia el mercado*, prototipo “novedoso” del neoliberalismo durante el nuevo milenio (y que se ajusta a las versiones neoextractivistas y, especialmente neodesarrollistas, en boga en este momento en diferentes partes del mundo), no se diferencian en lo fundamental del neoliberalismo anterior más que en lo superficial. Precisamente, en contraste con la incontestable hegemonía neoliberal de los ochenta-noventa, en el neoliberalismo del nuevo milenio se observan diferencias, pero solamente a nivel de las políticas públicas, económicas o sociales. Antes bien, esta nueva versión del neoliberalismo garantiza la continuidad ininterrumpida de la estrategia de acumulación capitalista en esta fase.

En síntesis, el supuesto alejamiento de las políticas del Consenso (original), que ha significado la adopción adaptada de sus versiones sucedáneas —incluso, variantes del modelo extractivista y neoextractivista, como lo ha mostrado recientemente Gudynas (2009)—, sin problematizar el

paradigma de desarrollo, no indica de ninguna manera una postura “más allá” del neoliberalismo, como retóricamente se viene sosteniendo. Todo lo contrario.

TESIS 3. EL NEOLIBERALISMO ES MULTIDIMENSIONAL,
NO SÓLO UNA CUESTIÓN DE ECONOMÍA “PURA”

Otra de las desviaciones frecuentes ha estado relacionada con la identificación del neoliberalismo como una apuesta exclusivamente económica. Esta posición exige de manera deliberada el hecho de identificar las múltiples dimensiones del neoliberalismo, entre otras —aunque, tal vez, la fundamental— su insoslayable fuerza sociopolítica y su realidad como tecnología gubernamental (Foucault, 2007). La comprensión de la crisis *actual* del capitalismo, entre otras, ayuda a revelar el carácter multidimensional radical del neoliberalismo.

Alrededor de la crisis global hoy convergen, simultánea y estructuralmente, crisis específicas que permiten capturar una complejidad antes insospechada, y que para este momento exaspera los límites mismos del sistema. El caleidoscopio completo de *esta Crisis en mayúsculas* estaría compuesto por ocho crisis *en minúsculas*, todas ellas fuertemente interrelacionadas: a) *económica*: particularmente comprometida con aspectos financieros y las finanzas estatales y privadas; b) *energética* por la escasez absoluta y relativa de las fuentes de energía cruciales para el funcionamiento del sistema, y que se ilustran con el denominado “pico del petróleo” y con la insuficiencia paulatina de los minerales estratégicos del capitalismo, como el carbón, el cobre, etc.;³ c) *ecológica* y

³ Aunque varios especialistas y políticos aceptan la tesis sobre la escasez relativa y un “pico” (nivel máximo) ya superado en las reservas petrolíferas (convencionales) planetarias, recientemente han discutido que el pico del petróleo puede ser superado en el futuro, mediante la extrac-

socio-medioambiental, de la mano de la explotación y depredación desmedida de los bienes comunales de la naturaleza y sus implicaciones en las ecologías sociales y subjetivas —vía desposesión violenta de territorios, citando solamente uno de los casos— las cuales son hoy reconocidas incluso por los defensores del neoliberalismo; *d) biológica*, tal y como lo plantea, entre otros, Koumentakis (2009), fruto de las mismas dinámicas de degradación, explotación y polución del planeta, pero que afectan al cuerpo y la mente humanas en la forma de enfermedades crónicas, tales como: cáncer, obesidad, diabetes, etc., en el mundo “desarrollado”, mientras que en el “subdesarrollado” esta crisis en particular se expresa en desnutrición, hambrunas, etc.; *e) alimentaria* con el aumento inusitado en los precios de los alimentos de consumo básico, entre otras razones, debido a la financiarización de los mismos y también por la sustitución de la producción alimenticia por la producción de agrocombustibles; *f) ideológica y epistémica* por el trance, hoy en trámite, y pérdida —aunque también recomposición— de referentes de la hegemonía del capitalismo neoliberal y que se proyecta en los dispositivos de producción de saberes, conocimientos, técnicas; *g) política* principalmente por la crisis de representatividad y de alternativas políticas; la oleada antineoliberal que recorre el mundo desde principios de la década de los años noventa, iniciando con la revuelta venezolana conocida como el *Caracazo*, pasando por la insurrección *neozapatista* mexicana en Chiapas y las Guerras del Gas y el Agua en Bolivia, las rebe-

ción de petróleo y gas no convencionales, vía “nuevos” métodos de explotación como el *fracking* (fractura hidráulica); de hecho, es una de las estrategias de Estados Unidos (segundo país en reservas de petróleos no convencionales después de China) para “salir” de la crisis, empezando por la energética. No obstante, aun contando con las proyecciones no convencionales: a) solamente se prorrogaría por algunos años el “pico” del petróleo; b) la intensificación del *fracking*, método sumamente lesivo en términos de las ecologías medioambientales y sociales, profundizaría otras crisis, empezando por la ecológica, la medioambiental y la biológica.

liones populares en Argentina y Ecuador, hasta las protestas sociales contemporáneas en diferentes países de Europa y Estados Unidos, la *Primavera Árabe* y los episodios contenciosos en América Latina —Chile, Colombia, últimamente en Brasil y Perú, entre muchos otros—, muestran la magnitud de esta crisis; y, por supuesto, h) *social*: la sostenida devaluación de las relaciones sociales y de los niveles de vida, la profundización de la pobreza y el empobrecimiento de sectores medios, la miseria, la precarización; también incidentes sistemáticos de represión, progresiva militarización —incluso, bajo dispositivos parainstitucionales— y terrorismo de Estado, que atentan contra los criterios mínimos en términos de derechos humanos, bienestar social, etc. Esta síntesis no deja dudas sobre la aceleración y magnitud de las lógicas y las contradicciones del capitalismo bajo su versión neoliberal.

La tesis que sostiene que al neoliberalismo hay que considerarlo más allá de la economía pura, fue una cuestión abordada desde un principio en las discusiones de la Sociedad de Mont-Pelèrin.⁴ Esta afirmación se encontraría bastante bien documentada por el influjo histórico de las posturas neoliberales en las ciencias sociales y humanas dominantes, especialmente desde mediados del siglo xx. En la ciencia económica contemporánea, el dominio de los enfoques convencionales, a pesar de la creciente contestación y disputa epistemológica y académica más reciente, resulta un hecho evidente. En otras disciplinas como por ejemplo la ciencia política (enfoques dominantes como el neoinstitucionalismo) o la administración pública (la nueva gestión pública, *New Public Management*) el convencionalismo aún goza de buena salud y expresa de manera consistente la pretensión imperialista de tomar al neoliberalismo en términos

⁴ Incluye también una dimensión político-militar, a la cual nos referimos más adelante.

de la producción de saberes y conocimientos sociales y humanos (detalles en Puello-Socarrás, 2008, 2010, 2011) que, desde luego, figuran como relato de los poderes que intenta efectivizar, especialmente, en el ámbito de la alienación ideológica.

TESIS 4. EL NEOLIBERALISMO NO ES UNA IDEOLOGÍA MONOLÍTICA SINO DIVERSA Y COMPLEJA

Otra de las desviaciones sistemáticas presentes en los análisis sobre el neoliberalismo es la negación de su complejidad ideológica. Por lo general se interpreta al neoliberalismo como si fuera una ideología monolítica, sin llegar a identificar en este terreno su diversidad constitutiva y el caleidoscopio de posiciones que lo constituyen (detalles en Puello-Socarrás, 2008; Mirowski y Plehwe, 2009).

Tradicionalmente se ha identificado al neoliberalismo solamente por la cosmovisión que se deriva de la teoría económica neoclásica, la cual se interpreta de manera genérica, sin llegar a notar que esta referencia convencional simplifica las corrientes que conforman la escuela neoclásica, y con frecuencia yuxtapone esa referencia con una de sus versiones: la escuela neoclásica *angloamericana*. Ciertamente, la corriente angloamericana ha sido la plataforma ideológica y el soporte epistemológico por excelencia que ha certificado (de manera unívoca y, por momentos, casi exclusiva) la reinstalación del neoliberalismo en el marco del capitalismo contemporáneo. Pero, a pesar de que la vinculación con la escuela neoclásica en su versión angloamericana no resulta del todo incorrecta, sí es muy limitativa. Sobre todo, porque restringe las *motivaciones* (en términos de Gilbert Durand) que permiten comprender y reconstruir de manera integral en qué consiste la ideología neoliberal, históricamente y en la actualidad. La opción hermenéutica y heurística de igua-

lar el universo de la teoría económica neoclásica al neoliberalismo resulta entonces cada vez más impotente para acceder a las particularidades del proceso, especialmente en los detalles que expresa hoy día el neoliberalismo.

Al reexaminar la complejidad del neoliberalismo, es decir, abordando sus puntos de vista teórico-abstractos, sus prácticas históricas, sus fuentes económicas y sus afiliaciones políticas, ideológicas y sociales, aquí establecemos de forma esquemática cinco referencias básicas en la evolución del pensamiento neoliberal esenciales para describir y descubrir sus principales traducciones, tanto en términos de las normas públicas, y las reformas políticas, económicas y sociales que impulsa, como también los sujetos, agentes y actores que personifica: *a)* la escuela neoclásica *anglo-americana* representada por la escuela de Londres aunque de manera más notoria por las últimas generaciones de la escuela de Chicago con M. Friedman a la cabeza. Esta variante instaló un tipo de neoliberalismo angloamericano que en el transcurso del tiempo, paulatinamente y bajo una fuerte impronta *usamericana*, eclipsó los elementos anglosajones y bajo esta identidad apareció como la corriente *ortodoxa* al interior del neoliberalismo. Otras corrientes neoliberales, en consecuencia, fueron consideradas *heterodoxas*, subordinadas y menos influyentes dentro de la tópica neoliberal *en general*.⁵ En las escuelas neoclásicas *européo continentales*, la llamada; *b)* escuela austriaca (o “de Viena”) y sus sucesivas generaciones, especialmente, la tercera y cuarta, encabezadas respecti-

⁵ En el lenguaje corriente de las discusiones en economía suele interpretarse la *heterodoxia* en teoría económica como algo distinto del neoliberalismo. Tal interpretación, en nuestra opinión, no es rigurosa, pues desconoce que los adjetivos: *ortodoxia* y *heterodoxia* deben tener necesariamente un centro de referencia al cual dirigirse para que ambos pares sean dicotómicos y consistentes desde el punto de vista conceptual. Por ello aquí hablamos de la diferencia entre corrientes *ortodoxas* y *heterodoxas* del neoliberalismo.

vamente por referentes indiscutibles como Mises y Hayek;⁶ c) El llamado *neoliberalismo alemán*: el *ordo-liberalismo* y la escuela de la *economía social de mercado* (ESM), escuelas y posturas que defienden una renovación del liberalismo clásico —opinión en la que convergen con los austriacos— pero insistiendo en un liberalismo de “nuevo cuño” y descartando decididamente cualquier tipo de restablecimiento del *laissez-faire* del antiguo liberalismo, noción mucho más cercana y familiar al tipo de neoliberalismo ortodoxo angloamericano. Su tentativa se basa en la construcción de una economía organizada (regulada) pero nunca “dirigida” o “planificada”. Admiten entonces la regulación estatal con el fin de otorgar garantías absolutas para la libertad natural de los procesos económicos (lógicas de mercado).

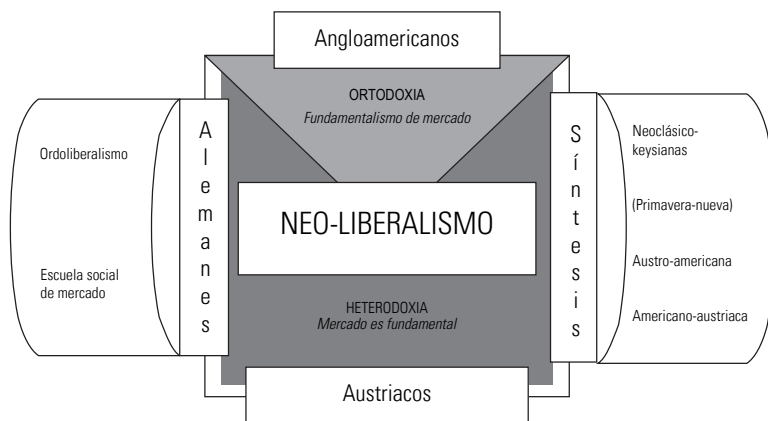
Aunque poco difundidas —seguramente debido al grado de “sofisticación” bajo el cual se han confeccionado y que obstaculizan su reconocimiento en los debates no especializados— pero no por ello menos importantes: d) las síntesis neoclásico-keynesianas, tanto la primera síntesis como la nueva síntesis, ambas posiciones teóricas armonizan los presupuestos neoclásicos con los de la teoría keynesiana, intentando incorporar elementos de la teoría de Keynes al interior del campo epistémico de la escuela neoclásica tradicional. Estas síntesis lograron renovar la teoría neoclásica en sentido estricto, colocando a Keynes *vis-à-vis* Wicksell, reintegrando en el universo de lo neoclásico las teorías de Marshall a Keynes (Puello-Socarrás, 2007). Sin embargo, se trata de un neoclasicismo “keynesiano”, aunque suene paradójico: ¡sin Keynes! (recordemos el antikeynesianismo innato del neoliberalismo). Esta variante resulta tener una influen-

⁶ Como veremos más adelante (tesis #8), conforman esta escuela otros intelectuales, que si bien son menos conocidos, no por ello son menos influyentes en la historia neoliberal, tales como: G. Haberler, F. Machlup, O. Morgenstern y, el pionero teórico del “desarrollo” (neoliberal) Paul Rodenstein-Rodan.

cia fundamental en vista que las principales prescripciones y fórmulas neoliberales, sobre todo en materia de política económica (monetaria, especialmente), se han sustentado en la pretendida superioridad técnica y tecnocrática desde este horizonte; finalmente, e) Las síntesis *austroamericanas* y *americano-austríacas* las cuales combinan elementos de las corrientes angloamericanas y austríacas (gradualmente también se nutren de las propuestas del neoliberalismo alemán). En el primer caso, privilegian los núcleos austríacos sobre los americanos (como en J. Buchanan y, más recientemente, E. Ostrom), y en el segundo caso, a la inversa, subordinan los elementos austríacos y exaltan los núcleos angloamericanos (como es el caso de las posturas de G. Becker o el Nuevo Institucionalismo Económico del tipo D. North) (detalles en Puello-Socarrás, 2007) (véase figura 1).

No hay que olvidar que *al interior* del neoliberalismo, especialmente entre las dos corrientes de mayor peso y fuerza ideológica y teórica (la ortodoxia angloamericana y la

FIGURA 1. CORRIENTES IDEOLÓGICAS DEL NEOLIBERALISMO



Fuente: Puello-Socarrás (2008).

heterodoxia austriaca y paulatinamente alemana) existen diferencias indiscutibles. Profundas discrepancias a nivel teórico, epistemológico, metodológico, etc. que se traducen en interpretaciones disímiles frente a diferentes tópicos: en materia de políticas, medidas económicas, el planteamiento y solución de problemas socioeconómicos. Sin embargo, lo destacable de este asunto es que más allá de las divergencias teóricas que existen al comparar posiciones ortodoxas y heterodoxas que, en abstracto, resultarían opuestas (casi antípodas aunque nunca contradictorias), ambas mantienen al unísono los principios generales del neoliberalismo y convergen —superando sus diferencias— en una unidad ideológica consistente que guía sus prácticas fundamentales. Así quedó confirmado y registrado históricamente en algunos escenarios distintivos del proyecto neoliberal desde su fundación en la célebre *Sociedad Mont Pelèrin* (y sus sucesivos foros intelectuales, académicos y políticos), en donde —de Hayek (un neoliberal austriaco) a Friedman (un neoliberal usamericano)— se determinó que, más allá del disenso abstracto, el neoliberalismo *in extenso* confluye políticamente en un *acuerdo fundamental de principios* “en concreto”, el cual —al decir del mismo Hayek— discute pero nunca cuestiona “ciertos conceptos básicos”, fundamentalmente la construcción de la sociedad de mercado (no sólo una “economía de mercado”). Para todos los liberales, los problemas de la sociedad, las dinámicas públicas y las tensiones y conflictos societales deben ser sancionados y considerados unívocamente bajo una óptica *individualista en el mercado*.

TESIS 5. EL NEOLIBERALISMO SE CONJUGA EN PLURAL
NO EN SINGULAR. TIPO(S) DE NEOLIBERALISMO(S)

En estrecha conexión con la tesis inmediatamente anterior, las confusiones más reiteradas al respecto, se deben a la in-

capacidad analítica para identificar la existencia de distintos tipos de neoliberalismo. En este caso, se debe afirmar que el neoliberalismo se conjuga en plural y no en singular. Existen neoliberalismos que si bien se pueden enmarcar didácticamente bajo un solo concepto, esta operación no debe ocultar su pluralidad constitutiva.

Sintetizando esta alternativa, podríamos decir que un *primer tipo* de neoliberalismo estaría más próximo a la profundización y radicalización de los argumentos neoclásicos *usamericanos*, y más lejano de los estilos heterodoxos (austriaco, alemán, etc.).⁷ En el debut de la época neoliberal, asistimos a la normalización de los referentes neoliberales cristalizados en torno a los criterios angloamericanos durante la etapa de los procesos de ajuste, y las denominadas reformas de primera generación, observadas particularmente en las periferias, empezando por América Latina y el Caribe. Si se quiere, el primer neoliberalismo fue abiertamente *usamericano*. No obstante, recientes transformaciones al interior del proceso neoliberal y paralelas a configuraciones embrionarias (p.e. contrarreformas de segunda y tercera generaciones en el marco del proceso *in vivo* de construcción neoliberal a nivel global, y también en razón de la crisis de referentes en medio de la Crisis) sugieren, en concreto, un *segundo* tipo de neoliberalismo, en el cual los núcleos austriacos y alemanes neoliberales vienen retomando

⁷ Esta situación encuentra su máxima expresión en el Consenso de Washington original de 1989. Para despejar dudas en torno a la afiliación ortodoxa del Consenso, una controversia reiterada en los círculos académicos y políticos, Deepak Lal propone recientemente: “The Washington Consensus is the standard classical liberal economic package, consisting of free trade, Gladstonian finance, and stable money (...) [John] Williamson, who goes some length to distance himself from the views advocated by members of the Mont Pelerin Society, would consider it a canard to call his policy package ‘classical liberal’... Nevertheless, there is enough congruence that the classical liberal policy package can be referred to as the Washington Consensus” (Lal, 2012: 494).

do paulatinamente una mayor relevancia, en detrimento de las versiones usamericanas.⁸ No sobra advertir, en todo caso, que las manifestaciones concretas del neoliberalismo emergente todavía cuentan con rezagos provenientes de ambas visiones, previniendo alguna clase de mixtura aunque con cierta hegemonía emergente “austriaca/alemana” que viene posicionándose de manera espectacular en el marco neoliberal en general. Los rasgos que, precisamente insinúan este tránsito *al interior* del neoliberalismo, desde su versión ortodoxa americana hacia los referenciales austriacos-alemanes, manifiestan las críticas (superficiales en todo caso, pues no amenazan al neoliberalismo, por el contrario) y el relativo abandono de categorías antes centrales para el neoliberalismo como el *hombre económico* (puro), la ingeniería social, los modelos de competencia perfecta y “el equilibrio”, activando nociones más funcionales, ajustadas y versátiles como el individuo *emprendedor*, el emprendimiento, y la pretendida “racionalidad creativa” así como también mediante nuevas formas de acción institucional (un ejemplo de lo anterior lo constituyen las privatizaciones “implícitas” encarnadas por las *asociaciones o alianzas público-privadas*, los llamados *cuasi-mercados*, etc.) (véase Puello-Socarrás 2008, 2010, 2011, 2012, 2013). Lo anterior también se puede observar en la discutida *cuestión estatal*, que también enfrenta un neoliberalismo

⁸ Respecto a las resoluciones de la crisis de la Zona Euro, el ordoliberalismo se ha convertido para Europa en la vanguardia de las ideas y “soluciones” dominantes. Pero hay que notar el influjo del nuevo neoliberalismo en la reforma estructural “para hacer los mercados más flexibles”, la cual tiene un contenido y lógicas neoclásicas, pero tomadas desde una semántica neoliberal heterodoxa. Muchos críticos del neoliberalismo equivocadamente denuncian el carácter “ortodoxo” de los ajustes europeos mediante analogías inválidas que equiparan la situación actual con la de las décadas anteriores en las zonas periféricas, un análisis que —a nuestro entender— resulta estático e inexacto; por lo menos, demasiado limitativo. Sobre un enfoque desde el neoliberalismo alemán en torno a la crisis de Europa (véase Dullien y Guérot, 2012).

“anti-estatista” y un nuevo neoliberalismo que admite la *regulación* (oportunista) del Estado, aunque como la ortodoxia, es claramente antiintervencionista, decíamos antes, dos cuestiones diferentes.

La profunda crisis de referentes intelectuales e ideológicos en los que se debate el (para el hoy día “viejo”) pensamiento neoliberal de la ortodoxia neoclásica y el debilitamiento de la hegemonía de los intransigentes defensores de las tesis del absolutismo del mercado, incluso, en sus versiones más recalcitrantes, confirman esta tesis. Al mismo tiempo, refuerzan la sospecha que presenciamos el reciclaje de las antiguas ideas liberales y la puesta a tono de su pensamiento con los nuevos tiempos. Las élites intelectuales hegemónicas del *establishment* propician hoy un tránsito —por ahora, débilmente advertido pero que poco a poco ha venido instalándose con relativa contundencia— al interior del pensamiento neoliberal, particularmente en la teoría económica, en lo que se denominaría un “nuevo neoliberalismo”, *nuevo neoliberalismo*.

Este tránsito, tiene un correlato ideológico e intelectual, que puede ser ilustrado mediante los detalles relacionados con los premios Nobel en Economía en su historia más reciente. Tomemos uno de los tantos ejemplos: el caso de la Nobel Elinor Ostrom, el cual podría ser candidato casi para la totalidad de los premios adjudicados durante el siglo XXI, época del movimiento desde la ortodoxia hacia la heterodoxia neoliberal.

Ostrom profesa un tipo de neoliberalismo que, si bien hasta el momento ha permanecido en la sombra, hoy emerge de manera imperceptible pero con fuerza. Sus posiciones teóricas abandonan de manera relativa los presupuestos tradicionales de la escuela neoclásica angloamericana, el neoliberalismo típico ortodoxo (por ejemplo, la idea del *homo economicus*), pero instalan, con parsimonia e ímpetu característico, las posturas de la escuela neoclásica heterodoxa

(austriaca), retomando a los padres del neoliberalismo como Mises y Hayek, quienes desde la década de los años setenta —tiempo en que debutaron Buchanan y Tullock, promotores de la síntesis austro-americana— disfrutaban de un enclave estratégico en las universidades de Usamérica. Su concepto de *bienes comunes* resulta más que ilustrativo de lo que afirmamos.

Los premios Nobel en Economía recientemente han dado un espaldarazo a este tránsito, apartándose de las posturas de Friedman y compañía hacia una generación de conceptualizaciones “novedosas”, esta vez apoyadas en Hayek y sus seguidores. No por casualidad, desde distintas voces, se ha venido subrayando la necesidad de dejar atrás un neoliberalismo que ya se considera entre los mismos círculos neoliberales, anacrónico y obsoleto, para sustituirlo por *otro* neoliberalismo actualizado. Las ideas neoliberales austriacas y alemanas parecen estar a la fecha mejor capacitadas —teórica, epistemológica, intelectual y, por supuesto, políticamente— para afrontar las necesidades hegemónicas del mundo social contemporáneo y del capitalismo tardío, con todo lo que ello implica. Desde luego, de lo que se trata es redimir al capitalismo neoliberal de su apremiante crisis.

Antes que presenciar entonces un declive inminente del pensamiento dominante, lo que parece sugerirse hacia adelante es tanto la contestación (vía crítica por parte de anti-neoliberales) como la reactivación del neoliberalismo, mediada por la circulación y el recambio de sus corrientes y élites ortodoxas por otras: heterodoxas (vía crítica por parte de los neoliberales mismos). Este giro contrario a lo que se cree, no debilita sino que rehabilita y fortalece todavía más los núcleos de la doctrina neoliberal y sus mundo-visiones: precisamente, éste es el papel que cumple la heterodoxia:

La herejía, la heterodoxia, como ruptura crítica, que está a menudo ligada a la crisis, junto con la doxa, obliga a los dominantes a salir de

su silencio y les impone el deber de producir el discurso defensivo de la ortodoxia, un pensamiento derecho y de derechas que trata de restaurar un equivalente de la adhesión silenciosa de la doxa (...) la subversión herética afirma ser un retorno a los orígenes, al espíritu, a la verdad del juego, en contra de la banalización y degradación de que ha sido objeto (Bourdieu, 2002: 121-122).

En el tránsito aludido, insistimos, no se cuestionan los presupuestos básicos, ni mucho menos las posturas típicas de la mundo-visión neoliberal que animan constantemente las tesis pro-mercado, por más de que se intenten presentar de otra manera.

TESIS 6. EL NEOLIBERALISMO NO ES ESTÁTICO SINO DINÁMICO Y “RESILIENTE”

Con frecuencia se concibe al neoliberalismo como un evento *estático* minimizando su resiliencia:⁹ resistencia ante los desafíos críticos (en particular, la crisis ideológica y epistémica) y capacidades de renovación y recomposición. En última instancia, se desestima deliberadamente su dinámica. Complementando la concepción errónea del neoliberalismo como un programa de políticas y una ideología monolítica y singular, muchos analistas (y políticos que acuden retórica y estratégicamente y avalan tales posiciones) verifican cambios en las políticas y automáticamente concluyen la existencia de situaciones “más allá” del neoliberalismo. Se habla del neoliberalismo.

⁹ Dos definiciones ayudan a captar los elementos centrales del concepto de resiliencia, aplicado para el neoliberalismo. “La resiliencia es un proceso dinámico que tiene por resultado la adaptación positiva en contextos de gran adversidad”, define Luthar. Mientras que Vanistendael propone: “la resiliencia distingue dos componentes: la resistencia frente a la destrucción, es decir, la capacidad de proteger la propia integridad, bajo presión y, por otra parte, más allá de la resistencia, la capacidad de forjar un comportamiento vital positivo pese a las circunstancias difíciles”.

lismo como un acontecimiento del pasado, renegando incluso de la evidencia de los hechos que actualmente recorren el mundo, y que verifican —aquí sí— que en medio de los indicios y pruebas sobre el creciente cuestionamiento al proyecto neoliberal, éste en sus aspectos esenciales, continúa adelante y, como plantea el concepto de resiliencia, bajo esta situación de inconciencia entre las resistencias antineoliberales ya acumuladas, el neoliberalismo podría eventualmente salir mucho más fortalecido. El avance de la llamada globalización neoliberal, y la ampliación de los mercados globales en los proyectos económico-políticos hegemónicos más importantes en la futura configuración de la economía capitalista (principalmente nos referimos a los múltiples mega-acuerdos/tratados/alianzas de “libre comercio”), son prueba de ello.

Como hemos sostenido, las modificaciones *tácticas* al programa de políticas *en* el neoliberalismo, no implican necesariamente transformaciones de la estrategia de desarrollo *del* neoliberalismo, la cual hasta el día de hoy —seguimos insistiendo—, por lo menos en su núcleo duro, continúa intacta.

La dinámica neoliberal ha motivado cambios y variantes en el programa táctico que encarnan sus políticas, siempre sintonizadas con distintos ritmos y coyunturas, asociadas desde luego con diferentes espacios y tiempos. El contraste de los acontecimientos y las tentativas neoliberales impuestas sobre la periferia: América Latina durante las décadas de los años ochenta y noventa, por ejemplo, y recientemente los países centrales: Europa y Estados Unidos, en particular, después del *shock* financiero de 2007-2008, ilustran este punto. En medio de las convulsiones observadas durante los últimos diez años, sería impensable reproducir el “mismo modelo” de políticas de la década de los noventa en varios espacios (América Latina, es un caso) y, en este sentido, sería lógico esperar que, en medio del neoliberalismo, el plan de políticas haya sufrido cambios *tácticos* para ajustarse a los nuevos tiempos. Esta operación ha sido realizada sin que sea

necesario alterar su marco fundamental, es decir, la estrategia neoliberal. Sin embargo, algunos analistas, absortos y bastante entusiastas, siguen considerando una “paradoja” que las versiones típicas de las políticas neoliberales (los llamados “ajustes ortodoxos” *à la FMI*) se apliquen hoy en los países centrales, planteando que en algunas periferias ese acontecimiento ha sido superado. Desde luego, aquí es necesario hacer un balance cuidadoso entre estrategia y tácticas, y relacionarlas con ritmos y magnitudes del proyecto neoliberal en el ámbito global y local. En ese sentido, los tránsitos del desarrollismo de posguerras hacia el neoliberalismo del último cuarto del siglo xx, y de éste, hacia un supuesto nuevo estadio posneoliberal en los albores del nuevo milenio, habría que analizarlos más allá de un economicismo rampante y ponerlos en perspectiva de las relaciones de fuerza dominantes en el terreno concreto de la economía política.

Hoy día la convicción de que la prosperidad económica sólo puede ser obtenida mediante la sujeción al poder del mercado como paradigma, es aún dominante. Incluso después de la crisis el discurso recurrente de las élites fue no abandonar estos convencimientos. Por el contrario, y tal como lo plantearon la mayoría de líderes mundiales, entre ellos, Barack Obama (Estados Unidos), Gordon Brown (Gran Bretaña), Nicolás Sarkozy (Francia), Peter Steinbrück (Alemania), Dominique Strauss-Kahn (en su momento, gerente del Fondo Monetario Internacional; postura que continúa la directora gerente actual Christine Lagarde), y regionales “críticos” del neoliberalismo anterior, como Dilma Rouseff (Brasil) o Cristina Fernández de Kirchner (Argentina) —¡últimamente, incluso, el mismo Vaticano!—,¹⁰ la idea

¹⁰ Este acontecimiento, ampliamente mediatizado, se ha interpretado con ligereza como una crítica “radical” al capitalismo, sobre todo, por parte del pontífice actual Francisco (Jorge Bergoglio), omitiendo la filiación ideológica que en la historia reciente ha mantenido la Santa Sede hacia la economía social de mercado. En la Carta Encíclica: *Caritas in Veritate* (capí-

es transitar hacia un *liberalismo regulado* (Susan Watkins), un *neoliberalismo pragmático* (Fischer y Plehwe), es decir, un *nuevo neoliberalismo* (Puello-Socarrás) el cual, desde luego, debe retóricamente —por razones de productividad política y ante el desprestigio global del neoliberalismo vigente, de la crisis ideológica y epistémica y de la exacerbación de su alienación— encubrir su propia naturaleza.¹¹

tulo III: “Fraternidad, desarrollo económico y sociedad civil”, punto 36), ¡el alemán! Joseph Ratzinger (Benedicto XVI) anotaba, en clara sintonía con los argumentos del neoliberalismo alemán de la ESM: “Si hay confianza recíproca y generalizada, el mercado es la institución económica que permite el encuentro entre las personas, como agentes económicos que utilizan el contrato como norma de sus relaciones y que intercambian bienes y servicios de consumo para satisfacer sus necesidades y deseos. El mercado está sujeto a los principios de la llamada justicia conmutativa, que regula precisamente la relación entre dar y recibir entre iguales. Pero la doctrina social de la Iglesia no ha dejado nunca de subrayar la importancia de la justicia distributiva y de la justicia social para la economía de mercado, no sólo porque está dentro de un contexto social y político más amplio, sino también por la trama de relaciones en que se desenvuelve. En efecto, si el mercado se rige únicamente por el principio de la equivalencia del valor de los bienes que se intercambian, no llega a producir la cohesión social que necesita para su buen funcionamiento. Sin formas internas de solidaridad y de confianza recíproca, el mercado no puede cumplir plenamente su propia función económica. Hoy, precisamente esta confianza ha fallado, y esta pérdida de confianza es algo realmente grave” (Benedicto XVI, 2009). Por la época de esta publicación, la canciller ¡alemana! Angela Merkel proponía que la encíclica “obligaba pensar en la necesidad de crear una economía social de mercado global” (EFE, 2009).

¹¹ Vale la pena anotar —desde el análisis ya realizado hace siglos por Karl Marx— que el capitalismo es el único modo de producción histórico que *oculta* las relaciones de explotación, dominación, opresión y sus resultados: reproducción de desigualdades sociales por ejemplo, en contraste con los modos de producción anteriores. Es más, disfraza (de ahí, la noción de fetiche, la cual deriva del portugués: *feitiço*, “*hechizo*”) las relaciones, presentándolas incluso en su versión contraria: libertad, igualdad, fraternidad. Por acercar un ejemplo didáctico, en el modo de producción esclavista, ambos sujetos, amo y esclavo, conocen y reconocen directamente su estatus en la estructura de relaciones sociales de explotación y dominación. En el capitalismo esta relación se oculta sistemáticamente como parte de la esencia de sus dinámicas (lógicas y contradicciones).

Resaltando tesis anteriores, el tránsito hacia un nuevo neoliberalismo confirma que la crisis de éste en general es palpable en contra de un neoliberalismo (“ortodoxo”) y, las críticas neoliberales al neoliberalismo (corrientes heterodoxas) pretenden ser la vanguardia de su reconstitución. Sería útil ilustrar este punto, mediante la contraposición entre el viejo y ortodoxo neoliberalismo y su renovada versión heterodoxa, relacionando cuatro criterios centrales: *a*) presencia estatal; *b*) desempeños de los mercados; *c*) balances y desbalances en la sociedad; y, *d*) raíces ideológicas, en ambas formas del neoliberalismo (véase tabla 1).

Profundicemos brevemente este punto por medio de un par de ejemplos.

Discursos como el *nuevo desarrollismo* propuestos, entre otros, por Luiz Carlos Bresser-Pereira han venido contraponiendo la ortodoxia convencional (el neoliberalismo típico del consenso de los noventa y que teóricamente iguala a “lo neoclásico”; ya sabemos que es un error, deliberado o espontáneo, pero error al fin y al cabo) con el neodesarrollismo, según este autor, un paradigma alternativo al neoliberalismo. No obstante, y como decíamos, en este caso, el neodesarrollismo evita discutir el paradigma de desarrollo prevaleciente; su orientación básica se limita a sustituir políticas económicas y sociales, pero en el mismo marco del neoliberalismo nunca más allá. En rigor, la ortodoxia convencional aludida no puede contraponerse a un nuevo desarrollismo. Lo *ortodoxo* se contrapone a lo *heterodoxo*, ya lo *aclarábamos*. La oposición que convoca Bresser-Pereira con la *nova desarrollista* precisamente es el caso emblemático de una “heterodoxia convencional”, como fácilmente puede inferirse de las diferencias que él mismo intenta ilustrar entre la ortodoxia y el supuesto neodesarrollismo, en últimas, un neoliberalismo heterodoxo. En una de sus obras al respecto: *Macroeconomia da estagnação* (2007), esto es rotundo.

Tabla 1. VIEJO (PREMIER) Y NUEVO NEOLIBERALISMO

| | "Viejo" neoliberalismo | "Nuevo" neoliberalismo |
|--|--|---|
| Estado [presencia en tanto <i>apparatus</i>] | Desregulación. Imposibilidad de intervención estatal o planeación estatal centralizada. El Estado de la inacción. | Regulación. La intervención estatal no está permitida excepto en tanto regulación ["acción oportunista" y momentánea]. Planeación centralizada imposible. El Estado de la re-acción. |
| Mercado [desempeños] | Liberalización con extrema libertad [libertinaje] de los mercados. El mercado como producto de las "fallas" del Estado/gobierno. | Liberalización con libertad de los mercados. Regulaciones del Estado en función del mercado (y sus "fallas"). |
| Sociedad [(des)balances sociales y extra-económicos] | Espontáneos y autorregulados por los mercados. | Inducidos vía cuasi-mercados, regulados por el Estado. |
| Raíces ideológicas [pensamiento neoclásico] | Ortodoxa Escuelas anglo-americanas como referencias claves. "Fundamentalismo de mercado": perspectiva ultraneoliberal <i>laissez-faire</i> . | Heterodoxas Austriacos / ordoliberales (alemanes) / economía social de mercado (ESM) como referencias claves "El mercado es fundamental": perspectiva proneoliberal <i>anti-laissez-faire</i> . |

Fuente: Puello-Socarrás (2013).

¿Por qué referirse a una teoría *ortodoxa* e igualarla directamente con la *neoclásica* como forma para trazar una frontera ante un (supuesto) nuevo modelo? En éste, como en otros casos, Bresser-Pereira alude a “la teoría neoclásica u ortodoxa” que fundamentó los 30 años del capitalismo neoliberal (ortodoxo). Al mismo tiempo, oculta que —lo veíamos— la teoría económica neoclásica tiene variantes, así como también el neoliberalismo. Existen diferencias epistemológicas y teóricas sustantivas entre un neoliberalismo de *laissez-faire*, basado en teorías neoclásicas —ese mismo que defiende de manera ortodoxa el absolutismo del mercado, ahora criticado por todos— y otras teorías tan neoclásicas como neoliberales, críticas del “dejar hacer, dejar pasar”, que podría decirse, parecen en este momento moderadas frente a la ilusión según la cual el mercado lo resuelve todo.

Otro ejemplo, entre una infinidad de ellos al respecto, es la perspectiva del Nobel de Economía Joseph Stiglitz, a quien muchos consideran “crítico” del neoliberalismo. Una muestra reciente de la discursividad que manejan los liberales heterodoxos, como Stiglitz lo representa su artículo titulado: “La farsa del libre comercio”, en donde este autor “critica” el libre comercio practicado por Estados Unidos, porque precisamente no es neoliberal. Llama pasar de un libre comercio “controlado” a uno “auténtico”, es decir, neoliberalizado (Stiglitz 2013).

TESIS 7. EL NEOLIBERALISMO ES RADICALMENTE AUTORITARIO

Como lo muestran y demuestran la mayoría de los casos en la región, el inicio y la raíz de la era neoliberal *in vivo*, es decir, la inauguración del neoliberalismo real, se encuentra fuertemente asociada con un marco autoritario. Tanto de naturaleza sociopolítica como económica; igualmente desde el punto de vista institucional como para-institucional.

Por una parte, el componente autoritario se despliega mediante una oleada de dictaduras cívico-militares impuestas en el Cono Sur del continente desde la década de los años setenta (decíamos anteriormente, empezando por Chile y Argentina además de los antecedentes de este periodo en Bolivia, Brasil, Uruguay y Paraguay, entre otras). Todos estos acontecimientos tienen esa impronta además de estar promovidos por el intervencionismo extranjero, situación que se puede confirmar por medio de la documentación desclasificada por parte de la Central de Inteligencia Americana, a propósito del *Plan Cóndor*, a la postre uno de los casos más paradigmáticos, y que aplicaría ampliamente en los países latinoamericanos y caribeños. Por otra parte, el influjo del autoritarismo neoliberal se mantuvo incluso después de la época de las dictaduras cívico-militares. En la oleada posterior de “democratizaciones” bajo la institucionalización de las llamadas *democracias restringidas* —al decir de O’Donnell (1997a, 1997b), *delegativas* o democracias con gran potencial autoritario— desde la década de los ochenta y especialmente en la década de los noventa, el modelo neoliberal instalado inicialmente por golpes de Estado se profundiza y se consolida en distintos aspectos.

En casos más puntuales, como el colombiano, donde las rupturas institucionales fueron menos inestables y más excepcionales, el autoritarismo se habría cristalizado bajo la presencia e institucionalización de regímenes anocráticos o simplemente *anocracias*: una tipología de régimen político: “parte democracia, parte dictadura”, considerando un análisis empírico más próximo de las características inherentes al contexto. El régimen económico aquí también ha reforzado correlativamente al régimen político y, a la inversa, con lo cual sería lícito hablar en estos casos de régimen económico-político de *anocracias neoliberales*.¹²

¹² La anocracia (*anocracy*) posee distintas variaciones. El concepto recoge aquellos regímenes que, en medio de un contexto de guerra civil, mantienen instituciones democráticas (como el Parlamento, por ejem-

En este contexto es fundamental remarcar el hecho de que el modelo neoliberal tiene como presupuesto inicial dentro del marco autoritario la violencia estatal:

Con el terrorismo de Estado se dispone deliberada y sistemáticamente el pasaje del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) al nuevo modelo neoliberal (...) los métodos principales mediante los que se construyeron las bases del neoliberalismo en nuestro país [Nota: se refiere a Argentina, pero es una afirmación que se cumple para los demás países de la región] fueron tanto *la impunidad* como *el terror sistemáticamente organizado por el Estado* [resalto] (Bayer, Borón y Gambina, 2010: 111 y 114).

Quisiéramos subrayar entonces que, como tendencia en general, además de los procesos considerados “normales” (legales, institucionalizados —sin llegar a profundizar los contextos de corrupción correlativos a la época neoliberal—) la matriz neoliberal desde su mismo nacimiento emerge de la mano de procesos “para-normales” (ilegales, para-institu-

plo) aunque sólo *nominalmente*. Por esa vía logran cooptar parte de la sociedad y construir un apoyo de base para el ejercicio del poder político, el cual bajo las “urgencias” siempre exigidas por la gestión de este tipo de conflictos, termina desconociendo los prerequisites democráticos, en ciertos casos los formales, pero fundamentalmente sus contenidos sustanciales. Para entender las guerras civiles en términos de insurgencia (guerra de guerrillas rurales, sobre todo) y los factores explicativos sobre la proclividad de ciertos países hacia conflictos letales —proponen Fearon y Laitin— “no son sus características étnicas o religiosas” (diversidad), como la literatura ha sostenido, sino más bien aquellas “condiciones que favorecen la insurgencia”, empezando por la pobreza. Estos autores también destacan —por ejemplo— que los gobiernos frágiles, económica, organizacional y políticamente “se muestran más factibles y atractivos a la insurgencia debido a una debilidad de sus políticas locales o prácticas contrainsurgentes ineptas y corruptas [que] incluyen a menudo la propensión a retaliaciones brutales e indiscriminadas que conducen a los no-combatientes locales hacia las fuerzas rebeldes”. (Fearon y Laitin, 2003). Para un análisis del caso colombiano como “anocracia neoliberal” (véase Puello-Socarrás, 2013c).

cionalizados) como forma de instalarse en la región, de la mano de la *impunidad* y la violencia del *terrorismo de Estado*, dos elementos imposibles de soslayar a la hora de analizar el régimen económico-político del neoliberalismo y que, ratifican —entre otras cuestiones—, que el funcionamiento del neoliberalismo exige necesariamente dimensiones extraeconómicas y, en específico, como sucede dentro del capitalismo (recordemos la exacerbación de todas las lógicas del sistema *en la fase neoliberal*), la progresión del carácter violento del capital en relación con el trabajo (precarización y desposesión exasperadas) y también en relación con la naturaleza (depredación agravada). No obstante, la etapa de *contrarrevolución neoliberal*, en diferentes situaciones y episodios más allá de la oleada dictatorial, todavía mantiene una combinación particular entre la violencia institucional (legal y “legítima” *a la Weber*) y la para-institucional, en ciertos casos velada y en otros “institucionalizada”. Colombia sería un caso paradigmático de esto último, en vista de la sistematicidad de fenómenos sociopolíticos como el paramilitarismo —auspiciados por sectores del Estado y de la dirigencia política (Puello-Socarrás, 2013c); o, en otros términos, los equivalentes medioambientales que representan prácticas *ecocidas* (alegórico de homicidios al ecosistema) como el *fracking*, autorizados por varios Estados extractivistas y neoextractivistas (Gudynas, 2009).

En este sentido, no habría que olvidar las palabras de David Harvey en relación con el hecho sustancial contemporáneo —léase el síntoma más expresivo del actual capitalismo neoliberal— que:

[...] estamos en el medio de una transición fundamental del funcionamiento del sistema global [...] El balance entre acumulación por desposesión y reproducción ampliada ya se ha volcado a favor de la primera y es difícil imaginar que esta tendencia haga otra cosa que profundizarse, transformándose en el emblema de lo que es el nuevo imperialismo (Harvey, 2004: 124).

TESIS 8. EL NEOLIBERALISMO ES EMINENTEMENTE
COLONIALISTA: ¿LA TERCERA EDICIÓN
DE LA SERVIDUMBRE?

Una de la tesis más ensombrecidas y en la que existen grandes déficits en el análisis del neoliberalismo, es la urgente reflexión sobre su naturaleza sustancialmente colonialista.¹³ Esta raíz inherente se expresa de varias formas. Nos limitamos aquí a esbozarla en dos dimensiones cruciales: 1. El componente colonial *in vitro* del pensamiento político-ideológico neoliberal; y 2. El neoliberalismo neocolonial *in vivo* y los resultados concretos que podrían sugerir hacia adelante una hipotética *tercera reedición de la servidumbre*.

Desde un principio, la impronta ideológica colonial del neoliberalismo, puede rastrearse en las reflexiones inaugurales suscitadas en la Sociedad Mont-Pèlerin, foro neoliberal que evolucionó en paralelo al periodo de “descolonización” de posguerras del siglo xx, especialmente en África, y la tesis del *desarrollo colonial* sostenida por los propios países colonizadores europeos, lo cual permite comprender de qué manera se construyó este núcleo al interior del neoliberalismo, ante todo, presentándolo como su opuesto: un horizonte “liberador” e “independentista”, incluso, “emancipador”; y, de manera simultánea, proponiéndolo como una fatalidad dentro del proceso de modernización en el marco de los valores de la modernidad capitalista. No sin razón, el supuesto triunfo definitivo del capitalismo en el siglo pasado, y tras el derrumbe de los llamados socialismos reales, promovieron la idea según el sistema capitalista —en su variante neoliberal— que esta sería la fase superior (última históricamen-

¹³ Nos referimos a “colonialismo” en sentido complejo y plural, en términos análogos a los de Raúl Prada y el concepto de *colonialidad múltiple*: colonialidades del *poder*, *cuerpo*, *género*, sobre todo, colonialidades del *saber* y económica (Prada 2013), así como también como al colonialismo *externo* e *interno*.

te) de la evolución-civilización humanas; *El último hombre* de Francis Fukuyama.¹⁴

Pero más allá de la mera reflexión filosófica sobre este asunto, el “subdesarrollo” y, en consecuencia la misma noción de “desarrollo” —ambos eufemismos que actualizan en positivo y en negativo la idea-fuerza más sustancial del capitalismo histórico: el progreso—, proceden y emergen unívocamente *dentro y desde* los márgenes del neoliberalismo naciente. Aun cuando al día de hoy existe una vasta tradición crítica que ha develado el carácter colonialista de la idea del desarrollo (Sachs, 1992; Escobar, 1998), sigue sin enfatizarse que el desarrollo y el subdesarrollo son conceptos *eminente-mente* neoliberales.

A partir de lo que ha documentado recientemente, y como pocos, Plehwe (2009), podemos establecer que el desarrollo, como discurso dominante neoliberal-colonial, ha sido generado ideológicamente, tanto desde un punto de vista de: *a) proyecto* (político) estratégico, en la forma de paradigma general y específico para la reproducción global *en* el capitalismo tardío, en tanto: *b) trayectorias* (de políticas) tácticas.

En este primer caso (a), a partir del mismo momento de la invención de la dicotomía desarrollo/subdesarrollo con la enunciación de la doctrina Truman (20 de enero de 1949); los países más desarrollados debían mostrar la vía hacia el progreso y prestarle “ayuda” a los menos desarrollados

¹⁴ Dos antecedentes de esta postura se encuentran, primero, en David Ricardo, hacia finales del siglo XIX, con su idea sobre el “estancamiento final” de la civilización *en* el capitalismo y Karl Polanyi —no hay que dejarlo de subrayar, miembro de primerísima línea, al lado de su hermano, cofundador de la Sociedad Mont-Pèlerin y quien, en *La gran transformación* (1944), anticipara el *fin de la historia* humana *en* la sociedad capitalista. Desde luego, esta noción ha estado rondando el pensamiento pro-capitalista muchísimo tiempo antes que el mediocre *best-seller* de Francis Fukuyama “cautivara” al mundo.

(*sub y/o en desarrollo*) para que estos últimos abandonen tal condición.

Habría que registrar aquí un antecedente primordial: si bien el primero en emplear la palabra “desarrollo” no fue el presidente estadounidense Harry Truman (sino Wilfred Benson, miembro del Secretariado de la Oficina Internacional del Trabajo, cuando en 1942 intentaba referirse al “progreso económico de las áreas subdesarrolladas”), según documenta rigurosamente Esteva (1996:54), la designación “sólo adquirió relevancia cuando Truman la presentó como emblema de su propia política. En este contexto, adquirió una virulencia colonizadora insospechada”. Pero, posterior a Benson, la expresión *áreas económicamente atrasadas* fue difundida e introducida teórica y técnicamente por Paul Rosenstein-Rodan (también por Arthur Lewis) hacia 1943-1944 —vale decir, media década antes de las publicaciones seminales de Raúl Prebisch: *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* y *Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo económico*, las cuales datan de 1949 y 1950 respectivamente. Como hemos dicho, Rosenstein-Rodan fue un economista vinculado con la tercera y cuarta generaciones de la escuela de Viena y *habitué* del *Privatseminar* organizado por Mises durante las décadas de los años veinte y treinta, una iniciativa que, en paralelo con los encuentros realizados en la Fundación Rockefeller, el *Geistkreis* (“Círculo de la Mente”, fundado por Hayek), *Nationalökonomische Gesellschaft* (la Asociación de Economía Austriaca) y *Osterreichische Institut für konjunkturforschung* (el Instituto Austriaco de Investigación Económica, fundado por Mises y Hayek), “era sin lugar a dudas la arena de entrenamiento más importante de la escuela austriaca” (Shulak y Unterköfler, 2011:106). Considerado uno de los pioneros en la teoría económica del desarrollo económico, sin embargo, se interpreta —apresurada y convencionalmente, tal como ha sucedido con el pensamiento

neoliberal en general— que las posiciones de Rosenstein-Rodan riñen con el neoliberalismo debido a que el modelo del “Gran Impulso” (*Big Push Model*) propuesto por él suponía cierta “planeación desarrollista”: un extendido programa de industrialización a partir de ingentes inversiones públicas que, en el caso de los países subdesarrollados, debían ser encargadas al Estado.

Sin embargo, hay que insistir —a partir de Byres (2006: 227)—, como hemos explicado respecto a los “disensos” al interior de la tópica neoliberal, que si bien Rosenstein-Rodan efectivamente tomaba distancia de algunas perspectivas provenientes desde la ortodoxia neoclásica, sus posicionamientos se contraponen, casi en exclusiva, a las posturas neoliberales *angloamericanas*, más puntualmente a las expuestas por A. Marshall, las cuales, a la luz de Lewis y Rosenstein-Rodan, resultaban irrelevantes “para el análisis de las economías subdesarrolladas” y, por tanto, “la intervención por parte del Estado era esencial”. No obstante, ni Lewis ni tampoco Rosenstein-Rodan “eran despectivos con la teoría económica neoclásica.”¹⁵ En un sentido general o último. Volverían a ella tan pronto el desarrollo estuviera asegurado” (Byres 2006: 227).

El tema del desarrollo, pero sobre todo el subdesarrollo, en adelante fueron objeto de reflexiones permanentes en las agendas neoliberales desplegadas en Mont-Pèlerin. Al principio —como lo reconstruye Plehwe— estuvieron relativamente subordinados a otras prioridades relacionadas con la coyuntura política, especialmente internacional, del momento. Precisamente, el tópico del desarrollo se convierte en una clave discursiva con la evolución de la Guerra Fría. Dentro de esta articulación, el papel que desempeñaría el comercio internacional, uno de las tres grandes preocupaciones dentro de la Sociedad Mont-Pèlerin (los otros dos eran el carácter

¹⁵ Byres estaría refiriéndose, en nuestra hermenéutica, a las corrientes dominantes ortodoxas

del Estado y la influencia del socialismo) fue discutido amplia y sistemáticamente en varias conferencias neoliberales con la particularidad que era tratado en relación con “los países en subdesarrollo”. Seguramente una de las más famosas conferencias, la realizada en Beauvallon (Francia) a principios de la década de los cincuenta y donde existió una ponencia titulada: “Liberalismo y los países subdesarrollados” tuvo entre sus objetivos —como en las de todas estas aventuras intelectuales— provocar un marco ideológico y, luego, acciones prácticas para resolver el acertijo del subdesarrollo bajo una visión neoliberal, desde luego distante, técnica y, sobre todo, políticamente, de las posturas keynesianas, estructuralistas y socialistas. Por último, el neoliberalismo convino en que:

[...] el camino principal hacia el progreso económico para los países subdesarrollados —decía Benham en 1951— está en incrementar su producto por trabajador en la agricultura y especializarse en producir para exportar esos bienes y servicios en los cuales ellos tengan ventajas comparativas... (citado por Plehwe, 2009: 247).

La respuesta neoliberal proponía que el “desarrollo” debía basarse en la especialización de la producción tradicional agrícola dirigida “hacia fuera” (exportación) y, por tanto, orientada hacia el mercado (libre comercio *internacional*), por supuesto, una visión que riñe en casi todos los aspectos con la política de industrialización por sustitución de importaciones y el desarrollo *nacional* hacia dentro, en boga en el capitalismo de esos años y completamente antípoda si se lo compara con los detalles económico-políticos presentes en los regímenes socialistas.

¿Qué implicaciones conllevaría lo anterior en términos del componente colonial que se le inculca al neoliberalismo? Primero, la estrategia de desarrollo sugiere

la concentración recomendada en el sector primario (especialización de las exportaciones en áreas competitivas de esto)... [la cual] no podría desafiar la prevaleciente división global del trabajo estando así en línea con los intereses (conservadores) de los países desarrollados aún con el control de los territorios coloniales (asegurando un mejor y continuado acceso a los insumos primarios y evitando potencialmente nueva competencia para sus propias exportaciones industriales a las regiones) (Plehwe, 2009: 247-248).

Pero, en segundo término —propone una vez más Plehwe— este tipo de argumentaciones estaban plenamente arraigadas en los “estereotipos típicos de la antropología victoriana prevalecientes en el discurso comparativo del evolucionismo del siglo XIX”, es decir, en discursos coloniales de aquella época (en este caso británica) que marcaron un tipo de continuidad que se materializa por medio una especie de *aggiornamento* espacio-temporal de tal cosmovisión.

Ahora bien, realidades de este tipo no sólo se identifican al nivel político, ideológico estratégico y paradigmático. Como también ha mostrado Plehwe para casos de estudio puntuales, políticas concretas que en el pasado reportaron algún tipo de productividad emanada de la funcionalidad política que representa la relación colonial para el capitalismo, han sido (b) *tácticamente* “trasladadas” y “transferidas” hacia otros contextos. El caso contemporáneo de Argentina durante la década de los noventa mediante la instalación de políticas económicas neoliberales, específicamente el régimen de la convertibilidad —de impronta colonialista—, ilustra este punto (Plehwe, 2011). Por lo anterior, el neoliberalismo ha logrado consolidar gran parte de la dependencia y subordinación neocoloniales en la reproducción y acumulación asimétricas necesarias para su proyecto entre centro(s) y periferia(s), o —citando los términos más recientemente empleados— entre el Norte y el Sur globales (geografías espacio-temporales epistémicas y concretas del capital).

En esta perspectiva *in vitro*, las tesis sobre colonialismo externo (más cercano al imperialismo y nuevo imperialismo) e interno son plenamente actuales y válidas y además refuerzan —en ambos niveles— las lógicas y las contradicciones exacerbadas del capitalismo en términos de dominación, explotación, opresión y alienación de la fase actual.

Por otra parte y derivado de las consideraciones anteriores, el colonialismo neoliberal se expresa radicalmente *in vivo* en lo que podríamos denominar una (hipotética) *tercera edición de la servidumbre*.

Más allá de algunas alusiones coloquiales sobre la existencia de un régimen de generalizada esclavitud en las periferias capitalistas contemporáneas (aunque sus principales rasgos, en virtud del avance global del neoliberalismo, se mostrarían paulatinamente estructurales, incluso en las zonas centrales), debe notarse, que las nuevas formaciones sociales dentro del neoliberalismo, en especial, los niveles hoy extralimitados, en la explotación económica tanto de la fuerza de trabajo *absorbida y excluida* o latente (la denominada *precarización*, en la cual las maquilas son un buen ejemplo, y el aumento inusitado en los ejércitos de reserva de mano de obra: inactivos, desempleados, etc.) como también en la explotación ilimitada de la naturaleza (extractivismos en sus diferentes versiones) y las condiciones socioeconómicas y socioambientales en general, mayormente vinculadas con la ampliación de espacios periféricos y el recrudescimiento de sus lógicas contradictorias, podrían sugerir importantes paralelos con una (posible) tercera nueva fase de lo que Engels y Marx describieron como la (segunda) *reedición de la servidumbre* (Engels, 1882; Skazkin *et al.*, 1980).¹⁶ En su versión original, Engels se refería a una suerte

¹⁶ “(...) la expresión *segunda edición de la servidumbre* corresponde a Engels [y] designaba de ese modo el fortalecimiento del feudalismo europeo acaecido al final de la Edad Media, y en especial a partir de la segunda mitad del siglo XVI (...) el agravamiento del estatuto económico y jurídico

de “retraso” dentro del desarrollo del capitalismo naciente mediante el fortalecimiento del feudalismo (o “retorno” a sus formas tradicionales) en Europa central y oriental. A pesar de la especificidad del “desarrollo” en estas zonas, las dinámicas estaban funcionalmente articuladas con la acumulación capitalista. Bajo nuestra interpretación, la reedición de la servidumbre de la que habla Engels supone la conformación *ab origine* de las periferias, a la vez contrapuestas y complementarias a las zonas occidentales centrales del capitalismo.

Hoy, las configuraciones neoliberales (precarización, desindustrialización, empobrecimiento, etc.) configurarían un cuadro análogo, con todo lo que ello implica, ya no en sentido *original* sino “renovado” que implica (y se explica) fundamentalmente por el reforzamiento de la condición de sujeción, subordinación y dependencia neocoloniales de las periferias ampliadas, especialmente en su sentido socioeconómico, dentro de la economía-mundo. Con base en ello, sería plausible proponer hacia el futuro una reedición de la servidumbre (en sentido relativo y, en ciertos casos, pleno) en una tercera versión como tesis de trabajo, y en tanto signo característico del sistema socioeconómico, esta vez *estacionario* —en palabras de Gunder Frank— del “desarrollo del subdesarrollo” (condición colonialista) profundizada en la hegemonía (y trance) neoliberal.

del campesinado en esta región (...) Económicamente, la servidumbre está relacionada en la Europa central y oriental con la aparición y desarrollo (...), de la gran explotación señorial asentada en la corvea, a la cual están sujetos los campesinos atados al dominio y a la persona del señor” (Skaszkin, 1980: 15-16). Este sistema económico también se conoció en la literatura marxista como “la vía prusiana” de *transición* hacia el “desarrollo capitalista”. Aquí planteamos al neoliberalismo como una (posible) *tercera reedición*, pero en tanto condición colonial y subdesarrollada *estacionaria*, situación que converge con las posturas pro-capitalistas animadas por Ricardo y Polanyi, antes comentadas.

SÍNTESIS FINAL: ANTINEOLIBERALISMO ANTICAPITALISTA

Considerando las ocho tesis sobre el neoliberalismo anteriores resulta un hecho que cualquier alternativa que autentica al *statu quo* necesariamente pasaría no sólo por una perspectiva abiertamente *antineoliberal* sino también, decididamente *anticapitalista*. Expliquémoslo mejor.

Por lo general, en el primer caso, el antineoliberalismo se ha agotado en señalar “críticamente” al hoy anacrónico viejo neoliberalismo ortodoxo de las últimas décadas, apuntando hacia el también desgastado *Consenso de Washington*, es decir, al decálogo de políticas económicas allí resumidas. En este caso, no llega a señalar que el neoliberalismo es un *proyecto* social y político de clase, imposible de reducir a un programa específico de políticas públicas, sean éstas económicas o “sociales”. Tampoco advierte el proceso emergente de recomposición del capitalismo hoy en marcha centrado en el mercado —vale decir, los intereses privados dominantes de naturaleza neoliberal— y el cambio de estrategia asociada a la necesidad de dotar con *regulacionismo estatal* al proceso de acumulación neoliberal, incluyendo sus facetas de reproducción, seguramente las más ilustrativas, las de desposesión.

Hablar entonces de una supuesta era *posneoliberal* sin verificar cambios (o posibles transformaciones futuras, es decir, “otro” proyecto social y político), por lo menos en la estructura y la funcionalidad del régimen económico político actual, resulta ser demasiado aventurado y, en nuestro concepto, políticamente peligroso. No es válido afirmar la superación progresiva del neoliberalismo simplemente bajo la sospecha de verificar la (mayor o menor) *presencia estatal* —para los defensores de este tipo de argumentos, “activa”— o el cambio en un par de políticas económicas que ni reforman ni reformulan la matriz del neoliberalismo. Por el contrario, en muchos casos reales, particularmente en la región latinoamericana, las supuestas “reformas antineoliberales”, dejan

esta matriz intacta. Algunos incluso van más allá y presumen una aurora “pos”-neoliberal con la excusa de mostrar una serie de políticas que se autoproclaman “sociales” y “redistributivas”, sin poner en cuestión el amplio espectro político y económico del neoliberalismo del que venimos hablando (véase Puello-Socarrás, 2013d).

Un *antineoliberalismo*, el cual puede identificarse con posiciones contrarias al neoliberalismo ortodoxo pero *no* al neoliberalismo capitalista, tal y como sucede con las posturas heterodoxas fielmente neoliberales, sin el adjetivo *anticapitalista* propone ser tal vez una de las mayores encrucijadas políticas de la actualidad.

Una salida antineoliberal que no retorne de nuevo al neoliberalismo (así sea de *otro tipo*, llámese “regulado”, con “rostro humano” —¡una contradicción de términos!—, todos ellos y en todo caso, *neoliberales*) debe convocar la *destitución* (y no el mantenimiento o la restitución) del neoliberalismo real. Ello significa ante todo una actitud *contra el neoliberalismo*, en todas sus versiones y, principalmente, desandar el espinoso camino de las décadas anteriores y, de manera simultánea, la instalación progresiva de *otro* régimen económico guiado e inspirado en *otro* proyecto político.

Por ejemplo, la vorágine de discursos y el cándido paroxismo generado sobre todo por la supuesta novedad del *nuevo desarrollismo* emergente (y el neoextractivismo) en América Latina y el Caribe (también modelo por antonomasia, bajo otras características en países del Sudeste Asiático), el cual en sus teorías y, especialmente, en sus prácticas, resulta ser simplemente una continuidad interrumpida, un *neoliberalismo regulado* que resulta antineoliberal frente al programa de políticas promovidas por la ortodoxia, pero no discute el “modelo” ni el paradigma, con lo cual en diferentes sentidos converge casual o acríticamente con la heterodoxia neoliberal, se sintonizan consistentemente con el proyecto hegemónico actual y por las mismas razones resulta no haber salida

para la crisis actual. Quizás, lo más desafortunado de este (*sub*)desarrollismo neoliberal es su capacidad para “atrapar” y deshacer, precisamente “vía” el Estado, de las múltiples resistencias que desde hace varias décadas se han gestado en los pueblos de la región, no como una moda, sino fruto de la descomposición y malestar de las realidades sociales que produjo y sigue produciendo el capitalismo neoliberal hoy vigente, y que han mostrado la posibilidad de ser auténticas alternativas ante el *statu quo* y sobre todo nuevos paradigmas ético-políticos. Éste parece ser el gran desafío de nuestros tiempos.

BIBLIOGRAFÍA

- Bayer, Osvaldo, Atilio Borón y Julio Gambina (2010), *El terrorismo de Estado en Argentina. Apuntes sobre su historia y consecuencias*, Buenos Aires, Instituto Espacio para la Memoria.
- Benedicto XVI (2009), *Caritas in Veritate*, Ciudad del Vaticano, Ediltrice Vaticana.
- Borón, Atilio (2009), *Socialismo siglo XXI. ¿Hay vida después del neoliberalismo?*, Buenos Aires, Luxemburg.
- Bourdieu, Pierre (2002), *Campo de poder, campo intelectual: itinerario de un concepto*, Buenos Aires, Editorial Montessoro.
- Bresser-Pereira, Luiz Carlos (2007), *Macroeconomia da estagnação*, São Paulo, Editora 34.
- Byres, Terence (2006), “Agriculture and Development. Towards a critique of the ‘New Neoclassical Development Economics’ and ‘Neoclassical Neo-populism’”, en Ben Fine y K.S. Jomo (eds.), *The New Development Economics after the Washington Consensus*, Nueva Delhi, Tulika Books.
- Dullien, Sebastian y Ulrike Guérot (2012), “The long shadow of ordoliberalism: Germany’s approach to the Euro Crisis”, *European Council of Foreign Relations Policy Brief*, núm. 42, febrero.

- EFE (Agencia) (2009), “Merkel dice que la encíclica del papa es un llamamiento a un mundo más social”, en *El Confidencial*, 7 de julio.
- Escobar, Arturo (1998), *La invención del Tercer Mundo: construcción y deconstrucción del desarrollo*, Bogotá, Norma.
- Esteva, Gustavo (1996), “Desarrollo”, en W. Sachs (ed.), *Diccionario del desarrollo. Una guía del conocimiento como poder*, Perú, PRATEC.
- Fearon, James D. y David Laitin (2003), “Ethnicity, Insurgency, and Civil War”, en *The American Political Science Review*, vol. 97, núm. 1, febrero, pp. 75-76.
- Fischer, Karin y Dieter Plehwe (2012), “The ‘pink tide’ and neoliberal civil society formation: The Atlas think tank network in Latin America Paper submitted at the 54° Congreso Internacional de Americanistas”, en *Neoliberalism, political entrepreneurs and think tank networks in Latin America*, Simposio núm. 895, Viena, 15-20 de julio.
- Gómez Cárdenas, Carlos. W y José Francisco Puello-Socarrás (2011a), “Apuntes para una caracterización del actual sistema-mundo capitalista en el nuevo milenio”, en Julio C. Gambina, Beatriz Rajland y Daniel Campione (comps.), *Hegemonía y proceso de acumulación capitalista en Latinoamérica hoy. El caso argentino*, Buenos Aires, FISYP, pp. 19-33.
- Gudynas, Eduardo (2009), “Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual”, en AA.VV., *Extractivismo, política y sociedad*, CAAP (Centro Andino de Acción Popular) y CLAES (Centro Latino Americano de Ecología Social), Ecuador, pp. 187-225.
- Harvey, David (2004), “El ‘nuevo’ imperialismo. Acumulación por desposesión”, en Leo Panitch y Colin Leys, *Socialist Register. El nuevo desafío imperial*, Buenos Aires, CLACSO.
- Koumentakis, Panayotis (2009), “The Market Economy and The Biological Crisis”, en Steve Best (ed.), *Global capita-*

- lism and the demise of the left. International Journal of Inclusive Democracy*, vol. 5, núm. 1 (special issue).
- Lal, Deepak (2012), “¿Is the Washington Consensus death?”, en *Cato Journal*, vol. 32, núm. 3.
- Luthar, Suniya S. (2010), “Resiliencia a edad temprana y su impacto en el desarrollo psicosocial del niño”, en R.E. Tremblay, R.G. Barr, R. de V. Peters y M. Boivin (eds.), *Enciclopedia sobre el desarrollo de la primera infancia*, Montreal, Centre of Excellence for Early Childhood Development, pp. 1-5. Disponible en: <<http://www.encyclopedia-infantes.com/documents/LutharESPxp.pdf>>.
- Mirowski, Philip y Dieter Plehwe (eds.) (2009), *The Road from Mont-Pèlerin. The making of the neoliberal thought collective*, Cambridge, Harvard University Press.
- O’Donnell, Guillermo (1997a), “Acerca del Estado, la democratización y algunos problemas conceptuales”, en *Contrapuntos: ensayos escogidos sobre autoritarismo y democracia*, Buenos Aires, Paidós.
- _____ (1997b), “¿Democracia delegativa?”, en *Contrapuntos. Ensayos escogidos sobre autoritarismo y democratización*, Buenos Aires, Paidós.
- Plehwe, Dieter (2009), “On the origins of the neoliberal economic development discourse”, en Philip Mirowski y Dieter Plehwe (eds.), *The Road from Mont-Pèlerin. The making of the Neoliberal Thought Collective*, Cambridge, Harvard University Press.
- _____ (2011), “Transnational discourse coalitions and monetary policy: Argentina and the limited powers of the ‘Washington Consensus’”, en *Journal of Critical Policy Studies*, vol. 5, núm. 2, pp. 127-148. Existe traducción al español por José Francisco Puello-Socarrás (*mimeo*).
- Puello-Socarrás, José Francisco (2013a), “Neoliberalismo y reforma judicial en América Latina. Observaciones para el análisis del caso argentino”, en Julio Gambina, Beatriz Rajland y Daniel Campione (comps.), *Neoliberalismo y re-*

forma judicial. La posición de la Federación Judicial Argentina, Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas-Fundación Rosa Luxemburgo, pp. 5-18.

Puello-Socarrás, José Francisco (2013b), “Después del anti-neoliberalismo. Economía política sudamericana y paradigmas de desarrollo en el siglo XXI”, *Anuario en Estudios Políticos Latinoamericanos*, núm. 1, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, maestría en Estudios Políticos Latinoamericanos, pp. 167-186.

_____ (2013c), “Camino hacia la podredumbre. Neoliberal (para)militarismo en Colombia. Un caso de anocracia neoliberal”, en *Cuadernos del GESCAL. Memorias del Grupo de Estudios sobre Colombia y América Latina*, Buenos Aires, GESCAL, pp. 25-48.

_____ (2013d), “¿Socialneoliberalismo? Organismos multilaterales, crisis global y programas de transferencia monetaria condicionada”, en *Política y Cultura*, núm. 40, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, pp. 29-54.

_____ (2013e), “El capitalismo del Buen Salvaje. Neoliberalismo con ‘inclusión’ social”, en *revista Izquierda*, núm. 30, Bogotá, Espacio Crítico-Centro de Estudios, febrero, pp. 22-27.

_____ (2012a), “¡Anocracia! Colombia, ¿el paradigma por excelencia?”, en *revista Izquierda*, núm. 29, Bogotá, Espacio Crítico-Centro de Estudios, diciembre, pp. 10-15.

_____ (2012b), “¡NOBELiberalismo! Los innobles premios Nobel en Economía”, en *Revista Izquierda*, núm. 28, Bogotá, Espacio Crítico-Centro de Estudios, noviembre, pp. 42-49.

_____ (2011b), “A brief history of antineoliberalism. South American Political Economy and Development Paradigms in the XXI Century”, en *Ciência y Trópico Journal*, vol. 35, num. 1, Recife, Fundação Joaquim Nabuco, pp. 71-94. Disponible en: <<http://bit.ly/YSUWcR>>.

- Puello-Socarrás, José Francisco (2011c), “Escribiendo un ‘nuevo neoliberalismo’”, en *Anuario de Investigaciones*, núm. 1, Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas (FISYP), pp. 31-41. Disponible en: <<http://bit.ly/ShfZWO>>.
- _____ (2011d), “¿Quién gana con la ‘Globalización’? Libre comercio, etapa superior del neoliberalismo”, *revista Izquierda*, núm. 14, Bogotá, Espacio Crítico-Centro de Estudios, agosto, pp. 18-23.
- _____ (2011e), “Un ensayo sobre la depravación total. Nuevo neoliberalismo académico y capitalismo ‘por posesión’”, *Revista Izquierda*, núm. 14, Bogotá, Espacio Crítico-Centro de Estudios, agosto, pp. 18-23.
- _____ (2011f), “¿Un ‘nuevo pacto social’ para el mundo árabe? El insolente oportunismo del Banco Mundial”, *Revista Izquierda*, núm. 11, Bogotá, Espacio Crítico-Centro de Estudios, mayo, pp. 16-21.
- _____ (2011g), “Convencionalismos y sub-versiones epistemológicas”, en *Crítica Contemporánea. Revista de Teoría Política*, núm. 1, Montevideo, Universidad de la República, pp. 198-226. Disponible en línea: <<http://bit.ly/PtaLb4>>.
- _____ (2011h), “Falsedades retóricas y falacias teóricas del nuevo neoliberalismo en Colombia. Crecimiento y convergencia regional”, en *revista Izquierda*, núm. 8, Bogotá, Espacio Crítico-Centro de Estudios, enero, pp. 26-31.
- _____ (2010a), “La miseria de la politología. Trayectoria histórica, perspectivas políticas y proyecciones sociales”, en *América Latina. Revista del Doctorado en Procesos Sociales y Políticos en América Latina*, núm. 9, Santiago de Chile, Universidad de Arte y Ciencias Sociales (ARCIS).
- _____ (2010b), “¿Un ‘nuevo’ FMI o el FMI de nuevo?”, en *Revista Izquierda*, núm. 7, Bogotá, Espacio Crítico-Centro de Estudios, diciembre, pp. 42-47.
- _____ (2010c), “Del *Homo Economicus* al *Homo Redemptoris*. Emprendimiento y nuevo neo-liberalismo”, *Otra Economía. Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*

- (RILESS), *Los Polvorines*, vol. 4, núm. 6, I semestre. Disponible en: <<http://www.riless.org/otraeconomia>>.
- Puello-Socarrás, José Francisco (2009), “América Latina: nueva tópica y viejos tópicos. Cartografía en torno a las formas y reformas de la política en el siglo XXI”, en *Revista de la COPPPAL: “La Reforma Política en América Latina y el Caribe. Propuestas para los partidos Políticos”*, Conferencia Permanente de Partidos Políticos de América Latina y el Caribe, Buenos Aires, pp. 92-109. Disponible en: <<http://bit.ly/TAHV95>>.
- _____ (2008a), *Nueva gramática del neo-liberalismo. Itinerarios teóricos, trayectorias intelectuales, claves ideológicas*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales. Disponible en: <<http://bit.ly/Pmd0hC>>.
- _____ (2008b), “¿Un nuevo neo-liberalismo? Emprendimiento y nueva administración de ‘lo público’”, *revista Administración y Desarrollo*, núm. 49, primer semestre, Bogotá, Escuela Superior de Administración Pública, pp. 7-39. Disponible en línea: <<http://bit.ly/JzERmA>>.
- _____ (2008c), “Instituciones, análisis social y desempeños teóricos”, *Derecho y Sociedad. Revista del Centro de Investigaciones Sociojurídicas*, vol. 1, núm. 1, primer semestre, Bogotá, Universidad INCCA de Colombia.
- _____ (2008d), “El salvataje de los pobres. La ‘soteriología humanística’ del Banco Mundial”, *Cuadernos Nacionales*, núm. 16, Tercera época, Ciudad de Panamá, Universidad de Panamá.
- _____ (2007), “Gramática del neoliberalismo: genealogía y claves para su desciframiento”, *Economía, Gestión y Desarrollo*, núm. 5, Cali, Pontificia Universidad Javeriana, pp. 177-204. Disponible en: <<http://bit.ly/SDnOpT>>.
- Prada Alcoreza, Raúl (2013), *La colonialidad como malla del sistema mundo capitalista*, La Paz, Bolpress.
- Ramírez, Hernán (2013), “El neoliberalismo sudamericano en su fragua: la imbricación de ideas, intereses y poder”,

- Estudios del ISHiR*, vol. 5, núm. 1, enero-abril, pp. 101-120. Disponible en: <<http://web.rosario-conicet.gov.ar/ojs/index.php/revistaISHIR/article/view/184/276>>.
- Sachs, W. (ed.) (1996), *Diccionario del desarrollo. Una guía del conocimiento como poder*, Perú, PRATEC.
- Shulak, Eugen-Maria y Herbert Unterköfler (2011), *The Austrian School of Economics. A history of its ideas, ambassadors, and institutions*, Auburn, Ludwig von Mises Institute.
- Skazkin, S. (1980), “Problemas fundamentales de la segunda servidumbre en Europa central y oriental”, en S. Skazkin, J. Topolski, J. Nichtweiss, O. Otetea, K. Mejdricka, V. Netchkina y Zs. Pach (1980), *La segunda servidumbre en Europa central y oriental*, Madrid, Akal, 1980.
- Skazkin, S., J. Topolski, J. Nichtweiss, O. Otetea, K. Mejdricka, V. Netchkina y Zs. Pach (1980), *La segunda servidumbre en Europa central y oriental*, Madrid, Akal.
- Stiglitz, Joseph (2013), “La farsa del libre comercio”, en *Bolpress*, La Paz. Disponible en: <<http://bit.ly/18DLPUV>>.
- Vanistendael, Stefan (1994), *La resiliencia: un concepto largo tiempo ignorado. La Infancia en el Mundo*, vol. 5, núm. 3, Montevideo, BICE.
- Wallerstein, Immanuel (2005), *Análisis de sistemas-mundo: una introducción*, México, Siglo XXI.

II. CRISIS E INTEGRACIÓN EN AMÉRICA LATINA

3. LOS FACTORES COMPENSATORIOS DE LA CRISIS EN AMÉRICA LATINA: NOTAS PARA EL ANÁLISIS

*José Luis Rodríguez**

I

El capitalismo históricamente ha emprendido todo tipo de acciones para compensar la tendencia a la caída de la cuota de ganancia, tal y como lo previera Karl Marx en *El capital*.

Como tendencia al fin, su expresión en el movimiento de la economía capitalista se ha reflejado históricamente de diferente forma, aunque los procedimientos para maximizar el rendimiento de su inversión han llevado a las clases dominantes por caminos que muestran aspectos comunes en su trayectoria.

Aún en medio de la crisis actual se observa la presencia de elevadas ganancias,¹ que han venido acompañadas por el incremento de la explotación de la fuerza de trabajo me-

* Asesor del CIEM.

¹ El profesor Orlando Caputo señala en un interesante estudio que “Una característica fundamental es que esta crisis se da en condiciones de elevadas ganancias a la tasa de ganancia de las grandes empresas productoras de bienes y servicios a nivel mundial. Las ganancias aumentan considerablemente, captando parte de las remuneraciones de los trabajadores y parte de la renta de los recursos naturales de los Estados y de otros

diante la reducción del salario real y las prestaciones sociales del ahora declinante Estado de bienestar, en un contexto de globalización con absoluta libertad para el movimiento internacional de mercancías y capitales, que posibilita el aprovechamiento de los espacios de menor resistencia en el sistema para extraer los mayores beneficios.

En ese contexto, el proceso de financierización que ha atravesado la economía mundial en los últimos años ha representado una nueva vía para la redistribución de la plusvalía por vía especulativa, elevando la magnitud de lo que Marx originalmente denominó como capital ficticio² a dimensiones que representan —según diferentes cálculos— una magnitud equivalente a más de 14 veces el PIB mundial.

Sin embargo, la crisis ha tenido una manifestación en la que están presentes un conjunto de aspectos que compensan —hasta cierto punto— sus efectos en América Latina y el Caribe. Esto no significa que la región sea inmune a esos efectos, pero sí resulta útil examinar en qué medida esos elementos son coyunturales y no modifican en su esencia la dinámica de la reproducción capitalista latinoamericana, en un contexto que algunos autores han denominado como posneoliberalismo.

No obstante, subsisten enfoques que tratan de explicar el desempeño latinoamericano durante la crisis, asociándolo precisamente a las medidas de corte neoliberal aplicadas con anterioridad, lo cual se encuentra en obras que ofrecen una visión torcida de los verdaderos factores que explican el crecimiento alcanzado en estos años.³

En otro sentido, existe la percepción de que es posible la asimilación de un capitalismo “bueno”, que refleja una visión neodesarrollista que trata de registrar la evolución

propietarios, y parte de las ganancias de la pequeña y mediana empresa.” (Caputo, 2010: 24).

² Véase de Lara y Silva (2013) un interesante análisis sobre el capital ficticio.

³ Véase el capítulo 2 de De Gregorio (2013).

actual bajo la óptica de una suerte de neokeynesianismo latinoamericano. Sin embargo, como acertadamente expresa el economista argentino Julio Gambina “es un diagnóstico erróneo que sigue pensando en términos de economía y política entre naciones, internacional, sin dimensionar el carácter mundial del capitalismo. Esta visión está sustentada en la ilusión que genera la macroeconomía estable y en crecimiento en los últimos años para la región latinoamericana”.⁴

Considerando los datos más relevantes, en los años que van desde 2009 al 2013 nuestra región creció 2.75% promedio anual, con tasas superiores a la media global entre el 2009 y el 2012 (CEPAL, 2011 y 2013; IMF, 2013).

Por otro lado, entre 2002 y 2009 el salario real aumentó su participación en el PIB en 12 países de América Latina y el Caribe, en tanto que disminuía en 9.⁵ También la tasa de desempleo bajó de 7.3% a 6.3% entre 2008 y 2013, al tiempo que en una muestra de 13 países, 10 redujeron la informalidad laboral y sólo la aumentaron en tres casos.⁶

Por último y también contrario a la tendencia en otras regiones, el índice de pobreza en América Latina bajó de 33.5% en 2008 a 27.9% en 2013 (CEPAL, 2013a).

Tomando en cuenta lo expuesto, resulta interesante examinar los factores que pueden haber compensado los efectos de la crisis en la región y su tendencia actual.

⁴ Sobre este tema se añade “El problema es la ilusión neo-desarrollista instalada con pretensión hegemónica de corrientes críticas a los neoliberales. Éstos impusieron su credo mercantil por cuatro décadas en gobiernos y en la academia, siendo la crisis actual que desnuda los límites de la teoría y política económica liberalizadora (...) Esa es la impronta del neokeynesianismo.” Gambina (2013, 101)

⁵ No obstante, existen estudios que demuestran que hay una relación negativa entre la generación de empleo y la distribución de ingresos en la región. Véase Weller (2010).

⁶ El caso más significativo fue Costa Rica que disminuyó la informalidad en 10 puntos porcentuales. Véase CEPAL/OIT (2013).

En este sentido es necesario evaluar:

- Los efectos del crecimiento favorable alcanzado en los años que precedieron a la crisis actual.
- La estructura y el precio de las exportaciones latinoamericanas.
- La expansión de la demanda externa, especialmente en el caso de China.
- El acceso a los flujos financieros externos.
- La expansión de la demanda interna.

II

Previo a la crisis actual, los países de América Latina y el Caribe crecieron a un ritmo medio anual de 4.8% entre 2003 y 2008, cifra cercana al crecimiento mundial de esos años que fue de 5.3%, destacándose entre los países más importantes de la región los casos de Argentina, Chile, Colombia, Perú y Venezuela.

Por otro lado, los niveles de inflación y los elevados déficits fiscales se redujeron en los años previos a la crisis actual producto de la aplicación de fuertes políticas de ajuste, lo que si bien tuvo consecuencias negativas para lograr un verdadero desarrollo, coyuntural y financieramente colocaron a América Latina en una posición monetaria inicial menos comprometida para enfrentar la crisis.

Uno de los factores que tiene mayor peso en la compensación de los efectos de la crisis son sin duda los ingresos por exportaciones. En este sentido vale destacar que el valor de las exportaciones latinoamericanas creció a un ritmo anual de 4.5% entre 2009 y 2012, mientras que a nivel mundial se lograba un incremento de solo 1.8 por ciento.⁷

⁷ Los datos utilizados para el análisis del comercio exterior de la región provienen de CEPAL (2012, 2013a y 2013c), de IMF (2013) y de Ovalle (2006).

No obstante, estos ritmos se han desacelerado desde el 2012, cuando las exportaciones crecieron sólo un 1.4% y en 2013 se cierra con un pronóstico de crecimiento de 1.5%, con una caída en el rubro de minerales y petróleo.

El mayor impulso para este desempeño en las ventas externas lo ha aportado el incremento de los precios que arrastran una notable tendencia al alza desde el año 2003. En efecto, hasta 2008 los precios de los productos agropecuarios crecieron cerca de 86%, en el petróleo se multiplicaron por 3.3 veces y el mineral de hierro aumentó 4.3 veces, entre los bienes de mayor importancia. Este resultado se obtuvo con una reducción del nivel de apertura externa y una relación de intercambio 18.6% más favorable en 2012 en relación con el 2005.

La tendencia de 2009 a 2012 muestra una desaceleración en estos precios, aunque se mantienen todavía a niveles superiores a sus cotas del año 2003.

Sin embargo, los productos de mayor dinamismo han sido precisamente los de menor valor agregado. Así, ha resultado que la exportación de materias primas que cubría en 51.5% del total al inicio de los años ochenta, se redujo hasta 26.7% en 1995/96, pero ya a la altura del 2010 alcanzaba nuevamente 39.1% del total. Por su parte la exportación de manufacturas no asociadas al procesamiento de recursos naturales bajó en ese último período de 45.8 a 41 por ciento.

Estas cifras muestran un proceso que se ha denominado como reprimarización de América Latina, que va en dirección contraria al crecimiento industrial indispensable para lograr un desarrollo sustentable.

Aun tomando en cuenta estos elementos que introducen una contradicción importante para el avance de nuestras economías, no puede pasarse por alto que sin la expansión de la demanda externa las exportaciones no hubieran crecido a los ritmos que se han alcanzado en los últimos diez

años, y en este punto se destaca el efecto del crecimiento del comercio de Asia y sobre todo de China sobre la región.⁸

En este sentido, hay que destacar que el comercio exterior de China con América Latina creció 64 veces entre 1990 y 2008 y en ese lapso las exportaciones lo hicieron 36 veces y las importaciones 127. También se firmaron acuerdos de libre comercio con Costa Rica, Perú y Chile.

Como puede apreciarse a continuación, China se ha convertido en el primer destino para las exportaciones de Chile y Brasil; el segundo destino para Perú, Colombia, Argentina y Cuba y el tercero para México, Uruguay y Venezuela.

Visto desde otra perspectiva, en los datos anteriores puede observarse claramente que —salvo en el caso puntual de Costa Rica— el grueso de la demanda china está integrada por productos primarios, lo cual refleja el proceso de reprimarización ya mencionado anteriormente, poniendo de manifiesto las distorsiones de estos factores en medio de la crisis.

En fecha más reciente vuelve a resaltar el papel compensatorio de Asia para el comercio exterior latinoamericano. Así, durante el primer semestre del 2013 en comparación con el periodo similar de 2012, las exportaciones regionales descendieron 1.7% al contraerse las ventas a Estados Unidos en 3.6%; a la Unión Europea en 7.9% y el propio comercio dentro de la región en 6.1%. Sin embargo, las exportaciones a Asia crecieron 5%, de ello 10.4% a los países de la ASEAN y Japón, en tanto China reflejaba una ligera reducción de 0.2 por ciento (CEPAL, 2013c).

Por ello puede afirmarse que la expansión de exportaciones de América Latina con precios favorables, en estos años en que se contrae la demanda en sus mercados tradicionales, encontró un factor de contrapeso significativo en los mercados asiáticos y particularmente en China, que —de

⁸ Para este punto véase Nacht (2013), CEPAL (2010 y 2013c) y Mincex (2013).

POSICIÓN DE CHINA EN LAS EXPORTACIONES TOTALES
Y PESO EN SU COMPOSICIÓN MERCANTIL (2010)

| <i>Países</i> | <i>Exportaciones</i> | <i>Principal producto exportado 2010 (% total exportado a China)</i> |
|---------------|----------------------|--|
| Argentina | 2 | Soja (76.9%) |
| Bolivia | 10 | Minerales metálicos (64.5%) |
| Brasil | 1 | Hierro (43.4%) |
| Chile | 1 | Cobre (83.2%) |
| Colombia | 2 | Petróleo (70.3%) |
| Costa Rica | 10 | Circuitos electrónicos (55.0%) |
| Cuba | 1 | Níquel (72.0%) |
| Ecuador | 12 | Petróleo (70.3%) |
| El Salvador | 33 | Chatarra de metales (66.6%) |
| Guatemala | 27 | Azúcar (61.4%) |
| Honduras | 8 | Minerales metálicos (93.0%) |
| México | 3 | Minerales metálicos (31.0%) |
| Nicaragua | 24 | Madera (22.9%) |
| Panamá | 30 | Chatarra de metales (67.3%) |
| Paraguay | 25 | Cuero (61.6%) |
| Perú | 2 | Minerales metálicos (54.9%) |
| Uruguay | 3 | Hilos textiles (22.0%) |
| Venezuela | 3 | Petróleo (83.2%) |

Fuente: Mincex (2013).

no haber existido— hubiera colocado a la región en una situación mucho más comprometida.

Esta dinámica se puede observar de la misma manera en el terreno financiero.

Así, el crecimiento alcanzado por la región, la favorable coyuntura de precios para sus exportaciones, el incremento de la demanda externa y el consumo doméstico favorecieron el crecimiento de la inversión extranjera directa neta que según el FMI, pasó de 100 300 millones de dólares en el 2008 a 133 100 millones en el 2013, para un crecimiento

de 32.7% (IMF, 2013). Unido a lo anterior, las reservas internacionales se elevaron de 512 611 millones de dólares a 836 041 millones en ese periodo, para lograr un incremento de 63.1 por ciento (CEPAL, 2013a).

En este ámbito vale la pena destacar que los préstamos de bancos chinos a los países de la región alcanzaron más de 75 000 millones de dólares en los años 2000.

De la misma manera, la presencia y el interés del gobierno chino por América Latina y el Caribe se puede apreciar en la visita del primer ministro Wen Jibao a la CEPAL en junio del 2012, donde propuso crear un Foro de Cooperación China-América Latina, ofreció 5 000 millones de dólares para el desarrollo industrial y 10 000 millones para inversiones en infraestructura y también multiplicar el intercambio comercial. La visita del presidente Xi Jinping al Caribe en junio de este año fue acompañada de un ofrecimiento de créditos por 3 000 millones de dólares para países caribeños (Mincex, 2013).

No obstante, la entrada de estos flujos financieros ha estado asociada al crecimiento de la deuda externa, que la mayoría de los países latinoamericanos ha podido contratar gracias a su relativamente favorable coyuntura económica en circunstancias en que se produce una contracción del mercado financiero mundial. Por ello, la deuda externa bruta de la región aumentó de 761 141 millones de dólares en el 2008 a un estimado de un billón 222 410 millones de dólares en el 2013, para obtener un crecimiento de 60.6% en cinco años, elevando la relación entre la deuda externa y el PIB de 17.6% en el 2008 a 21% en el 2013 (CEPAL, 2013). Una tendencia similar se manifiesta si se examinan las cifras de la inversión externa neta total, las que muestran un aumento de 45.8% en los últimos cinco años (IMF, 2013).

Otro aspecto importante que ha podido compensar los desequilibrios externos es la expansión del consumo inter-

no, que se considera ha sido el elemento fundamental del crecimiento del PIB en esos cinco años.

Las condiciones que han propiciado esta expansión han sido (CEPAL, 2013b y d) el incremento del salario real, que aumentó 10 puntos porcentuales entre 2008 y 2012, favorecido por la contención de la inflación, que se redujo un punto porcentual desde el año 2008; la caída del desempleo de 11% en 2002 a 6.4% en el 2012 y la disminución de la pobreza de ingresos monetarios, que se redujo 15.7 puntos porcentuales desde 2002 hasta el presente, con el mejor desempeño en Venezuela que desciende 13.2 puntos desde el 2005. Adicionalmente, el coeficiente GINI bajó 1% anualmente entre 2002 y 2012 en 12 países.

Las políticas asistencialistas también se expandieron en estos años. De tal modo, entre los años 2000/2001 y 2010/2011 el gasto social en América Latina y el Caribe en relación con el total de gasto público aumentó de 60.5 a 65.9%, la afiliación a sistemas de salud de los trabajadores asalariados subió de 54.4 a 66.4%, mientras que la participación en sistemas de pensiones se elevó de 46.1 a 55.4 por ciento.

En estos desarrollos tuvieron un papel preponderante los países miembros del ALBA, así como los gobiernos progresistas de Brasil, Uruguay y Argentina.

III

La presencia del conjunto de factores señalados muestra una tendencia al agotamiento en estos momentos, subrayando su carácter coyuntural.⁹

En este sentido, se registra entre 2012 y el año actual una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la región, que

⁹ Para este punto se trabajó con la información de CEPAL (2013, 2013b, 2013c y 2013d).

bajó de 3.1 a 2.6%; la tasa de inflación subió de 5.6 a 7.1%; el déficit fiscal se elevó a 2.4% del PIB; y el saldo de cuenta corriente aumentó de 1.8 a 2.5 por ciento.

En relación con el sector externo, se aprecia una tendencia a la disminución del valor unitario de las exportaciones de -3.3 puntos porcentuales en 2013, en tanto crece el volumen 3.2 puntos para obtener un incremento del valor de 0.7 puntos solamente. Asimismo, se registra un deterioro en la relación de términos de intercambio de 2.5%, tendencia que se mantiene desde 2011. Al mismo tiempo, en el último año las reservas internacionales disminuyeron 0.4%, mientras que la deuda externa bruta creció cerca de 2 por ciento.

Por otro lado, si bien la demanda de los países de la ASEAN y Japón se mantuvo creciendo, como ya se apuntó, China mostró ya una desaceleración en 2013.

De la misma manera es preciso situar en un contexto adecuado los impactos sociales favorables registrados. Así, aun cuando hay una mejoría en el salario real, éste sólo afecta a la ocupación formal, mientras que 47.7% de los empleos permanecen en las condiciones precarias de la informalidad, junto a 164 millones de pobres. A ello se añade que no obstante la discreta evolución positiva en el coeficiente GINI, el mismo sigue registrando un valor de 0.52 para ubicar a América Latina y el Caribe en el primer lugar mundial como la región más desigual del planeta.

Las perspectivas para 2014 no resultaban muy halagüeñas para el continente, en tanto que se pronostica un crecimiento de 3.3% en el PIB, pero en un contexto donde no cabe esperar mejorías en la economía mundial, que continúa reflejando debilidad en los síntomas de recuperación en los países más desarrollados.

Por su parte, el importante mercado de China se encuentra en una fase de menor crecimiento, orientado hacia la expansión del consumo interno, que no demandará las cantidades de productos primarios de años anteriores y donde

América Latina y el Caribe no tienen espacio para competir con los bienes de consumo del país asiático.

La coyuntura actual vuelve así a colocar en primer plano la necesidad de emprender cambios estructurales profundos que posibiliten un desarrollo sostenible para América Latina y el Caribe, más allá de coyunturas temporalmente favorables para los sectores productores de materias primas y energía que han caracterizado sus economías en los últimos años, lo que ha hecho posible atenuar algunos efectos de la crisis, pero sin eliminar sus causas y ni sus más profundas consecuencias.

BIBLIOGRAFÍA

- Caputo, Orlando (2010), “El dominio del capital sobre el trabajo y la naturaleza: nueva interpretación de la crisis actual”, en Julio Gambina (coord.), *La crisis capitalista y sus alternativas*, Buenos Aires, CLACSO y FISYP.
- CEPAL (2009), “Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008”, Santiago de Chile, septiembre del 2009. Disponible en: <www.cepal.org>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.
- _____ (2010), “La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica”, Santiago de Chile, mayo de 2010. Disponible en: <www.eclac.cl>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.
- _____ (2011), “Anuario Estadístico 2011”. Disponible en: <www.cepal.org>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.
- _____ (2012), “Anuario Estadístico 2012”. Disponible en: <www.cepal.org>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.

- CEPAL (2013), “Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2013”. Disponible en: <www.cepal.org>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.
- _____ (2013a), “Balance económico actualizado 2012”, Santiago de Chile, abril de 2013. Disponible en: <www.cepal.org>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.
- _____ (2013b), “Panorama social de América Latina 2013”, Santiago de Chile, diciembre de 2013. Disponible en: <www.cepal.org>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.
- _____ (2013c), “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe”, Santiago de Chile, 2013. Disponible en: <www.cepal.org>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.
- _____ (2013d), “Panorama económico y social de América Latina y el Caribe 2013”. Disponible en: <www.eclac.cl>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.
- _____ y OIT (2013), “Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe núm. 8”, mayo de 2013. Disponible en: <www.ilo.org>. Fecha de consulta: 20 de octubre de 2013.
- De Gregorio, José (2013), “How Latin America Weathered the Global Financial Crisis”, Peterson Institute for International Economics. Disponible en: <www.piie.com>. Fecha de consulta: 10 de febrero de 2014.
- Estay, Jaime (2013), “América Latina ante la actual arquitectura económica internacional”, en Jaime Estay, Josefina Morales y Rosa Marques (coords.), *Desarrollo y crisis en el capitalismo*, México, Facultad de Economía-Universidad de Puebla e Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM.
- Gambina, Julio (2013), “Crisis del capital (2007/2013)”, en *La crisis capitalista contemporánea y el debate sobre las alternativas*, Buenos Aires, FISYP.
- IMF (2013), “World Economic Outlook October 2013”. Disponible en: <www.imf.org>. Fecha de consulta: 22 de octubre de 2013.

- Lara, Claudio y Consuelo Silva (2013), *La crisis global y el capital ficticio*, Santiago de Chile, Editorial Arcis y CLACSO, octubre.
- Ministerio del Comercio Exterior y la Inversión Extranjera de la República de Cuba (Mincex) (2013), “El vuelo rasante del dragón asiático sobre América Latina. Expectación, desafío u oportunidad” ponencia en la I Conferencia de Estudios Estratégicos, Centro de Investigaciones de Política Internacional, La Habana, octubre del 2013.
- Nacht, Pablo A. (2013), “El Dragón en América Latina: las relaciones económico-comerciales y los riesgos de la región”, en *Iconos Revista de Ciencias Sociales*, núm. 45, Ecuador, FLACSO, septiembre de 2013. Disponible en: <www.flacsoandes.org>. Fecha de consulta: 22 de octubre de 2013.
- Ovalle, Alejandra (2006), “América Latina: evolución del índice de precios de los principales productos de exportación 1980-2005”, en CEPAL LC, núm. 71, Santiago de Chile, enero.
- Weller, Jürgen (2012), “Crecimiento, empleo y distribución de ingresos en América Latina”, en CEPAL, núm. 122, Serie Macroeconomía del desarrollo, Santiago de Chile, agosto.

4. ¿HACIA DÓNDE VA LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN NUESTRA AMÉRICA?

*José Francisco Puello-Socarrás**

*Juan Fall***

*Lucas Castighioni****

INTRODUCCIÓN

La profundización de la crisis actual, sus intensidades, extensiones y ritmos en el ámbito global, siguen develando las contradicciones estructurales del capitalismo de época para garantizar la reproducción del sistema y mantener así la acumulación incesante del capital.

Esta situación, al mismo tiempo que interpela a los pueblos sobre la urgente necesidad de superar los tiempos de crisis en un marco económico político alternativo, despliega nuevos modos de producción y reproducción de las relaciones sociales y populares. En Nuestra América, los proyectos

* Politólogo, maestro en Administración Pública y doctor en Ciencia Política. Docente de la Escuela de Política y Gobierno en la Universidad Nacional de San Martín.

** Investigador docente de la Universidad Nacional de General Sarmiento y de la FISYP. Doctorando en Estudios Latinoamericanos, UNAM-México. Este trabajo es parte de un capítulo de su tesis.

*** Licenciado en Relaciones Internacionales (UNCPBA). Investigador de la FISYP. Becario del Programa Regional de Becas Clacso-ASDI 2012-2013.

alternativos tendientes a la construcción de otro modelo productivo confluyen alrededor de la diversidad de experiencias emergentes que se registran recientemente en el ámbito de la integración regional. Uno de los legados principales del comandante Hugo Chávez Frías tiene que ver con la expectativa de configurar un nuevo marco político para la región, en el cual logren convivir los contenidos virtuosos que al día de hoy se heredan desde la revolución socialista cubana, el socialismo venezolano del siglo XXI, el socialismo comunitario y plurinacional boliviano, la revolución ciudadana de Ecuador y, en general, las contribuciones de las diversas luchas por la emancipación popular y las experiencias de organizaciones anticapitalistas.

En el presente trabajo se plantea el abordaje de la problemática de la integración regional en América Latina y el Caribe desde una perspectiva crítica. Para ello se diferenciarán por un lado los proyectos de regionalismo hegemónico y por el otro los proyectos de integración contrahegemónica.

Desarrollamos primero el proceso de regionalismo en función de los intereses de los Estados capitalistas, al que denominamos “integración desintegradora”.¹ Por ello realizamos una conceptualización general de la integración desintegradora y luego mostramos cómo diferentes instancias, en este caso el Plan Puebla-Panamá y los planes de financiamiento del Banco Mundial en Argentina, son ejemplos excelentes de las tácticas y estrategias de reconstrucción y reforzamiento de la coyuntura actual desde un punto de vista hegemónico. En la segunda parte del trabajo realizamos una aproximación desde una integración diferente y contrahegemónica a partir del estudio del regionalismo en

¹ Aludimos a “integración desintegradora” como una forma de sintetizar la posición que varias organizaciones sociales en el subcontinente han adoptado frente a los procesos de libre comercio regionales. Véase el documento: “Organizaciones sociales se oponen a la negociación del TLC Colombia-Unión Europea”.

el marco de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América —Tratado de Comercio de los Pueblos (Alba-TCP). Al respecto, estudiamos la dinámica de dicho proyecto y el desarrollo de las iniciativas de los programas y empresas grannacionales, la nueva arquitectura financiera regional (el Banco del Alba y el Sistema Unitario de Compensación Regional), el Tribunal de Inversiones y Petro Caribe. Por último establecemos un balance de estos proyectos con el objetivo de identificar perspectivas y limitaciones de los procesos integracionistas en América Latina y el Caribe.

PROYECTOS HEGEMÓNICOS. AMÉRICA LATINA
Y LA INTEGRACIÓN DESINTEGRADORA:
“HACIA FUERA Y DESDE ARRIBA”

La expansión de los mercados, conocida hoy como “globalización”, verifica la más pronunciada exacerbación de las lógicas y contradicciones inherentes a la reproducción y acumulación incesante del capital. En la fase actual de la economía-mundo capitalista —la globalización neoliberal—, una de las instancias para avanzar en el proyecto hegemónico son los mal denominados Tratados de Libre Comercio (TLC), que han sido recientemente rebautizados en distintos lugares como Acuerdos o Asociaciones de Promoción Comercial.

El Libre Comercio Global (total) es el proyecto económico-político que desde los centros económicos dominantes se alienta enérgicamente con la esperanza de acceder a la etapa superior del capitalismo de época.

Aunque pueda parecer paradójico, en tanto la profundización de la crisis actual se explica gracias a los contextos críticos recreados por las lógicas capitalistas, especialmente en su versión neoliberal, los proyectos hegemónicos proponen en general que las salidas a la crisis deben estar no sólo

en el marco del capitalismo, sino también continuar con la profundización de su fase neoliberal.

Con respecto a este mecanismo, deben introducirse necesariamente tres elementos transversales de análisis al debate.

(NEO)LIBERALISMO ASIMÉTRICO Y SIN RECIPROCIDAD

Estos “tratados” por más que aludan a la “libertad” de comercio, plantean una realidad completamente inexistente.

En la práctica se trata de pactos que garantizan, por medio de los Estados nacionales, grandes negocios a poderosos monopolios y oligopolios transnacionales.

En la mayoría de los TLC firmados, la regla no es la negociación sino la imposición, vía presiones extraeconómicas, de tipo político y —según sea pertinente— militar (una variable a veces poco comentada pero consustancial al proyecto de expansión hegemónica). Así lo documenta la historia más reciente, en tanto la “integración” económica deviene en una necesidad progresiva de militarización de los territorios como mecanismo para asegurar el flujo de mercancías y la llamada seguridad jurídica.² En contravía del aludido espíritu de “liberalización” que comúnmente se les adjudica, se trataría en la práctica de una especie de *liberalismo asimé-*

² Llama la atención —aunque no debe sorprender— que, inclusive pensadores neoliberales “críticos” del neoliberalismo, como el Premio Nobel de Economía, Joseph Stiglitz hayan denunciado esta situación recientemente dentro del debate del libre comercio. No obstante, habría que subrayar que si bien para Stiglitz no existen dudas sobre la realidad actual de un Libre Comercio “dirigido, que coloca por delante los intereses empresariales, y un proceso de negociaciones que no es democrático ni transparente” (Stiglitz, 2013), y en este sentido, se constituye en una “farsa”, la “crítica” tiene como trasfondo llamar hacia la construcción de un libre comercio “auténtico”, lo cual no nos deja otra opción de interpretación: alude al “neoliberalizado”.

trico y sin reciprocidad. En los TLC —en particular los bilaterales— se pacta entre las partes desregulaciones y liberalizaciones de la economía (*v.g.* eliminación de subsidios estatales a sectores económicos) que finalmente sólo aplican (o son aplicadas) para una de ellas —sin reciprocidad—, por lo general la más débil —lo cual refleja el carácter asimétrico.

Una situación que ilustra los atributos de asimetría y falta de reciprocidad típicos de estos tratados aplica también respecto al hecho de socavar el derecho soberano de hacer uso de los instrumentos de política económica por parte de los Estados nacionales cuando se los condiciona de manera sistemática en el contenido de los tratados. La inclusión de cláusulas restrictivas —tomando sólo un ejemplo— en el uso de la balanza de pagos, empeora inclusive las propias condiciones de la OMC (artículos XII y XVIII) exigiendo que los países abandonen su potestad de recurrir a la cláusula de balanza de pagos como instrumento para sortear las crisis. La mayoría de los TLC implican que ciertos mecanismos e instrumentos de política se conviertan en medidas excepcionales que sólo podrían ser utilizadas en determinados periodos de tiempo. Para el caso de las cláusulas de balanza de pagos, siguiendo con este ejemplo, el periodo en promedio es de un año, lapso que resulta insustancial para gestionar las cada vez más complejas crisis en la balanza de pagos, máxime en tiempos de grandes volatilidades y crisis global.

Esta situación, por supuesto, aplica en general a la acción del Estado y terminaría en la práctica con su razón de ser soberana y también pública.

MÁS ALLÁ DE LOS ASUNTOS COMERCIALES: GEOECONOMÍA Y GEOPOLÍTICA

Los tratados de libre comercio no son estrictamente tratados de “comercio”. El componente netamente comercial de

estos acuerdos por lo general sólo representa una mínima porción de lo que se negocia en ellos. Se trata realmente de tratados que proponen la liberalización de las inversiones, con énfasis en los servicios (especialmente financieros; las compras estatales, los derechos de propiedad, etc.). Esta particularidad del libre comercio, como veremos, tiene un significado estratégico particular de orden geo-económico, pero especialmente geo-policiva-militar.

Ciertamente, una de las características fundamentales que se debe tener en cuenta dentro de la economía política contemporánea actual, y muy especialmente desde inicios del presente siglo, es la exacerbación de los referentes político-militares, los cuales han sido ampliamente funcionales en la estructura de relaciones establecidas. En particular, se ha podido consolidar legítimamente, bajo una nueva fase, ahora globalizada, la dimensión militar que articularía *au coeur*, la política policiva (Quiñonez Páez, 2002), no sólo por parte de los poderes militares de las potencias mundiales, comenzando por Estados Unidos, sino también apoyados en los poderes corporativos emergentes que a la postre soportan la administración gerencial de la gestión de la crisis y del capitalismo de guerra.

En razón de lo anterior, se puede decir que la fase, novedosa en su readaptación pero de hecho heredada en su estructuración, logra hacer coincidir la cuestión de la *seguridad* (hablando en términos múltiples y amplios: nacional, geográfica, económica y territorial) en relación con la recomposición de las fuerzas sociales y económicas que mejor se han insertado en los procesos actuales.

Predecimos un sentido más dominante de la inseguridad —el cual puede estar como muchos basado en las percepciones psicológicas tanto como en amenazas psíquicas— para el 2020. Entre tanto la mayoría del mundo se enriquece, la globalización sacudirá profundamente el *statu quo*, generando enormes con-

vulsiones económicas, culturales y consecuentemente políticas (CIA, 2005: 5).³

Ciertamente: “Se ha vuelto indispensable admitir que las necesidades de seguridad son un motor primordial en la transformación de la sociedad mundial [...] la evolución de la política mundial va a ser gobernada por la lógica de la seguridad” (Bertrand, 1996).

En un informe especial dedicado a Latinoamérica, redactado por la Central de Inteligencia Americana (CIA), las tesis de la seguridad se vinculan a lo que se denominan las recurrentes crisis de gobernabilidad que eventualmente enfrentaría la región fruto de las lógicas de la globalización (Quiñónez, 2002: 22).⁴ No obstante, la insistencia parece girar en torno a la colonización de los intereses estratégicos que irrumpen en el marco de la *política de Seguridad Nacional* que, bajo las nuevas condiciones, acentuará su carácter no sólo *internacional* sino también, específicamente, global. Por supuesto, no es el señalamiento de las amenazas lo más importante, sino la generación de las condiciones apropiadas de neocolonización imperial. El caso latinoamericano es una muestra fehaciente de esta orientación:

El fracaso o relativo fracaso del ALCA y la heterogeneidad regional en la aceptación del rol de Estados Unidos, implicarán un límite (por acción u omisión) al liderazgo hemisférico norteamericano, y creará un vacío de iniciativas multinacionales en

³ Traducción libre a cargo de José Francisco Puello-Socarrás.

⁴ En los términos de Quiñónez Páez, una conciencia estratégica americana en la cual se piensa la política regional donde, de alguna manera, coexisten *drivers* de volatilización del conflicto, que si bien podría decirse, son “de menor escala”, siguen planteando grandes desafíos geopolíticos nunca desestimables: “Ingobernable no sólo por tener una dirección ilegítima, sino por la ausencia de controles respecto de las dinámicas de expansión y tecnología que, como tales, generan desigualdad económica, exclusión social e impactos culturales” (Quiñónez, 2002: 22).

los próximos años, en diferentes áreas donde la coordinación de políticas es necesaria (defensa y seguridad, medio ambiente, narcotráfico, migraciones) (CIA, 2004).

Por su parte, las lógicas del libre comercio también muestran su faceta geo-económica-política. La pretensión de profundizar hasta sus últimas consecuencias el “modelo de desarrollo” vigente (eufemismo con el cual se denomina a las estrategias de expansión del capitalismo contemporáneo) concierne a quién gana con la globalización. Bastaría hacer un breve balance al respecto, tomando como ejemplo la economía de Estados Unidos:

Estados Unidos ha ganado enormemente con *esta* globalización. Nuestro país —dice Bergsten— cada año es mucho más rico en más de 1 trillón de dólares gracias a la integración comercial. Esto equivale aproximadamente a 10% de toda nuestra renta nacional y más de 10 000 dólares por hogar. Se acumulan ventajas adicionales con la globalización financiera que ha acompañado los crecientes flujos comerciales (Bergsten, 2011).⁵

Lo anterior se refiere a las ganancias. Mientras tanto, las pérdidas (“costos” en términos de Bergsten) de la globalización para Estados Unidos resultan ser bastante diferentes:

Cerca de medio millón de trabajadores (de una fuerza laboral total de 150 millones) pierden su trabajo anualmente, la mayoría por periodos temporales, como resultado del incremento en las importaciones. Algunos tienen que aceptar empleos con bajos salarios en el largo plazo, *sufriendo una pérdida en ingresos durante toda su vida*.⁶ Esos efectos totalizan aproximadamente 50 billones de dólares por año, un monto sustancial en términos absolutos pero sólo un vigésimo de la rentabilidad anual fruto de la globalización (Bergsten, 2011).

⁵ Nota: los “beneficios adicionales” podrían añadir otros 0.5 trillones de dólares al cálculo.

⁶ Cursivas de los autores.

La globalización a la que nos referimos evidentemente favorece casi exclusivamente los intereses de los capitales estadounidenses, es decir, la *globalización* de carácter *neoliberal*, la cual, en estos momentos, en su concepto, debería avanzar hacia su fase superior: el libre comercio (total). Con este objetivo, Estados Unidos insiste en una “gran campaña” —aún más agresiva de la que se ha visto hasta el momento, parece sugerir— para continuar “negociando” y ampliando nuevos tratados de libre comercio, *bilaterales* o *plurilaterales* (como el “Acuerdo P4” o Transpacífico —TPP— que vincula Asia y América).

Existe un consenso relativamente generalizado en Estados Unidos acerca de que los TLC son el mejor mecanismo para consolidar definitivamente el modelo estadounidense de “crecimiento basado en las exportaciones” y que la mejor forma para asegurar los mercados mundiales sería lograr un *Tratado de Libre Comercio Global* que reemplace (o reviva) la Ronda de Doha, la cual —en su opinión— ha sido un total fracaso después de una década de “esfuerzos en las negociaciones”. En estas tentativas se ha propuesto la utilización de las instituciones económicas internacionales como el FMI y la OMC y en menor medida el Banco Mundial y el BID.

Lo anterior responde a que los Tratados, recordemos, diseñados a la medida de las pretensiones estadounidenses, reproducen las mismas estructuras productivas y de intereses que actualmente existen en Estados Unidos después de las transformaciones sufridas en ese país desde la década de los años ochenta. Hoy día, el sector manufacturero estadounidense representa a lo sumo 10% de la economía, mientras que la agricultura no más de 1% y los servicios (sobre todo, los financieros) más de 80%. Este último sector provee 25% de los empleos y ha crecido los últimos treinta años a tasas de 30% y con salarios 10% superiores a los de la manufactura (Bergsten, 2011).

INTEGRACIÓN UNIDIMENSIONAL Y DESINTEGRADORA

El proyecto de Libre Comercio Global (total) propone un tipo de integración desintegradora. Se trata de una integración que se dirige y funciona de manera sustancial en el ámbito de los mercados, complementaria y estrechamente relacionada con lo anterior. Este tipo de integración incluye de manera automática el rubro de la *seguridad* (militar y política).

En este proceso, por tanto, se eximen otras dimensiones (la sociocultural, por ejemplo), o en el mejor de los casos, quedan fuertemente subordinadas a las lógicas mercantiles. Bajo este esquema otro tipo de integración diferente a la de los mercados simplemente no existe.

Adicionalmente, el proceso en la práctica ha demostrado recientemente que una condición necesaria de la integración neoliberal es desintegrar (o bloquear) proyectos de integración —previa o prospectivamente— existentes.

Los TLC bilaterales en Sudamérica ofrecen un buen ejemplo que ilustra este punto.

La firma y ratificación de los TLC entre Estados Unidos y Colombia y entre Estados Unidos y Perú fue uno de los motivos por los cuales “otro” tipo de integración subregional ya existente, como la Comunidad Andina de Naciones (creada en 1969 por Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Venezuela) se detuvo o, cuando menos, se puso “entre paréntesis”, ya que la firma de este tipo de tratados de libre comercio, en tanto tratados internacionales se constituyen, primero, en bloques constitucionales para las partes —es decir, se asumen y elevan a un nivel legal similar al de las Constituciones políticas nacionales— y segundo, exigen a los países contratantes la “ratificación o adhesión” a otros tratados internacionales ya suscritos por las partes.

Tales situaciones motivaron que en el año 2006 Venezuela decidiera retirarse del Pacto Andino, y Ecuador y Bolivia

—aunque aún permanecen— de la Comunidad Andina, comenzando a privilegiar otros espacios y proyectos.

Pero esta lógica de desintegración de los proyectos existentes también compromete los proyectos de los Estados nacionales firmantes hacia el futuro. En efecto, los TLC se firman sin caducidad en el tiempo, es decir, no aplican para un periodo de tiempo determinado (a menos que los tratados se renegocien o se den por terminados por mutuo acuerdo o se desconozcan de manera unilateral, aunque de suyo esta posibilidad conlleva consecuencias jurídicas, incluso en aspectos de la economía política).

Una característica en las nuevas generaciones de los TLC que avanzan como modelos de integración dominantes, es el reforzamiento de las cláusulas de “trato nacional” y especialmente de “nación más favorecida”, que en la práctica significa que si un país le otorga en algún sentido beneficios mayores a otro en algún tratado diferente, esas ventajas serían extendidas automáticamente a otras partes contratantes.

Aunque estos principios del comercio y el derecho internacional son de vieja data, hoy figuran como disposiciones que impedirían, aún más, tipos de integración paralelas a las de las propuestas dominantes y, aún peor, por este mecanismo, las lógicas mercantiles de integración del libre comercio eventualmente podrían transmitirse hacia otros marcos de integración, llegando incluso a obstaculizar directamente los proyectos alternativos.

DEL ALCA A LA ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO: EL PROYECTO DE INTEGRACIÓN DOMINANTE

Sin duda, el proyecto de más altos vuelos en la vía del libre comercio global —como etapa superior de la fase del neoliberalismo capitalista— fue la propuesta del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en Miami (1994), la cual

intentaba integrar el continente americano desde Canadá hasta la Argentina.

Liderado por Estados Unidos, se pretendía “negociar” un gran TLC que extendiera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos, Canadá y México hacia los demás países de América Latina y el Caribe (excluyendo a Cuba). La estrategia incluía negociaciones con los demás países “en bloque” o eventualmente, contando con los “bloques comerciales” ya existentes. Como se sabe, el proyecto cayó de manera estrepitosa en la Cumbre de Mar del Plata (2005), momento a partir del cual se impuso una negociación diferenciada, que condujo primero a negociaciones vía Tratados regionales (como el realizado con la Comunidad de Estados Centroamericanos y la República Dominicana) y luego, mediante tratados bilaterales entre Estados Unidos y otros países (v.g. Colombia, Perú, etc.) con lo cual no podría asegurarse que el proyecto ALCA terminara, sino que más bien se puso “entre paréntesis” y continuó en su esencia, bajo otras tácticas.

De hecho, diferentes analistas han convocado a una especie de integración silenciosa, vía otras alianzas. Entre ellas, la más importante es la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN) que desarrolla aspectos de “seguridad” y más puntualmente de tipo militar que constituyen una especie de ALCA militar. Entre las iniciativas que incluyen este tipo de alianzas se cuentan el Plan Puebla-Panamá (después ampliado hasta Putumayo, departamento fronterizo de Colombia con Ecuador, y rebautizado como Plan Puebla-Putumayo) que articula el llamado Plan Colombia dentro del Proyecto Mesoamericano, la Iniciativa Mérida (o Plan México). Este tipo de iniciativas son complementarias a otras, como la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) que si bien no incluyen directamente componentes no-militares de integración, se encuentran debidamente articulados al marco de integración hegemónico.

Más recientemente, el proyecto global supone su profundización mediante la Alianza del Pacífico, la bisagra entre el proyecto ALCA y otro de más largo alcance. Esta Alianza, conformada por Colombia, Chile, México y Perú, últimamente Costa Rica y próximamente Panamá, entre otras posibles adhesiones —incluyendo la intención “polémica” de integrarse al bloque expresada por el gobierno de Uruguay— tiene como trasfondo profundizar la sintonía de los acuerdos de libre comercio y, en última instancia, de profundizar el modelo económico hoy vigente, el neoliberal ya que sería un primer eslabón para integrar a sus países miembros dentro de un pacto más extenso: la Asociación Transpacífico, que según sus defensores, sería: “el modelo de integración del siglo XXI” y al que en Estados Unidos han apodado como “la madre de todos los Tratados de Libre Comercio”. Esta Asociación, a su vez, serviría de base para conformar hacia el futuro el Área de Libre Comercio Asia-Pacífico (FTAAP) (con naciones del Sudeste Asiático y Oceanía), un mercado que se proyecta hacia más de 660 millones de personas y que representaría alrededor de 30% del PIB mundial y 25% del comercio global.

Más allá de las particularidades propias de estos acuerdos de integración, que tienen como regla avanzar a espaldas de la opinión pública y absolutamente de manera privada, la Asociación Transpacífico llama particularmente la atención porque, tras varios años de negociaciones, el proceso de conversaciones que se ha desarrollado en medio del más absoluto secreto, continúa en una especie de proceso “clandestino”. Ni siquiera el mismo Congreso de Estados Unidos ha tenido acceso a los archivos “clasificados” donde se consigna qué es lo que se va acordando entre los países. Inclusive, el Tratado Transpacífico deja abierta la puerta para que en procesos judiciales arbitren abogados privados que actúen como jueces, ignorando la autoridad legal establecida por el derecho constitucional del Congreso de Estados Unidos para regular aspectos comerciales con naciones extranjeras.

La cuestión genera todavía más suspicacias cuando, como se mencionó, los llamados Tratados de Libre Comercio son todo, menos exclusivamente comerciales, y en el caso de la Asociación, solamente cinco de los 29 capítulos apuntarían a ese tópico. De manera más explícita, y teniendo en cuenta las particularidades geoestratégicas de esta Asociación, la cual prácticamente cubriría casi toda la Cuenca del Pacífico (“bloqueando” el acceso de China al océano y, en consecuencia, las vías hacia América Latina), especialmente en función de los intereses de Estados Unidos, es lógico pensar que entre los capítulos restantes se amplíen, profundicen y complementen la gran red de acuerdos ya no comerciales, sino directamente de “seguridad” y militares existentes en la actualidad. Los países de la subregión se embarcarían entonces en la aventura de ser un engranaje más de los planes transpacíficos, denostando —implícitamente— las promesas de integración regional del sur y latinoamericanas.

En síntesis, el proyecto de Libre Mercado Total y Global desde sus componentes *asimétrico, unilateral, desintegrador y geoestratégicos*—económicos, político-militares— supone la “anexión” subordinada de la región a la recomposición de la presencia hegemónica de Estados Unidos, proceso en el cual los organismos (mal) llamados multilaterales (como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo) tienen un rol preponderante en la configuración del escenario y que en lo fundamental —exceptuando asuntos político-militares— se dirigen a: 1. Aumentar los niveles de apertura internacional (desregulaciones y re-regulaciones favorables al capital trasnacional) y 2. Garantizar la protección de los derechos de propiedad (privados, por supuesto y que también coadyuvan en un ambiente “favorable” a aumentar los niveles de apertura internacional) (Cepal, 2013).⁷

⁷ En esto llama la atención que organismos que en el pasado interpelaban la integración convencional, como la CEPAL, se muestren ahora proclives a estos formatos. Recientemente, en la VI Reunión Ministerial el

UN EJEMPLO: EL PLAN PUEBLA-PANAMÁ (PPP)

Es importante comprender, con base en los trabajos desarrollados sobre el Plan Puebla Panamá (PPP),* los significados del mismo. No ahondaremos sobre todas las características del Plan, por una cuestión de espacio y porque sería redundante, pero sí nos interesa detenernos, una vez más, en los significados para la integración latinoamericana de estos tipos de proyectos.

Lo que primero resulta oportuno señalar, es que el PPP fue diseñado desde Estados Unidos, por dos instancias políticas y económicas como lo son el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM), así como por las grandes trasnacionales e intelectuales orgánicas pertenecientes al sistema universitario estadounidense, con el objetivo de llevar a cabo la captura de los recursos biológicos y el saqueo de unas de las riquezas naturales más importantes del mundo: Mesoamérica —centro geográfico de diseño del PPP—, es generador de una gran cantidad de alimentos.

El Plan ha sido elaborado, desde el discurso oficial, con el objetivo de garantizar la integración, cooperación y desarrollo entre los países mesoamericanos. Así, Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Honduras, Panamá y México, fueron los países miembros principales sobre los cuales se diseñó el PPP. Desde diferentes organismos como la CEPAL, el BID, el Banco Mundial y algunas universidades estadounidenses, se ha intentado justificar la necesidad de garantizar la “integración” de los países señalados, argumentando que favorecería al desarrollo.

Sin embargo, a poco de investigar los diferentes documentos** justificadores del PPP, nos encontramos con que, en realidad, el objetivo no es garantizar el desarrollo y la integración entre los pueblos mesoamericanos, sino un fuerte proceso de extracción de recursos naturales, cuya dirección principal son los mercados extranjeros, en particular, Estados Unidos, mediante el financiamiento de una infraestructura que tiende a garantizar la comunicación interoceánica y, de esa manera, la profundización de modelos agroexportadores; modelos que no sólo suplen las necesidades de recursos estratégicos de Estados Unidos, sino que producen una profunda ruptura del tejido social, posibilitando una creciente inestabilidad política. La maníobra llevada a cabo por Estados Unidos con el intento de desarrollo de corredores biológicos y de infraestructura vial con el objetivo de garantizar la salida a ambos océanos y poner a su disposición los recursos naturales, pone en juego hoy más que nunca el control por parte de la mayor potencia imperial de la riqueza biológica que permita garantizarle el control hegemónico sobre los principales bienes estratégicos. Esto es lo que está en juego, lo cual incluye la estrategia de posibilitar la desintegración de América Latina. El PPP, es un ejemplo más en esta estrategia que incluye el control total de Latinoamérica.

* Barreda, 2002; Bartra, 2002.

** El BID, BM, CEPAL y algunas universidades estadounidenses fueron algunas de las instituciones que elaboraron documentos para justificar lo conveniente de llevarse a cabo el Plan Puebla Panamá. Al respecto, véase Barreda, 2002.

BANCO MUNDIAL, CONDICIONAMIENTO
Y VENTA DE RECURSOS ESTRATÉGICOS:
EL FINANCIAMIENTO DE UNA PLATAFORMA
AGROEXPORTADORA

Reflexionar sobre los procesos de integración en América Latina y el Caribe supone discutir las acciones de los agentes del poder mundial involucrados detrás de la captura de los recursos naturales: los Estados capitalistas (tanto centrales como periféricos), los organismos financieros internacionales (BM, BID y FMI) y las empresas transnacionales. Esta es una tarea relevante a la hora de entender los cambios que están en curso y que son parte de una de las contiendas definitivas que está dando Estados Unidos y sus instancias económicas y políticas como los organismos financieros “internacionales” sobre la periferia. La presencia del Banco Mundial en la Argentina es un claro ejemplo al respecto y nos parece de la mayor importancia a la hora de ejemplificar sus acciones y el carácter imperialista que forman parte de los proyectos de desintegración que está llevando a cabo Estados Unidos sobre la región.

*El Banco Mundial en Argentina. Antecedentes:
los inicios de una relación imperial*

La revisión de las principales operaciones del BM en Argentina a fines de la década de los noventa y principios de los dos mil, muestra una profunda continuidad con la que operan

Foro de Cooperación América Latina-Asia del este (Focalae), en Bali, 13 y 14 de junio 2013, y que reunió a las autoridades gubernamentales de 36 países de América Latina y Asia del este en un diálogo “región a región” la CEPAL y la Comisión Económica para Asia y el Pacífico (Escap) se mostraron en disposición para colaborar con el Focalae y promover el monitoreo de las políticas públicas en áreas como la facilitación del comercio, la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas y el desarrollo de redes de producción y cadenas de valor.

los principios rectores del imperialismo y los procesos de desintegración impulsados por Estados Unidos, pese a que en el transcurso del tiempo la forma cambie. Así que se pueden distinguir dos grandes periodos en el accionar del BM en Argentina. El primero cubre casi la totalidad de la década de los noventa, mientras que el segundo va de 1997 a 2010.

Durante los noventa, existió un claro eje de programas que llevó a cabo lo que hemos denominado “el acorralamiento”, materializado en los programas de reformas del Estado que apuntaron a entorpecer la reproducción de la fuerza de trabajo por un lado —ya sea mediante los proyectos sanitarios o los aplicados al ámbito educativo— y la venta de los recursos estratégicos por el otro. El segundo periodo supone la continuación de la reforma del Estado, pero se le agrega el financiamiento de la plataforma agroexportadora por medio de los proyectos de construcción de carreteras, el financiamiento de drenajes de canales orientados a la producción agrícola, el cuidado de la biodiversidad y el agua, y el financiamiento para lograr “mayor competitividad” de los pequeños y medianos productores y comunidades indígenas, todo lo cual no ha sido otra cosa que el financiamiento de una plataforma agroexportadora.

La hipótesis que sostenemos en relación con el impacto de las políticas impulsadas y el condicionamiento ejercido por el BM sobre Argentina no ocurren en un vacío de poder interno. Se dan en el marco de una de las derrotas más importantes que sufriera el movimiento obrero argentino, cuyo resultado fue la pérdida de poder de disputa económica y política por parte de dicho sector. La dictadura argentina del 76 implementaría, a sangre y fuego, una de las políticas más violentas que conociera el siglo xx en toda Latinoamérica. Por tanto, es en el cruce entre las políticas implementadas por la dictadura y financiadas por el BM que deben buscarse las razones de la reprimarización y el desmantelamiento del aparato productivo industrial.

Resulta claro entonces plantear que las acciones del Banco Mundial se llevan a cabo en el transcurso de un cambio de época, en parte por ellos impulsado, que significó la caída del modelo de sustitución de importaciones y, con él, el retorno de la reprimarización y el comienzo de los cambios en el uso del suelo.

En la política del BM de finales de los años ochenta, se expresa claramente la profundización de los intereses de Estados Unidos en el Tercer Mundo, materializados a partir del triunfo de Ronald Reagan en 1981 y el cambio de su política exterior en favor de la consecución de recursos estratégicos y los intereses de sus transnacionales. Las palabras de Roger Altman sobre los intereses empresariales de Estados Unidos y la manera en que la política de Banco Mundial debía ser sumisa a ellos resultan elocuentes. Para el ex secretario adjunto del Tesoro de los Estados Unidos (1977/1980) y miembro importante de la Comisión Trilateral, el Banco Mundial debía

[...] orientar sus esfuerzos hacia el alivio de la deuda y abandonar aquellos proyectos de infraestructura a los cuales contribuyó durante sus cuarenta años de vida. Preocupa que los países subdesarrollados como consecuencia de su deuda se vean afectados para importar, situación que resulta perjudicial para Estados Unidos. Ante esta situación, sugiere un cambio de rumbo en las políticas del Banco Mundial. Entre las acciones propone: 1. Aumentar sus préstamos a los gobiernos nacionales debilitados. 2. Administrar sus activos de forma más creativa para financiar mayores préstamos. 3. El Banco Mundial debería insistir en que las naciones con superávit, en particular Japón y Alemania Federal, aporten una parte mayor del aumento de capital solicitado. 4. Por último, que cualquiera sea el plan concreto, el hecho es que debe ser realizado por el Banco Mundial (Altman, 1988).⁸

⁸ *Ámbito Financiero* 1988, citado en Corbalán (2002).

Otro de los argumentos en esa misma línea, sostenía por aquellos años que el Banco Mundial debía abandonar los préstamos bilaterales y canalizarlos por intermedio de esta institución. La tendencia por parte de Estados Unidos a disminuir los préstamos bilaterales tenía un doble beneficio, como lo sugería James Baker, secretario del Tesoro durante el gobierno de Reagan: “[...] que el Banco Mundial resulta un aliado estratégico para Estados Unidos, con la ventaja adicional de que los dólares allí depositados rinden muchísimo más que los gastos en ayuda bilateral”.⁹ El segundo beneficiario de dicha política eran las empresas.

Hacia fines de los años ochenta el proyecto del Banco Mundial era muy claro; en él se encontraban expresados los intereses de las empresas transnacionales estadounidenses, así como los del gobierno de ese país. El objetivo estaba definido: condicionar y forzar las políticas de ajuste estructural. De esta manera, se podría acceder al control, previo desmantelamiento del aparatado productivo y de la burocracia capaz de pensarlo y desarrollarlo, de los recursos estratégicos nacionales, en el que las empresas estadounidenses cumplirían un rol destacado.

En este marco, el BM otorgó, en el transcurso de los años noventa, cuatro tipos de préstamos por medio del BIRF: 1. Los destinados a programas sociales; 2. A la infraestructura; 3. Al ajuste estructural y 4. A la asistencia técnica. Todos ellos concedidos en los primeros años de los noventa (1991/1996) con obligaciones de pago que superarían la misma década de los noventa. Durante ese primer periodo se otorgaron 24 créditos y a partir de 1996 se autorizaron 26 nuevos préstamos, de los cuales la mitad estuvieron destinados a sellar las reformas estructurales encaradas en la primera etapa y que no habían sido incluidos hasta ese entonces, como el proyec-

⁹ *Clarín*, 1988, abril: “El BIRF, un negocio entre grandes”, citado en Corbalán.

to de reforma de las obras sociales sindicales, el cual suponía su traspaso a manos privadas, así como extender la privatización de otros sectores como el de los aeropuertos y el transporte público de la ciudad de Buenos Aires (subterráneos y ferrocarriles metropolitanos). Lo que implicaba cada uno de estos proyectos era diferente, en tanto impulsaron el proceso de desmantelamiento del aparato productivo, y con ello, la desnacionalización de los recursos estratégicos del país, así como la propia capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo.

El Banco Mundial de finales de la década de los años noventa y principios de los 2000, 1997-2010

Hacia fines de la década de los noventa el interés de Washington y el BM sobre Argentina cambia. Comienzan a prestarle más atención a la agricultura del norte argentino, sus carreteras, biodiversidad y agua, lo cual ha sido una novedad de los últimos 15 años si consideramos la relación entre el BM y la Argentina. La materialización de ese interés se observa en los proyectos financiados para la construcción de carreteras, el fomento de la “competitividad” de los pequeños y medianos productores, que no es otra cosa que el financiamiento de la agricultura industrial, la construcción de canales de drenaje para el desarrollo del sector agrícola, y el cuidado de la biodiversidad y el agua. Proyectos que en su conjunto conforman un principio de control territorial, social y biológico, cuya principal consecuencia ha sido la instauración de una plataforma agroexportadora, de esa manera imposibilita el proceso de integración de Argentina con el resto de los países de la región. Es notorio cómo el BM cambiaba el eje de su intervención en Argentina a fines de la década de los noventa, línea que se profundizó en los 2000, pasando de hacer un fuerte hincapié en la reforma del Estado, a interesarse por la captura de la biodiversidad y por la consolidación

de una plataforma agroexportadora mediante el control de los pequeños y medianos productores y el desarrollo de la infraestructura vial.

Hay que considerar que la disputa por los recursos naturales está en el marco de una estrategia más amplia que incluye al Iirsa¹⁰ y otros proyectos de la misma índole, cuyo objetivo es garantizar la administración de la biodiversidad en tanto materia prima de la ingeniería genética. Éste es el camino que propone el BM como salida al agotamiento de los recursos fósiles convencionales.¹¹

Es decir, lo que está en disputa es la transición energética. Ésta es la verdadera magnitud del problema desde el punto de vista geopolítico y así lo ha planteado Estados Unidos desde la segunda posguerra: la cuestión es posibilitar el abastecimiento de los recursos estratégicos necesarios para garantizar el sustento de su propio crecimiento, para lo cual, diseña e implementa estrategias de control territorial sobre los países periféricos, ya sea por medio de intervenciones directas como las militares, o bien aquellas tendientes a provocar inestabilidad política y social, o las dirigidas a no permitir la industrialización y, por tanto, restringir el consumo de recursos naturales en el ámbito local, entre otras, para los cuales el BM es uno de sus brazos ejecutores.

El total de proyectos que financió el Banco Mundial durante este periodo fue de 96, 24 de ellos se destinaron a los objetivos señalados (véase cuadro 1). El monto de estos proyectos alcanzó los 4.411 millones de dólares. El resto financió un sinnúmero de otras cuestiones, entre las cuales se

¹⁰ Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (Iirsa). Es un proyecto impulsado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Fonplata y la Corporación Andina de Fomento (CAF).

¹¹ Para mayor información, véase World Bank (2012). El título del trabajo es muy claro: "Inclusive Green Growth. The Pathway to Sustainable Development".

CUADRO 1. PRÉSTAMOS OTORGADOS POR EL BM-BIRF

| <i>Año</i> | <i>Nombre del proyecto</i> | <i>Costo total (dólares)</i> |
|-------------|--|------------------------------|
| 1997 (2010) | Provincial agricultural development project | 357.2 |
| 1997 (2011) | Small Farmer development project | 100 |
| 1997 (2008) | Biodiversity conservation project | 21.9 |
| 1998 (2005) | National highways rehabilitation and maintenance project | 929 |
| 2000 (2006) | Ingenious community development LIL | 5.88 |
| 2004 | National Highway Asset management | 200 |
| 2005 | Argentina Rural Education Improvement Project - PROMER | 150 |
| | Provincial Road Infrastructure Project | 286 |
| 2006 | AR Cordoba Road Infrastructure | 75 |
| 2007 | AR Santa Fe Road Infrastructure | 126.7 |
| | Additional Financing Argentina Provincial Agricultural Development Project – Ln. 7425-0 AR | 37 |
| | AR Additional Financing Small Farmer Development Project (PROINDER) | 56.8 |
| | Biodiversity Conservation in Productive Forestry Landscapes | 7 |
| | AR APL2 National Highway Asset Management | 400 |
| | Sustainable Indigenous in High Valleys North Iruya | 0.1 |
| 2008 | AR PROSAP2 – Second Provincial Agricultural Development | 453 |
| | AR Sustainable Natural Resources Management (formerly Sustainable Forestry Development) | 60 |
| 2010 | Norte Grande Road Infrastructure | 200 |
| | Argentina Glasslands Project (Mercosur) | 0.9 |
| | AR Road Safety | 30 |
| | AR – Provincial Road Infrastructure Project Additional Financing | 175 |
| 2011 | Second Norte Grande Water Infrastructure | 240 |
| 2010 | Total-Financiamiento | 4418.48 |

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial.

encuentran proyectos de asesoría en los rubros de salud, de educación, etc. Otros proyectos se destinaron a la reforma del Estado, mediación de condicionalidad acreedora, etc. Sin embargo, lo que es evidente es un cambio rotundo en el tipo de proyectos que financia si se compara con la primera etapa de los años noventa. El cambio fue acompañado por modificaciones en el ámbito de la legislación, no sólo para permitir la entrada de los transgénicos, cuestión que ha motivado un debate en el ámbito local, sino por el intento de modificación de la ley de semillas y creaciones fitogenéticas.

Los proyectos financiados por el BM pueden ser agrupados en tres grandes ejes: *i*) biodiversidad y agua; *ii*) carreteras y *iii*) financiamiento de pequeños y medianos productores y comunidades indígenas. Estos tres ejes, de los cuales serán desarrollados los dos primeros por una cuestión de espacio, resultan diferentes a los que predominaron durante los primeros años de la década de los noventa, giro que coincide con la autorización de la entrada de los transgénicos. Otro de los rasgos característicos de estos tres ejes es que se ocupan, en su gran mayoría, del norte del país, porción del territorio sobre la cual avanza la agriculturización de sus tierras y donde Estados Unidos instaló unas de sus bases militares en el año 2011 (provincia de Chaco), que luego sería retirada debido a la movilización popular.

En síntesis, la intervención del BM en Argentina ha sido multifacética durante las últimas dos décadas, su grado de injerencia se fue ampliando, hasta incluir los más diversos sectores. Fue un proceso paulatino que llevó veinte años, comenzando en la década de los noventa con la construcción del entramado de relaciones que operaron a favor del desmantelamiento del aparato productivo del país, empujándolo a la reprimarización. En aquellos primeros años, la acometida del BM sobre Argentina constó de dos pasos: 1. Provocar el desmantelamiento del apartado productivo

industrial y la venta de los recursos y empresas estratégicas, y 2. Entorpecer la reproducción de la fuerza de trabajo. El primer paso se posibilitó mediante los préstamos destinados a las reformas estructurales y al desfinanciamiento del Estado, acaecido con el traspaso de los fondos jubilatorios a manos privadas, y por el privilegio al pago del servicio de la deuda, generando grandes boquetes presupuestarios que fueron llenados con empréstitos altamente condicionados; el segundo, con los préstamos orientados al empobrecimiento de la educación y la salud. El periodo que va de fines de la década de los noventa hasta el 2010, revela el cambio de impronta que el BM le da a sus préstamos, cuyo único objetivo fue influir en el sector agrícola argentino y controlar la biodiversidad.

Ambas estrategias —garantizar la desestructuración productiva y social primero y la administración de los recursos naturales y el control agrícola luego— son parte de un accionar colonial/imperial de la política exterior estadounidense, representada por el BM como uno de los entes subrogados al Departamento del Tesoro, que tiende a privilegiar el control de los recursos no renovables, en una etapa en la que está en juego, en primera instancia, los límites materiales que presenta el capitalismo para continuar creciendo y, en una segunda, la posibilidad de vida sobre la biósfera. La consecuencia ha sido la imposibilidad de integración con el resto de los países vecinos.

Es por todo esto que la Argentina termina siendo un buen ejemplo de los planes de desintegración llevados a cabo por Estados Unidos en la región, cuyo principal órgano ejecutor ha sido el Banco Mundial, a partir de la financiación de proyectos que persiguen el control territorial y la instauración de una plataforma agroexportadora que obture toda posibilidad de integración con los países de la región.

CUADRO 2. PROYECTOS FINANCIADOS POR EL BANCO MUNDIAL-BIRF (1997-2010)

| <i>Biodiversidad y agua</i> | <i>Carreteras</i> | <i>Pequeños y medianos productores y comunidades indígenas</i> |
|---|--|--|
| Biodiversity Conservation Project (GEF) | National Highways Rehabilitation Maintenance and Protection | Provincial Agricultural Development Project |
| Biodiversity Conservation in Productive Forestry Landscapes | National Highway Asset Management | Small Farmer Development Project |
| AR Sustainable Natural Resources Management (Formerly Sustainable Forestry Development) | Provincial Road Infrastructure Project | Indigenous Community Development LJI |
| Norte Grande Water Infrastructure | AR Cordoba Road Infrastructure | Argentina Rural Education Improvement Project- PROMER |
| Argentina Glasslands Project (Mercosur) | AR Santa Fe Road Infrastructure | Additional Financing Argentina Provincial Agricultural Development Project – Ln. 7425-0-AR |
| Second Norte Grande Water Infrastructure | AR APL2 National Highway Asset Mgt | AR Additional Financing Small Farmer Development Project (PROINDER) |
| | Norte Grande Road Infrastructure | Sustainable Indigenous Communities in High Valleys North Iruya |
| | AR Road Safety AR | PROSAP2-Second Provincial Agricultural Development |
| | AR-Provincial Road Infrastructure Project Additional Financing | |

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial.

PROYECTOS CONTRAHEGEMÓNICOS. LA INTEGRACIÓN
DE LOS PUEBLOS DE NUESTRA AMÉRICA. AVATARES
DE UNA CONSTRUCCIÓN REGIONAL ALTERNATIVA

Los procesos de integración regional acaecidos durante los primeros años del siglo XXI ponen en discusión modelos de regionalismo económico predominantes en los esquemas de América Latina y el Caribe (como el Mercosur nacido en el marco del neoliberalismo). La Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los Pueblos (Alba-TCP) es uno de los más ambiciosos en cuanto programa de coordinación de políticas regionales, intercambio y principios en las relaciones internacionales.

En el marco del Alba-TCP se han construido esquemas de integración energética (PetroCaribe), de comercio regional (Convenios Comerciales Compensados), de planificación y de empresas (proyectos y empresas grannacionales), de integración financiera (Banco del Alba) y de cooperación monetaria (Sistema Unitario de Compensación Regional-Sucre) que conllevan elementos novedosos y distintivos con respecto al “regionalismo abierto” característico de la integración neoliberal. Sin embargo, el Alba-TCP es un proceso en el que se desenvuelven tensiones correspondientes a los distintos proyectos societales presentes en los países de la región.

¿Cuáles son los elementos que forjan al Alba-TCP como proyecto alternativo en la integración regional? ¿Qué factores potencian o limitan la iniciativa? Éstas son interrogantes fundamentales para interpretar los proyectos de integración regional en el siglo XXI.

Estos procesos se integran al desarrollo político de la región y la consolidación de un cambio en las correlaciones de fuerzas de América Latina y el Caribe. Si bien en el proyecto Alba-TCP participan diversos países que al mismo tiempo forman parte de otros proyectos de integración regional con otros objetivos, el diseño de la propuesta Alba-TCP adquiere

dinámica propia, con objetivos claros, iniciativas específicas y el camino hacia la construcción de una identidad colectiva regional. Dicha afirmación no oculta las tensiones, disputas e indefiniciones al interior de la iniciativa.

En este apartado, analizaremos los aspectos más relevantes del proyecto Alba-TCP y sus aportes en la construcción de un regionalismo contra-hegemónico. Para ello primero nos introduciremos en la historia y desarrollo del Alba-TCP y luego estudiaremos con detalle los proyectos de empresas gran-nacionales, la propuesta de la nueva arquitectura financiera regional, Tribunal de Inversiones y PetroCaribe.

*Alternativa Bolivariana para los Pueblos
de Nuestra América-Tratado de Comercio
de los Pueblos (Alba-TCP)*

Uno de los fundamentos claves en la formulación de la propuesta regional es la recuperación de un legado histórico de los grandes intelectuales orgánicos y dirigentes de Nuestra América. Es en este sentido que se constituye el Alba-TCP, en función de los idearios de Simón Bolívar y la Carta de Jamaica de 1815, de Simón Rodríguez, del Congreso de Panamá de 1824, de José Martí y la reivindicación de Nuestra América, de las luchas de Fidel Castro y el Che Guevara por la revolución socialista, de Mariátegui, de Sandino.

La propuesta del Alba nace en contraposición con la estrategia interamericana de Estados Unidos para América Latina y el Caribe desde la posguerra fría, condensada en el Área de Libre Comercio de las Américas (Alca).

El Alca, formulado como instrumento de la política de Estados Unidos para el siglo XXI, fue creado durante la década de los años noventa y se pensó llevar a cabo en la primera década del nuevo milenio. Sin embargo, la respuesta de los pueblos de Nuestra América logró impedir su implementación y generó un espacio político para debatir sobre un nue-

vo tipo de regionalismo. Urgía y urge pensar la integración regional como fortalecimiento de la autonomía de América Latina y el Caribe frente a las estrategias de dominación de Estados Unidos.

En la III Cumbre de las Américas que se llevó a cabo en Quebec en 1999, los mandatarios de la región se encontraron negociando la propuesta hemisférica de Estados Unidos sobre el Alca llegando a firmar un compromiso de implementación en la Cumbre de las Américas en 2005. La única delegación que estableció reservas en la firma de la Declaración final fue la venezolana. El presidente Chávez en el marco de la III Cumbre de mandatarios de la Asociación de Estados del Caribe en 2001 en Venezuela, pronunció la propuesta del Alba en contraposición a la iniciativa Alca.

Frente al llamado de Chávez de construir el Alba, Cuba se adhirió al proyecto regional. En los años posteriores al anuncio de la iniciativa, Venezuela sufrió un golpe de Estado en 2002 y un *lock out* petrolero en 2003. Estos hechos provocaron una demora en el diseño de la propuesta regional por parte de Venezuela. Sin embargo, el gobierno bolivariano en este periodo conformó una comisión presidencial para abordar esta problemática, y en 2003 divulgó el documento oficial titulado: “De la integración neoliberal a la Alternativa Bolivariana para América Latina. Principios rectores del Alba”. Según Linares y Guerrero Lugo, el documento “se centra en avanzar hacia niveles de crecimiento y bien vivir colectivo, ajeno de toda influencia de los organismos internacionales” (Linares y Guerrero, 2010: 321).

Finalmente, en 2004 se firmó la Declaración de La Habana entre Venezuela y Cuba. Dicho documento constituye el antecedente inmediato del proyecto de integración de la *Alternativa Bolivariana para las Américas*, Alba. En el mismo se plantearon los ejes fundamentales sobre los cuales se diseñó y se construye la propuesta del Alba.

El Alba tiene por objetivo la transformación de las sociedades latinoamericanas, haciéndolas más justas, cultas, participativas y solidarias y que, por ello, está concebida como un proceso integral que asegure la eliminación de las desigualdades sociales y fomente la calidad de vida y una participación efectiva de los pueblos en la conformación de su propio destino (Alba, 2004).

Entre 2004 y 2007 se produjo la creación del Consejo de Movimientos Sociales del Alba y la adhesión de Bolivia (abril 2006) y Nicaragua (enero 2007). En la V Cumbre del grupo, los países miembros acordaron la creación de los proyectos grannacionales, claves en la integración del Alba. Linares y Guerrero Lugo consideran que a partir de dicha Cumbre se consolida la nueva estrategia de integración regional, “muy distinta a las iniciativas económicas establecidas en el marco de la teoría clásica del comercio internacional y de las relaciones internacionales” (Linares y Guerrero, 2010: 330). De manera complementaria Schaposnik y Pardo afirman que

[...] se instrumenta a través de una estructura institucional delineada luego de la V Cumbre celebrada en 2007 y completada paulatinamente con la creación de Consejo, Comisiones, Comités y Grupos de trabajo, relacionados con derechos humanos, soberanía y defensa de la naturaleza (Schaposnik y Pardo, 2013: 7).

La creación del Banco del Alba (2008) y del Sistema Unitario de Compensación Regional (Sucre) (2009) forma parte del capítulo económico-financiero de la integración del Alba-TCP. Al respecto bien vale recordar el primer principio de la Declaración Conjunta entre Cuba y Venezuela del 2004:

El comercio y la inversión no deben ser fines en sí mismos, sino instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable, pues la verdadera integración latinoamericana y caribeña no puede ser hija ciega del mercado, ni tampoco una simple estra-

tegia para ampliar los mercados externos o estimular el comercio. Para lograrlo, se requiere una efectiva participación del Estado como regulador y coordinador de la actividad económica (Alba, 2004).

Uno de los aspectos que se debe resaltar en la iniciativa Alba-TCP es la incorporación de movimientos sociales en el diseño y desarrollo de la propuesta regional. En mayo de 2013 se llevó a cabo la primera asamblea continental de los movimientos sociales hacia el Alba en la cual se definieron como ejes de trabajo comunes la comunicación alternativa, la formación política y la solidaridad. Por ello se elaboró un bloque regional inspirado en parámetros distintos a los de la teoría clásica de la integración y en contraposición a ciertos fundamentos de la teoría tradicional de las relaciones internacionales. Abandonar criterios Estado-céntricos y mecanismos de integración unidimensionales para dar lugar a una mayor articulación entre los pueblos de Nuestra América, tanto en materia comercial como en aspectos de cooperación social, política, cultural, comunicacional, etcétera.

Otro de los aspectos relevantes del proyecto Alba-TCP es el apoyo y cooperación con el pueblo de Haití. Los países miembros se comprometieron para llevar a cabo políticas regionales que brindaran ayuda humanitaria y solidaridad con Haití, diferenciándose de las políticas de intervención militar que han desarrollado otros Estados en aquel país.

El esquema teórico tradicional de la integración comprende que los proyectos sobre regionalismo se inician con acuerdos de libre comercio, emprenden una espiral de liberalización y apertura económica, y se consolidan en el consenso político y el desarrollo institucional. La historia reciente del Alba-TCP no apoya dicha teoría siendo que los primeros y más importantes avances se dieron en el plano político, social e institucional. Ya en sus orígenes, forjándose como alternativa frente al proyecto imperialista del Alca, los

países miembros entendieron la iniciativa Alba como un espacio de discusión y resolución de políticas regionales bajo las premisas de la defensa de la soberanía popular y el fortalecimiento de la autonomía regional. En este sentido resaltan las posiciones frente al golpe de Estado en Honduras, los intentos de golpes en Bolivia en 2008 y Ecuador en 2010 y las declaraciones frente a la crisis internacional, el cambio climático, la V Cumbre de las Américas, el reconocimiento al derecho de autodeterminación de Puerto Rico y las más recientes frente a la intervención estadounidense en Siria.

En la XI Cumbre se anunció la creación de un Consejo de Defensa del Alba-TCP y se estableció la necesidad elaborar un mapa de mercancías para el comercio intrarregional. Este último, según el representante ecuatoriano Diego Borjas, debe contener intercambios con lógicas de comercio distintas a las del capitalismo dentro de mecanismos unificadores como la Celac y la Unasur. Sin embargo, estos objetivos no pueden desarrollarse de manera desarticulada, porque como bien señala García Lorenzo

[...] no es un acto de voluntarismo político aplicado al comercio lo que asegurará la sustentabilidad del proyecto, se trata de crear las condiciones, aplicar políticas crediticias y financieras estimulativas, tales como los créditos a la exportación con seguro de gobierno (García, 2012: 219).

El proceso de integración en el marco de los países del Alba-TCP se vio fuertemente interpelado tras el golpe de Estado en Honduras. Manuel Zelaya, por entonces presidente hondureño, había anunciado en agosto de 2008 el ingreso del país al Alba-TCP, sin embargo, luego del golpe de Estado de junio de 2009, el presidente *de facto* Roberto Micheletti anunció el retiro de Honduras del Alba en diciembre de ese mismo año.

El Alba-TCP actualmente se encuentra integrado por Antigua y Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Nicara-

gua, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Venezuela. Es un proyecto de integración regional basado en los principios de cooperación, solidaridad, complementariedad, defensa de la soberanía y la autonomía. Aponte García inscribe al Alba-TCP en lo que define como *Nuevo Regionalismo Estratégico*, involucrando la creación de un nuevo tipo de empresas, la concepción multi-dimensional del regionalismo y la articulación del proyecto regional con la noción de soberanías (Aponte, 2013). Es un proyecto de integración regional, que en el marco de la crisis global adquiere mayor relevancia, porque como afirma Gambina (2013), América Latina es laboratorio de construcción alternativa.

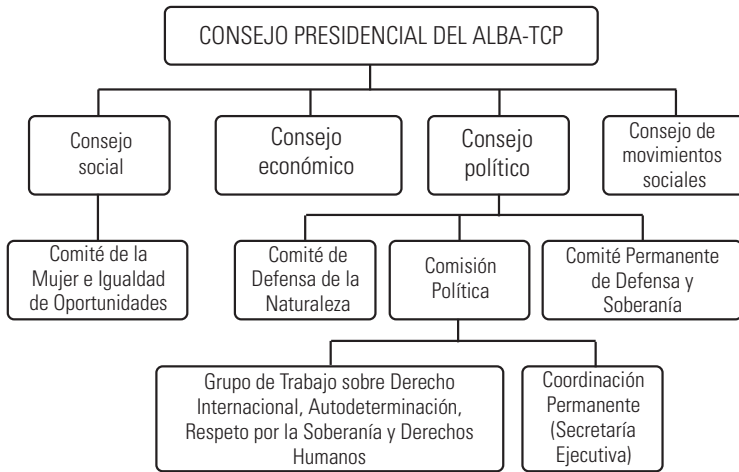
En esta línea argumental, León refuerza las afirmaciones anteriores expresando que

El Alba es sin duda el primer planteamiento de un socialismo latinoamericano y caribeño vernáculo en este siglo naciente, pues recoge la experiencia única de medio siglo de construcción del socialismo en Cuba, dialoga con principios originarios, como los de complementariedad y reciprocidades, y se proyecta hacia el futuro con una propuesta integral de sociedad, entre cuyos aspectos figuran resignificaciones de los modos de intercambio a gran escala, como plantea la propuesta del Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP) que, más que de comercio, habla de intercambios basados en los cimientos de una alternativa civilizatoria, signada por los fundamentos del Vivir Bien/ Buen Vivir (León, 2013: 11).

PROYECTOS Y EMPRESAS GRANNACIONALES

Propuestos como ejes fundamentales en la integración del Alba-TCP, los proyectos y las empresas grannacionales fueron postulados en contraposición al funcionamiento de las empresas transnacionales. Al respecto, es posible señalar tres fundamentos en los proyectos grannacionales: uno histórico

CUADRO 1. ESTRUCTURA DEL ALBA-TCP



Fuente: Sitio web Alba-tcp, en <<http://alba-tcp.org/content/estructura-y-funcionamiento-albatcp>>.

y geopolítico (vinculado a las nociones de soberanía nacional y regional), otro socioeconómico (asociado a los objetivos de integración comercial y económica) y otro ideológico (elaborado a partir de la crítica a la globalización neoliberal y el paradigma ortodoxo).

En la VI cumbre del Alba en enero de 2008, los países miembros acordaron la firma de un documento en el que se conceptualizan los proyectos y empresas grannacionales. Los proyectos grannacionales son programas destinados a cumplir con los objetivos del Alba-TCP e involucran a dos o más países en su materialización. Mientras que las empresas grannacionales son empresas mixtas conducidas por dos o más Estados de la región cuyo objetivo es robustecer el comercio intrarregional y crear una zona de comercio justo. Sin embargo, no todo proyecto grannacional debe convertirse en una empresa grannacional, pero sí toda empresa

grannacional debe ser el producto de un proyecto grannacional. Según el documento oficial de la VI Cumbre.

El concepto de Empresas Grannacionales surge en oposición al de las empresas transnacionales, por tanto, su dinámica económica se orientará a privilegiar la producción de bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades humanas, garantizando su continuidad y rompiendo con la lógica de la reproducción y acumulación del capital (Alba, 2008).

Las iniciativas grannacionales se corresponden con el esquema de integración del Alba-TCP y más específicamente con las nociones de políticas comerciales y financieras a las que adhieren los países de la región. Al respecto bien vale recordar el siguiente pasaje de la Declaración Conjunta entre Venezuela y Cuba de 2004:

El comercio y la inversión no pueden ser concebidos como fines en sí mismos, sino instrumentos para alcanzar un desarrollo justo y sustentable; el trato especial, diferenciado que tenga en cuenta el nivel de desarrollo de los diversos países y la dimensión de sus economías; la complementariedad económica y la cooperación entre los países participantes; el fomento de las inversiones de capitales latinoamericanos en la propia América Latina y el Caribe (Alba, 2004).

Uno de los proyectos grannacionales que mayor desarrollo ha tenido es el que contiene el objetivo de erradicar la analfabetización en los países de la región. Inspirado en el programa cubano de alfabetización “Yo sí Puedo”, los países de la región cumplieron con una de las metas de los Objetivos del Nuevo Milenio de Naciones Unidas más importantes. De esta forma, Venezuela, Bolivia, Ecuador y Nicaragua lograron alfabetizar a sus pueblos.

Las empresas grannacionales, según el documento oficial del Alba-TCP, se rigen a partir de cuatro parámetros: 1.

Noción de integración productiva y complementariedad entre las naciones; 2. Producción destinada prioritariamente a satisfacer el consumo final o industrial del mercado intraregional, en vista de conformar la zona de comercio justo; 3. La eficiencia productiva y autosustentabilidad de las empresas; 4. Principios de complementariedad, solidaridad, cooperación, reciprocidad y convivencia armónica del hombre con la naturaleza.

El desarrollo de estas iniciativas encuadradas en el esquema integracionista Alba-TCP es potenciado debido a que los Estados de la región han llevado a cabo procesos de nacionalización de recursos naturales.

TRIBUNAL DE INVERSIONES

En marzo de 2013 el gobierno ecuatoriano oficializó la propuesta para la creación de una comisión regional de auditoría sobre los tratados bilaterales de inversiones. La propuesta encabezada por el presidente Rafael Correa nace principalmente a partir de la demanda realizada por la petrolera estadounidense Chevron-Texaco. La empresa fue denunciada por contaminación en la zona de la Amazonía ecuatoriana durante su presencia en el periodo 1972/1992. En el marco de la estrategia de empresas transnacionales condensada en la firma de Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) y en el recurso del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (Ciadi), Chevron demandó al Estado ecuatoriano por un tratado firmado 1997. La aplicación del tratado fue realizada de manera retroactiva, siendo signado cinco años después de que la empresa haya dejado de operar en Ecuador.¹²

¹² A lo que Correa agrega: “Fíjense la doble moral: ¿Se acuerdan del caso Pinochet, cuando se lo apresó en Inglaterra? Pinochet, claramente un criminal que mató a miles de personas, pero el tribunal inglés dijo ‘no, esos asesinatos fueron entre 1980 y 1986 y el Tratado y la Convención de

Según Correa,

[...] Chevron tiene cerca de 60 firmas trabajando en esto, para no acatar la sentencia del tribunal ecuatoriano y hundir al país. Más de 1 000 abogados han trabajado en esto, más de 400 millones han gastado —cifra sin precedente para la defensa— y tratar [sic] de evitar asumir sus responsabilidades y hundir al país en una campaña de desprestigio (CADTM, 2013).

La Comisión postulada por Ecuador incluye la elaboración de una auditoría del Ciadi, a la Uncitral (Tribunal de Naciones Unidas para el Derecho Comercial), sus consejos, tribunales y árbitros. La Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones (Caitisa) se encuentra adscrita a la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades). Toma como fundamento el artículo 339¹³ de la Constitución Política de Ecuador de 2008.

Las funciones de la Comisión son examinar y evaluar el proceso de firma y negociación del TBI y otros acuerdos de

Roma, que castiga el genocidio, fue ratificado por Chile en la década de los noventa, así que no se puede aplicar retroactivamente el Tratado, vaya libre señor Pinochet', ahí sí, para liberar a genocidas, cómplices de estas potencias internacionales, no se aplica retroactividad, y es lo correcto, aunque a Pinochet se le pudo acusar de muchas otras cosas" (Correa, 2013), en <<http://www.andes.info.ec/econom%C3%ADa/ecuador-impulsar%C3%A1-auditor%C3%ADa-regional-develar-abusos-trasnacionales.html>> 9 de marzo.

¹³ "El Estado promoverá las inversiones nacionales y extranjeras, y establecerá regulaciones específicas de acuerdo con sus tipos, otorgando prioridad a la inversión nacional [...] la inversión extranjera directa será complementaria a la nacional, estará sujeta a un estricto respeto del marco jurídico y de las regulaciones nacionales, a la aplicación de los derechos y se orientará según las necesidades y prioridades definidas en el Plan Nacional de Desarrollo, así como en los diversos planes de desarrollo de los gobiernos autónomos descentralizados" (Consti..., 2008, art. 339), Constitución Política del Ecuador, 2008, art. 339).

inversión; el contenido y compatibilidad de los mismos con la legislación del Ecuador; la validez y pertinencia de las actuaciones y los procedimientos adoptados, y los laudos y decisiones emitidos por los órganos y jurisdicciones del arbitraje internacional en materia de inversiones, con el fin de determinar la legalidad, legitimidad y licitud de sus decisiones e identificar inconsistencias e irregularidades que hayan provocado o puedan provocar impactos al Estado ecuatoriano en términos económicos, sociales y ambientales, y a los pueblos y nacionalidades. Asimismo, la Caitisa plantea la elaboración de una auditoría integral ciudadana de los TBI, del arbitraje internacional y de los órganos y jurisdicciones a los que los TBI transfieren competencia para el tratamiento de controversias en materia de inversiones.

La Caitisa postula:

1. Determinar las motivaciones y sustento de la firma y suscripción de los TBI;
2. Evaluar el impacto social, económico, ambiental y jurídico;
3. Determinar las obligaciones que se hayan derivado o puedan derivarse para el Estado ecuatoriano;
4. Identificar inconsistencias o disposiciones y cláusulas que se consideren inconformes con el derecho ecuatoriano y el derecho internacional público;
5. Examinar actuaciones, laudos y decisiones arbitrales en los que pueda detectarse conflictos de interés, interpretación o aplicación errónea del derecho internacional o ecuatoriano; condenas y montos pagados en virtud del cumplimiento de laudos arbitrales; rol de los terceros financiadores, en caso de existir;
6. Evaluar el proceso operativo y desempeño económico, social y ambiental de empresas que llevaron a cabo acciones contra el Estado ecuatoriano;

7. Determinar la existencia de probables indicios de responsabilidades civiles, penales y administrativas para derivarlas a las autoridades pertinentes;
8. Proponer medidas jurídicas y políticas alternativas respecto de los acuerdos de Inversión y del Sistema de Arbitraje Internacional en materia de inversiones; y,
9. Investigar cualquier otra información o circunstancia que se considere pertinente.

La Comisión para al Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones (Caitisa), se encuentra integrada por cuatro representantes de instituciones del Estado,¹⁴ cuatro expertos o investigadores internacionales provenientes de organizaciones de la sociedad civil, y cuatro representantes de las organizaciones y/o movimientos sociales con experiencia en derecho internacional y/o derecho de inversiones y/o arbitraje internacional.

La iniciativa del Ecuador ha sido la base para el desarrollo de un debate regional en el marco del Alba, al recuperar experiencias nacionales e interpelar el desarrollo de cada país en materia de inversiones.

El Alba-TCP en 2013 decidió crear el Observatorio Internacional para combatir los abusos de las Empresas Transnacionales. En la reunión interministerial de Guayaquil (mayo de 2013) los países miembros del Alba-TCP y República Dominicana firmaron la creación del Observatorio con el fin de dar cuenta del estado de los litigios internacionales en materia de inversiones externas (Alba, 2013). En la I Conferencia Ministerial de Estados Latinoamericanos afectados por inte-

¹⁴ De la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Secretaría Nacional de la Política, del Ministerio de Relaciones Exteriores Comercio e Integración y de la Secretaría Nacional Jurídico de la Presidencia de la República.

reses de trasnacionales se planteó la posibilidad de reformar instancias arbitrales y la constitución de espacios regionales para la resolución de controversias en materia de inversiones. La propuesta Alba-TCP de este modo apoya el proceso iniciado en el marco de la Unasur para construir mecanismos alternativos al Ciadi. Los países acordaron coordinar la defensa conjunta de acciones jurídicas mediante equipos legales internacionales de expertos y abogados, y diseñar estrategias de comunicación como contrapeso a las campañas globales emprendidas por las compañías trasnacionales.

NUEVA ARQUITECTURA FINANCIERA REGIONAL

La propuesta de Nueva Arquitectura Financiera Regional (NAFR) ha sido diseñada y puesta en funcionamiento en dos esquemas de integración de América Latina y el Caribe: la Unasur y el Alba-TCP. También ha sido incluida en el programa de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Cecelac). La iniciativa se compone a partir de la articulación de tres pilares: un banco de desarrollo de nuevo tipo, un fondo de reservas regional, y un sistema de compensación de pagos con la perspectiva de una moneda regional. Ésta se consagra como una propuesta integral en el debate político global sobre la reforma/restauración/legitimación del complejo institucional y normativo que rige sobre las relaciones financieras y monetarias a escala global, es decir, la NAFR se inscribe en el debate sobre la Arquitectura Financiera Internacional.

La propuesta NAFR tiene un antecedente nacional y uno regional. Primero, fue formulada como una política pública del Estado ecuatoriano tras la crisis de los años 1999 y 2000, en la cual participaron activamente organizaciones sociales y movimientos populares. Luego, en el marco de la discusión multilateral en torno al Banco del Sur, la comisión integrada por representantes del gobierno ecuatoriano

y por intelectuales invitados bosquejó una propuesta de institución regional siguiendo los pilares de la NAFR. Posteriormente, al calor del debate continental sobre la construcción de alternativa(s) a la crisis global, la propuesta de la NAFR se resignifica y adquiere mayor relevancia en los esquemas de integración de América Latina y el Caribe (Unasur, Alba-TCP y Celac).

Los tres pilares de la NAFR contienen objetivos complementarios y requieren una fuerte articulación y coordinación en instancias multilaterales o supranacionales. Sin embargo, esto no invalida el desarrollo autónomo de cada una de las iniciativas y su adaptación a las condiciones políticas, económicas y sociales de los países de la región. De esta forma es posible comprender la materialización de la propuesta NAFR en tres iniciativas regionales correspondientes a dos proyectos regionales: el Banco del Sur en el marco de la Unasur y el Banco del Alba y el Sistema Unitario de Compensación Regional (Sucre) en el marco del Alba-TCP.

A partir de la VI Cumbre del Alba en enero de 2008 y de la III Cumbre extraordinaria en noviembre del mismo año, los países de la región iniciaron un proceso de consolidación de la NAFR. El Consejo Económico del Alba-TCP oficia como espacio para la coordinación de políticas y proyectos de integración financiera, cooperación monetaria y complementariedad comercial.

Entre sus objetivos, el Consejo se propone planificar la política productiva de la región, articular y coordinar los proyectos grannacionales, fortalecer el comercio intrarregional, consensuar políticas en torno a los bienes comunes, reducir las asimetrías entre los países y apoyar las iniciativas del Banco del Alba y el Sucre. Posteriormente, en febrero de 2012 se formalizó la creación del Espacio Económico del Alba: EcoAlba, con el propósito de fortalecer los lazos regionales, crear un espacio para el comercio justo y consolidar el Banco del Alba y el Sucre. Refiriéndose al área económi-

ca del Alba-TCP, el canciller venezolano Elías Jaua considera que el desarrollo de este último implica pensar:

Cómo hacer sustentables las políticas sociales que hemos venido construyendo, lo que sólo se puede lograr si nuestros países avanzan hacia un proceso acelerado de industrialización para satisfacer las necesidades de nuestro pueblo y crear un espacio de intercambio de mercancías en condiciones preferenciales dentro de los países que integran el Alba (León, 2013: 18).

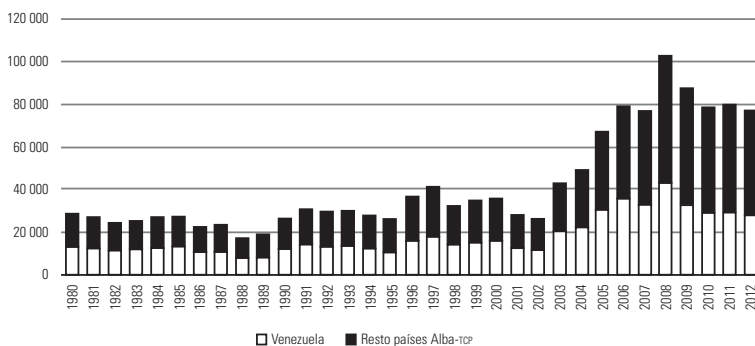
El proceso de integración financiera y monetaria desarrollado en el Alba-TCP se corresponde con la constitución de un nuevo paradigma en el regionalismo y con la confluencia de ciertos aspectos políticos, económicos y sociales presentes en los países de la región. Una de las condiciones políticas más importantes a la hora de pensar la integración regional radica en las cuentas nacionales de los Estados miembros del acuerdo. En este sentido, los importantes saldos de acumulación de reservas internacionales habilitan el debate en torno al uso de dichos fondos y la confluencia en una política regional.

Banco del Alba

El Banco del Alba fue creado en el año 2008 en el marco de la explosión de la crisis global y con el antecedente de la firma del Acta Fundacional del Banco del Sur (diciembre de 2007). En enero de 2008, Bolivia, Nicaragua, Cuba y Venezuela firmaron el Acta Fundacional del Banco del Alba y posteriormente, en noviembre del mismo año, signaron el Convenio Constitutivo de la entidad. Por último, entre julio y agosto de 2009 se produjeron las ratificaciones parlamentarias que habilitaron la entrada en vigencia de la institución. En 2011 San Vicente y las Granadinas se asociaron al Banco, y en 2012 se sumó Dominica.

Según los documentos oficiales de la institución, el Banco del Alba fue creado con el objetivo de coadyuvar al desarrollo

GRÁFICA 1. RESERVAS INTERNACIONALES DE LOS PAÍSES DEL ALBA-TCP
(EN MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la CEPAL.

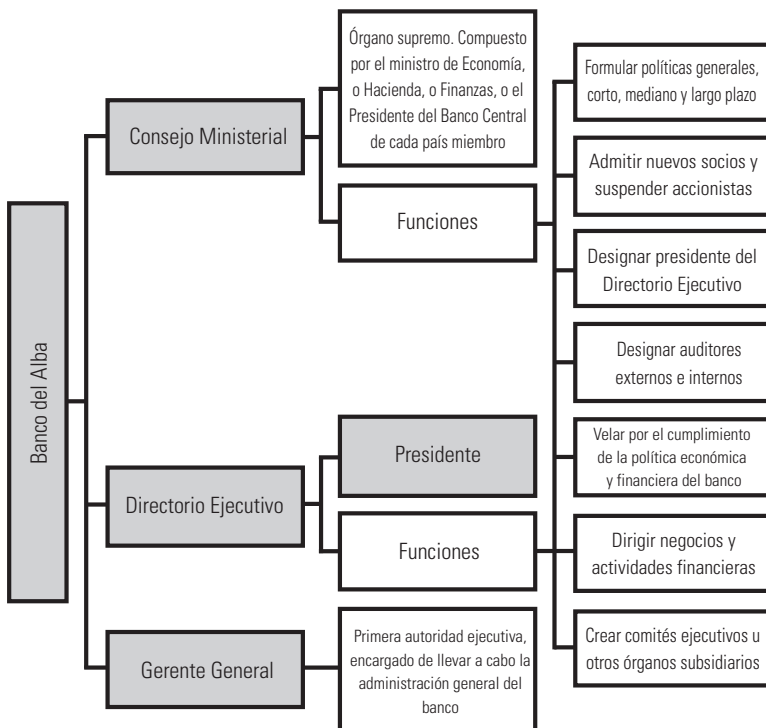
económico y social sostenible, reducir la pobreza y las asimetrías, fortalecer la integración, promover un intercambio económico justo, dinámico, armónico y equitativo entre sus miembros, inspirado en los principios de solidaridad, complementariedad, cooperación y respeto a la soberanía de los pueblos (Banco del Alba, 2008). Esos objetivos conducen a una fuerte articulación entre el Banco y los proyectos y empresas grannacionales. De esta forma, el Banco del Alba ha financiado los proyectos Alba Educación (plan de alfabetización y posalfabetización), Alba Salud, Alba MED, entre otros.

Expuesto como ejemplo de la banca de desarrollo de nuevo tipo, el Banco del Alba posee características que lo distinguen de los bancos tradicionales de desarrollo. Una institución que opera en el ALBA-TCP con objetivos e instrumentos diferentes y que se propone garantizar la soberanía financiera, alimentaria, energética, de los recursos naturales y de la salud, y al mismo tiempo asegurar una autonomía progresiva de la región. La banca de desarrollo de nuevo tipo incorpora a sujetos y organizaciones (como las coopera-

tivas, organizaciones sociales y experiencias de la economía popular) excluidas del financiamiento de las entidades tradicionales. Otro rasgo distintivo es el sistema de gobierno al interior de la institución: un país, un voto.

Asimismo, el Banco del Alba cuenta con un monto de 1000 millones de dólares como capital suscrito y 2000 millones de dólares de capital autorizado. En 2012, los países miembros acordaron incrementar los fondos del Banco mediante la capitalización del Banco con 1% de las reservas internacionales de los países miembros. Teniendo en cuenta

CUADRO 2. ESTRUCTURA DEL BANCO DEL ALBA



Fuente: Elaboración propia a partir del Convenio Constitutivo del Banco del Alba (2008) Banco del Alba.

las reservas internacionales de los miembros de la institución, los países se comprometieron a dotar al Banco del Alba con 428.4 millones de dólares.

Sistema Unitario de Compensación Regional (Sucre)

El Sistema Unitario de Compensación Regional (Sucre) se corresponde con el pilar monetario de la NAFR. Con el objetivo de fortalecer la soberanía monetaria regional y la coordinación macroeconómica, los países del Alba-TCP establecieron un mecanismo inspirado en proyectos regionales anteriores (como la Cámara de Compensación Recíproca de la Aladi y el Sistema de Pagos con Monedas Locales entre Argentina y Brasil) a partir de experiencias de la economía popular y las finanzas solidarias. El Sucre es una de las propuestas más novedosas en el regionalismo del Alba-TCP.

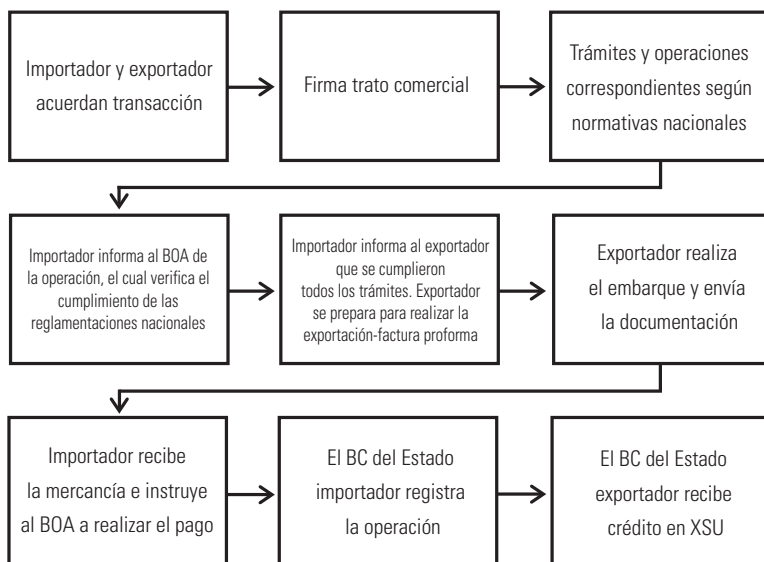
En octubre de 2009 Cuba, Venezuela, Ecuador y Bolivia firmaron el Tratado Constitutivo del Sucre. En enero de 2010 se realizó la primera transacción del sistema entre Cuba y Venezuela. En 2013 se formalizó el ingreso de Nicaragua al Sucre y en marzo de este mismo año Uruguay se adhirió al sistema a pesar de no ser miembro del Alba-TCP. El Sucre se encuentra compuesto por el Consejo Monetario Regional (CMR), máximo órgano del sistema, la Unidad de Cuenta Común “Sucre”, como moneda fiduciaria y unidad de cuenta del sistema (sucres-xsu), la Cámara Central de Compensación (CCC) y el Fondo de Reservas y Convergencia Comercial (FRCC). Los Fondos de Convergencia Estructural se conforman como elementos claves para el cumplimiento del objetivo de reducción de asimetrías en la integración del Alba-TCP.

Si bien el Sucre, como pilar de la NAFR, es presentado como un espacio de cooperación monetaria y de articulación entre los bancos centrales camino a una moneda regional, en una primera etapa se estableció que el sistema fun-

cione con una moneda virtual a partir de la conformación de una canasta de monedas. Esta última es el resultado de la evaluación de la economía nacional y del establecimiento de la convertibilidad del sucre con otras divisas. El valor del Sucre, de entrada en 2010 fue establecido en 1.25 dólares por 1 xsu. Este valor se mantuvo relativamente estable desde el inicio del sistema: 12 500 dólares iniciales en enero 2010, 12 503 al cierre de 2010, 12 509 en 2011 y 12 509 en 2012.

El sistema se basa en una transacción entre los bancos centrales de los países miembros y la participación de bancos autorizados en los sistemas financieros nacionales. Primero, el importador y el exportador acuerdan las condiciones de la transacción, luego se firma el contrato comercial, posteriormente ambos informan a un banco operativo autorizado

CUADRO 3. OPERACIÓN EN EL SISTEMA UNITARIO DE COMPENSACIÓN REGIONAL (SUCRE)



Fuente: Elaborado a partir de información del sitio web oficial del Sucre. Procedimiento detallado en <http://www.sucrealba.org/index.php?q=content/funcionamiento-delsucro>. Importador y exportador

sobre la negociación, después el Sistema Informático del Sucre (sis) registra la operación e instruye a los bancos centrales de los países en los que actúan el importador y el exportador para que realicen la conversión de la moneda local en sucres y finalmente autoriza la transacción en moneda local a la cuenta del exportador, en un plazo menor que 48 horas.

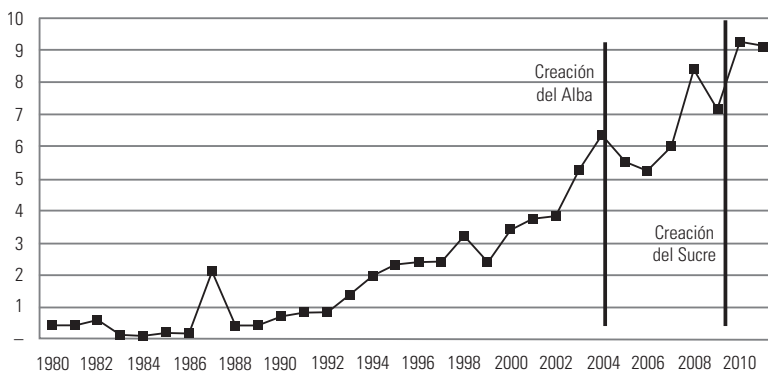
A diferencia de otros proyectos, el Sucre no es un sistema que excluya la utilización de otros mecanismos y otras monedas. Uno de los objetivos centrales del Sucre es desdolarizar las economías de la región. De esta manera, incentivando el uso de monedas nacionales y la conformación de una canasta de monedas, el Sucre asume la materialización de otro de los objetivos del Alba-TCP: promover un régimen de “ventajas cooperativas”. Según Cerezal, este término define un

[...] régimen comercial en el que cada país pone sus ventajas comparativas para la producción de determinados bienes y servicios al servicio de la complementariedad entre las economías nacionales a partir de un esquema de cooperación basado, más que en el intercambio competitivo, en un intercambio solidario y en la existencia de intereses y necesidades mutuas (Cerezal *et al.*, 2013: 155).

El objetivo de fortalecer el comercio intrarregional que asume el Sucre debe ser contextualizado a partir del análisis de la historia de las relaciones comerciales de los países de la región. Como queda expuesto en la siguiente gráfica, los miembros del Alba no poseen antecedentes inmediatos de grandes flujos comerciales al interior del bloque. Sin embargo, desde la creación del Alba-TCP, y posteriormente del Sucre, dicho índice creció de manera considerable.

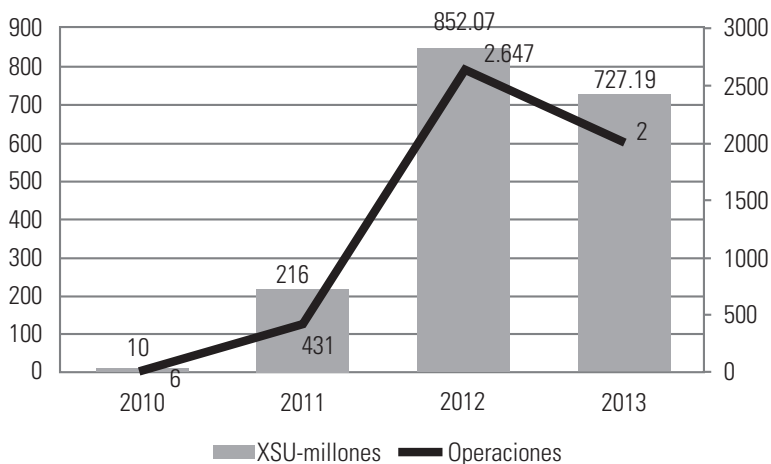
Los primeros años del Sucre evidencian un importante crecimiento en el uso del sistema. Como se puede observar en la siguiente gráfica, desde su constitución hasta la actualidad, el uso del sistema se incrementó en 196% en el año 2011 con respecto al 2010 y en 306% en el año 2012 con

GRÁFICA 2. COMERCIO INTRARREGIONAL PAÍSES DEL ALBA-TCP (EN PORCENTAJE)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Aladi.

GRÁFICO 3. OPERACIONES SUCRE (EN MILLONES DE SUCRES, XSU)



* Datos de enero y febrero de 2013 (presentados en X Consejo Político del Alba).

Fuente: Elaboración propia con base en datos CMR-Sucre.

respecto al año 2011. Según un informe del Banco Central de Venezuela, en 2013 se realizaron más de 2 000 operaciones por un monto total de 727.19 millones de sucres (XSU). En 2013, 63.51% de las operaciones realizadas estuvieron relacionadas con el sector comercial (bienes de consumo), 33.61% correspondieron al sector industrial (química, 20.11%; mecánica, 8.67%; textil, 2.65%; y minería, 2.18%) y 2.87%, al sector agrícola (AVN, 2014). En este periodo se destacan las importaciones de Venezuela (que representaron 92.8% de las importaciones en sucres en 2012, 60.7% en 2011 y 83.6% en 2010) y las exportaciones ecuatorianas, que en función de los datos de 2011 y 2010 fueron 78.6% de las ventas a través del Sucre, seguidas por Venezuela con 16.1% mientras que Bolivia representa 4.3% y las de Cuba 0.9 por ciento.

PetroCaribe

La integración energética en el marco del Alba-TCP tiene como fundamento la política energética de Venezuela. Al respecto, Aponte García identifica la gestión del presidente Chávez en relación con la empresa PDVSA y la economía política internacional del petróleo. En este marco se puede observar una doble contradicción

[...] los mayores consumidores de petróleo no son los más grandes poseedores de las reservas comprobadas de petróleo, y en muchos de los países con las mayores reservas el recurso está en manos de compañías nacionales asociadas a la OPEP, mientras que los países de consumo alto no tienen compañías nacionales de petróleo y dependen de petroleras internacionales (García, 2013: 9).

Y es entre estas contradicciones que se construye el concepto de soberanía petrolera. Según esta autora, la soberanía petrolera es “una respuesta a las contradicciones entre

compañías petroleras nacionales y las privadas internacionales y como una alternativa relacionada con el socialismo del siglo XXI” (García, 2013: 9).

En este proceso se condensan las políticas de recuperación del control del Estado en la PDVSA venezolana, la renacionalización de la YPFB boliviana, y el decreto ecuatoriano de utilización de 99% de las ganancias extraordinarias. En 2005 se creó la iniciativa de PetroCaribe en el marco del Acuerdo de Cooperación Energética. A la fecha, en la iniciativa participan Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, República Dominicana, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, Venezuela y Surinam.

Los principios de PetroCaribe definidos en el acuerdo son los de unión, solidaridad, cooperación, complementariedad, seguridad energética, desarrollo socioeconómico, empleo soberano de los recursos energéticos, visión conservacionista y mirada hacia el sur.

Si bien la importancia de las exportaciones petroleras de Venezuela es superlativa en la región, en el marco de PetroCaribe se esbozaron precios a escala ajustable. Los países miembros tienen un periodo de gracia de dos años para iniciar el repago. Este último se compone de la siguiente manera: 50% de la parte del pago puede realizarse mediante el intercambio de productos, 25% con crédito al gobierno del país importador, y otro 25% al Fondo del Alba Caribe administrado por PDVSA.

En 2013, PetroCaribe ha brindado suministro energético equivalente al consumo de 83 millones de personas, 232 millones de barriles de petróleo a los países miembros. Según el ministro del Poder Popular de Petróleo y Minería y presidente de PDVSA, Rafael Ramírez, PetroCaribe se ha convertido en una de las “herramientas fundamentales para asegurar más de 40% del consumo energético en la región

caribeña (...) además, PetroCaribe impulsa 88 proyectos de desarrollo social, en beneficio de 12.2 millones de personas, así como el financiamiento de 109 iniciativas adicionales” (Ramírez, 2013).

Sin embargo, entre 2008 y 2009 en el marco de aquella crisis global se produjo una importante caída del precio internacional del petróleo y, al mismo tiempo, una considerable reducción en la producción de petróleo crudo en Venezuela, interpelando así el desarrollo de PetroCaribe. Al respecto, Munevar considera que:

[...] aunado al reciente fallecimiento de Hugo Chávez, un cambio en las condiciones de venta de crudo establecidas por PetroCaribe debilitarían seriamente la dinámica de la integración regional [...] Sin petróleo para financiar los acuerdos de integración es necesario analizar si existe la voluntad por parte de otros países de mantener los esquemas implementados hasta el día de hoy. La mencionada falta de diversificación parece indicar una respuesta negativa a esta pregunta (Munevar, 2013).

BALANCE DE PROYECTOS DE INTEGRACIÓN
CONTRAPUESTOS. ¿REGIONALISMO HEGEMÓNICO
ASIMÉTRICO Y DESINTEGRADOR O INTEGRACIÓN
DE LOS PUEBLOS?

En los apartados anteriores se lograron identificar elementos que caracterizan los proyectos regionales presentes en la zona. En este sentido, se investigaron los elementos de la integración hegemónica en función de la estrategia imperial y, también, se establecieron los elementos que permiten repensar la integración regional a partir de propuestas alternativas. Dichas perspectivas se manifiestan en los diversos proyectos de integración; los guían y condicionan. Sin embargo, tales perspectivas contradictorias también logran convivir en algunos proyectos aún no definidos y cuya ex-

presión depende de su puesta en funcionamiento y de la voluntad política expuesta en ellos.

Estos debates se encuentran presentes en las reuniones multilaterales realizadas en la región y en el diseño de políticas en los países latinoamericanos. Muestra de ello es la actual situación del Banco del Sur: una iniciativa regional postulada en la segunda mitad de la primera década del siglo XXI que pese a haberse firmado dos documentos oficiales, el Acta Fundacional en 2007 y el Convenio Constitutivo en 2009, y de haberse producido las correspondientes ratificaciones parlamentarias en 2011, en junio de 2013 se llevó a cabo la primera reunión del Consejo de Ministros. En la creación de la institución y en las distintas instancias multilaterales en las que el Banco del Sur formó (y forma) parte de la agenda, se desarrolla un debate sobre qué tipo de banco debe ser, qué debe financiar y bajo cuáles perspectivas. ¿El Banco del Sur debe financiar los mismos proyectos de infraestructura que financia el BID o el Banco Mundial? ¿O el Banco del Sur debe constituirse como pilar de la integración de los pueblos?

Al hacer un balance sobre los proyectos analizados, es posible realizar las siguientes consideraciones:

1. La crisis global es sin lugar a dudas un gran desafío para los proyectos regionales analizados. Por un lado, representa un desafío entre la estrategia imperial y las instituciones financieras que intervienen en la región. Por otro, interpela a los proyectos de integración alternativos en un contexto de volatilidad cambiaria, inestabilidad económica y recesión. Habrá que implementar una salida regional alternativa para los pueblos de la región.
2. Resulta necesario interpretar la integración más allá de “lo comercial”. En este sentido, al estudiar el proyecto imperialista de regionalismo, al que denominamos *liberalismo asimétrico y sin reciprocidad*, vimos que se

- incluyen proyectos de liberalización económica, apertura comercial como aspectos políticos, militares y de seguridad. En contraposición a esta perspectiva emerge el proyecto *Nuevo Regionalismo estratégico* definido por Aponte García (2013). Éste comprende la articulación de tres ejes fundamentales: concepción multidimensional del regionalismo (más allá del aspecto económico-comercial), la promoción de un nuevo tipo de empresas (las empresas grannacionales) y la vinculación con la noción de soberanía (soberanía alimentaria, financiera, monetaria, energética y política).
3. El programa de regionalismo desintegrador que funciona bajo los intereses imperialistas, pretende desarticular los procesos de regionalismo en América Latina y el Caribe. En este sentido, como pudo evidenciarse en el apartado I de esta investigación, la reducción de espacios de fortalecimiento de las soberanías y la limitación de los canales de comunicación y coordinación de políticas entre los pueblos de la región beneficia los intereses de las potencias capitalistas centrales y refuerza la relación de dependencia.
 4. El inminente rol político de los proyectos regionales. En lo que concierne a los proyectos hegemónicos, desde su inicio han sido elaborados con clara connotación política en función de la política exterior de los países centrales, en particular de Estados Unidos. Ejemplo de esto son el Alca como eje de la política exterior estadounidense durante los primeros años de la posguerra fría, y la Alianza del Pacífico en la actualidad. Frente a estos, pueblos soberanos y Estados de Nuestra América han desarrollado propuestas regionalistas en primer lugar con el objetivo de garantizar la autonomía de la región, y luego, para fortalecer la soberanía de los pueblos de América Latina y el Caribe. En este sentido se puede comprender la propuesta

bolivariana de integración regional del siglo xx frente a la Doctrina Monroe, como también la propuesta del Alba-TCP (primero como freno a la estrategia del Alca, y luego como iniciativa regionalista integral).

5. Por otro lado, la integración hegemónica desintegradora se caracteriza por sus significados asimétrico, unilateral y geoestratégico. Este último aspecto ubica a los proyectos hegemónicos en función de la estrategia imperial para América Latina y el Caribe, es decir, ubica a la región como reserva estratégica de Estados Unidos. La creación del corredor biológico e infraestructura para el saqueo de los recursos naturales de la región corresponde entonces con tal objetivo. Como fue analizado en el capítulo 1, el rol del Banco Mundial en la región corresponde con ello.
6. Otro aspecto derivado hace referencia al rol de las instituciones financieras en la región, aquellas incluidas en la *vieja arquitectura financiera internacional*. Como se ha señalado, los actores que intervienen en la captura de los recursos naturales son los Estados capitalistas (periféricos y centrales), los organismos financieros internacionales y las empresas transnacionales. Frente a esta política, la integración contra-hegemónica supone un replanteamiento sobre el uso y preservación de los bienes comunes. En el que los principios y acciones de las empresas y proyectos transnacionales, el Banco del Alba, el Tratado de Comercio de los Pueblos, incorporen a otros actores (como los movimientos sociales) y limiten el accionar de los otros (empresas transnacionales).
7. Asimismo, estas instituciones inciden en el desarrollo de los proyectos regionalistas (en la estrategia desintegradora) como también en el diseño, ejecución y evaluación de las políticas públicas de los países. Esto se ha visto reflejado en el Banco Mundial y el condicio-

namiento (explícito como implícito) de las políticas del Estado argentino (por ejemplo la discusión de la ley de semillas). Frente a ello surge la necesidad de las instituciones financieras incluidas en el regionalismo contrahegemónico, de no-condicionamiento en las operaciones de tales instituciones.

8. Por otro lado, la experiencia regionalista de la NAFR ha conducido a repensar los modelos de integración, el rol de la banca de desarrollo, de los bancos centrales y de la moneda. Tanto la experiencia del Banco del Alba en contraposición a la banca de desarrollo tradicional (Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo) como el Sucre en contraposición con la integración monetaria de la zona euro, conllevan un debate en la economía política. Qué financiar, cómo llevar a cabo ese financiamiento, o qué modelo productivo incentivar, son algunas de las preguntas que se pueden plantear en este sentido.
9. Uno de los objetivos de la integración contrahegemónica es el de superar el extractivismo y el modelo productivo primario exportador. A pesar de haber sido expresado en determinadas instancias regionales, esto no ha sido llevado a cabo. Las organizaciones sociales y el movimiento popular nuestroamericano pugnan con energía por la construcción de un nuevo modelo productivo, involucrando una política diferenciada hacia los bienes comunes. Esto se puede apreciar en las luchas contra la megaminería, la sojización y el *fracking*; y es posible encontrar elementos para la discusión sobre modelo productivo e integración regional en la experiencia alternativa diseñada en el marco de la preservación del Yasuní-ITT en Ecuador. Sin embargo, en los proyectos regionalistas (incluso en los más avanzados, como en el Alba-TCP), el desarrollo depende en gran medida de los recursos obte-

nidos por el modelo extractivo primario exportador, en particular del petróleo.

Como conclusión, debe señalarse la importancia que ha adquirido América Latina y el Caribe como escenario de disputa. Por un lado, como espacio en el cual se ensayan y revisan las estrategias imperiales, colocando a la región como reserva estratégica de Estados Unidos; y por el otro lado, considerar que es la región en la cual se construyen y desarrollan las propuestas alternativas de integración regional, y se pone a discusión los modelos productivos en América Latina y el Caribe.

BIBLIOGRAFÍA

Alba (2004), Declaración conjunta Cuba-Venezuela, 14 de diciembre, La Habana. Disponible en: <<http://alba-tcp.org/contenido/declaracion-conjunta-venezuelacuba-141204>>.

_____ (2008), VI Cumbre del Alba, 26 de enero, Caracas. Disponible en: <<http://albatcp.org/contenido/conceptualizaci%C3%B3n-de-proyecto-y-empresagrannacional-en-el-marco-del-alba>>.

Alba-CEPAL (2013), Comunicado: “CEPAL propone fortalecer la cooperación América Latina-Asia del Este”, 14 de junio de 2013. Disponible en: <<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/5/50185/P50185.xml&>>.

Alba-TCP (2010), “Estructura y funcionamiento del Alba-TCP”. Disponible en: <<http://alba-tcp.org/content/estructura-y-funcionamiento-alba-tcp>>.

_____ (2013), “Ministros del Alba se reúnen para analizar abusos de las transnacionales” 22 de abril de 2013. Disponible en: <<http://www.alba-tcp.org/contenido/ministros>>.

del-alba-se-reunen-para-analizar-abusos-de-las-transnacionales-22-de-abril-de-201>.

Andes (2013), “Ecuador impulsará auditoría regional para develar abusos de las transnacionales” 9 de marzo de 2013, Quito. Disponible en: <<http://www.andes.info.ec/econom%C3%ADa/ecuador-impulsar%C3%A1-auditor%C3%ADa-regionaldevelar-abusos-trasnacionales.html>>.

Aponte García, Maribel (2013), “La Alianza Bolivariana como modelo alternativo de producción y empresas, integración regional y desarrollo endógeno con inclusión social. El caso de la integración petrolera”, en Martins, Carlos, *Los retos de la integración y América del Sur*, Buenos Aires, Clacso.

Ascolani, Adrián (2008), “Estrategias del Banco Mundial para el financiamiento de la educación en los países latinoamericanos”, en revista *Educação*, Porto Alegre, Purcs, vol. 31, núm 2.

AVN (2014), “BCV impulsará la consolidación del Sucre como mecanismo para la integración latinoamericana y caribeña”, 9 de enero de 2014. Disponible en: <<http://www.avn.info.ve/contenido/bcv-impulsar%C3%A1-consolidaci%C3%B3n-del-sucrecomo-mecanismo-integraci%C3%B3n-latinoamericana-y-caribe%C3%B1>>.

Banco del Alba (2008), Acta Fundacional, 26 enero, Caracas.

____ (2008a), Convenio Constitutivo, 5 noviembre, Caracas.

Barreda, Andrés (2002), “Los peligros del Plan Puebla Panamá”, en Bartra, Armando (coord.), *Mesoamérica. Los ríos profundo*, México, Instituto Maya, El Atajo, Casa Juan Pablo, Unorca.

____ (2004), *Sentido y origen del Alca*, Buenos Aires, Grain.

Bartra, Armando (coord.), *Mesoamérica. Los ríos profundos*, México, Instituto Maya, El Atajo, Casa Juan Pablos, Unorca.

Bergsten, Fred (2011), “US and the World Economy: Beyond a QuickFix”. Disponible en: <<http://www.piie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=1905>>.

- Bertand, Maurice (1996), *La crisis del Ejército*, Madrid, Acento Editorial.
- Boron, Atilio (2012), *América Latina en la geopolítica del imperialismo*, Buenos Aires, Ediciones Luxemburg.
- Botzman, Mirta y Tussie, Diana (1991), “Argentina y el ocaso del Plan Baker. Las negociaciones con el Banco Mundial”, en *Boletín informativo Techint*, enero-marzo, Separata.
- Bruzzone, Elsa (2009), *Las guerras del agua. América del Sur, en la mira de las grandes potencias*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- CADTM (2013), “Ecuador crea una comisión de auditoría sobre los tratados de protección de las inversiones” 13 de mayo. Disponible en: <<http://cadtm.org/Ecuador-crea-una-Comision-de>>.
- Ceceña, Ana Esther y Barreda, Andrés (1995), *Producción estratégica y hegemonía mundial*, México, Siglo XXI.
- Ceceña, Ana Esther, Aguilar, Paula y Motto, Carlos (2007), *Territorialidad de la dominación*, México, Observatorio Latinoamericano de Geopolítica.
- Cerezal, Manuel, Molero Simarro, Ricardo y Montero Soler, Alberto (2013), “El Sucre. Orígenes, funcionamiento y perspectivas” en Martins, Carlos, *Los retos de la integración y América del Sur*, Buenos Aires, Clacso.
- CIA (2004), “Latinoamérica 2020: pensando los escenarios de largo plazo”, Conclusiones del seminario realizado en Santiago de Chile los días 7 y 8 de junio, en el marco del Proyecto Global Trends 2020 del National Intelligence Council de Estados Unidos, p. 13.
- _____ (2005), “Mapping Global Future. Report of National Intelligence Council’s 2020 Project”, Washington, CIA.
- Coraggio, José Luis (1997), “Las propuestas del Banco Mundial para la educación: ¿sentido oculto o problemas de percepción?”, en Coraggio, José Luis y Torres, María Rosa, *La educación según el Banco Mundial*, Buenos Aires, Miño y Dávila.

- Corbalán, María Alejandra (2002), *El Banco Mundial. Intervención y disciplinamiento. El caso argentino, enseñanzas para América Latina*, Buenos Aires, Editorial Biblos.
- CoutoSoares, M. (1996), “Banco Mundial: políticas e reformas”, en L. De Tommasi, J. Warde y M Hadad (coord.), *O Banco Mundial e as Políticas Educacionais*, São Paulo, Cortez.
- Deaton, Angus, Lustig, N., Banerjee, A. y Rogoff, K. (2006), “An evaluation of World Bank research, 1988-2005”, Washington, World Bank.
- Deslinde (2009), Organizaciones sociales se oponen a la negociación del TLC, Colombia-Unión Europea, abril-junio. Disponible en: <<http://bit.ly/1mpW5u0>>.
- Ecuador (1998), Asamblea Nacional Constituyente, Constitución Política de la República de Ecuador, 2008, en <[http://www.ecuanex.net.ec/constitucion/ indice.html](http://www.ecuanex.net.ec/constitucion/indice.html)>.
- Espinosa, Eugenio (2013), “Teoría y práctica de la integración regional. El Alba”, en Martins, Carlos, *Los retos de la integración y América del Sur*, Buenos Aires, Clacso.
- Estrada Álvarez, Jairo (2010), *Derechos del capital*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.
- Gambina, Julio (2013), *Crisis del capital (2007/2013). La crisis capitalista contemporánea y el debate sobre las alternativas*, Buenos Aires, FISYP.
- García Lorenzo, Tania (2012) “El Alba visto desde el Caribe. Entre la realidad y los sueños” en *Anuario de Integración*, núm. 9, Caracas, pp. 207-231.
- Heinberg, Richard (2005), *The Party's Over: Oil, War and the Fate of Industrial Societies*, Gabriola Island, New Society Publishers.
- León, Irene (coord.) (2013), *Alba, el horizonte latinoamericano del siglo XXI*, Quito, Feaeps-ALAI.
- Linares, Rosalba y Edith Guerrero Lugo (2010), “Alba en el contexto de la integración latinoamericana”, en revista *Mundo Nuevo*, Caracas, Universidad Simón Bolívar, año II, núm. 4, pp. 311-344.

- Mckibben, Bill (1989), *The end of nature*, Nueva York, Random House.
- Mendes Pereira, J. (2009), “O Banco Mundial como autor político, intelectual e financeiro (1944-2008)”, Universidad Federal Fluminense, tesis de posgrado en Historia, Niteroi.
- Munevar, Daniel (2013), “Venezuela: PetroCaribe y la vulnerabilidad en la integración regional”. Disponible en: <<http://cadtm.org/Venezuela-Petrocaribe-y-la>>.
- PetroCaribe (2005), “Acuerdo de cooperación energética PetroCaribe”, 29 de junio, Puerto Ordaz.
- Páez Pérez, Pedro (2010), “La autonomía financiera de América Latina en la crisis económica mundial”, en *OSAL*, núm. 27, Buenos Aires, Clacso.
- Palast, Greg (2001), “Joe Stiglitz: Today’s Winner of the nobel prize economics”. Disponible en: <<http://www.gregpalast.com/the-globalizer-who-came-in-from-the-cold/>>.
- Parsons, Renee (2013), “With the Trans Pacific Partnership’s Fast Track Authority, Who Needs Congress?”, en <http://www.huffingtonpost.com/reneeparsons/trans-pacific-partnership-fast-track-authority_b_3354114.html>.
- Pathway to sustainable development” (World Bank, Washington, D.C).
- Puello-Socarrás, José Francisco (2011), “¿Quién gana con la ‘Globalización’? Libre comercio, etapa superior del neoliberalismo”, revista *Izquierda*, Bogotá, Espacio Crítico, Centro de Estudios, núm. 14, pp. 18-23.
- Quíñonez Páez, Julio Rafael (2002), “El terrorismo y la acción política en la era de la globalización”, Universidad Nacional de Colombia, *Observatorio Político*, pp. 15-23.
- Ramírez, Rafael (2013), “Palabras del ministro Rafael Ramírez en la Instalación del XII Consejo Ministerial de Petrocaribe”, 17 de diciembre de 2013. Disponible en: <<http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/>>

readmenu.tpl.html&newsid_obj_id=11579&newsid_temas=110>.

Saxe Fernández, John (1995), “La globalización: aspectos geoeconómicos y geopolíticos”, en Calva, J. L. (coord.), *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos*, México, Ediciones JP.

_____ (2006), *Terror e imperio. La hegemonía política y económica de los Estados Unidos*, México, Random House Mondadori.

Saxe Fernández, John y G. C. Delgado (2001), *Imperialismo económico en México. Las operaciones del Banco Mundial en nuestro país*, México, Random House Mondadori.

Saxe Fernández, John y Juan Fal (2011), “La especificidad de la etapa actual del capitalismo: los límites materiales del crecimiento y sus consecuencias geopolíticas”, en Saxe-Fernández, John y Daniel Añorve (comp.), *Crisis e imperialismo*, México, CEIICH-UNAM, primer volumen de la serie “Construcción Social Alternativa”, en prensa.

Schaposnik, Carmen Rosa y Eugenia Candelaria Pardo (2013), “El Alba-TCP y su aporte a la construcción de una nueva arquitectura financiera regional” ponencia presentada en VI Jornadas de Economía Crítica (JEC), 29 al 31 agosto.

Stiglitz, J. (4 de Julio de 2013), “Project Syndicate”, recuperado el 5 de julio de 2013. Disponible en: <<http://bit.ly/1d08x9I>>.

Sucre (2009), “Convenio Constitutivo”, 16 de octubre de 2009, Cochabamba, Alba.

_____ (2010), “Informe de Gestión”. Disponible en: <www.sucrealba.org/images/informes/informe_2010.pdf>.

_____ (2010), “Funcionamiento del Sucre”. Disponible en: <<http://www.sucrealba.org/index.php?q=content/funcionamiento-del-sucre>>.

_____ (2011), “Informe de Gestión”. Disponible en: <www.sucrealba.org/images/informes/informe_2011.pdf>.

- _____ (2012), “Informe de Gestión”. Disponible en: <www.sucrealba.org/images/informes/informe_2012.pdf>.
- Toussaint, Eric (2007), *Banco Mundial. El golpe de Estado permanente*, Quito, AbyaYala.
- World Bank (2012), “Inclusive Green Growth. The
- Zibechi, Raúl (2011), *Política y miseria*, Buenos Aires, Lavaca.

5. LA UNASUR EN SUS POLÍTICAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS

*Jaime Estay**

PRESENTACIÓN

Durante los años recientes, se han multiplicado las evidencias acerca de los graves problemas presentes en el orden monetario y financiero internacional. La crisis mundial iniciada en el año 2008 ha dejado una vez más al descubierto el agotamiento de dicho orden, la incapacidad de las normas e instituciones que en él existen para asegurar los mínimos necesarios de equilibrio para la estabilidad global, y la absoluta insuficiencia de las medidas que se han adoptado para redefinir ese orden, sobre todo en el ámbito del Grupo de los 20.

El profundo deterioro de la arquitectura monetaria y financiera internacional y el hecho de que no esté siendo enfrentado en el ámbito multilateral, implica la permanencia de problemas tales como las graves insuficiencias del dólar en su papel de moneda internacional, la extrema volatilidad de los flujos financieros internacionales y de los capitales especulativos, la crisis presente en la definición y las modali-

* Profesor-investigador en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla, México y profesor emérito de la Flacso-Ecuador. Coordinador de la Red de Estudios de la Economía Mundial (REDEM).

dades de funcionamiento de las instituciones financieras internacionales —en particular del Fondo Monetario Internacional— y, en suma, la imposibilidad de encontrar en dicha arquitectura las condiciones necesarias para una inserción internacional, que en ese ámbito permita el desarrollo económico y social de los atrasados.

Ese contexto internacional, que no revisaremos en este texto,¹ a nuestro juicio, constituye el referente inmediato de una buena parte de los esfuerzos que se han ido desplegando en América Latina y el Caribe para avanzar en nuevas y más profundas modalidades de integración y, en particular, para ir creando dentro de esas modalidades una arquitectura financiera en la que los países participantes puedan al menos atenuar los impactos derivados del deterioro del orden internacional al que nos hemos referido en los párrafos previos.

Con base en lo anterior, en este texto se revisan las políticas económicas y financieras en la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), para lo cual se ha dividido el material en tres apartados: en el primero, se identifican los antecedentes principales del tema económico y financiero, ubicando ese tratamiento en el proceso previo a la creación de la Unasur; en el segundo apartado se revisa la presencia del tema en la génesis misma de la Unión, así como en la creación y puesta en marcha del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas de la Unasur; y, en el último apartado se centra la atención en el Banco del Sur.

ANTECEDENTES Y CREACIÓN DE LA UNASUR

Con la decisión de crear la Unión de Naciones Suramericanas, concretada el 23 de mayo de 2008 al firmarse en Brasilia

¹ Esa revisión la hemos abordado en textos anteriores, entre otros en Estay [2012] y [2013].

el Tratado Constitutivo de la Unasur, se concluyó un proceso cuyo arranque puede ubicarse en los inicios de esa década, cuando en septiembre de 2000 se realizó también en Brasilia la I Cumbre Sudamericana, a la cual siguieron las Cumbres de Guayaquil en julio de 2002 y de Cusco en diciembre de 2004; en esta última se decidió conformar la Comunidad Sudamericana de Naciones (CSN), antecedente inmediato de la Unasur y en cuyo marco se dio el proceso de negociación para la puesta en marcha de la Unión.

En efecto, desde la creación de la CSN, y con base en los acuerdos tomados en 2004 en Cusco y en las siguientes reuniones de jefes de Estado —celebradas en Brasilia en septiembre de 2005, Montevideo en diciembre de 2005, Cochabamba en octubre de 2006 y Margarita en abril de 2007—, se fueron definiendo los contenidos principales, la estructura y el funcionamiento de la Unasur, acelerándose el proceso negociador a partir de la Cumbre de Cochabamba, hasta arribar en mayo de 2008 a la firma del Tratado Constitutivo de la Unión.

Durante ese proceso, en la definición de contenidos primero de la CSN y después, y con mayor fuerza, de la futura Unasur, si bien los temas económicos y particularmente los comerciales estuvieron presentes, dicha presencia fue siendo redefinida y “atenuada” en el transcurso del proceso, al menos en los siguientes dos sentidos, los cuales corresponden a lo que en general ha venido ocurriendo con la integración latinoamericana y caribeña en lo que va del presente siglo:

- Por una parte durante la definición, en los temas económicos fue reduciéndose el sesgo “comercialista” que en lo general ha acompañado al desenvolvimiento de la CAN y el Mercosur desde que estos fueron creados —al igual que otros esquemas integradores en la región—, lo cual significó que si bien los temas comerciales se mantuvieron, planteándose para ellos objetivos

ambiciosos que implicaban pasar en poco tiempo de las preferencias comerciales al libre comercio total, y de éste a las uniones aduaneras —las cuales, en esos dos esquemas, además de irse postergando en su concreción, a lo sumo han llegado a ser “imperfectas”—, a dichos temas se fueron agregando de manera paulatina otros aspectos económicos de la integración, como el desarrollo de infraestructura, objetivos de carácter social, los movimientos de capitales, la coordinación y convergencia de políticas macroeconómicas y el avance hacia una arquitectura financiera sudamericana.

- Por otra parte, conforme avanzó la definición de la futura Unasur, a los temas económicos se fueron agregando con fuerza creciente otros temas que, al igual que en el resto de la región, habían estado prácticamente ausentes en la definición y funcionamiento de los esquemas de integración ya existentes, como la concertación de posiciones y acciones frente a terceros, la construcción de ciudadanía, la defensa de la democracia, la protección de los derechos humanos, el cuidado ambiental y la generación de políticas ambientalmente sustentables, etcétera.

Sin intención de argumentar en extenso lo recién planteado, parte de esa “transición” hacia contenidos más extensos, en lo general y en el ámbito económico, puede desprenderse de los principales documentos generados entre la primera Cumbre Sudamericana de 2000 y el periodo inmediato previo a la creación de la Unasur:

- En la “Declaración de Brasilia” que resultó de esa primera Cumbre del año 2000, se identificaron un conjunto de temas “cuyo tratamiento podrá beneficiarse de un enfoque específico de cooperación sudamericana: democracia; comercio; infraestructura de inte-

gración; drogas ilícitas y delitos conexos; información, conocimiento y tecnología”, destacando la necesidad de avanzar en la “cohesión de América del Sur” y de desarrollar un “proceso de formación de un espacio económico ampliado en la región”, como parte del cual en dicha Declaración se expresó la decisión de “iniciar negociaciones para establecer, en el plazo más breve posible y antes de enero de 2002, una zona de libre comercio entre el Mercosur y la CAN”, lo que posteriormente dio lugar a los Acuerdos de Complementación Económica 56, 58 y 59, firmados en el marco de la Aladi entre fines de 2002 y mediados de 2004. Así también, en la reunión Cumbre de septiembre de 2000 se aprobó el Plan de Acción de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana, el cual quedó incorporado como Anexo a la “Declaración de Brasilia” [Presidentes de América del Sur, 2000].

- En la *Declaración de la Cumbre de Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones*, se estableció la determinación de “desarrollar un espacio sudamericano integrado en lo político, social, económico, ambiental y de infraestructura”, lo que fue acompañado de una identificación de los procesos cuyo impulso permitiría el desarrollo de ese espacio sudamericano integrado: la concertación y coordinación política y diplomática; la profundización de la convergencia entre el Mercosur, la Comunidad Andina y Chile; la integración física, energética y de comunicaciones; la armonización de políticas que promuevan el desarrollo rural y agroalimentario; la creciente interacción entre las empresas y la sociedad civil; y la transferencia de tecnología y de cooperación horizontal en todos los ámbitos de la ciencia, educación y cultura [Presidentes de América del Sur, 2004].

- En la Declaración final de la Reunión de Brasilia, realizada en septiembre de 2005, se incluyó la definición de una agenda, en la cual se identificaron las siguientes “áreas de acción prioritaria”: el diálogo político, la integración física; el medio ambiente; la integración energética; los mecanismos financieros sudamericanos; las asimetrías; la promoción de la cohesión, la inclusión y la justicia sociales; y las telecomunicaciones [Presidentes de América del Sur, 2005].
- La Declaración final de la Reunión, celebrada en octubre de 2006 en Cochabamba, anuncia la decisión de avanzar hacia “un nuevo modelo de integración para el siglo XXI”, y asigna una alta prioridad a una serie de objetivos regionales de integración, entre los que identifica cuatro en una primera fase: la superación de las asimetrías, el establecimiento de un *nuevo contrato social sudamericano*, la integración energética y la creación de infraestructura para la interconexión de los países miembros de la CSN. A esos objetivos prioritarios, dicha Declaración agrega otros, entre los que se encuentran la cooperación económica y comercial; la integración industrial y productiva; la cooperación en materia ambiental; la participación ciudadana; la cooperación en materia de defensa, y la identidad cultural [Presidentes de América del Sur, 2005].

Asimismo, el “Plan Estratégico para la Profundización de la Integración Sudamericana” que se incorporó como parte de la Declaración final de la Reunión de Cochabamba, incluye apartados que se refieren a los siguientes aspectos: el fortalecimiento de la institucionalidad de la Comunidad Sudamericana de Naciones, creando una Comisión de altos funcionarios con la tarea inmediata de trabajar sobre un total de 15 temas y de “estudiar los elementos de un Acuerdo Constitutivo”; el diálogo político, planteando que “la

concertación política [...] será un factor de armonía y respeto mutuo que afiance la estabilidad regional y sustente la preservación de los valores democráticos y el respeto a los derechos humanos y a la dignidad humana”; el diálogo externo, intensificando “las iniciativas de diálogo externo y cooperación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (Casa) con otras regiones y grupos regionales”; la coordinación en la OMC y en las instituciones financieras multilaterales; y, los parlamentos, para lo cual se invitó a estos organismos de los bloques y países miembros “a considerar el diseño de mecanismos conducentes al establecimiento de un espacio parlamentario sudamericano” [Presidentes de América del Sur, 2005].²

² Cabe destacar que también en Cochabamba y paralelamente a la Reunión de Jefes de Estado, del 6 al 9 de diciembre se realizó la *Cumbre Social por la Integración de los Pueblos*, la cual trabajó en 14 sesiones temáticas con una participación de alrededor de 4 400 personas, abarcando áreas como derechos sociales, energía, agua, inmigración, agricultura/tierra/territorio, financiamiento, militarización, infraestructura y revalorización de la hoja de coca, planteando propuestas para esos distintos temas. Como resultado de dicha Cumbre Social, los participantes emitieron el *Manifiesto de Cochabamba*, en el cual reivindican la necesidad de “profundizar un proceso de integración regional que exprese los intereses populares”, planteando que “[...] La Comunidad Sudamericana de Naciones no debe ser una prolongación del modelo de libre mercado basado en la exportación de productos básicos y bienes naturales, fundamentada en el endeudamiento y en la desigual distribución de la riqueza” y que “la creación de una auténtica Comunidad Sudamericana de Naciones no puede ser un proceso que excluya las exigencias populares y para esto requiere una auténtica participación social”, agregando a continuación: “[...] Consideramos que se requiere otro tipo de integración en la cual prime la cooperación sobre la competencia, los derechos de los habitantes sobre los intereses comerciales, la soberanía alimentaria sobre la agroexportación, la acción decidida del Estado en procura del bienestar sobre las privatizaciones y el sentido de equidad sobre el afán de lucro, el respeto del medio ambiente sobre el saqueo despiadado de los recursos naturales, y la equidad de género sobre la injusta división sexual del trabajo. También debe prevalecer el reconocimiento, respeto y promoción del

A esos antecedentes, derivados de distintas reuniones de los presidentes de Sudamérica, cabría agregar lo que se refiere a las propuestas elaboradas por la “Comisión Estratégica de Reflexión” que fue creada en 2005, dado que dichas propuestas en buena medida sintetizan las líneas generales que fueron guiando la creación de la Unasur, así como las orientaciones de los temas económicos y financieros.

Al respecto, hay que recordar que en la reunión extraordinaria de los presidentes de América del Sur que se celebró en Montevideo el 9 de diciembre de 2005 se acordó crear dicha Comisión, integrada por representantes personales de los presidentes, a la cual se le encomendó la tarea de someter a la siguiente reunión de jefes de Estado un documento de reflexión. En el transcurso de 2006, la Comisión se reunió en cinco ocasiones, presentando a la Reunión de Jefes de Estado de Cochabamba de octubre de 2006 un documento final titulado “Un Nuevo Modelo de Integración de América del Sur. Hacia la Unión Sudamericana de Naciones” [Comisión Estratégica de Reflexión, 2006], y del cual se recogieron distintos contenidos en los documentos acordados en dicha reunión.

En ese documento final, la Comisión Estratégica propuso un conjunto de principios rectores y de elementos constitutivos de la integración sudamericana, los objetivos de dicha integración, la arquitectura institucional y los aspectos referidos al relacionamiento externo de la CSN. En el cuerpo del documento final de la Comisión Estratégica, se plantea “un nuevo modelo de integración con identidad propia, en medio de la diversidad y las diferencias, que permita construir la ciudadanía sudamericana”, agregando que esa integración “no puede estar basada únicamente en las relaciones comerciales”, que es necesario “buscar una articulación eco-

aporte de las comunidades originarias sobre la marginación, explotación y folclorización de sus valores y tradiciones económicas y culturales [Cumbre Social por la Integración de los Pueblos, 2006].

nómica y productiva más amplia, así como formas de cooperación política, social y cultural” y que la CSN “debe buscar el desarrollo de un espacio integrado en lo político, social, cultural, económico, financiero, ambiental y en la infraestructura”, luego de lo cual se establecen los principios rectores y elementos básicos del nuevo modelo de integración: la solidaridad y la cooperación; la soberanía y la autodeterminación de los pueblos; la paz, la democracia y el pluralismo y la armonía con la naturaleza por medio de la promoción del desarrollo sostenible.

En el documento final de la Comisión también se propone un conjunto de 33 acciones vinculadas a temas tales como desarrollo social, fortalecimiento de la capacidad del Estado, educación, salud, seguridad alimentaria, seguridad energética, infraestructura física, integración industrial, productiva y financiera, identidad cultural, participación ciudadana, ciencia y tecnología, defensa, integración subnacional y coordinación de políticas ambientales: luego de lo cual se aborda lo referido a la arquitectura institucional de la CSN, planteando que la sola convergencia de los esquemas existentes “no garantizará la solidez y la rapidez necesarias para la consolidación de la comunidad” y que “se hacen necesarias instancias orgánicas, que garanticen la planificación, implementación y continuidad de los proyectos e iniciativas regionales”.

Un anexo integrado al documento final de la Comisión, contiene el informe de un grupo de trabajo que se creó en su seno sobre integración financiera, en el cual con base en un conjunto de consideraciones se propone la construcción de un “Sistema de Integración Financiera de Sudamérica”. Entre esas consideraciones, cabe mencionar [Comisión Estratégica de Reflexión, 2006]:

- Construir la institucionalidad de un Sistema de Integración Financiera de Sudamérica con los objetivos

estratégicos de sentar las bases de la autonomía financiera y transformar el ahorro de la región en inversión productiva.

- Implementar un Sistema Multilateral de Pagos con moneda local para la región (mecanismo de intercambio comercial compensado), tomando como referencia las experiencias acumuladas en la región, facilitando mecanismos de consultas y coordinación de políticas macroeconómicas.
- Desarrollar mercados de deuda regional, siguiendo las iniciativas desplegadas por algunos países de la región.
- Constituir un Fondo de Estabilización Macroeconómica (Fondo de Reserva), el cual operaría por medio de una línea de acceso rápido a recursos y podría prevenir los flujos de capital especulativos.
- Contemplar la propuesta de creación del Banco del Sur como parte de la nueva institucionalidad financiera sudamericana, articulando su gestión con los Bancos de Desarrollo Nacionales y Regionales, en particular mediante un Fondo de Garantías y de operaciones de fondeo a favor de tales bancos.
- Optimizar el uso de las reservas internacionales.

LA PRESENCIA DE LOS TEMAS ECONÓMICOS
Y FINANCIEROS EN LA CREACIÓN Y PUESTA
EN MARCHA DE LA UNASUR

Con base en los antecedentes a los que se ha hecho referencia, en el tratado constitutivo de la Unasur, firmado el 23 de mayo de 2008, los contenidos de carácter económico y financiero quedaron plasmados tanto en el objetivo general de la Unión, como en varios de sus objetivos específicos [Presidentes de América del Sur, 2008].

En lo que respecta al objetivo general, cabe recordar que éste consiste en

construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos, otorgando prioridad al diálogo político, las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, el financiamiento y el medio ambiente, entre otros, con miras a eliminar la desigualdad socioeconómica, lograr la inclusión social y la participación ciudadana, fortalecer la democracia y reducir las asimetrías en el marco del fortalecimiento de la soberanía e independencia de los Estados.

En cuanto a los objetivos específicos, de los 21 que se identifican en el Tratado, los siguientes siete se refieren a temas económicos y financieros:

- b) el desarrollo social y humano con equidad e inclusión para erradicar la pobreza y superar las desigualdades en la región;
- f) la integración financiera mediante la adopción de mecanismos compatibles con las políticas económicas y fiscales de los Estados miembros;
- h) el desarrollo de mecanismos concretos y efectivos para la superación de las asimetrías, logrando así una integración equitativa;
- j) el acceso universal a la seguridad social y a los servicios de salud;
- l) la cooperación económica y comercial para lograr el avance y la consolidación de un proceso innovador, dinámico, transparente, equitativo y equilibrado, que contemple un acceso efectivo, promoviendo el crecimiento y el desarrollo económico que supere las asimetrías mediante la complementación de las economías de los países de América del Sur, así como la promoción del bienestar de todos los sectores de la población y la reducción de la pobreza;
- m) la integración industrial y productiva, con especial atención en las pequeñas y medianas empresas, las cooperativas, las redes y otras formas de organización productiva.

- u) la cooperación sectorial como un mecanismo de profundización de la integración sudamericana, mediante el intercambio de información, experiencias y capacitación.

Como es sabido, desde la firma del tratado constitutivo de la Unasur se han ido creando distintos Consejos referidos a áreas específicas,³ los cuales en su mayor parte están integrados por los ministros del área correspondiente de los distintos países miembros, de tal manera que a la fecha la Unión funciona con 12 Consejos: el Consejo de Salud Suramericano (CSS); el Consejo Suramericano de Desarrollo Social (CSDS); el Consejo Suramericano de Infraestructura y Planeamiento (Cosiplan); el Consejo Suramericano sobre el Problema Mundial de las Drogas; el Consejo de Defensa Suramericano (CDS); el Consejo Suramericano de Economía y Finanzas (CSEF); el Consejo Energético Suramericano; el Consejo Electoral de Unasur; el Consejo Suramericano de Educación; el Consejo Suramericano de Cultura; el Consejo Suramericano de Ciencia, Tecnología e Innovación, y el Consejo Suramericano en materia de Seguridad Ciudadana, Justicia y Coordinación de Acciones contra la Delincuencia Organizada Transnacional.

Si bien, varios de esos Consejos están relacionados con temas económicos —como el CSDS, el Cosiplan y el Consejo Energético— interesa centrar la atención en el Consejo Suramericano de Economía y Finanzas, el cual está formado por los ministros de Economía y presidentes de Bancos Centrales de los países miembros de la Unión.

Dicho Consejo, que fue creado por Decisión de la Cumbre de Unasur celebrada en Georgetown el 26 de noviembre de 2010, tuvo como antecedente el funcionamiento del Grupo de Trabajo sobre Integración Financiera (GTIF) de la Unasur creado en 2007 —el cual se ha mantenido funcio-

³ Incluso uno de los Consejos, el Energético, se creó en abril de 2007; casi un año antes de la firma del Tratado Constitutivo de la Unasur.

nando como parte del CSEF y fue antecedido por un grupo semejante creado en el seno de la Comisión de Reflexión Estratégica, al que ya se hizo referencia—, una de cuyas tareas fue definir el proyecto de estatuto del CSEF, el cual luego de tres años de elaboración fue acordado en marzo de 2011. El CSEF debería haber realizado su reunión constitutiva el 9 y 10 de junio de 2011, pero tuvo que suspenderse como consecuencia de la nube de cenizas provocada por la erupción del volcán Puyehue en Chile, luego de lo cual el deterioro reciente de la situación económica mundial obligó a acelerar su puesta en marcha.

Así, en la Cumbre extraordinaria de la Unasur, convocada para discutir el tema de desigualdad y pobreza y celebrada en Perú el 28 de julio de 2011, inmediatamente después de la toma de posesión del presidente Ollanta Humala, los jefes de Estado celebraron una reunión adicional a puerta cerrada para analizar la situación económica y financiera internacional y, en particular, la posible cesación de pagos del gobierno estadounidense ante la falta de acuerdo sobre el presupuesto en el Congreso de ese país. De dicha Cumbre surgió el acuerdo para realizar una reunión de ministros de Economía y presidentes de los Bancos Centrales de la Unión el 5 de agosto de 2011 en Lima, con carácter de preparatoria de un siguiente encuentro a realizarse en Buenos Aires del 10 al 12 de agosto, el cual se constituyó en la reunión de instalación del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas.

Como resultado de su primera reunión, el CSEF emitió una declaración en la cual plantea que “La crisis financiera iniciada en los países desarrollados en el año 2008 continúa sin resolverse” y que “se considera viable promover el desarrollo de una nueva arquitectura financiera, pero además fortaleciendo y adaptando la existente, para reducir la vulnerabilidad externa de la región e impulsar el desarrollo económico

y social...”, presentando a continuación seis acuerdos [CSEF, 2011]:

1. Trabajar para viabilizar medidas de cooperación técnica en lo atinente al manejo y movilización de las reservas internacionales, para lo cual se recomienda la expansión del Fondo Latinoamericano de Reservas [...] para potenciarlo como instrumento de toda la región, así como contemplar también [...] el análisis de la puesta en marcha de un fondo de reservas o de otros instrumentos que cumplan similar función.
2. Impulsar el uso de monedas de la región para cursar las transacciones comerciales intrarregionales que sirvan de incentivo para profundizar los procesos de integración [...], aconsejando [...] implementar mecanismos de financiamiento al comercio, con especial atención a las asimetrías existentes.
3. Recomendar la reevaluación del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos Aladi e invitar a los países miembros de Unasur a analizar la iniciativa Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (Sucre) u otros sistemas de compensación y unidad de cuenta regional para cursar transacciones.
4. Los países suscriptores del convenio constitutivo del Banco del Sur acuerdan acelerar su lanzamiento e invitan al resto de los países de la Unasur a sumarse a la iniciativa
5. Asumir el compromiso de fortalecer a la Corporación Andina de Fomento (CAF) cuyo objetivo principal es el de promover la integración, el desarrollo y la inclusión social.
6. Incentivar el comercio intrarregional, adoptando las medidas que sean necesarias para incrementar los flujos comerciales [...] que confluya hacia la complementación socio-productiva.

Así también, en la Declaración del CSEF se incluye la decisión de incorporar al GTIF tres grupos de trabajo, derivados de los acuerdos recién mencionados, los cuales “en un plazo de 60 días presentarán su trabajo a la cumbre extraordinaria del presente Consejo”. Los objetos de esos tres grupos se

corresponden con los seis temas recién mencionados que el CSEF considera prioritarios, y dos de ellos (los grupos 1 y 2) están directamente relacionados con la arquitectura monetario-financiera, en tanto que el grupo 3 tiene como objeto el “Fomento del Comercio Intrarregional entre los países de la Unasur”.

Así, el grupo de trabajo núm. 1, “Reservas Internacionales”, coordinado por Ecuador y Colombia, tiene como objetivo “Trabajar para viabilizar medidas de cooperación técnica en lo que concierne al manejo y movilización de las reservas internacionales”, y para el grupo de trabajo núm. 2, “Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos Aladi, SML y Sucre”, coordinado por Uruguay y Venezuela, los objetivos son “Impulsar el uso de monedas de la región para cursar las transacciones comerciales intrarregionales que sirvan de incentivo para profundizar los procesos de integración”, y “[...] Recomendar la reevaluación del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos Aladi e invitar a los países miembros de Unasur a analizar la iniciativa Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (Sucre) u otros sistemas de compensación y unidad de cuenta regional para cursar transacciones”.

Cabe destacar que en una Reunión Extraordinaria que sostuvieron los ministros de Relaciones Exteriores de la Unasur el 24 de agosto de 2011 en Buenos Aires, aprovechando la convocatoria para la XI Reunión del Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este, discutieron y aprobaron los acuerdos tomados por la primera reunión del CSEF, incluyendo la creación de los tres grupos de trabajo recién mencionados, además de lo cual resolvieron “Elevar al Consejo de jefas y jefes de Estado y de Gobierno para su aprobación el Estatuto y Plan de Acción 2011-2012 del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas” [ministras y ministros de Relaciones Exteriores de la Unasur, 2011].

Tres meses después de su primera reunión, el Consejo Suramericano de Economía y Finanzas celebró su II Reunión

en Buenos Aires el 25 de noviembre de 2011, como resultado de la cual el CSEF emitió una Declaración que en su parte medular plantea lo siguiente:

[...] se ha resuelto elevar a los jefas y jefes de Estado y de Gobierno propuestas concretas con el fin de fomentar el comercio intrarregional que incorpora valor agregado y consecuentemente empleo y bienestar para nuestros compatriotas, como forma de protección de la región frente a la crisis internacional. Se ratifica que la Unasur requiere de uno o varios sistemas de pagos y compensaciones eficientes, que disminuyan tiempos y costos de las transacciones que se cursen a través de los mismos, en comparación con los sistemas tradicionales [...].

[...] Respecto al manejo de las reservas internacionales de la Región, se tomó nota de los avances técnicos alcanzados en torno a las distintas propuestas; y debido a la complejidad del tema y la riqueza del contenido de las mismas, se instruyó al Grupo de Trabajo de Integración Financiera profundizar el debate para lograr avanzar en posiciones de consenso [CSEF, 2011a].

Además de emitir esa Declaración, el CSEF recibió —y trasladó a las jefas y jefes de Estado— los informes de los tres subgrupos creados en la I Reunión:

- Por una parte, el informe del subgrupo encargado de viabilizar medidas de cooperación técnica referidas al manejo y movilización de las Reservas Internacionales, en el cual se transmiten un documento de trabajo presentado por Colombia, una propuesta de Ecuador y una propuesta de Venezuela.
- Por otra parte, el informe del subgrupo dedicado al relevamiento de los sistemas de uso de moneda local para cursar transacciones comerciales intrarregionales, en el que se plantea que fueron revisados el Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos (CPCR) de la Aladi, el Sistema Unitario de Compensación Regional (Sucre) y el Sistema de Pagos en Monedas Locales (SML)

entre Argentina y Brasil y se recomienda profundizar en el análisis de las causas por las cuales el CPCR cursa un menor volumen de comercio en comparación con periodos previos.

- Y, en tercer lugar, el informe del subgrupo encargado de una aproximación preliminar a la necesidad de incrementar el comercio intrarregional, en el cual se presentan seis recomendaciones, referidas a tareas que habría que atender para lograr esa aproximación, a la apertura de oficinas comerciales-Unasur como plataforma para obtener información y a impulsar por medio del Cosiplan el desarrollo de infraestructura y logística para la expansión del comercio y la ampliación de las capacidades productivas.

La tercera y más reciente Reunión del Consejo Sudamericano de Economía y Finanzas (CSEF), se realizó en Lima el 24 de noviembre de 2012, y en los meses previos y posteriores a ella se realizaron reuniones periódicas del GTIF de dicho Consejo. En la Declaración emitida al finalizar la reunión, entre otros puntos, los firmantes destacaron la debilidad de la economía mundial, lo cual sumado a la “falta de definiciones sobre futuras acciones de política aumentan la incertidumbre y generan un alto grado de volatilidad en los mercados y flujos de capitales internacionales”, agregando a continuación que

En este contexto, los países de la Unasur seguiremos fortaleciendo nuestras economías, reforzando los pilares macroeconómicos que permitieron un crecimiento regional sostenido, con creación de empleo e inclusión social. La región se encuentra en capacidad de implementar, en caso de que sea necesario, políticas anticíclicas gracias a los sólidos fundamentos y fortalezas generadas en los últimos años. Los miembros del Consejo estamos determinados a afrontar de manera conjunta y coordinada el actual escenario internacional, desplegando los esfuerzos

necesarios para mejorar el bienestar de nuestros pueblos, focalizando la atención en las poblaciones más desprotegidas. Para lograr tal objetivo, la Unasur debe continuar fortaleciendo los vínculos entre sus miembros y contemplar esquemas de contingencia frente a la posibilidad de que el escenario internacional se deteriore aún más [CSEF, 2012].

Con base en lo anterior, en la citada declaración los firmantes presentan un conjunto de decisiones, de las cuales interesa destacar las dos siguientes:

Evaluar la estructuración de una red voluntaria de swaps contingentes entre los Bancos Centrales, teniendo en cuenta las particularidades de cada país. Este instrumento sería accionado para enfrentar crisis de balanza de pagos causadas por desequilibrios temporales, reversiones de flujos de capital, volatilidad financiera y de términos de intercambio, entre otros.

Continuar la discusión sobre las alternativas de expansión del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) y de la puesta en marcha de un nuevo fondo de reservas. En ambos casos, estos instrumentos podrían propiciar sinergias y articulaciones con el resto de componentes que configurarían una red de seguridad financiera [CSEF, 2012].

BANCO DEL SUR

Uno de los ámbitos vinculados a la integración latinoamericana en el que se han venido desarrollando iniciativas de la mayor relevancia, es el de la cooperación monetaria y financiera entre los países de la región. Dicha cooperación, si bien tiene antecedentes ya antiguos en la constitución de distintos mecanismos de compensación de pagos y de instituciones financieras vinculadas a algunos de los esquemas integradores —como la Aladi, el Mercado Común Centroamericano y la Comunidad Andina—, se ha acentuado en los años recientes, sobre todo con el desarrollo de nuevas ini-

ciativas, como son el Sistema de Pagos en Monedas Locales (SML) entre Argentina y Brasil, el Banco del Alba, el Sistema Unitario de Compensación Regional de Pagos (Sucre) y el Banco del Sur.

En todas esas iniciativas, pese a sus diferencias, ha estado presente la intención de avanzar hacia la generación de instrumentos que en el ámbito monetario y financiero faciliten la vinculación entre los países participantes, objetivo cuya pertinencia se ha multiplicado en el contexto de la crisis mundial iniciada en 2008. En efecto, como hemos destacado en la presentación de este texto, a la luz tanto de las causas y el desenvolvimiento de la crisis mundial, como de la insuficiencia de las medidas que en el ámbito del G-20 se han venido tomando para enfrentarla, resulta evidente la necesidad de que los graves problemas y desequilibrios que caracterizan al orden monetario y financiero internacional sean enfrentados mediante acciones que en el plano regional conduzcan hacia una arquitectura monetaria y financiera para América Latina, y es en esa dirección que el Banco del Sur es un paso importante.

Así, en el marco de la puesta en marcha de la Unasur,⁴ si bien desde hace ya tiempo se venían presentando planteamientos gubernamentales sobre la posible creación del Banco, en particular por parte del presidente de Venezuela —por ejemplo, durante el año 2006 en el “Seminario sobre Integración Financiera” organizado en marzo por los presidentes de los Bancos Centrales de Argentina, Brasil y Venezuela, y seis meses después en la XIV Cumbre del Movimiento de Países No Alineados—, así como en el mismo 2006 por

⁴ Cabe tener presente que, si bien la creación del Banco del Sur está claramente asociada a la puesta en marcha de la Unasur —y, por ejemplo, en las distintas declaraciones de los presidentes de la Unasur y del CSEF se hace referencia a su creación— formalmente el Banco no forma parte de la Unión, ya que en él participan siete países de ella, y para ser incorporado como parte de la Unasur deberían participar al menos ocho países.

parte de la Comisión de Reflexión Estratégica a la que ya hemos hecho referencia, el proceso para constituir el Banco comenzó oficialmente en febrero de 2007, cuando los presidentes de Argentina y Venezuela firmaron un Memorándum de Entendimiento, con el cual se inició dicho proceso.

Ese proceso, cuyos momentos más relevantes se presentan en el cuadro 1, fue especialmente intenso entre mayo y diciembre del año 2007, lapso cuyo inicio y fin estuvo marcado por avances significativos, plasmados por una parte en la Declaración de Quito de mayo y, por la otra, en la firma del Acta Fundacional del Banco de diciembre de ese año.

En el Acta Fundacional, se establece al Banco “como institución primaria y esencial de la nueva arquitectura financiera regional”, se acordó su creación y se le asignó como objetivo “financiar el desarrollo económico y social de los países de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur) miembros del Banco, en forma equilibrada haciendo uso del ahorro intra y extra regional; fortalecer la integración; reducir las asimetrías y promover la equitativa distribución de las inversiones dentro de los países miembros del Banco”, destacando

Que las estructuras económicas y financieras de América del Sur evidencian limitaciones en el desarrollo de los mercados financieros, lo que provoca que los ahorros nacionales fluyan hacia economías más desarrolladas en lugar de ser invertidos en proyectos de carácter regional, pudiendo tales recursos orientarse internamente para elevar la disponibilidad de liquidez, revitalizar la inversión, corregir las asimetrías, desarrollar la infraestructura integradora, promover el empleo y activar un círculo virtuoso, fundamental para la transformación económica, social y política de la región [Presidentes de siete países, 2007].

Así también, en dicha Acta se acordó que la sede del Banco estaría en Caracas, con subsedes en Buenos Aires y La Paz, y se definió que el Banco “deberá ser autosostenible

CUADRO 1. MOMENTOS RELEVANTES EN EL PROCESO DE CONSTITUCIÓN DEL BANCO DEL SUR

| <i>Fecha</i> | <i>Participantes</i> | <i>Acuerdo</i> |
|--------------|--|--|
| 21/02/2007 | Presidentes de Argentina y Venezuela | <i>Memorándum de Entendimiento</i> , sobre la creación del Banco |
| 3/05/2007 | Presidente de Ecuador y ministros de Economía, Finanzas o Hacienda de Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Venezuela y Ecuador | <i>Declaración de Quito</i> , con avances en los lineamientos generales de una nueva arquitectura financiera Regional |
| 22/05/2007 | Presidente de Paraguay y ministros de Economía, Finanzas o Hacienda de Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Venezuela y Paraguay | <i>Declaración de Asunción</i> , con avances en los lineamientos centrales para la constitución del Banco |
| 8/10/2007 | Ministros de Economía, Finanzas o Hacienda de Brasil, Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela | <i>Declaración de Río de Janeiro</i> , con una propuesta consensuada del Acta Fundacional del Banco |
| 9/12/2007 | Presidentes de Brasil, Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela | Firma del Acta Fundacional del Banco |
| 25/04/2008 | Ministros de Economía, Finanzas o Hacienda de Brasil, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela | Acuerdos sobre capital, franjas de aportes y otros asuntos referidos al Banco |
| 28/09/2009 | Presidentes de Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela | Firma del Convenio Constitutivo del Banco del Sur |
| 3/04/2012 | Gobiernos de Argentina, Bolivia, Ecuador, Uruguay y Venezuela | Entrada en vigor del convenio constitutivo del Banco del Sur, al ser depositados los instrumentos de ratificación de cinco de los siete miembros fundadores del Banco |
| 12/6/2013 | Ministros de Economía/Finanzas/Hacienda de los países miembros del Banco del Sur | Se realiza el Primer Consejo de Ministros del Banco, designándose los miembros del Directorio Ejecutivo, del Consejo de Auditoría y del Consejo Administrativo del Banco |
| 2/7/2014 | Miembros del Consejo de Administración del Banco del Sur | Se realiza la I Reunión del Consejo de Administración del Banco |

y gobernarse conforme a criterios profesionales de eficiencia financiera” y se acordó que “los órganos de conducción del Banco del Sur tendrán una representación igualitaria de parte de cada uno de los países suramericanos que lo integran, bajo un sistema de funcionamiento democrático”.

Si bien en el Acta Fundacional se establecía que en un plazo de 60 días los ministros de Economía, Hacienda y/o Finanzas de los países signatarios concluirían la elaboración del Convenio Constitutivo del Banco, para proceder después a su suscripción, ese plazo fue claramente rebasado, generándose un retraso importante, en el cual parecen haber influido un conjunto de diferencias entre los gobiernos participantes respecto a los temas tratados, haciéndose patentes tales diferencias en distintos momentos en el proceso de su constitución.

Algunas de las divergencias más evidentes respecto de los contenidos del Acta Fundacional, sin que eso implique que sean las únicas, son las siguientes:

- Desacuerdos referidos al rol que debía desempeñar el banco en la región, pues mientras algunos países manifestaron su interés de que el Banco del Sur sea un banco multilateral de desarrollo, alternativo a las instituciones financieras con gran poder de decisión como el FMI, el BID y el Banco Mundial, otros plantearon que el Banco del Sur debe ser un complemento a las instituciones ya existentes, sin competir con ellas ni mucho menos tener como uno de sus objetivos centrales sustituirlas.
- Divergencias respecto al monto de los aportes iniciales de capital a la institución y a la constitución de esos aportes, ya que existían posturas distintas entre los gobiernos que señalaban que los aportes debían ser iguales y aquellos que indicaban que esos aportes deberían ser proporcionales al tamaño de cada eco-

nomía. En relación con la composición de los fondos, no había acuerdo sobre si deberían ser sólo recursos públicos de cada país miembro o también captados en los mercados de capitales.

- Posiciones encontradas en relación con el sistema de toma de decisiones y, particularmente, respecto a los mecanismos de votación. Lo anterior se resume en la postura de quienes aseguraban que mayores montos aportados conllevan mayores riesgos, a lo que debería corresponder un mayor poder en la toma de decisiones y en la gestión misma del banco, y por otra parte, quienes señalaban que debería prevalecer el criterio de “un país un voto” en las distintas instancias de decisión de la futura institución, en correspondencia con la necesidad de democratizar dicho sistema de decisiones.

El Convenio Constitutivo finalmente fue firmado en septiembre de 2009, y en su parte inicial se plantea que “Bajo la denominación de ‘Banco del Sur’ se constituye una entidad financiera de derecho público internacional, con personería jurídica propia”, definiéndose para el Banco del Sur los siguientes objetos:

1. El Banco tiene por objeto financiar el desarrollo económico, social y ambiental de “Países Miembros”, en forma equilibrada y estable haciendo uso del ahorro intra y extraregional; fortalecer la integración; reducir las asimetrías y promover la equitativa distribución de las inversiones entre los países miembros; y 2. El Banco prestará asistencia crediticia únicamente en los países miembros para la ejecución de proyectos en el ámbito territorial de Unasur [Presidentes de siete países, 2009].

Entre las funciones del Banco, el Convenio Constitutivo define en primer lugar la de financiar en cualquier país miembro a órganos estatales, entidades autónomas, empresas

mixtas, empresas privadas, cooperativas, empresas asociativas o comunitarias, con base en proyectos para cuya evaluación se tendrán en cuenta los avances en relación con la soberanía alimentaria, energética, de la salud, de los recursos naturales y del conocimiento. Otras funciones del Banco son: promover y facilitar asistencia técnica para la preparación y ejecución de planes, programas y proyectos de desarrollo; otorgar fianzas, avales y otras garantías al financiamiento de proyectos que promuevan el desarrollo; emitir bonos y otros títulos; actuar como agente de títulos emitidos por los países miembros; prestar servicios de administración de carteras, y favorecer el proceso de integración suramericana.

También, en el apartado de "Funciones" del Convenio, se establece que el Banco podrá financiar proyectos de desarrollo en sectores clave de la economía: proyectos de desarrollo en sectores sociales; proyectos de adecuación, expansión e interconexión de la infraestructura regional y de creación de cadenas productivas regionales, y proyectos orientados a la reducción de las asimetrías entre los países miembros.

En el capítulo del Convenio referido al capital del Banco, se establece que el capital autorizado es de 20 000 millones de dólares, con un capital suscrito de 7 000 millones (correspondiente a los siete países fundadores), y que el capital del Banco se dividirá en acciones tipo A (de las que podrán ser titulares los Estados de Unasur), tipo B (de las que podrán ser titulares los Estados que no integran Unasur) y tipo C (de las que podrán ser titulares los Bancos Centrales y las entidades financieras públicas, mixtas o semipúblicas).

En ese capítulo, para los aportes del capital suscrito se definieron cinco franjas de países, conforme al cuadro 2.

En el mismo capítulo, también se establecieron criterios diferenciados para el cronograma de integración del capital suscrito, de manera tal que, a partir de la vigencia del Convenio, Argentina, Brasil y Venezuela deberán integrar 20% de sus aportes en un año y el 80% restante en los siguientes

CUADRO 2. APORTES DE CAPITAL AL BANCO DEL SUR

| <i>Franja</i> | <i>Países</i> | <i>Millones de dólares de cada país</i> | <i>Total</i> |
|----------------------|-------------------------------|---|---------------|
| 1 | Argentina, Brasil y Venezuela | 2 000 | 6 000 |
| 2 | Chile,* Colombia* y Perú* | 970 | 2 910 |
| 3 | Ecuador y Uruguay | 400 | 800 |
| 4 | Bolivia y Paraguay | 100 | 200 |
| 5 | Guyana* y Surinam* | 45 | 90 |
| <i>Total general</i> | | | <i>10 000</i> |

* La participación de Chile, Colombia, Perú, Guyana y Surinam, está prevista cuando esos países decidan incorporarse como miembros del Banco.

Fuente: Presidentes de siete países [2009].

cuatro años, en tanto que Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay integrarán 10% en un año y el 90% restante en los siguientes nueve años. Asimismo, en el artículo del Convenio Constitutivo que se refiere a “límites de endeudamiento y exposición” se incluyen criterios diferenciados, estableciéndose que Argentina, Brasil y Venezuela podrán obtener préstamos del Banco hasta por un monto equivalente a cuatro veces el capital suscrito que cada uno haya integrado, en tanto que para Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay el monto máximo es de ocho veces el capital suscrito.

En lo que respecta a la organización del Banco, en el Convenio se estableció que “Los órganos de Gobierno del Banco son el Consejo de Ministros y el Consejo de Administración, y el órgano ejecutivo es el Directorio Ejecutivo”, definiéndose las normas de funcionamiento y atribuciones de cada uno de esos órganos. En particular, el Directorio Ejecutivo, que estará a cargo de la administración general del Banco y, entre otras cosas, de aprobar la celebración de todo tipo de operaciones, funcionará sobre la base de un voto por cada país, y de decisiones tomadas por mayoría simple, si bien

la aprobación de proyectos de más de 70 millones de dólares, o de más del 1% del capital pagado, “requerirá el voto afirmativo de las dos terceras partes de los directores que representen; asimismo, más del 66% del capital de las Acciones clase A”.

Con posterioridad a la firma del Convenio Constitutivo se inició el proceso de ratificación del mismo por parte de los países participantes. Con la ratificación del convenio entre junio y septiembre de 2011 por parte del Congreso de Argentina, se cumplió con la primera de las dos condiciones establecidas en el Convenio para el inicio de operaciones del Banco, que consistía en la ratificación de su Convenio Constitutivo por la mayoría simple de los países fundadores, cuatro de siete, dado que previamente ya se había dado la ratificación por Venezuela, Ecuador y Bolivia. Y con la aprobación del convenio el 15 de diciembre de 2011 por el Congreso de Uruguay, se cumplió la segunda condición, que consistía en que los países que ratifiquen el Convenio representen el equivalente a dos tercios del total del capital suscrito, ya que los cinco países que a la fecha han ratificado el Convenio (faltando Brasil y Paraguay) representan 70% de dicho capital, con lo cual el 3 de abril de 2012 entró en vigor el Convenio Constitutivo del Banco, al ser depositado el instrumento de ratificación de dicho Convenio por Uruguay.

De manera paralela al proceso de ratificación del Convenio Constitutivo, y con diferencias entre los países participantes que han retrasado la conclusión de las negociaciones, desde febrero de 2010 se comenzó a avanzar en la preparación de condiciones para el inicio de operaciones del Banco; esta etapa también ha resultado notoriamente más prolongada de lo previsto. Así, según se puede apreciar en el cuadro 1, en junio de 2013 finalmente se realizó la I Reunión del Consejo de Ministros del Banco, la cual debería haber ocurrido “inmediatamente después de la entrada en vigor” del Convenio, según el inciso 6 del artículo 33 de di-

cho Convenio; y más de un año después —el dos de julio de 2014— se realizó la I Reunión del Consejo de Administración del Banco,⁵ la cual estaba prevista para llevarse a cabo en los 15 días posteriores a la I Reunión del Consejo de Ministros.

Para la definición de todos los aspectos operativos del funcionamiento del Banco, desde hace ya más de cuatro años se crearon tres grupos de trabajo, encargados de la elaboración de un conjunto de documentos:

- El grupo 1, de “Lineamientos estratégicos”, coordinado por Ecuador, a cargo de temas como “Misión, visión y objetivos estratégicos”, “Directrices generales estratégicas”, “Metodología del documento Estrategia País y el Programa Plurianual de Inversiones”, “Asignación de recursos, proyectos regionales y reasignación de recursos que no se utilicen” y “Caracterización de los canales de distribución de productos y servicios financieros y no financieros”.
- El grupo 2, de “Gestión financiera, crediticia y de riesgos”, coordinado por Brasil, a cargo de temas como “Políticas generales sobre gestión financiera, crediticia y de riesgos”, “Modalidades de operaciones activas y pasivas”, “Criterios para la elegibilidad de proyectos”,

⁵ En esa primera reunión del Consejo de Administración del Banco, que se realizó atendiendo a una recomendación hecha en mayo de 2014 por el Consejo de Ministras y Ministros de Relaciones Exteriores de la Unasur, se emitió un comunicado “en respaldo a la posición de la República Argentina en la reestructuración de su deuda soberana”, en el cual se rechaza el accionar de “grupos minoritarios de tenedores de títulos de deuda soberana”, cuya actitud “obstaculiza el logro de acuerdos definitivos entre deudores y acreedores y pone en riesgo la estabilidad financiera de los países”, y dicho Consejo ratifica “nuestro compromiso de fortalecer la nueva arquitectura financiera regional y en ese contexto la puesta en operación del Banco del Sur, con el fin de salvaguardar y proteger los intereses de nuestros países y la integración regional” [Consejo de Administración del Banco del Sur, 2014].

- “Reglas contables aplicables a fideicomisos y fondos”, y “Criterios y metodología para la medición de riesgo”.
- El grupo 3, de “Organización, administración y métodos” coordinado por Venezuela, a cargo de temas como “Modelo de procesos del Banco”, “Estructura organizacional”, “Cadena de valor del Banco del Sur”, “Manual de organización y funciones”, “Distribución de las funciones operativas entre la sede y las subse-des”, “Esquema de funcionamiento” y “Manuales de normas y procedimientos”.

En términos generales, el grupo con el avance más lento en los temas a su cargo ha sido el grupo 2, si bien los desacuerdos han estado presentes en temas específicos vinculados a cada uno de los tres grupos, abarcando una variedad de puntos, que van desde la relación entre el Banco y la Unasur y las funciones de las distintas subse-des y de la sede del Banco hasta el cronograma de los aportes de capital para el periodo de arranque y la designación de las autoridades.

De manera paralela, y muy vinculado a lo anterior, durante el proceso de negociación del Banco del Sur ha habido por parte del gobierno y otros sectores de Brasil una actitud de reticencia expresada en distintos momentos, incluso posiciones públicas de altos funcionarios de dicho gobierno. Dichas reticencias, si bien han ido disminuyendo conforme ha avanzado la negociación —y en la medida en que como resultado de ésta se han ido incorporando al Banco fundamentos propuestos por Brasil—, a la fecha dicho país no ha ratificado el Convenio Constitutivo.

Bajo una visión más general, en esa actitud brasileña parece haber dudas respecto al papel que desde la perspectiva de ese país tendría al Banco del Sur, dada la existencia en Brasil del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), el cual además de su considerable tamaño realiza operaciones a nivel internacional, y en la región, de capta-

ción de recursos y apoyo a la internacionalización de empresas brasileñas —aunque no a socios extranjeros de empresas brasileñas que estén invirtiendo en la región—, a tal punto que en 2008 se creó el Área Internacional del BNDES como parte de la estructura organizacional de dicho Banco.⁶ Y a ello, hay que agregar la ubicación y proyecciones que en la estrategia brasileña estén siendo asignadas o redefinidas para el Banco del Sur, a la luz de la participación de dicho país en la próxima puesta en marcha del Nuevo Banco de Desarrollo, acordada por los BRICS en sus dos últimas Cumbres (el 26 de marzo de 2013 en Sudáfrica y el 15 de julio de 2014 en Brasil), teniendo presente que, según lo que hasta ahora está acordado, Brasil aportaría 10 000 millones de dólares de los 50 000 millones del capital inicial suscrito que tendría dicho Banco.

En suma, aun si en el futuro inmediato se realiza una siguiente reunión del Consejo de Ministros del Banco del Sur, como está anunciado, y con ella finalmente inicia sus operaciones, ello habrá ocurrido casi a siete años de la firma del Acta Fundacional, y después de dos años de la entrada en vigor de su Convenio Constitutivo, lo cual difícilmente corresponde a la urgencia de contar con una institución que, como parte de una arquitectura monetaria y financiera regional, sea un instrumento que otorgue los financiamientos requeridos y cuya entrega responda a las necesidades que se des-

⁶ En ese sentido, y teniendo presente los 7 000 millones de dólares de capital inicial con que fue creado el Banco del Sur, a modo de comparación cabe mencionar que a fines de 2011 el BNDES, con una planta de más de 2 700 empleados, tenía activos totales por 628 mil millones de reales (309 000 millones de dólares) y en ese año realizó desembolsos por 139.7 miles de millones de reales, equivalentes a aproximadamente 68.8 miles de millones de dólares. Así también, para fines de ese año el patrimonio neto del BNDES era de 61 mil millones de reales (alrededor de 30 000 millones de dólares), a lo que se están agregando fuertes inyecciones de capital que el gobierno brasileño ha venido haciendo al BNDES desde 2012.

prenden de las estrategias presentes en los países participantes y en los esfuerzos de integración que están desarrollando.

BIBLIOGRAFÍA

- Comisión Estratégica de Reflexión sobre el Proceso de Integración Sudamericano (2006), *Documento final de la Comisión Estratégica de Reflexión. Un nuevo modelo de integración de América del Sur. Hacia la Unión Sudamericana de Naciones*.
- Consejo de Administración del Banco del Sur (2014), *Comunicado del Consejo de Administración del Banco del Sur en respaldo a la posición de la República Argentina en la reestructuración de su deuda soberana*, Venezuela, 2 de julio.
- Consejo Suramericano de Economía y Finanzas (CSEF) (2011), *Declaración del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas*, Buenos Aires, 12 de agosto.
- _____ (2011a), *Declaración del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas*, Buenos Aires, 25 de noviembre.
- _____ (2012), *Declaración del Consejo Suramericano de Economía y Finanzas*, Lima, 24 de noviembre.
- Cumbre Social por la Integración de los Pueblos (2006), *Manifiesto de Cochabamba. Declaración final de la Cumbre Social*, Cochabamba, 9 de diciembre.
- Estay, Jaime (2012), *Desarrollos recientes en materia monetaria y financiera internacional y regional*, texto elaborado como consultor para la Secretaría Permanente del SELA, septiembre.
- _____ (2013), “La crisis mundial y las condiciones internacionales del desarrollo”, en *Aportes*, núm. 48, México, Facultad de Economía-BUAP, mayo-agosto.
- Ministras y Ministros de Relaciones Exteriores de la Unasur (2011), *Unasur: Resolución del Consejo de Ministras y Ministros de Relaciones Exteriores*, 24 de agosto.

Presidentes de América del Sur (2000), *Comunicado de Brasilia*, Brasilia, Brasil, 1 de septiembre.

_____ (2004), *Declaración del Cusco sobre la Comunidad Sudamericana de Naciones*, III Cumbre Presidencial Sudamericana, Cusco, 8 de diciembre.

_____ (2005), *Declaración Presidencial y Agenda Prioritaria*, Reunión de Presidentes y Jefes de Gobierno de la Comunidad Sudamericana de Naciones, Brasilia, 20 de septiembre.

_____ (2006), *Declaración de Cochabamba*. Colocando la piedra fundamental para una Unión Sudamericana, 9 de diciembre.

_____ (2008), *Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas*, Brasilia, Brasil, 23 de mayo.

Presidentes de siete países (2007), *Acta Fundacional del Banco del Sur*, Buenos Aires, 9 de diciembre.

_____ (2009), *Convenio Constitutivo del Banco del Sur*, 28 de septiembre.

III. DOS SITUACIONES NACIONALES: MÉXICO Y ARGENTINA

6. REFORMULACIÓN ESTRATÉGICA EN ESTADOS UNIDOS Y CONTINUIDAD DE LA REFORMA ENERGÉTICA EN MÉXICO*

*Alejandro Álvarez Béjar
Nora Lina Montes***

INTRODUCCIÓN: LA ENERGÍA EN LA INTEGRACIÓN DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS

En los últimos años, en los documentos de prospectiva global utilizados por organismos internacionales, se ha reiterado la necesidad de avanzar en la transición energética y en el combate al cambio climático. En el sector mundial de la energía, actualmente se perciben como problemáticas las siguientes tendencias: el dilema sobre el resurgimiento de la industria nuclear; las complicaciones geopolíticas en Medio Oriente y el norte de África; el aumento de la demanda de energía, y con ello de las emisiones de gases efecto invernadero (GEI), aun bajo escenarios de incertidumbre económica global y de mejoras en la eficiencia energética; la prolongación generalizada de los subsidios al consumo de la energía, y la fal-

* Este trabajo es parte de una investigación financiada por la Dirección General de Apoyo al Personal Académico (DGAPA) de la UNAM, a través del proyecto IN-303212: La estrategia de las energías alternativas en la integración de América del Norte y Mesoamérica.

** Facultad de Economía, UNAM, México, febrero de 2013.

ta de acceso a la electricidad por parte de cientos de millones de personas.

Organizaciones como la Agencia Internacional de Energía (AIE) han establecido como transiciones definitivas y con componentes también preocupantes las siguientes: *i*) que los países que no pertenecen a la OCDE (en particular los BRICS: Brasil, Rusia, India, China más Indonesia y Sudáfrica) serán determinantes en los mercados mundiales de hidrocarburos (HC), en la producción de autos, y en la demanda de combustible para el transporte; *ii*) que habrá un abandono del petróleo a favor del gas natural y una intensificación del consumo de carbón; *iii*) que se tendrá un aumento en los precios del crudo, por tener que recurrir a fuentes no convencionales de extracción (tecnológicamente más complicadas y por tanto más onerosas). La parte más importante de esta última tendencia es que se anuncia una *edad de oro para el gas natural*, a partir de una creciente ubicación de reservas de gas de esquisto y aprovechamiento del gas grisú,¹ mejor distribuidas geográficamente que las petroleras.²

Pero a principios del siglo XXI, para el mundo y especialmente para México, fue el ataque a las Torres Gemelas en septiembre de 2011 lo que produjo un giro fundamental en la agenda de seguridad nacional de Estados Unidos, que consistió en declarar la guerra al terrorismo como prioridad nacional, al tiempo que se impulsaría una mayor regionalización del abasto energético, especialmente a Canadá y México.³

Hay que recordar que en ciertas naciones en desarrollo estaba en curso un regreso de las empresas estatales en la industria de hidrocarburos (HC) mundial, y ya era evidente una disminución en el descubrimiento de yacimientos super-gigantes y el rezago de la infraestructura de exploración y producción global, por lo cual se produjo, a partir de

¹ El presente en las minas de carbón.

² Véase International Energy Agency (2011).

³ Véase Álvarez Béjar, Alejandro (2009).

entonces, un ascenso sostenido del precio internacional del petróleo (asunto que resultó clave en la formación de las burbujas especulativas de 2003-2007 y 2008-2009).

En paralelo, las grandes empresas trasnacionales energéticas continuaban el impulso, contra viento y marea y de manera global, de apertura, desregulación y políticas privatizadoras. Para México, todo ello implicó una vigorización de estas tendencias depredadoras y desnacionalizadoras: desde la gestión de Carlos Salinas de Gortari a mediados de los años noventa, a trasmano y de manera singular, se comprometió al petróleo mexicano en el esquema neoliberal del TLCAN, pues existen evidencias de que desde la administración de Adrián Lajous a la cabeza de Petróleos Mexicanos (Pemex) se aumentó la extracción del crudo (agotando irresponsablemente el yacimiento Cantarell), para aumentar las exportaciones petroleras a Estados Unidos; asimismo, la privatización empezó con la fragmentación de Pemex en grupos de negocios (subsidiarias), con el establecimiento de precios de transferencia a valor internacional, con la desregulación de gran parte de la petroquímica básica y la totalidad de la secundaria, con el estancamiento de la refinación (por falta de inversión y por los citados precios de transferencia) y con la apertura a la iniciativa privada de la comercialización del gas natural; el resultado fue, entre otros, un fuerte deterioro del comercio exterior del gas natural, y de los petrolíferos⁴ y petroquímicos, manteniéndose los dos primeros siempre con un balance negativo (importaciones netas) y el tercero con un saldo positivo pero a la baja (exportaciones netas).⁵

En suma, desde aquel entonces se acentuó para Pemex una especialización depredadora y privatizadora (la empre-

⁴ Categoría que incluye: el gas LP, la gasolina, la turbosina, el diesel y el combustóleo.

⁵ Cabe señalar que el país es un importador neto de petroquímicos, no por medio de Pemex, que ahora sólo tiene en su cartera un reducido número de productos, sino del sector privado.

sa era al mismo tiempo extractora y exportadora de crudo, importadora de gas natural y petrolíferos, y dependiente de los flujos del capital financiero), pese a que era evidente para Estados Unidos que ni con los recursos petrolíferos de Canadá y México, y ni siquiera incluyendo los identificados entonces en Venezuela, se podría cubrir su déficit energético. Y el colmo es que el carácter nocivo de esa estrategia no sólo se hizo presente en la acelerada explotación de los yacimientos mexicanos, sino también en la multiplicación de los desastres ambientales provocados por Pemex (causante de más de 60% de los incidentes ambientales del país, 44.4% concentrados en sólo tres estados: Veracruz, Tabasco y Campeche).⁶

Es desde principios del 2000 que México cuenta con una nueva geografía energética regional, y la zona del sur-sureste (s-se) sostiene su importancia, ya que cuenta con reservas de hidrocarburos, con capacidad hidroeléctrica, térmica, eólica y nuclear, y con la tercera parte de las reservas de agua del país. Desde dicho año está claro que en Veracruz, Tabasco, Coahuila y Tamaulipas se encuentra el mayor potencial de gas; que de las siete cuencas de hidrocarburos plenamente identificadas en las aguas profundas del Golfo se localiza otra porción importante de reservas en yacimientos transfronterizos; en tanto que en las costas de Yucatán (en la zona fronteriza con Cuba), Oaxaca, y de algunas regiones de Chiapas (como la Selva Lacandona) está la otra porción.⁷

Para Estados Unidos, el Acuerdo para la Seguridad y la Prosperidad en América del Norte (ASPAN), firmado en 2005 por los presidentes de los tres países de la región, fue un instrumento importante que enfatizaba no sólo la continuidad del TLCAN, sino la fijación de prioridades, estándares y cooperación regulatoria, para avanzar en la integración energética.

⁶ Estimación propia con base en información de la Procuraduría de Protección Ambiental de 2000 a 2008.

⁷ Véase Sener (2011: 19-20 y gráfica 15).

Reformulado para operar de manera institucional, ese instrumento cobró cuerpo con la reforma energética propuesta por el gobierno de Felipe Calderón en 2008. Ésta apuntaba con gran fuerza a centralizar un mayor poder de decisión del Ejecutivo en materia de energía y reforzaba la tendencia a la participación de la IP en las obras de infraestructura; con ello no se escatimó en vulnerar derechos indígenas, comunidades y ejidos de propiedad. Muy importante también es que esa reforma intentaba dotar de autonomía financiera y de gestión a Pemex, lo que se evidenció en varios escándalos acaecidos por el manejo discrecional de recursos multimillonarios por parte del director de la paraestatal en España, lo que no podría haber sucedido sin el conocimiento y aprobación de las secretarías de la Presidencia y de Hacienda.

En la agenda electoral, los candidatos del PRI y del PAN coincidían en anunciar el compromiso de llevar a cabo una reforma electoral, que vino anticipada por la firma de un acuerdo sobre explotación de yacimientos transfronterizos de hidrocarburos entre Estados Unidos y México, lo que en 2013 se traducirá en una nueva reforma energética, primero anunciada para el segundo año de gobierno, pero ya acordada con el Congreso para el primer semestre de este año. En ella, podemos destacar que habrá tres elementos centrales: un cambio regulatorio estratégico, con la posibilidad de que se incluyan modificaciones a la Constitución Mexicana en artículos fundamentales; una reducción de la carga fiscal que soporta Pemex (que hoy aporta poco más de una tercera parte del presupuesto total del gobierno federal); una modificación al sistema de pensiones, que se ha planteado desde hace tiempo, como una *pesada carga* para la paraestatal, y la tan solicitada autonomía de gestión y presupuestaria.

Hemos dicho que la empresa estatal más importante de México se ha colocado al servicio del parasitismo del capital financiero, nacional y extranjero, porque Pemex acumuló, en 2011, 14.6% de la deuda total neta del sector público

federal, esto es, 47.6 mil millones de dólares.⁸ Por si fuera poco, ha sido base para operar, entre 1996-2008, el multimillonario mecanismo de triangulación de deuda pública usando los Pidiregas (acrónimo de Proyectos de Infraestructura Productiva con Impacto Diferido en el Registro del Gasto Público, que es una adaptación nacional del modelo universal de Licita-Compra-Transfiere o Licita-Compra-Opera), que entre 2000-2008 representó cerca de 90% de la inversión total en Pemex (concentrada además en la subsidiaria Pemex Exploración, Producción: PEP).⁹ Como parte de este esquema, se creó un complejo proceso de titularización, en el que Pemex capta recursos financieros por medio de fideicomisos, que comprometen sus ingresos a futuro; se integran con recursos públicos y se ubican en su mayoría en paraísos fiscales, no por razones de ahorro de impuestos, sino para dificultar la rendición de cuentas, que *de facto* no realiza, no obstante los señalamientos hechos por la Auditoría Superior de la Federación.

La estrategia neoliberal ha consistido en atrapar a Pemex en un fuerte endeudamiento, a fin de empujarla progresiva y aceleradamente a transitar de una empresa de propiedad estatal a una de asociación público-privada, bajo el esquema de buscar la *independencia energética de América del Norte*. Este planteamiento fue uno de los cinco puntos centrales de la campaña presidencial del candidato republicano Mitt Romney e implicaba una mayor participación directa estadounidense en la extracción y producción de petróleo mexicano, advierte Michael Klare, analista de políticas de manejo de recursos naturales y geoestrategia (Klare, 2012: 19). Pero no es sólo una propuesta republicana, porque como veremos en seguida, los demócratas sostienen el mismo proyecto.

⁸ El porcentaje se estimó a partir de los datos del Banco de México de la deuda total neta del sector público y la deuda neta de Pemex en su Informe Anual (2011).

⁹ Véase Montes Nora Lina (2012).

UN NUEVA VISIÓN HEMISFÉRICA EN ESTADOS UNIDOS:
HACIA LA AECA, PASANDO POR LA ATP

Entre las respuestas del gobierno de Barack Obama a la crisis financiera de 2008-09, destacó la aplicación de un ambicioso programa de estímulo económico por 787 000 millones de dólares, aprobado por el Congreso en febrero de 2009, que en su centro tenía un importante recorte de impuestos para la clase media (36% del paquete), ayudas para enfrentar vencimientos de hipotecas, incentivos fiscales para la compra de casas y autos, y fondos para gastos de emergencia del gobierno (64% del total del paquete), entre otros aspectos para poner en el centro la renovación de la infraestructura, la ayuda a pobres y desempleados y el impulso a los proyectos de fuentes de energía alternativas (25% del total, alrededor de 175 000 millones de dólares).¹⁰

No nos debe extrañar pues, que congruente con esa directiva doméstica, pero sin especificar los recursos que pensaban utilizar en las relaciones externas, se ofreciera a los países latinoamericanos la conformación de una Alianza de Energía y Clima de las Américas (AECA), que daría nuevo sustento a la profundización de la integración hemisférica, al tiempo que se hacía frente al cambio climático y se construía un futuro energético más sostenible. En la perspectiva doméstica, Obama se comprometió a permitir que las empresas estadounidenses que son fuertes generadoras de gases efecto invernadero (GEI), recibieran un crédito para compensar cualquier emisión que excediera los límites legales establecidos en la nueva Ley Climática, pero bajo la condición de que invirtieran en proyectos de energía de bajo carbono en América Latina y el Caribe.

¹⁰ Nos basamos en Richard Cowan y Jeremy Pelofsky (2009). Este aspecto lo tratamos en su momento en Alejandro Álvarez Béjar, *De la crisis financiera a la recesión internacional: respuestas nacionales e implicaciones sociales* (2011).

Estados Unidos, que nunca ratificó el Protocolo de Kyoto, ¿de veras estaba preocupado por el cambio climático y por un futuro energético seguro y sostenible asociado con América Latina? ¿O estaba más bien preocupado por segmentar el mercado internacional, mediante iniciativas como el *Trans-Pacific Partnership Agreement* (el Acuerdo para una Alianza Transpacífica), atrapando a socios cercanos tanto en Asia como en América Latina, para formar una gran multirregión económica que asegure la profundización de lazos económicos, para mejorar la competitividad global y regional?

Digamos que el “Acuerdo para una Alianza Transpacífica” (que inició con Estados Unidos, Australia, Brunei, Chile, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, pero ya casi formalmente extendida a Canadá, México y Colombia) es todo un nuevo modelo de libre comercio regionalizado y más desarrollado, en el que se plantea racionalizar las reglas de origen, limitar las regulaciones sobre flujos de capital de corto plazo, incorporar temas agrícolas, laborales, tecnológicos, ambientales y de desarrollo. En Estados Unidos lo han autocalificado como “Acuerdo de Altos Estándares de Comercio” y resulta claro que es una carta para negociar con los líderes del *Consejo Económico de Asia Pacífico* (APEC).¹¹

Varios factores explican ese giro estratégico que no puede verse como puramente retórico: de un lado está la presión competitiva de China y Brasil sobre América Latina en temas de energía, que multiplica proyectos de inversión y ofrece cooperación para el desarrollo local de países latinoamericanos; del otro, está la realidad de los problemas financieros globales, más los de cambio climático, que para América Latina replantean explorar las vías para mejorar la eficiencia energética, usar fuentes renovables, ampliar la cobertura de infraestructura energética, dar atención a sectores sociales sin energía y promover usos sostenibles de tierras y bosques

¹¹ Véase USTR (2009).

(en los que sí es importante la emisión de gases de efecto invernadero), así como también iniciar la adaptación a los impactos del cambio climático, todo lo cual sirvió a Estados Unidos para ofrecer “camino de cooperación hemisférica”, aparentemente alejados de añejas actitudes imperialistas. Tenemos pues en acción un nuevo socio norteamericano: *cooperativo, amigable y sobre todo, verde.*

El cambio más importante y que explica el giro discursivo de Estados Unidos, es la construcción de un nuevo panorama energético global a partir de la supuesta cercanía de la “independencia energética de aquel país”, basada en una nueva realidad: que esta nación ya es productora de petróleo y gas, a una tasa que crece más rápido que la global, en parte gracias a que cuenta con las reservas de las arenas bituminosas de Canadá, los recursos petroleros de Alaska, los yacimientos en aguas profundas del Golfo de México y, eventualmente, los que están fuera de la costa de Brasil, así como los hallazgos de formaciones de gas de esquisto por diversos rincones del hemisferio. Se trata, en suma, de la existencia y explotación de recursos de gas y petróleo no-convencional, que se supone lo acercarán a ese horizonte de independencia energética para el 2020.

Ya el investigador Michael Klare se ha encargado de matizar el optimismo exagerado de esos escenarios de rosada independencia energética, destacando que la explotación de los recursos fósiles no convencionales enfrenta barreras geológicas, geográficas y ambientales severas, además de las restricciones que viene imponiendo el propio cambio climático, que acaban por volverse prohibitivas, aparte de que los riesgos de accidentes serán más frecuentes y costosos que en la explotación de petróleo convencional.¹²

Formalmente, el objetivo primordial de la AECA es acelerar a nivel hemisférico el despliegue de la “energía limpia”,

¹² Véase Michael T. Klare (2012).

al tiempo que se supone promueve la seguridad energética de América Latina, región a la que se reconoce por su significativo potencial para desarrollar energías renovables (geotermia, biomasa, eólica y solar); por contar con una abundancia de recursos hidráulicos y de hidrocarburos convencionales sin explotar; por tener una baja importancia relativa en cuanto a la generación de gases de efecto invernadero a escala global, y por ofrecer amplias oportunidades para el desarrollo de los “servicios ambientales”. En síntesis, el esquema estadounidense propuesto busca convertir sus problemas ambientales en negocio, en asociación con América Latina, zona bien posicionada para la llamada *revolución de la energía limpia*.¹³

Se trata pues de matar varios pájaros de un tiro: mejorar las relaciones comerciales de Estados Unidos con América Latina, mediante el impulso de esquemas de inversiones y asociaciones público-privadas; propiciar iniciativas para enfrentar el cambio climático; colocar más tecnología estadounidense en las cadenas de valor energético latinoamericanas, y establecer un nuevo ambiente de cooperación que despliegue modelos de recopilación y transmisión de datos, difusión de conocimientos, asesoría jurídica y formación de recursos humanos en mercados de energías tradicionales y alternativas; esto último, compartiendo esquemas de experiencia tecnológica por medio de viajes a Estados Unidos, de seminarios y grupos de trabajo, así como enfatizando el desarrollo de centros de innovación y capacitación sobre eficiencia energética y repartiendo el esfuerzo tanto en los países grandes como en los pequeños.

Por iniciativa de Estados Unidos, la AECA ha sido conducida vía sus Departamentos de Energía, de Estado y de Agricultura, pero desde su comienzo los proyectos han sido atendidos bilateralmente junto con los gobiernos de Amé-

¹³ Véase José Miguel Insulza (2010).

rica Latina o por agencias especializadas de Brasil, México, Canadá, Chile, Costa Rica, Perú y Trinidad y Tobago (aquí se observa la intención de incluir a los países que ya están en la Alianza Transpacífica, apuntando además a los del Caribe, probablemente en busca de restarle influencia a Venezuela). Y por supuesto, aunque la asignación real de recursos está en una escala todavía muy modesta, la AECA ha contado con el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de la Organización de Estados Americanos (OEA) y del Banco Mundial, así como la inclusión de la Organización Latinoamericana de Energía (Olade).

Aunque no está disponible la información sobre el monto total de recursos financieros realmente comprometidos en la AECA, no debe subestimarse ni el número ni los alcances de las iniciativas que ya están en marcha: una “Iniciativa global sobre gas de esquisto”, un grupo de trabajo de Canadá en los países productores y consumidores (Brasil, Canadá, Colombia, Estados Unidos, México y Venezuela) de petróleo pesado, y otro más de planificación urbana (Brasil-Estados Unidos). Al respecto se puede consultar la página de la AECA que muestra un largo listado de iniciativas de diverso alcance y/o complejidad.¹⁴

ESTRATEGIA DE APERTURA Y PRIVATIZACIÓN EN MÉXICO. LA REALIDAD DE LA PRODUCCIÓN DE HIDROCARBUROS EN MÉXICO

Lo primero que hay que decir es que existe una flagrante contradicción entre la realidad de la producción de hidrocarburos en México y la campaña mediática que anuncia repetidamente la existencia de “un gran tesoro en las aguas profundas del Golfo de México” o de enormes yacimientos

¹⁴ Véase Energy and climate partnership of the Americas (ECPA).

de gas de esquisto. Después de la firma del Acuerdo entre México y Estados Unidos sobre los yacimientos transfronterizos a principios de 2012,¹⁵ que contiene siete capítulos y un total de 25 artículos, se ha insistido periódicamente en que son importantísimos los recursos que se han descubierto, cuando en rigor lo único que se ha logrado es contar con indicios de reservas posibles (3P) y las cifras proporcionadas son tan optimistas como manipuladas, por ejemplo, Felipe Calderón habló del pozo Supremus-1 que podría tener entre 75 y 175 millones de barriles, lo que no es muy escaso en una producción de 2.5 millones de barriles diarios. Igualmente irresponsables son las estimaciones sobre la rentabilidad de la explotación en aguas profundas, pues se sabe que en México los costos son 30% mayores que en Estados Unidos.¹⁶

De manera adicional, la propaganda destaca la posición de México como cuarto lugar mundial en reservas de gas de esquisto técnicamente recuperables, del orden de 681 billones (millones de millones) de pies cúbicos de gas¹⁷ y sólo se enuncia someramente el problema relativo a los importantes volúmenes de agua requeridos para su explotación, aspecto relevante en un país con fuerte estrés hídrico, que debiera ser una limitante para enfriar el entusiasmo respecto de esos recursos, pero parece que no es obstáculo para los eternos constructores de escenarios optimistas de inversión.

Como veremos en seguida, para validar esta situación, quienes pretenden vender mediáticamente el enésimo “auge petrolero” trastocan elementos de una crisis energética real (el descenso acelerado de la productividad en la

¹⁵ Véase Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores (2012: 28).

¹⁶ Véase Israel Rodríguez (2012: 25).

¹⁷ En comparación, China cuenta con 1275 Bpc, Estados Unidos: 862 Bpc, Argentina: 774 Bpc y junto con México poseen 54.2% del total mundial. Datos publicados por el Departamento de Energía de Estados Unidos (2011) y tomados de Sener (2011: 19 y 42, gráfica 15).

extracción de gas natural de la Cuenca de Burgos, junto con el declive de sus reservas de crudo, así como la producción total, que ha venido de la mano con un reciente énfasis en su recuperación) y soslayan los aspectos de una dificultad que en rigor es aparente (el exceso de pasivos laborales, la insuficiencia de fondos de pensión y de recursos financieros para invertir).

Echemos pues un vistazo rápido a los indicadores operativos y financieros de Pemex. Desde 1998, tras adoptar una nueva forma de contabilizar las reservas (siguiendo normas de la US Securities and Exchange Commission), éstas pasaron de 42.1 a 25.2 miles de millones de barriles de petróleo crudo equivalente (mMbpce), hasta llegar en 2011 a sólo 10.2 (mMbpce), lo que representa 60% menos que en 1998 (gráfica 1).

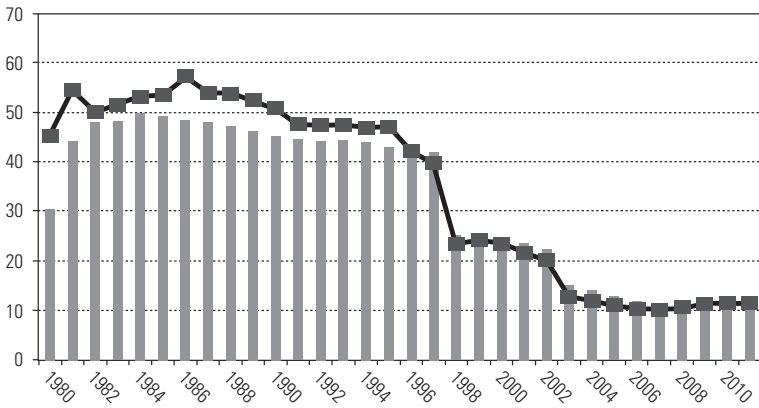
Si vemos el comportamiento de la producción (gráfica 2), encontraremos primero una tendencia ascendente que va de 1990 a 2003, año que alcanzó la cifra más alta, de 3 371 miles de barriles diarios (mbd), para descender desde entonces hasta 2011, cuando el volumen alcanza sólo 2 550 mbd, esto es, registra una caída de casi 24.4 por ciento.

En la gráfica 3 podemos observar que el comportamiento de las reservas de gas natural sigue un patrón similar al de las reservas de crudo: crecen entre 1980-1984, luego tienen un descenso suave que va de 1984 hasta 1997, y finalmente sufren un desplome en 1998 que se prolonga hasta 2011.

Es interesante comparar eso con el comportamiento de la producción de gas natural (gráfica 4), pues ahí se puede observar un crecimiento constante entre 1990 y 1998 luego, un declive entre esa fecha y 2002, para finalmente crecer sistemáticamente hasta 2009 y estancarse para comenzar un declive en 2010-11.

Por eso hemos insistido mucho en que los patrones de especialización que el neoliberalismo ha asignado a México en las relaciones comerciales energéticas con Estados Uni-

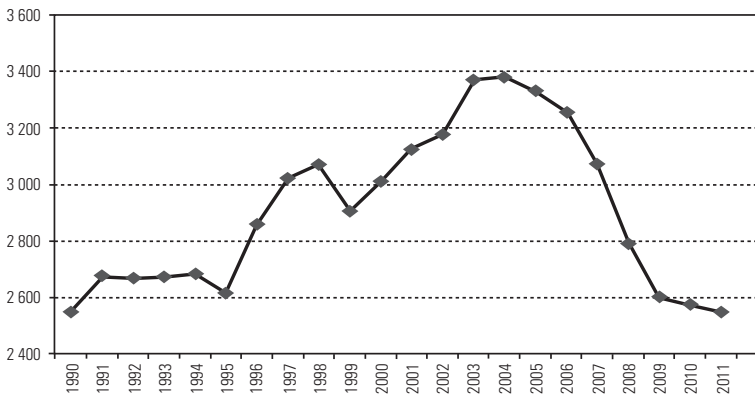
GRÁFICA 1. RESERVAS DE CRUDO (mMBPCE) Y R/P (AÑOS) EN MÉXICO



Reservas en miles de millones de barriles de petróleo crudo equivalente (barra); línea: R/P.

Fuente: elaboración propia con base en el SIE (Sistema de Información Energética), www.sie.sener.gob.mx.

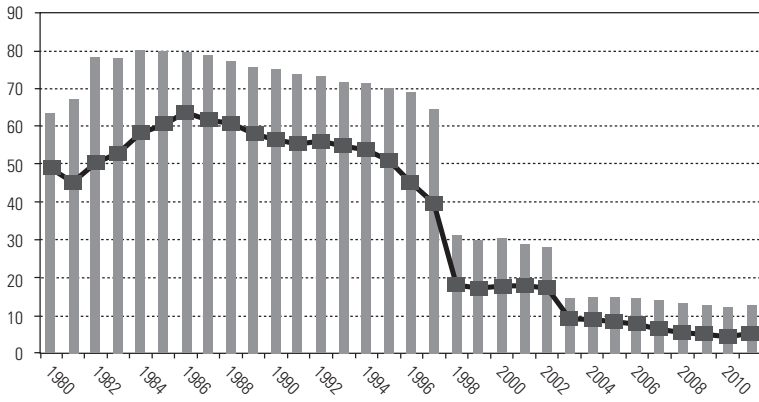
GRÁFICA 2. PRODUCCIÓN DE CRUDO EN MÉXICO (MBD)



mbd: miles de barriles/día.

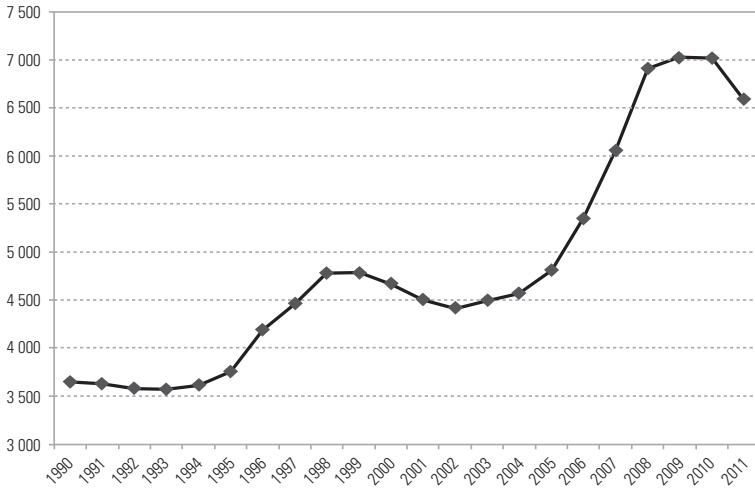
Fuente: elaboración propia con base en el SIE.

GRÁFICA 3. GAS NATURAL. RESERVAS (Bpc) Y R/P (AÑOS) EN MÉXICO



Reservas en Bpc: billones de pies cúbicos (barra); línea: R/P.
 Fuente: elaboración propia con base en el SIE.

GRÁFICA 4. PRODUCCIÓN DE GAS NATURAL EN MÉXICO (Mpcd)



Mpcd: millones de pies cúbicos día.
 Fuente: elaboración propia con base en SIE.

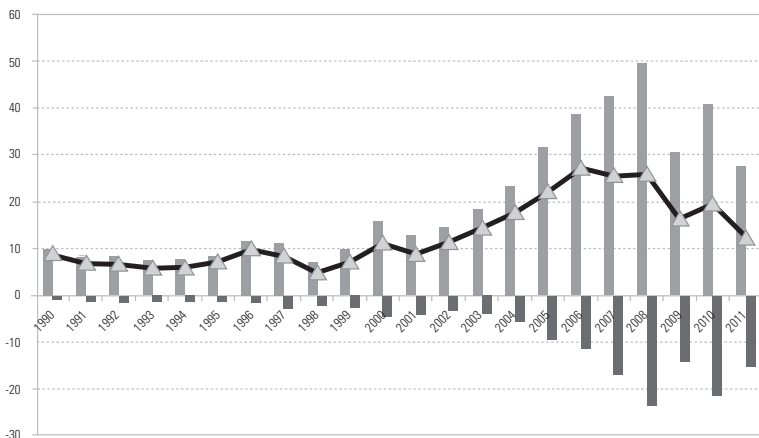
dos, son claramente neo-coloniales: hacemos exportaciones netas de petróleo crudo y petroquímicos, en tanto importamos gas natural y petrolíferos, pero como el crudo tiene el mayor valor, ello resulta en una balanza comercial positiva (gráfica 5).

Aunque vale la pena señalar que las tasas de crecimiento han estado muy diferenciadas: las exportaciones de crudo en los comienzos del TLCAN crecieron 61% entre 1990-2000. Luego, en los tiempos de la transición del TLCAN al ASPAN crecieron 210% entre 2000 y 2008, para caer a -44% entre 2008 y 2011 debido al descenso de la producción. Y sin embargo, como dato más importante y significativo: el porcentaje de las exportaciones respecto a la producción siempre se ha mantenido prácticamente constante, con un promedio para el periodo completo de 53%. Aquí está también la evidencia de lo que hemos criticado reiteradamente como “políticas depredadoras”.

En conjunto, podemos decir que las cifras muestran por sí solas la realidad de un mal desempeño del sector mexicano de hidrocarburos, sin duda debido a la prevalencia de las políticas neoliberales, pues hay caída en las reservas, en la producción y en las exportaciones de crudo, mientras que han aumentado las compras de petrolíferos y de gas natural, de manera que las importaciones netas respecto de las exportaciones de crudo entre 1990 y 2011 nos ponen en una situación en la que por cada dólar exportado, casi 50 centavos se destinan a las importaciones (gráfica 6).

Si a eso sumamos el problema del endeudamiento sistémico propiciado por las autoridades panistas (y priístas) en Pemex, tenemos una empresa estatal agobiada por el peso de los pasivos, el deterioro de sus condiciones operativas y la carga de las importaciones. Entre 2000-2011, años de la llamada “alternancia panista”, el endeudamiento ascendió a 1.3 millones de millones de pesos (B\$ constantes de 2003), pero sorprendentemente por tratarse de un periodo

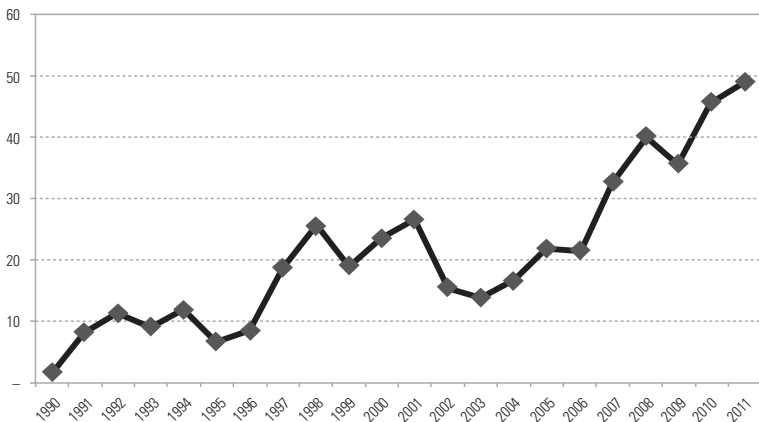
GRÁFICA 5. COMERCIO EXTERIOR DE PEMEX (mMDCORR)



mMDCORR: miles de millones de dólares corrientes.

Fuente: elaboración propia con base en SIE.

GRÁFICA 6. PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES NETAS VS. EXPORTACIONES DE CRUDO DE PEMEX



Fuente: elaboración propia con base en SIE.

de altos precios internacionales del petróleo, entre 2000-2006 (bajo la administración de Vicente Fox), creció 19%, mientras que el otro 81% ocurrió en los primeros cinco años de la administración de Felipe Calderón (2007-2011); y estos montos hablan de que *no ha habido restricciones financieras* para la paraestatal.

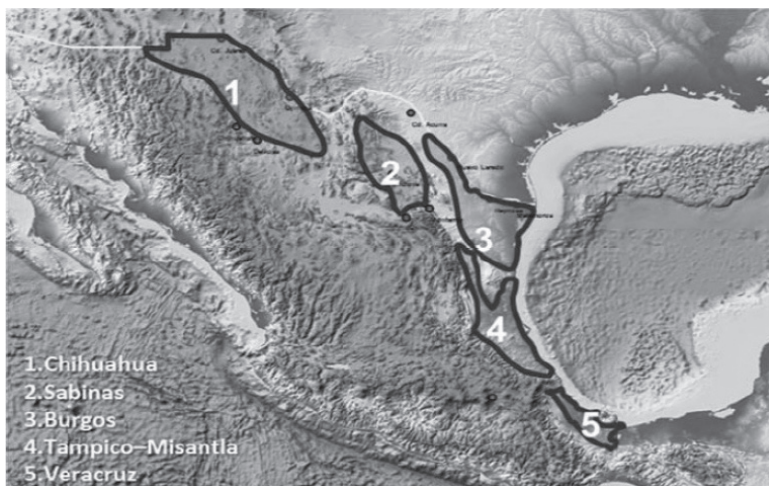
*México en la independencia energética
de América del Norte*

Como Pemex está endeudada y han disminuido las reservas y la producción de petróleo, quedará forzada a una apertura al capital privado. Los voceros gubernamentales y extranjeros argumentan que la única opción que queda es recurrir a nuevos métodos de contratación con las compañías privadas y eso, eventualmente, significaría transformar a Pemex en una asociación público-privada, que es el esquema que multiplica y potencia el parasitismo del capital financiero sobre la empresa.

Hay otras dos insistencias significativas relacionadas con la supuesta *abundancia de recursos energéticos de México*: la “urgencia” de explotar los yacimientos en aguas profundas y, en la cercanía, los de gas de esquisto, porque ya está en marcha la extracción de este último en Estados Unidos. Los documentos oficiales de la Sener hablan de que tenemos unas reservas de gas de esquisto entre 150 y 459 Bpc,¹⁸ repartidas esencialmente entre los estados de Veracruz, Tamaulipas, Coahuila y Chihuahua. La tragedia, literalmente, de estas consideraciones está en que se trata, por lo menos, de dos estados con fuerte presión hídrica y los otros dos con niveles de deterioro importante de los acuíferos. De modo que, vestidos de “verde”, nos quieren arrastrar a esquemas de explo-

¹⁸ De acuerdo con estudios realizados por Pemex en 2010, cifra que el Departamento de Eenergía de Estados Unidos elevó a 681 Bpc en 2011.

MAPA 1. SHALE-GAS EN MÉXICO



Fuente: Sener (2012a: 42).

tación energética que complicarán notablemente los efectos del cambio climático y la disponibilidad de agua.

Concluyendo: la estrategia neoliberal para el sector energético mexicano ahora se dirige a ahondar su dependencia de Estados Unidos, pero además, a aplicar una transformación estratégica de Pemex darle *autonomía financiera y operativa*. No se parte de cero: el saldo que deja Felipe Calderón es un panorama de discrecionalidad total, de prácticas patrimonialistas sobre las empresas estatales, actuando siempre por encima de las regulaciones existentes. Al respecto se pueden citar varios escándalos sobre torpes manejos de inversiones asociadas a Repsol, las evidencias de un práctica permanente de subejercicio del gasto en las refinerías de Pemex para poder seguir importando gasolinas desde Estados Unidos, la maniobra que hay detrás del ejercicio de los mínimos recursos destinados al mantenimiento, que no ha

hecho sino multiplicar los accidentes en diversas instalaciones, desde ductos hasta refinerías, y recientemente, hasta en plenas oficinas centrales, según la versión oficial; hay también un *contratismo* financieramente desbordado, sin resultados productivos visibles en la cuenca de Chicontepec y en otros espacios.

Y sobre todo, se ha llevado a cabo de una política con duración legal de tres años, de precios con aumentos mensuales en las gasolinas bajo el argumento de que “hay que disminuir los subsidios para desalentar el consumo excesivo, aplicando muy pequeños aumentos mensuales de precios”. En esa lógica “verde”, la borrachera de los especuladores financieros con los recursos de Pemex, la deben pagar los consumidores *ecológicamente irresponsables*.

Dotar de autonomía financiera a Pemex será el camino para reducir su carga fiscal y redirigirla a toda la población, probablemente por medio de un aumento y generalización del IVA según recomienda la OCDE. Sería una forma de abrirle espacios al capital privado, nacional y extranjero, para que disfruten de los altos márgenes de ganancia con que opera Pemex. Sacar a la empresa del presupuesto federal implicaría aumentar la opacidad administrativa y financiera que hoy tiene (no se sabe a ciencia cierta el monto y destino de las participaciones de los estados en los ingresos extraordinarios de Pemex), acentuar las prácticas depredadoras y poner al mercado interno de petrolíferos en manos del capital transnacional.

Está medianamente claro que en la secuencia de las reformas neoliberales veremos primero la reforma fiscal y poco después la energética, pues en México van de la mano. Pero ese proyecto no tiene el terreno llano: la resistencia social va a desempeñar un papel en la definición de estas políticas, cuyo sentido general e implicaciones, entienden cada vez sectores más amplios de la población.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez Béjar, Alejandro (2009), *Agotamiento de la integración energética depredadora hacia el Norte y alternativas de desarrollo regional sostenible con el Sur*, ponencia en la mesa redonda sobre “Integración Regional”. XVIII Conferencia Internacional de la Aefeial, “Políticas Heterodoxas para el Desarrollo y la Paz en América Latina”, México, 15-17 de abril.
- _____ (2011), “De la crisis financiera a la recesión internacional: respuestas nacionales e implicaciones sociales”, en Jaime Estay y Alejandro Álvarez (coords.), *La crisis del capitalismo. Desarrollo global y en América Latina*, México, UNAM/BUAP.
- Consultoría Jurídica de la Secretaría de Relaciones Exteriores (2012), *Acuerdo entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América relativo a los yacimientos transfronterizos de hidrocarburos en el Golfo de México*, México, Gobierno Federal, 20 de febrero.
- Cowan, Richard y Jeremy Pelofsky (2009), *Congress Sends 787 Billion Stimulus to Obama*, Reuters, 14 de febrero.
- DOE/USA (2011), Departamento de Energía de Estados Unidos, abril.
- ECPA (s/f), *Initiatives Energy and climate partnership of the Americas*.
- Insulza, José Miguel (2010), *A sustainable energy, climate future is our vision for Western Hemisphere*. Disponible en: <http://www.ecpamericas.org/Data/Files/News/Jose_Miguel_INsulza_20100421_eng.pdf>.
- International Energy Agency (2011), *World Energy Outlook*, París, Cedex.
- Klare, Michael (2012), “La propuesta energética de Romney busca más injerencia de Estados Unidos en Pemex”, David Brooks entrevista a Klare, Michael, en *La Jornada*, México, 2 de noviembre.

- _____ (2012), *The New Golden Age of Oil that wasn't*. Disponible en: <<http://www.tomdispatch.com/dialogs/print/?id=175601>>. Fecha de consulta: 4 de octubre.
- Montes Nora, Lina (2012), “Pidiregas, eslabón financiero en la cadena de privatización del sector energético mexicano”, en José Luis Calva (coord.), *Análisis estratégico para el desarrollo. Volumen 8: Crisis energética Mundial y futuro de la energía en México*, México, Consejo Nacional de Universitarios/Juan Pablos.
- Pemex (2010), cifra que el Departamento de Energía de Estados Unidos elevó a 681 Bpc en 2011.
- _____ (2011), Informe Anual.
- Rodríguez, Israel (2012), “Un ardid político el anuncio del nuevo yacimiento petrolero, consideran expertos”, en *La Jornada*, México, 7 de octubre.
- Sener (2011), *Estrategia Nacional de Energía 2012-2026*, México, Gobierno Federal.
- _____ (2011a), *Estrategia Nacional de Energía, 2011-2026*, México, Gobierno Federal.
- USTR (2009), *Ron Kirk remarks On Transpacific Partnership Negotiations*, Washington, D.C. Disponible en: <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2009/december/ustr-ron-kirk-re>>.

7. EXCLUSIÓN, SOBREXPLORACIÓN Y MIGRACIÓN: EL CASO MÉXICO

*Juan Arancibia**
*Genoveva Roldán**

INTRODUCCIÓN

El regreso del Partido Revolucionario Institucional (PRI) a la Presidencia de la República en 2012 tiene un importante significado político, que ha generado expectativas tanto en el plano nacional como internacional, en cuanto al futuro inmediato y mediano de la economía mexicana. El anuncio de un conjunto de reformas con la intención de “mover al país”, supuestamente, responde al diagnóstico presentado por el *Pacto por México*, firmado por el Partido de la Revolución Democrática (PRD), el Partido Acción Nacional (PAN) y promovido por el PRI, en cuanto a que la economía mexicana debe remontar el crecimiento mediocre que ha tenido, la pobreza, la inseguridad y las debilidades de los mercados laborales, entre otros desafíos. Dichas reformas significan un reforzamiento de los lineamientos generales y especí-

* Académicos del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, miembros de la Unidad de Investigación de Economía Política del Desarrollo. Correos electrónicos: juanc@unam.mx; grolدان@unam.mx

ficos del modelo económico neoliberal, a lo cual serviría como soporte el hecho de que México se transformaría en una economía “emergente” y contar con estabilidad en sus indicadores macroeconómicos los que, en conjunto con las reformas estructurales, le permitirían ser destino de importantes flujos de inversiones extranjeras y con ello poder salir de su pobre crecimiento.

Diagnóstico parcial que, evidentemente, incluye algunos de los retos principales, sin embargo resultan incompletos si no se atienden las causas que los explican. El diagnóstico integral y profundo exige una reflexión sobre el modelo implementado hace más de tres décadas, sus insuficiencias estructurales y resultados, que vaya más allá de la idea de que no funciona exitosamente por estar incompleto. En este periodo, cabe destacar que las diferencias en política económica entre los partidos en alternancia, PRI y PAN, han sido minúsculas. Ambos han manifestado un acuerdo básico en las reformas priístas y panistas, las cuales ya han sido aprobadas entre 2013 y 2014 y se supone que en los próximos cinco años, se dará su profundización y empezarán a dar los resultados que los neoliberales esperan. Esta situación genera grandes preocupaciones para aquellos que consideramos que el actual panorama económico es resultado de un modelo que no tiene en cuenta el bienestar de la mayoría de los mexicanos.

El punto de partida en este análisis es recuperar el significado económico y social que tiene el hecho de que el modelo neoliberal, con una base manufacturera-exportadora, apenas ha logrado un crecimiento promedio de 2.3% del PIB y de 0.7% del PIB *per cápita* (en los últimos 30 años). Una de sus características centrales ha sido su carácter “maquilador”, que contempla la llegada, incompleta y desintegrada respecto a las capacidades productivas nacionales, de las nuevas tecnologías. La inserción en el proceso de globalización se realizó sacrificando los encadenamientos industriales que

se habían alcanzado durante el modelo de sustitución de importaciones en sectores como el automotriz, energético, petroquímico, minero y agroindustrial. En este proceso desintegrador un eslabón definitivo ha sido la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), que sólo generó cierto dinamismo durante sus primeros años, de tal manera que en los seis últimos años de la década de los noventa, la economía creció 3.5%; apenas un poco más de la mitad del crecimiento del modelo anterior, cuando se pronosticaba en alrededor de 6.4% del PIB. No obstante los mediocres resultados obtenidos después de casi 30 años de neoliberalismo, la derecha económica y política mexicana (PAN y PRI) insisten en que los problemas se solucionarán con la profundización de las reformas estructurales neoliberales, bajo dos premisas: la primera es que el modelo no había funcionado bien porque las reformas no se habían completado y habrían faltado la laboral (aprobada en septiembre de 2012), la educativa (aprobada entre enero y septiembre de 2013), la fiscal y la energética actualmente en discusión en el Congreso.¹ La segunda premisa es que los problemas de la economía serán resueltos por la inversión extranjera, la cual llegará sobre todo a la energía, es decir, al petróleo, gas y electricidad. Es posible que la inversión extranjera pueda dar un impulso al crecimiento durante un cierto periodo, pero evidentemente no podrá y no está interesada, ni es su misión histórica resolver los problemas de la dependencia y el subdesarrollo.

Aunque hay muchos temas importantes y relevantes, este trabajo toma como objeto de trabajo al mercado laboral, especialmente la informalidad y la migración internacional, particularmente hacia Estados Unidos. Se entiende que los problemas que presenta la economía para generar empleos

¹ Fueron aprobadas recientemente, en particular la energética cuyas leyes secundarias se expidieron en agosto del 2014.

asalariados y “decentes” devienen de la incapacidad de la acumulación de capital para crearlos, tanto por el volumen de la misma, cuanto por las características que presenta en relación con la composición orgánica del capital, dada la “dotación de factores” del país. Esta incapacidad está reforzada por la distribución desigual de la riqueza y el ingreso, lo cual implica límites a la capacidad de crecimiento de las empresas dedicadas al mercado interno, que son la mayoría. El modelo de exportador potencia los límites del crecimiento y la creación de empleo asalariado, en tanto el mercado interno no le interesa, y, por el contrario, apuesta por bajos salarios como instrumento de competitividad internacional.

Además de esta breve *introducción*, el trabajo se presenta en dos apartados. En el primero se exponen las principales consideraciones a las que dan lugar las características de la acumulación de capital en México y las tendencias que le imprime a sus mercados laborales. En el segundo, los factores que impulsan las migraciones laborales de mexicanos hacia Estados Unidos y cómo esto se ha convertido en un fenómeno que trastoca la magnitud real de la problemática del empleo en México. Por último, a manera de conclusiones, se exponen las reflexiones finales que motivaron la investigación realizada.

ACUMULACIÓN DE CAPITAL E INFORMALIDAD

En la economía capitalista la generación de empleo depende fundamentalmente del volumen y de la velocidad de acumulación de capital y de las características tecnológicas que asume. En el caso de algunas economías latinoamericanas también ha sido y sigue siendo importante el crecimiento de la población, no como determinante, pero sí como un elemento (dado el crecimiento significativo de la misma) que ha impactado sobre las tasas de desempleo y subempleo. Esa

acumulación ha sido históricamente insuficiente para absorber la fuerza de trabajo disponible, surgiendo el fenómeno de lo que alguna vez se llamó marginalidad (con su teoría y todo), es decir, la existencia de un segmento sustantivo de la población de trabajadores potenciales que no pueden ser absorbidos por el sistema, que no entran en la definición clásica de “ejército industrial de reserva”, porque nunca lograrán ser incorporados como segmento al espacio productivo del capital, al ahora llamado “empleo formal”, aunque cumplen con las funciones que a dicho ejército se le han atribuido.

La incapacidad del sistema capitalista para incorporar a la fuerza de trabajo disponible tiene su origen histórico en la tendencia a la elevación de la composición orgánica del capital² y en su desarrollo como sistema mundial, en la permanente tendencia a la exclusión de crecientes masas de trabajadores, en la desigualdad que se va agudizando y en la mayor intensidad de la explotación; fenómenos especialmente intensificados en la preeminencia actual del modelo capitalista neoliberal globalizador. La desigualdad creciente está por detrás de las crisis que sufre el sistema, especialmente en la que inició en 2008 y que aún no ha terminado.

Dado que el sistema no tiene capacidad de inclusión mediante la creación de empleos como resultado de la acumulación, un número creciente de trabajadores tienen que buscar la manera de autoemplearse, esta necesidad hace crecer constantemente el número de ellos en la llamada economía informal. A ese fenómeno del autoempleo se agrega un

² La globalización y la rápida revolución tecnológica tienen sus ventajas y desventajas, pero el rápido ritmo de globalización y de progreso tecnológico conlleva problemas comunes en todos los países. La competencia se torna indiscriminada y los cambios económicos que trae consigo la confluencia de la integración económica mundial con los adelantos técnicos, pueden engendrar inestabilidad y dificultades para el empleo de una gran parte de la población activa de un país. (Cinterfor, s/f).

ejército también creciente de trabajadores que, aun siendo asalariados en empresas formales, incluido el gobierno, se encuentran en condiciones de informalidad, por no tener contrato escrito, por no tener acceso a la seguridad social o porque con ellos no se cumplen de diversas maneras las leyes laborales. Se trata de trabajadores que sufren intensos procesos de explotación, un ejemplo muy claro de ello es el *outsourcing*.

Consciente el sistema de su incapacidad de inclusión, procura transformar sus carencias en virtud, y lanza la idea de que todos tenemos que ser emprendedores, empresarios y para avanzar en ello, genera incubadoras de empresarios en las universidades, lanza campañas propagandísticas ensalzando dicha condición como la más deseable para cualquier trabajador (ser independiente y su propio patrón), sitúa el ser empleado o trabajar para otro como una actitud conformista, falta de ambición, que casi bordea con la mediocridad. Cada uno debe crear su propio empleo y, si es posible, el de otros y esto es mejor que ser empleado del capital o del gobierno.

A nivel mundial, pero especialmente en los países dependientes y subdesarrollados, el empleo viene sufriendo varios procesos en su estructura: un primer proceso se ha dirigido hacia la privatización, es decir, en correspondencia con la privatización de las empresas, el empleo público ha disminuido y ha aumentado el privado, lo cual ha significado menor estabilidad y menos protección laboral y social. Un segundo proceso se ha dado en la dirección de la informalización del trabajo, y eso ocurre no sólo en el contexto del trabajo por cuenta propia, sino también en el espacio del trabajo formal de las empresas y del Estado. Un tercer proceso ha ido en la dirección de la tercerización, es decir, ha disminuido el trabajo en la agricultura, en la industria, en los servicios productivos, y ha crecido en el comercio y demás servicios no-productivos, especialmente en los personales,

sociales y financieros. Un cuarto proceso va en la dirección de la subcontratación, el llamado *outsourcing*.

Finalmente, el resultado del conjunto de dichos procesos es la inestabilidad y la precariedad en el empleo (crecimiento en la rotación del mismo y disminución en la permanencia en los puestos de trabajo), aumento de la explotación de la fuerza de trabajo y con ello crecimiento de la desigualdad. La alta rotación del empleo está debilitando y/o restringiendo los procesos de capacitación o calificación que realizaban las empresas, pues no conviene capacitar trabajadores que van o pueden ser despedidos pronto.

Los cambios en la estructura del empleo y la flexibilización laboral, aunados a la pérdida de poder de los sindicatos y la transformación de los Estados en instrumentos directos del capital, han llevado a una creciente *precarización laboral*. La precarización que ha sido construida por el capital mediante las reformas estructurales y las políticas económicas, se fortalece en su reproducción cotidiana por el crecimiento del desempleo y del subempleo estructural que la propia precarización va construyendo. Entre otras manifestaciones, esa precariedad se expresa en la creciente presencia de trabajadores asalariados sin contrato y con contrato temporal. Hacia el año 2000 la cifra llegaba a 74% en Perú, 45% en Colombia, 40% en Argentina y 36% en Chile.

Una manifestación muy clara de la precarización de las relaciones laborales se encuentra en la notable presencia del sector informal, mismo que fue definido en la XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, de la siguiente manera

[...] la noción de *empleo informal* se basa en las características del *empleo, trabajo o puesto* de la persona y considera que las personas con un empleo informal son aquellas que en su relación laboral no están cubiertas por las normas de protección establecidas en la legislación laboral o social, sea por razones de hecho

o de derecho [...] Con este criterio se abre la posibilidad de encontrar un segmento importante de empleo informal en el sector de empresas formales o registradas, porque la informalidad en el trabajo de estas personas deviene de una situación de incumplimiento de la legislación laboral o social (OIT, 2011: 66)

No menos de la mitad de la población trabajadora urbana de América Latina³ se encuentra en la informalidad; las cifras son más altas en los países con menor nivel de desarrollo en el concepto capitalista del mismo, pero países como México⁴ y Colombia están muy por encima de 50%, las cifras también son muy altas en Argentina y Brasil.

³ "...hacia fines de la década alrededor de 50% de la población ocupada no agrícola tiene un empleo informal (en un grupo de 16 países de la región), según las definiciones de la 15ª y 17ª Conferencias Internacionales de Estadísticos del Trabajo, que identifican este fenómeno tanto en el sector informal como en el segmento de empresas formales y en el servicio doméstico. De esta cifra, 30 puntos porcentuales corresponden a empleo en el sector informal de empresas. Pero además, hay 14 puntos que involucran a personas con empleo informal, que aunque están empleadas en el sector formal de las empresas, no tienen protección social y seis puntos porcentuales en el servicio doméstico. En cifras absolutas, un total de 93 millones de personas está en el empleo informal en 16 países de la región. De éstos, 60 millones están en el sector informal de empresas, 23 millones tienen un empleo informal, aunque trabajan en empresas formales y 10 millones se desempeñan en el servicio doméstico. Las cifras reflejan la envergadura del desafío de la informalidad en la región..." (OIT, 2011: 15).

⁴ En el cuarto trimestre de 2012, las personas que trabajan en la informalidad sumaron 28.9 millones, nivel superior en 0.3% respecto del mismo periodo del 2011, informó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). En otras palabras, prácticamente seis de cada 10 mexicanos ocupados trabajan sin seguridad social ni prestaciones laborales, y tampoco tienen acceso a servicios de salud de calidad, ni salario fijo.

Al dar a conocer los datos estructurales de ocupación y empleo, el organismo presidido por Eduardo Sojo precisó que de los 28.9 millones de trabajadores informales, 13.5 millones laboraron como taxistas, vendedores ambulantes u otros oficios que no generan ingresos estables, además de que no cuentan con una sola prestación social.

Partiendo de la definición de la OIT es posible constatar que el empleo informal no sólo se sitúa en el sector de la economía calificado (denominado) como tal, sino que también hay trabajo informal en el seno de la economía formal (como muestra la gráfica 1), en efecto, para el caso de México cerca de 20% de la informalidad total corresponde a personas que trabajan en empresas formales⁵ (en 2012 llegaba a 25%), para el caso de Perú el porcentaje es de 21%, en Argentina llega a 17% y para Brasil es de 18 por ciento.

No menos grave desde el punto de vista de los trabajadores y de sus familias, pero también desde la perspectiva de la economía en general,⁶ es que de cada 10 nuevos empleos que se están creando, entre seis y siete corresponden a empleos informales. Esta circunstancia está aumentando la precariedad laboral, pero también va en detrimento del tamaño del mercado interno y de la productividad general de cada una de las economías de la región.

La precariedad también está creciendo por el *outsourcing* o subcontratación, que es un mecanismo usado para abaratar los costos de las empresas, eludiendo el salario social,⁷

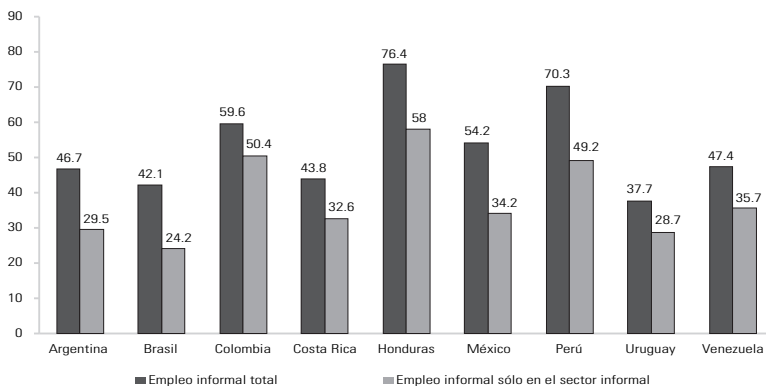
En tanto 2.2 millones de mexicanos se dedican al servicio doméstico remunerado, 6.3 millones pertenecen al ámbito agropecuario y otros 6.9 millones a empresas, gobierno e instituciones, pero laboran bajo modalidades en las que se elude el registro ante la seguridad social (INEGI, 2012: 1).

⁵ Las cifras del empleo informal en el sector formal resultan de restar al empleo informal total el que corresponde únicamente al sector informal.

⁶ Más allá de la dimensión ética del tema, esto pone en peligro la sostenibilidad social y económica del crecimiento. Por ejemplo, una de las raíces de la reciente crisis financiera fue que, ante la pérdida de ingresos de los asalariados estadounidenses, muchos hogares financiaron su consumo y su vivienda con un mayor endeudamiento, lo cual demostró no ser sostenible en el largo plazo.

⁷ El salario social es aquel que los trabajadores obtienen mediante prestaciones sociales de diversa índole contenidas en el contrato colectivo y en la legislación laboral (seguridad social y salud y todo lo que esto puede incluir). Se pueden considerar también como parte del salario social los servicios gratuitos prestados por organismos del Estado de manera colectiva, como salud, educación, entretenimiento, seguridad pública, etc., y

GRÁFICA 1. AMÉRICA LATINA: EMPLEO INFORMAL TOTAL
Y SÓLO EN EL SECTOR LLAMADO INFORMAL, ALREDEDOR DE 2010
(COMO PORCENTAJE DEL EMPLEO NO AGRÍCOLA)



Fuente: Organización Internacional del Trabajo (2011).

esquivando los problemas vinculados a la contratación y el despido y alejando los conflictos sociales de las empresas para las cuales realmente prestan sus servicios los trabajadores al trasladarlos a este nuevo tipo de empresas, las cuales no tienen plantas o espacios laborales propios, y que van rotando a los trabajadores que contratan por distintos lugares de trabajo, especialmente cuando las tareas requieren escasa calificación.

Por otro lado, la mayoría de los empleos que se están creando en la actualidad (ocho de 10) se generan en el sector terciario, esto es un resultado histórico del desarrollo del capitalismo en las economías centrales o dominantes, pero en el caso de América Latina, aunque hay elementos propios del desarrollo capitalista, mucho tiene que ver la tercerización acelerada dada por el empleo informal, pues

difiere del salario directo, que es el pagado exclusivamente como contra-prestación del servicio en el puesto o cargo ocupado.

aquellos que no pueden ser absorbidos por la economía formal buscan el autoempleo, que en su mayoría se da en el sector terciario, especialmente en el comercio y los servicios personales.

Los más afectados por las características y las tendencias de los mercados laborales actuales son los trabajadores jóvenes.⁸ Entre ellos el desempleo y la informalidad es mucho mayor que en el caso de los trabajadores mayores de 24 años, para el caso de los trabajadores que tienen entre 15 y 24 años la informalidad alcanza 60.8% en Argentina, 50% en Brasil y 65.9% en México.

Específicamente en el caso de México, la tasa de informalidad laboral⁹ total alcanza 60% de la población en 2013, según el Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI), pero la firma Aregional ha señalado que 65.4% de los trabajadores son informales (*El Economista*, 2012), es decir dos de cada tres (más de 30 millones). En 11 estados del país, que son los que tienen más pobreza, la informalidad es superior a 70%. Un indicador más de la informalidad es que sólo 50% de los asalariados está inscrito en el Instituto

⁸ “[...] Hacia fines de los años dos mil, la tasa de desempleo urbano de los jóvenes triplica la de los adultos. Además, seis de cada 10 jóvenes tienen un empleo informal (del total de ocupados no agrícolas) y uno de cada tres sólo encuentran empleo en el sector informal. De aquellos que logran empleo en el sector formal de empresas, 37 de cada 100 no están protegidos por la seguridad social, porque en la práctica acceden a empleos precarios y son más vulnerables a los ciclos económicos. De persistir estas brechas de trabajo decente se compromete el futuro de estos jóvenes [...]” (CEPAL/OIT, 2012: 15).

⁹ *Tasa de Informalidad Laboral 1*, se refiere a la suma, sin duplicar, de quienes son laboralmente vulnerables por la naturaleza de la unidad económica para la que trabajan, con aquellos cuyo vínculo o dependencia laboral no es reconocido por su fuente de trabajo. Así, en esta tasa se incluye —además del componente que labora en micronegocios no registrados o sector informal— a otras modalidades análogas como los ocupados por cuenta propia en la agricultura de subsistencia, así como a trabajadores que laboran sin la protección de la seguridad social y cuyos servicios son utilizados por unidades económicas registradas (*Página 1/2*, 2013).

Mexicano del Seguro Social (IMSS). Desde la definición de informalidad que ha hecho el INEGI y que concuerda con la de la OIT, más de 50% de los asalariados están en la informalidad por no contar con seguridad social.

Dado lo anterior, la tasa de desempleo que en agosto del 2013 era de 5.17% y la del subempleo que llegaba a 8.5%, no reflejan la verdadera realidad laboral del país, que queda mejor expresada en los porcentajes de informalidad y en la pobreza de la población que supera 50 por ciento.

Impactos adicionales de la creciente informalidad son la caída de la productividad, a pesar de que el país cuenta con sectores productivos de punta como el automotriz y el de electrodomésticos, pero la heterogeneidad estructural productiva es tan marcada que ello no pudo impedir que el país cayera 11 lugares en la eficiencia del mercado laboral, según el índice que mide la competitividad global 2013-2014 del Foro Económico Mundial (pasó de la posición 102 a la 113 entre 148 países). En ese índice el mercado laboral es el elemento más rezagado para México, a pesar de que se aprobó una nueva ley laboral en diciembre de 2012 que flexibiliza y torna precarias las relaciones laborales, y que se ofreció a partir de ello la creación de 300 000 empleos adicionales a los que ya se creaban; en vez de ello, en 2013 se crearon 353 000 empleos menos que en 2012 (de enero a agosto de ambos años).

La apuesta neoliberal acerca de que la flexibilización-precarización aumentaría los empleos no ha funcionado como era de esperar, y lo único que realmente está ocurriendo es un mayor nivel de informalidad dentro del sector formal, una mayor desigualdad social y pobreza que no logra ser plenamente disimulada por los programas sociales focalizados en los más pobres.

Es claro que las intensas transformaciones tecnológicas mundiales no son las causantes de la flexibilización y precarización del trabajo, pero sin duda le sirven de soporte y ex-

cosa. La responsabilidad recae en la globalización capitalista neoliberal, ya que ha generado una nueva división internacional del trabajo, destinada a recuperar las tasas de ganancia e incrementar la acumulación; pero la recuperación tiene como soporte central la intensificación de la explotación de los trabajadores, tanto por el lado del incremento de la productividad y del excedente, como por la baja y/o contención de los salarios reales; por dicho mecanismo el incremento en la productividad va a dar en su mayoría al capital y genera la tendencia al descenso de la participación de los trabajadores en el PIB, por lo tanto empeora la distribución del ingreso.¹⁰ En ese deterioro la heterogeneidad estructural desempeña un papel central, pues permite mantener bajos los salarios en todos los sectores y ramas de la economía, lo cual no mitiga las grandes brechas salariales y de ingreso que se presentan.

En síntesis, la informalidad tiene más posibilidades reales de ampliarse que de disminuir, ya que es una válvula de escape real, ideológica y política para el sistema capitalista mexicano, por ello es ampliamente tolerada y estimulada desde el ámbito oficial, a pesar de las quejas de los sectores empresariales organizados y formales, que acusan especialmente al comercio de competencia desleal. Por otra parte es, en definitiva, un componente estructural del capitalismo dependiente y subdesarrollado de América Latina, aunque su intensidad varíe en cada país de la región.

¹⁰ En el debate global, entre las causas que se pueden atribuir al deterioro distributivo se destacan la desregulación de los mercados y su impacto en la globalización financiera, un cambio tecnológico que favorece el capital frente al trabajo, así como el debilitamiento de las instituciones laborales. Se requiere, en consecuencia, un esfuerzo de políticas públicas que contribuyan a que los aumentos salariales no queden rezagados frente a los aumentos de productividad. CEPAL/OIT (2012).

LA MIGRACIÓN INTERNACIONAL Y SU DOBLE CAUSALIDAD

Ante los temas de desempleo y las condiciones de empleo en México, ha prevalecido una apatía cruel por parte de los tres poderes, así como incapacidad e incompreensión de la sociedad en su conjunto, ya que ha sido fuertemente influida por el discurso de que el impedimento central para una transformación profunda de los mercados laborales ha sido el hecho de que no se ha aprobado la reforma laboral en los dos sexenios previos, o que se trata de procesos relativos al comportamiento de uno de los “factores de la producción”, es decir, del “factor trabajo” que no cuenta con la formación que le permita ser eficiente, productivo y flexible. Así, esta problemática se ha convertido en temas individuales o familiares y, como tal, se enfrentan.

En nuestra opinión, el desempleo y empleo informal en México se ha convertido en un lastre, es el “horror económico” que ya en 1996 Viviane Forrester describía, al señalar que en una parte de la sociedad la vida de sus integrantes transcurre impotente, en ambientes despojados, desalentados, desalentadores; a tal grado son conscientes de ello que prefieren no visualizar la continuación de sus vidas. Por ello a la pregunta de ¿cómo te ves dentro de diez años? un joven respondía: Ni siquiera me veo el próximo fin de semana.

En México, los trabajadores se han desalentado, desesperado, desilusionado y pierden la esperanza de encontrar un “trabajo decente” en el país. Muchos de ellos, como hemos señalado, optan por la *informalidad* o son *cooptados por el crimen organizado*; mientras que otros acuden, “forzados” por las escasas expectativas laborales, a la *migración* hacia Estados Unidos. No todos. El sistema migratorio es resultado de la complementariedad subordinada de la economía mexicana hacia la estadounidense, del subdesarrollo y la dependencia. Por un lado, México cuenta con mercados laborales desarticulados, los cuales han sido resultado de las características

de su inserción en la economía mundial y particularmente de un proceso de acumulación atado a la dinámica de Estados Unidos y que, en los cinco últimos sexenios, se ha profundizado con el modelo neoliberal. Todo ello lo hemos abarcado en el apartado anterior. Este sistema migratorio, con una trayectoria centenaria, se ha convertido en un fenómeno que esconde la magnitud real de la problemática del empleo en México. La otra cara de la moneda, nos presenta una economía, la estadounidense, ávida de fuerza de trabajo barata y flexible, en la que resulta evidente que diversos sectores económicos carecen no de trabajadores, sino de salarios justos y condiciones de trabajo dignas para quienes los realizan; de manera que sólo aquellos que han sido colocados en condiciones de extrema vulnerabilidad estarán dispuestos a aceptarlas.

La migración internacional de trabajadores debe entenderse dentro de las diferentes etapas del sistema capitalista internacional y, para entender a profundidad las causas de la emigración, además de prestar atención central a las condiciones del proceso de acumulación de los países y sectores demandantes, también es necesario estudiar las causas del subdesarrollo en el mundo contemporáneo, ya que este proceso forma parte de la relación global de desigualdad que existe entre los países.

Algunas investigaciones, fundamentalmente aquellas que tienen como sustento teórico el pensamiento ortodoxo, sólo consideran una cara de la moneda para identificar las causalidades de los flujos migratorios, de manera que éstas son atribuidas a las decisiones individuales de aquellos que viven en países con situaciones de atraso, desempleo y niveles salariales bajos. Las condiciones de los mercados laborales de los países receptores sólo aparecen, en el mejor de los casos, como una variable más.

Por medio de esas reflexiones se diluyen las relaciones desiguales y de dependencia que dominan la economía in-

ternacional, las cuales lejos de desaparecer se han profundizado en esta etapa de la globalización capitalista por medio de diversos procesos de integración y de la intervención directa de organismos internacionales en las políticas económicas, en las que los países subdesarrollados son parte de la periferia capitalista, pese a que hoy día han sido denominados como “emergentes”, lo cual continúa contribuyendo a contener ciertas contradicciones de los países centrales.

Desde los países hegemónicos se definen las direcciones, peculiaridades y manifestaciones principales de los procesos de reproducción capitalista, como la emigración de una fuerza de trabajo originaria de otros países que pasa a ser una contribución para su desarrollo. “Más que un simple juego de oferta y demanda, como pregonan los artífices del modelo neoliberal, este proceso se inscribe en las estrategias del capital monopolista internacional para superexplotar la fuerza de trabajo de las periferias con un costo invaluable para los países y regiones de origen” (Márquez y Delgado, 2011: 16).

En este trabajo insistimos en que son las necesidades del proceso de acumulación de diversos sectores económicos de los países receptores las que detonan los flujos; los cuales tampoco se pueden explicar sin introducir el significado de las asimetrías y renovadas relaciones de dependencia de los países atrasados frente a los industrializados. Los desajustes en sus mercados laborales, propiciados por las migraciones internas y hacia el norte, han motivado el incremento, aunque con menor dinamismo, de los flujos migratorios sur-sur. Es el caso de la migración hacia Arabia Saudita y la de Centroamérica hacia el sur y centro de México, particularmente de guatemaltecos hacia la región del Soconusco, Tapachula y Tuxtla, en Chiapas; de hombres y mujeres que se emplean en la región cafetalera, en el trabajo doméstico, servicios y la construcción (Roldán, 2010).

El flujo de mexicanos hacia Estados Unidos, ocupa el primer lugar a nivel mundial, ya que ambos países están posicio-

nados en ese lugar de la lista migratoria por sus respectivos papeles como origen y como destino. En cuanto a los países de donde proceden los inmigrantes, con datos de 2010, México destacaba con 11.9 millones de personas, y en riguroso orden descendente en cuanto a sus aportaciones a los flujos migratorios laborales, se encuentra India (11.4 millones), China (8.3 millones), Bangladesh (5.4 millones), Pakistán y Reino Unido (4.7 millones respectivamente) y Filipinas y Turquía (4.3 millones cada uno). Estados Unidos es el principal país receptor de migración con 42.8 millones de inmigrantes, Rusia recibe 12.3 millones, Alemania 10.8, Arabia Saudita 7.3, Canadá 7.2, Francia 6.7, Reino Unido 6.5 y España 6.4 millones de inmigrantes (BBVA, Conapo, 2013: 20, 21).

En la trayectoria centenaria de este sistema migratorio, en diversos estudios se puede corroborar que se trató de un proceso que se caracterizó, en sus inicios, por su alta tasa de retorno, principalmente dirigida al sector agrícola, concentrada en tres estados de la Unión Americana (Texas, California y Arizona), con predominio masculino y con escasa calificación. En estos procesos han desempeñado un papel destacado las agresivas políticas de deportación, a las cuales se regresa periódicamente, y también se echó mano de la firma de los Convenios Bracero de 1942 a 1964, periodo en el que se estima que se contrataron a cerca de 5 millones y pasó un número similar de indocumentados (Durand y Massey, 2003: 58). Esta intervención del Estado bajo solicitud de agrupaciones patronales, también estuvo presente en Europa (Alemania, Francia e Inglaterra) con los *programas huéspedes*, que apostaban a la movilidad del trabajo, pero acompañada de una institucionalidad que se proponía impedir que se establecieran definitivamente en los países que los demandaban.

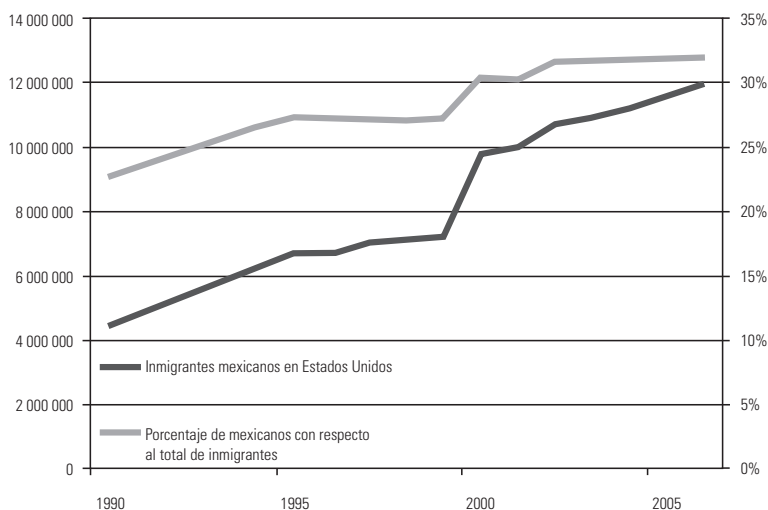
La dinámica laboral de México hacia Estados Unidos irrumpió de forma significativa, diversificada y persistente a partir de los años ochenta. Estos cambios se habían inicia-

do desde la década de los setenta, cuando el perfil europeo del inmigrante en Estados Unidos dejó de ser el dominante, y adquirieron preponderancia los procedentes de América Latina y Asia. Durante 160 años fueron los inmigrantes alemanes quienes ocuparon el primer lugar por origen migratorio y significaban 10% del total; a partir de 1980, pasaron a representar sólo 4% de los inmigrantes. El giro que dio este proceso significó el desplazamiento de Alemania por México.

Ya entrada la segunda mitad de los años setenta se registraban alrededor de 800 000 inmigrantes mexicanos, su presencia en 1980 casi se triplicó (2.1 millones) y, en 1990, ascendía a 4.5 millones; de representar cerca de 3% pasó a significar 23% del total de inmigrantes en Estados Unidos. Al finalizar esta década, el flujo de mexicanos ya era de 30% del total de inmigrantes, como se puede observar en la gráfica 1, lo que en términos absolutos son alrededor de 12 millones de mexicanos (Pew Hispanic Center, 2012).

El impulso en las migraciones laborales en el plano mundial de estos años, no sólo el flujo que se da entre México y Estados Unidos, fue resultado de las características que asumió la reestructuración a la que dio lugar la crisis de magnitud mundial de los años setenta, que configuró mecanismos productivos y de acumulación que han revolucionado el funcionamiento de los mercados laborales, proporcionándole un nuevo espacio a los trabajadores inmigrantes, además de configurar un nuevo perfil de la geografía migratoria. En el conjunto de ese proceso de reestructuración destacan las acciones que, ante la ralentización de la productividad, favorecieron los cambios en la organización de la producción, que se valió de diversas estrategias para reducir los costos de la fuerza de trabajo y contener la resistencia de los sindicatos a flexibilizar las relaciones laborales. Una de las acciones utilizadas ha sido la renovada presencia del trabajo de los inmigrantes en los mercados laborales de los países industrializados, específicamente, en la economía estadounidense.

GRÁFICA 2. INMIGRANTES MEXICANOS EN ESTADOS UNIDOS



Fuente: elaboración propia con datos del Pew Hispanic Center (2012).

En cuanto a las acciones más representativas en la transformación de la naturaleza del trabajo encontramos dos direcciones. La de los procesos productivos que trasladaron su producción a países donde el costo de la fuerza de trabajo es menor, no está sindicalizado, y pueden obtener exenciones fiscales, energía, agua, carreteras, puertos y libre movilidad cuando así convenga a sus intereses; y la de aquellos que no se pueden reubicar y requieren fuerza de trabajo escasamente calificada y barata, en este caso se ha procedido a la incorporación acelerada de trabajadores inmigrantes que son garantía de salarios bajos y condiciones de trabajo muy castigadas, este fenómeno es consistente con el incremento de la inmigración indocumentada y en menor proporción de la documentada en Estados Unidos, de tal manera que, de 1990 a 2006, se duplicó el número de inmigrantes en ese país.

Debemos insistir en que difícilmente se puede explicar la presencia de mexicanos en el flujo de inmigrantes hacia Estados Unidos exclusivamente por la transformación productiva y las modificaciones del mercado laboral estadounidense. Tampoco por la cercanía geográfica, porque del otro lado de su frontera se encuentra Canadá, que no mantiene una migración de estas características hacia su vecino país.

Sin embargo, si a la cercanía geográfica le agregamos factores como la amplia trayectoria histórica de ese fenómeno, que ha permitido que los empleadores estadounidenses valoren a esos trabajadores, así como ciertas condiciones de entendimiento e intuición del mercado laboral estadounidense por trabajadores mexicanos que mantienen situaciones de desesperación, falta de perspectivas e incertidumbre en su país, se puede sostener que todos estos factores forman parte de un escenario que al interactuar con un entorno de atraso y dependencia de la economía mexicana, que ha procesado un mercado laboral estrecho, con incapacidad para absorber la oferta de trabajo, con niveles salariales extremadamente bajos en prácticamente todas las especializaciones y con instituciones sociales y políticas que lo circundan, con tendencias a comprimirlo, se configura un sistema migratorio, cuyo funcionamiento explica la migración mexicana hacia ese país.

Los requerimientos de flujos migratorios laborales de mexicanos hacia la economía estadounidense se han enfrentado a una paradoja teórica y de política pública, en la que el impulso de libertad de movilidad del capital y mercancías a través de las fronteras nacionales, se ha visto acompañada de contención de movilidad laboral, ya sea mediante proyectos de integración, tratados de libre comercio, blindaje de fronteras, políticas migratorias y acciones sociales de índole xenofóbica y racista.

La paradoja de la postura liberal frente a la movilidad laboral de las personas que se dirigen hacia los mercados

secundarios de otros países, a pesar de su formulación coherente y, en algunos casos en apariencia correcta, no encaja con lo que, en general, se espera que pueda producir el pensamiento liberal. Esta paradoja resulta de los principios del liberalismo, que son una expresión de las fuerzas económicas, políticas y sociales, que han estado en juego en sus orígenes y en el estado actual, de ahí su ambivalencia y oscuridad. La expresión actual de la paradoja liberal se expresa en una evidente discriminación contra la movilidad, pero sólo la del “factor trabajo”, postura que ha redundado en grandes beneficios para los países receptores de migrantes, al convertirlos en “ilegales”, abaratando esa fuerza de trabajo y precarizando sus condiciones; lo que pone en evidencia el señalamiento del novelista suizo Max Frisch cuando, refiriéndose a la inmigración europea, escribió: “queríamos trabajadores, pero llegan seres humanos” (citado por CNDH, 1991), que además de trabajar necesitan vivienda, transporte y construyen relaciones sociales, políticas y culturales, con lo cual constatamos, una vez más, que el trabajo no es una mercancía, y que su intercambio por un salario, como señalan Bowles y Gintis, no es uno más entre los intercambios que se realizan en el mercado.

En ese contexto, con un proceso que supera las tres décadas y a cerca de 20 años de haberse firmado el TLCAN, la emigración de mexicanos hacia Estados Unidos involucra a casi 40 millones de mexicanos, por los lazos de parentesco con los que cuentan en aquel país (Tuirán, 2006: 11). Las características que ha adquirido este sistema migratorio le han tornado complejo por las múltiples expresiones que ha adoptado, y por las reacciones sociales y políticas que han generado escenarios opuestos frente a la dinámica migratoria. Cabe señalar que hoy como ayer los inmigrantes mexicanos, son hombres jóvenes en edad laborable. Para el 2005, 72.7% se encontraba entre los 20 y 44 años. Todavía más, casi 50% estaba entre los 25 y 40 años, revelando que se trata de

una población joven, en su momento más alto de capacidad de trabajo. Lo nuevo es que mientras la tendencia migratoria es la juventud ya señalada, en el mercado laboral de los estadounidenses, la estructura revela el acercamiento de los nacidos durante el *baby boomers*, a la edad de la jubilación.

El perfil educativo del inmigrante mexicano, sin olvidar el hecho de que su inserción laboral en muchos casos no corresponde con su nivel educacional, debemos destacar que se ha caracterizado por su baja escolaridad, comparada con la de otros grupos de inmigrantes, aun con otros latinoamericanos. Sin embargo, correspondiendo con la diversificación de su origen, en donde se incrementan los procedentes de las ciudades, esto va acompañado de un nivel de escolaridad más alto que en décadas pasadas.

Los grados de circularidad o tiempos de residencia del inmigrante muestran una trayectoria hacia una mayor permanencia, al establecimiento por periodos más largos, lo cual mantiene una relación estrecha con el sector de actividad al que se dirige, así como al endurecimiento en las políticas migratorias. Mientras en etapas anteriores, se trataba de una migración que fundamentalmente se dirigía a la agricultura, a la cosecha de diversos productos, ésta se encontraba limitada por su carácter temporal o circular. Dicha situación ahora mantiene una dinámica diferente, al incorporarse al sector servicios y aun a la industria de la construcción, a ello se debe el crecimiento de la población residente y baja probabilidad de retorno en los tres primeros años, la cual señala Rodolfo Tuirán (2006), se redujo de 55% en 1987-1992 a 46% en 1997-2002. En los últimos diez años, el porcentaje de mexicanos que han llegado, respecto al total de población nacida en México y que vive en Estados Unidos es de menos de 40 por ciento.

En cuanto a la nueva geografía migratoria generada por el nuevo sistema migratorio tiene una doble direccionalidad: por un lado, la que se localiza en territorio mexicano y en el

país de destino de este flujo, caracterizada no sólo por estar plagada de cambios, sino también de continuidades. En el caso de México vale la pena señalar que en las últimas décadas destaca el aumento de la migración procedente de áreas urbanas y el nuevo origen geográfico de los emigrantes, que se ha extendido más allá de las entidades y municipios que originalmente conformaban este flujo y que han mantenido continuidad migratoria.

Los estados de la República de tradición migratoria son nueve: Aguascalientes, Durango, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí, Colima y Zacatecas. En ellos empezó el reclutamiento de trabajadores con el sistema de enganche a finales del siglo XIX y posteriormente con los programas Bracero. De ellos sólo cinco mantienen una intensidad migratoria muy alta: Durango, Guanajuato, Michoacán, Jalisco y Zacatecas; con intensidad migratoria alta se encuentran Aguascalientes, Jalisco y San Luis Potosí y se han incorporado los estados de Hidalgo, Morelos y Guerrero (Conapo, 2002). En el norte del país se encuentran aquellas entidades donde, en virtud de su vecindad geográfica con Estados Unidos, la migración adquiere características especiales, ya que funcionan como trampolín y receptores de las deportaciones, así como de migración transfronteriza (*commuters*), y donde se observa un incremento sistemático del flujo migratorio: Chihuahua, Coahuila, Tamaulipas, Sinaloa y Baja California. Un fenómeno que se debe destacar es la reciente incorporación de migración indígena de Oaxaca, Puebla, Guerrero, Hidalgo, Chiapas y Veracruz; así como flujos que históricamente habían sido receptores de migración interna, y que ahora se incorporan a la migración internacional: Distrito Federal y Estado de México.

La nueva geografía migratoria, con sus cambios y continuidades, no es exclusiva del país expulsor, sino también incluye al país de destino. El migrante se dirige hacia donde hay trabajo, eso es lo que orienta la decisión de su movili-

dad. En ese proceso desempeñan un papel importante las redes sociales de los inmigrantes y los procesos de reclutamiento, con papeles o sin ellos, de parte de los empleadores, quienes también utilizan las redes y los mecanismos oficiales para extender sus vínculos y para acercarse a los potenciales emigrantes. Los mecanismos son múltiples y por sí mismos exigen una investigación más detenida, baste señalar el caso de los utilizados por las empresas empacadoras de carne de Arkansas, Kansas y Nebraska, quienes acudieron a la publicación de anuncios en periódicos mexicanos para solicitar trabajadores, además de enviar directamente a contratistas en su búsqueda.

Históricamente los lugares de destino fueron California, Texas y Arizona. Situación que no sólo se puede explicar por la cercanía geográfica, ya que la migración que se dirigió al estado de Nuevo México ha sido apenas un 0.35% del flujo total. De tal manera que difícilmente se puede desprender la dirección de los destinos sin destacar la importancia económica que particularmente Texas y California han tenido en la Unión Americana. Esto se puede observar cuando se examina el protagonismo, en cuanto a crecimiento económico, de Texas hacia California. Este último estado, a partir de los años sesenta del siglo xx, pasó a ser el principal receptor de la fuerza de trabajo de mexicanos migrantes, aunque su ritmo de absorción ha disminuido a finales del siglo xx. Por otro lado, el estado de Illinois ha mostrado una trayectoria ascendente como lugar de destino y a partir de los años setenta ha ocupado el tercer lugar como receptor de inmigrantes mexicanos. La expansión hacia el sudoeste se dio hacia los estados colindantes con California: Oregon y Nevada y su ampliación hacia Washington, Idaho y Utah. Entre la región fronteriza del sudoeste y la ampliada se concentra casi 73% de los flujos migratorios (68% y 5%, respectivamente); la dispersión en el territorio estadounidense abarca la Costa Este (11.5%) y la región de los Grandes Lagos, que reúnen a

casi 8% de mexicanos inmigrantes. Sin embargo, los estados que concentran el mayor flujo migratorio son: California, Texas, Illinois, Arizona, Florida, Georgia, Colorado, Carolina del Norte, Nevada y Nueva York (Conapo, 2002).

Pese a que históricamente se han diferenciado los sectores de la economía que requieren inmigrantes y se ha redimensionado su presencia en algunos de ellos, en esta etapa del proceso de acumulación estadounidense, las necesidades de dichos sectores económicos son de trabajadores altamente flexibles, con ambientes laborales y trabajos que son conocidos como los “3d”: *dirty* (sucios), *dangerous* (peligrosos) y *difficult* (difíciles), los cuales son propios de todas las realidades a donde se incorporan los migrantes laborales con calificación mínima. En Japón, los trabajos que ocupan los migrantes son conocidos como los “3k”: *kitsui*, *kitani* y *kiken* (difíciles, sucios y peligrosos). Estos empleos proporcionan salarios que son superiores a los obtenidos en las sociedades de origen, por igual trabajo. Sin embargo, de la misma manera no debemos perder de vista que los salarios más altos, tienen como contraparte costos de vida superiores y son los más bajos en las escalas salariales, lo cual convierte a estos empleos en precarios, respecto a esa realidad.

La sociedad estadounidense se encuentra muy lejos de ser un paraíso, de tal manera que los inmigrantes mexicanos se incorporan a un mundo con fuertes contradicciones en los mercados laborales, con importantes desigualdades sociales y niveles de pobreza, déficit en vivienda, salud y transportes, además de enormes problemáticas sociales en cuanto a la desintegración social, drogadicción y resquebrajamiento en su democracia; convirtiendo el sueño, para muchos de ellos, en una pesadilla.

Este paradigmático sistema migratorio no ha estado al margen de la crisis del capitalismo que tuvo algunas graves expresiones en 2008 y que no termina de remontarse. En julio de 2011, desde diversos foros se empezó a llamar la

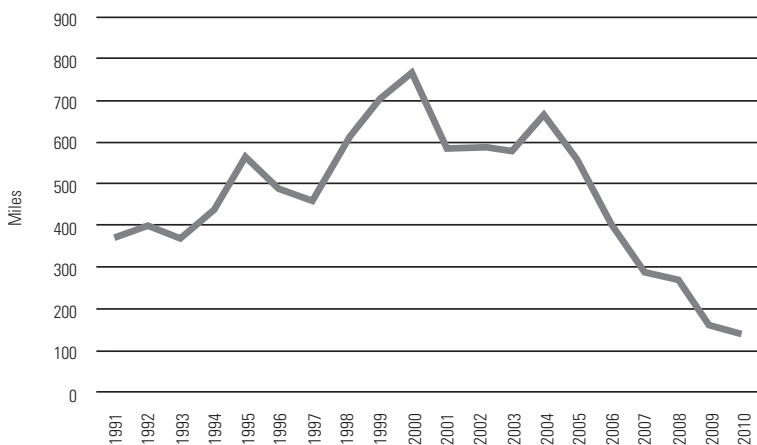
atención sobre el hecho de que la vitalidad de este mercado laboral internacional se ha visto menguada en los últimos cinco años, y todo parece indicar que transita por una reconfiguración en sus expresiones más significativas. Los datos que se aportan son que entre 2007 y 2011 se observó una disminución de alrededor de 900 000 inmigrantes mexicanos indocumentados en Estados Unidos; en cuanto al flujo de mexicanos hacia aquel país entre 2005-2010 se observó una disminución de más de 50% respecto a la que se dio entre 1995-2000. La migración documentada de mexicanos (2007-2011), tuvo un aumento de apenas 200 000 inmigrantes (Pew Hispanic Center, 2012). En la edición de junio de 2011 de *Situación Migración México* (www.bbva-research.com), se señala que desde 2007 el número de migrantes mexicanos permanece constante. Estas fuentes concluyen que la migración neta de México ha caído a cero, ya que la migración entre 2005-2010 fue de 1.4 millones; mientras que la cantidad de mexicanos y sus hijos que han regresado a México en el mismo periodo, es del mismo monto (véase gráfica 3). Otro indicador que se menciona para corroborar esta tendencia en la pérdida de dinamismo del flujo migratorio, es el descenso en el número de detenciones que realiza la policía fronteriza, ya que mientras que en 2005 eran de más de 1 millón, en 2011 disminuyeron a 286 000.

Cabe señalar que las informaciones presentadas por Jeffrey Passel, del Pew Hispanic Center, por Douglas Massey, del Mexican Migration Project y la del Observatorio Económico de BBVA no se contradicen con la proporcionada por el Consejo Nacional de Población (Conapo) que en su *Cuestionario ampliado del censo de 2010 sobre migración y remesas*, también señala el retorno de más de un millón de mexicanos que hace cinco años vivían en Estados Unidos, así como la reducción del número de viviendas que reportaban tener migrantes en el quinquenio anterior.

Pero no hay que perder de vista que a pesar de este declive, la población migrante indocumentada para 2012 fue tres veces mayor de lo que era en 1990, cuando se estimó que eran 3.5 millones las personas migrantes no autorizadas. Para 1995, ese número ya había crecido a 5.7 millones. En 2005 los indocumentados frente a los estimados en 1995, casi se duplicaron al llegar a los 11.1 millones de personas (Pew Research Center, 2013).

Esta información que destaca la disminución del flujo migratorio México-Estados Unidos, ha derivado en dos interpretaciones. La primera sugiere que dicha disminución es el resultado de la consolidación democrática en México, junto con un crecimiento económico modesto pero sostenido en los últimos 15 años (Massey, 2011); a ella se han sumado personajes del mundo político como Jorge Castañeda y el mismo ex presidente de la República, Felipe Calderón, quien declaró en Los Ángeles que la tasa neta de migración es cero porque México está mejor, tiene más empleo, mejores servi-

GRÁFICA 3. INMIGRACIÓN ANUAL DE MÉXICO A ESTADOS UNIDOS, 1991-2010 (MILES)



Fuente: Pew Hispanic Center (2013).

cios de salud y mejores oportunidades. En el primer apartado de este ensayo hemos presentado las condiciones reales en las que se desenvuelve la economía mexicana, las cuales se encuentran muy lejos de esta interpretación que parece sustentada en ilusiones totalmente alejadas de la realidad.

En nuestra opinión, esos hechos encuentran explicación en las condiciones de recesión y crisis económica y el recrudescimiento de acciones antimigratorias en Estados Unidos, especialmente hacia los latinos, entre los que ocupan un lugar destacado los mexicanos. Asimismo, las condiciones en las que se ha desenvuelto este sistema migratorio en los últimos cinco años, vienen a cuestionar la interpretación que sugería que las redes sociales tienen una vida autónoma de las causas que les dieron origen. Por el contrario, se encuentran permeadas y condicionadas por los mercados laborales, por el capital, las políticas migratorias y las necesidades de los propios migrantes. Claro ejemplo de lo anterior es que, con la crisis, se observa la importante disminución de los flujos migratorios. Si no hay trabajo, ninguna red social va a promover la migración.

De la misma manera, sabemos que en diversas condiciones los costos de la migración no están determinados por las redes sociales. Es el caso de la migración México-Estados Unidos, en el que pese a la multiplicación de las redes, el encarecimiento del proceso ha sido impresionante, particularmente a partir del endurecimiento de las políticas inmigratorias de Estados Unidos: de 250 o 300 dólares que se pagaban en los años setenta, ha pasado a tener un costo de 2 550 dólares o más, además de que las antiguas redes sociales que facilitaban el cruce fueron sustituidas por mafias que han pasado a desplazarlas. Asimismo, resulta poco clarificador poner bajo el mismo concepto las redes sociales de los inmigrantes con las organizaciones generadas por los empleadores para reclutar y promover la inmigración, ya que estas últimas confirman que las necesidades estructurales

de los mercados laborales secundarios conservan su papel como catalizadores del fenómeno.

Lo que potencia la posibilidad de la migración es la existencia de empleos, no la necesidad de ellos. De ser las redes sociales el catalizador de la migración, al margen de las condiciones de la economía receptora, hoy en día se podría agregar al número de inmigrantes mexicanos en Estados Unidos, alrededor de 50 millones más. En el caso de este proceso migratorio, la continuidad e incremento del flujo difícilmente puede atribuirse a las redes sociales, ya que la incorporación de estados de la República sin experiencia migratoria y sin redes sociales construidas ha estado presente en las dos últimas décadas.

REFLEXIONES FINALES

En América Latina y por tanto en México, la informalidad es un componente estructural del capitalismo subdesarrollado y ahora desnacionalizado y globalizado de la actualidad. Es el resultado de un proceso de acumulación de capital insuficiente e inadecuado en su composición orgánica y técnica de cara a la disponibilidad de fuerza de trabajo y medios de producción.

Como resultado, tiene la tendencia a generar “sobrantes” de fuerza de trabajo que no pueden incorporarse a la llamada economía formal por la acumulación de capital insuficiente, los sobrantes no tienen más alternativa que convertirse en informales, autoempleados o subempleados. Adicionalmente, el sistema de relaciones laborales genera informalidad de manera creciente en las empresas formales y en las instituciones del Estado. Además, el autoempleo es promovido y valorizado por el sistema como mejor alternativa que el trabajo asalariado, tratando de transformar en sentido común positivo lo que es una incapacidad del ca-

pitalismo neoliberal, desnacionalizado y transnacionalizado que se ha implantado en el país, en América latina y a nivel mundial.

La informalidad está siendo estimulada y crecientemente posibilitada por las reformas laborales puestas en práctica, paradójicamente o perversamente, dichas reformas se plantearon y trataron de legitimarse con el argumento de que aumentarían el empleo y su formalización, pero en definitiva sólo han generado mayor precariedad laboral.

Dado lo anterior, la informalidad tiene más posibilidades reales de ampliarse que de disminuir, cada año se están creando en México alrededor de la mitad de los empleos formales que serían necesarios, de modo que se acumula un déficit creciente de empleo formal (decente) y no parece haber manera de que esto se detenga, pues se usa la informalidad y los bajos salarios como mecanismo de competencia en el mercado internacional. Así, la informalidad es una válvula de escape laboral, ideológica y política para el sistema capitalista mexicano y mundial.

Por último, y también a manera de conclusión, retomamos que en los debates contemporáneos sobre migración, se ha presentado una postura que establece una fuerte relación entre la migración y la posibilidad del desarrollo económico para los países de origen de los inmigrantes. En la dirección de dicho debate se encuentran las investigaciones realizadas por Raúl Delgado Wise, Humberto Márquez Covarrubias y Héctor Rodríguez Ramírez, quienes, en su artículo “Seis tesis para desmitificar el nexo entre migración y desarrollo”, publicado en la revista *Migración y Desarrollo*, analizan críticamente el “mito o mantra” que sostiene que “la migración contribuye al desarrollo de los lugares y países de origen”; su propuesta es desmitificar esa visión ideológica, la cual consideran unilateral y sesgada. Compartimos su perspectiva de que este mito y los supuestos de los que se alimenta, tiene el propósito de “[...] crear la ilusión de que los migrantes y las

remesas (concebidas como un caudal inagotable de recursos monetarios) pueden y deben contribuir al desarrollo de los países de origen” (2009: 29). Como ejemplo de lo anterior se encuentra el sistema migratorio que ha sido objeto de nuestra atención y que, a pesar de una larga trayectoria histórica y su relevancia en cerca de cuatro décadas, no se ha traducido en la posibilidad de que México supere sus condiciones de atraso y dependencia.

BIBLIOGRAFÍA

- BBVA (2011), *Situación migratoria*, Bancomer.
- BBVA-Conapo (2013), *Anuario de migración y remesas*, México, Research.
- CEPAL/OIT (2012), *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe*, núm. 6, mayo de 2012. Disponible en: <www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/.../xml/4/>.
- Cinterfor (s/f), *El empleo y la globalización: los problemas y los retos*, Redacción de Cinterfor.
- CNDH (1991), *Informe sobre las violaciones a los derechos humanos de los trabajadores migratorios mexicanos en su tránsito hacia la frontera norte, al cruzarla y al internarse en la franja fronteriza sur norteamericana*, México, Comisión Nacional de Derechos Humanos.
- Conapo (2000), “Índice de intensidad migratoria: México-Estados Unidos”, en *Índices socio demográficos*, México, Consejo Nacional de Población.
- Delgado W., Raúl, C. Humberto Márquez y R. Héctor Rodríguez (2009), “Seis tesis para desmitificar el nexo entre migración y desarrollo”, en *Revista Migración y Desarrollo*, núm. 12, primer semestre, México.
- Durand, Jorge y Massey Douglas (2003), *Clandestinos. Migración México-Estados Unidos en los albores del siglo XXI*,

México, Universidad Autónoma de Zacatecas/Miguel Ángel Porrúa.

ECLAC (2012), *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe*, núm. 7, octubre. Disponible en: <<http://www.eclac.org/>>.

El Economista (2012), *Diario*, 21 de noviembre.

INEGI (2012), *Empleo informal en México*, Boletín de Prensa núm. 449/12, México, 11 de diciembre.

_____ (2013a), *Resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Cifras durante el segundo trimestre de 2013*, Boletín de Prensa núm. 321/13, Aguascalientes, 12 de agosto. Página ½.

_____ (2013b), *Indicadores oportunos de ocupación y empleo. Cifras preliminares durante agosto de 2013*.

_____ (2013c), Boletín de Prensa núm. 377/13, Aguascalientes, 20 de septiembre. Página ½.

OIT (2012), *Informe sobre el trabajo en el Mundo, 2012*, Resumen Ejecutivo. Disponible en: <www.oit.org.pe/>.

_____ (2011), *Panorama Laboral 2011*. Disponible en: <www.oit.org.pe/>.

_____ (2012), *Panorama Laboral 2012*. Disponible en: <www.oit.org.pe/>.

_____ (2012), *Tendencias Mundiales del Empleo Juvenil 2012*. Disponible en: <www.ilo.org/getyouth>.

Página ½ (2013), Boletín de prensa núm. 377/13, Aguascalientes, 20 de septiembre.

Patten, Eileen (2012), “Statistical Portrait of the Foreign-Born Population in the United States, 2010”, en *Pew Hispanic Center*. Disponible en: <<http://www.pewhispanic.org/2012/02/21/statistical-portrait-of-the-foreign-born-population-in-the-united-states-2010/>>.

Pew Hispanic Center (2013), *Net Migration From Mexico Falls To Zero-and Perhaps Less*, Pew Hispanic Center. Disponible en: <www.pewhispanic.org/>.

Roldán, Genoveva (2010), “Tendencias de las políticas migratorias hacia las mujeres”, en *Hacia la construcción de po-*

líticas públicas a favor de las mujeres migrantes. Caso Chiapas, México, Sin Fronteras/Incede Social/Unión Europea.

Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2012), *Información laboral*, Subsecretaría de Empleo y Productividad Laboral, México, septiembre.

Tuirán, Rodolfo y Rodolfo Corona (2000), “Medición directa e indirecta de la migración mexicana hacia Estados Unidos, 1990-1995”, en Rodolfo Tuirán (coord.), *Migración México-Estados Unidos: continuidad y cambio*, México, Conapo.

8. FÁBRICAS RECUPERADAS EN ARGENTINA: UN BALANCE NECESARIO. EL CASO DE IMPA

*Gabriela Roffinelli**

*Vanesa Ciolli***

*Sergio Papi****

En el transcurso de esta última década, la experiencia de las empresas recuperadas en Argentina demuestra que los trabajadores lograron organizar la producción y la comercialización sin la presencia de los patrones o empresarios. La recuperación de fábricas por parte de los trabajadores fue un acontecimiento de supervivencia en un contexto de

* Licenciada en Sociología (UBA). Doctoranda de la Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Investigadora de (FISYP), docente de las carreras de Sociología y Trabajo Social, Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Investigadora del Instituto de Investigaciones Gino Germani, FCS, UBA.

** Licenciada en Ciencia Política por la Universidad de Buenos Aires. Especialista en Desarrollo Local y Economía Social por la Universidad Nacional de Gral. Sarmiento. Doctoranda en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Docente en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Participa del equipo de investigación de la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas (FISYP).

*** Licenciado en Economía de la Universidad Nacional de Cuyo. Diplomado en Finanzas y Control de Gestión de la Fundación Alta Dirección. Profesor adjunto en la cátedra Economía I de la Universidad Aconcagua (Mendoza). Participa del equipo de investigación de la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas (FISYP).

extrema desocupación, no se trató de una estrategia, ni de un proyecto político. Las prácticas concretas que asumieron estas experiencias colectivas y la construcción de herramientas organizativas autogestionarias son producto de un contexto político, económico, social y cultural que sirvió de marco para el despliegue de experiencias alternativas.

Este fenómeno tiene cierto atractivo en el ámbito de las ciencias sociales; numerosas investigaciones se iniciaron con el fin de conocer y reflexionar sobre estas experiencias.

La mayor parte de los trabajos de investigación describen la cantidad de empresas, el número de trabajadores involucrados, las ramas de producción en que se desarrollan, las formas de organización asumidas, los procesos de toma de decisiones, las transformaciones en el imaginario colectivo. Sin embargo, carecen de un análisis que explique las tensiones que su inserción (subordinada) en las relaciones sociales capitalistas les plantean para su desarrollo, tanto en el nivel de las unidades productivas, como en el nivel de la construcción de nuevas relaciones sociales en la producción de bienes y servicios orientados a satisfacer las necesidades humanas.

A partir de ello, el presente trabajo busca profundizar en un conjunto de interrogantes poco explorados, ya que nos propusimos identificar las problemáticas vinculadas a: *a)* la inserción en las cadenas productivas, *b)* la posibilidad de innovación en los procesos de trabajo, y *c)* su capacidad de articulación con estrategias político-culturales.

Nuestra hipótesis principal parte de considerar que el desarrollo de las empresas recuperadas se ha visto condicionado por la concentración monopólica de las ramas productivas en las que se desempeñan (mayoritariamente en el sector metalúrgico) y por la ambigüedad de las acciones estatales.

En particular analizaremos el caso emblemático de IMPA, empresa recuperada que produce aluminio y plásticos, ubicada en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

CONTEXTUALIZACIÓN ECONÓMICA Y SOCIOPOLÍTICA

A comienzos de la década de los noventa, la llegada de Carlos Menem (1989/1999) al poder consolidó la ofensiva neoliberal, que había transitado con intensidad moderada la gestión alfonsinista (1983/1989). El llamado “rodrigazo”¹ en 1975 bajo la Presidencia de Isabel Perón (1974/1976) y el plan económico presentado por José Alfredo Martínez de Hoz² en el mes de abril de 1976 en plena dictadura militar fueron, para muchos de los analistas de la época, la cristalización, en materia de políticas económicas, de ideas que ya venían poniéndose en práctica en países de la periferia como lo fue el caso de Indonesia en los años sesenta y luego el de Chile en 1973.

En 1989, John Williamson, del *Peterson Institute for International Economics*, y asesor de organismos multilaterales de crédito como el FMI y BM, institucionaliza lo que a partir de ese momento pasa a denominarse el Consenso de Washington, un paquete de medidas orientadas a lograr la estabilización macroeconómica de países denominados en vías de desarrollo, en crisis o con problemas en su balanza de pagos.

Este conjunto de políticas neoliberales —que consistían básicamente en una rearticulación del papel del Estado en sintonía con el nuevo modelo de acumulación de capital—

¹ Se denominó rodrigazo a un paquete económico impuesto el 4 de junio de 1975 por Celestino Rodrigo, por entonces ministro de Economía del gobierno de Isabel Perón. Las medidas incluyeron una devaluación del peso de más de 150%, aumentos entre 50 y 75% en las tarifas eléctricas y en los combustibles por encima de 170% a la vez que se limitaban los aumentos salariales. Hasta ese momento, jamás la Argentina había sufrido un plan de ajuste de tal magnitud, éste trajo como consecuencia una recesión luego de 11 años de crecimiento continuo.

² Ministro de Economía de la dictadura militar entre los años 1976 y 1981. Se le considera uno de los máximos exponentes del liberalismo en la Argentina. Se destacan sus íntimas vinculaciones con los organismos financieros internacionales como el FMI. Todos los cargos que ocupó en la gestión pública se dieron en el marco de gobiernos militares.

buscaba promover enérgicamente políticas de desregulación de los mercados, liberalización financiera, apertura indiscriminada a las importaciones y la privatización de todo aquello a lo cual podía ponerse un precio, sin importar el carácter estratégico que algunos de estos sectores podía tener. Este decálogo de medidas se cerraba con una última prescripción que no debía olvidarse por ser la piedra fundacional del sistema capitalista: la protección de la propiedad privada.

Aunque Argentina no fue el único país que siguió a pie juntillas estas recomendaciones, sí estuvo entre los “alumnos” más aplicados, siendo incluso reconocido en este sentido por el Fondo Monetario Internacional. Esta reconfiguración de la estructura económica argentina vino de la mano de enormes niveles de desigualdad social y miseria.

Ya en el primer lustro de los años noventa, el tejido industrial comenzó a sentir, con crudeza, los efectos de las políticas de apertura comercial. Las importaciones inundaron los mercados de industrias que, hasta ese entonces, gozaban de medidas proteccionistas. La gran cantidad de productos que ingresaron al país con costos imposibles de igualar por las empresas locales, trajo consigo una estela de destrucción en zonas industriales y comerciales, afectando en mayor medida a pequeñas y medianas empresas dedicadas a la producción de insumos, bienes intermedios y finales.

Este fenómeno de desindustrialización, que se acentuaba a medida que transitaba la década, se dio en un contexto de financierización de la economía, producto de la aplicación del Consenso de Washington. La desregulación del mercado financiero devino en altos incentivos para reorientar capitales desde el área productiva hacia el área financiera. Así, empresas antes dedicadas a la producción de bienes y servicios fueron poco a poco volcando gran parte de sus fondos a la actividad netamente especulativa. Es en este contexto, de creciente destrucción del aparato productivo con capita-

les que priorizaban las actividades de la llamada “economía casino”, que podemos hacer una lectura del destino que tuvieron muchas empresas nacionales.

IMPA no quedó exenta ni de estos cambios estructurales por los cuales pasaba la economía argentina ni de los incentivos informales generados para la migración de capitales desde el sector productivo a la especulación financiera. En el año 1997 comienza un proceso de quiebra, producto de las maniobras de quienes estaban a cargo de la cooperativa. Éstas consistieron, principalmente, en la búsqueda deliberada de un endeudamiento ilimitado, sumada a una continua descapitalización y el desmantelamiento de la infraestructura.

Este modelo de acumulación transnacional fue creando un marco de legitimidad para políticas antipopulares que provocaron concentración económica y crecientes desigualdades sociales, pero a la vez fue socavando sus propias bases de sostenimiento, producto de la miseria que generaba.

A principios del 2001, un nivel de endeudamiento insostenible, la continua fuga de capitales y una persistente corrida bancaria llevaron al gobierno de Fernando de la Rúa (1999/2001) a establecer una restricción bancaria, dejando que el mayor peso de la crisis recayera en las espaldas de las clases populares. Esta última medida, popularmente conocida como el “corralito financiero”,³ decretó el fin de ciclo de la hegemonía del modelo de acumulación vigente, ya que la indignación provocada en las clases medias potenció el descontento que amplios sectores de la población venían manifestando mediante piquetes y movilizaciones, después

³ Se denominó “corralito financiero” a la restricción a la libre disposición del dinero en efectivo de plazos fijos, cajas de ahorro y cuentas corrientes, con el objetivo explícito de evitar que se siguiera extendiendo la corrida bancaria. Esta medida se impuso seis meses después de que el Congreso Nacional sancionara la Ley 25.466 de intangibilidad de los depósitos.

de cuatro años continuos de recesión económica y niveles alarmantes en los indicadores sociales.

La rebelión popular del 19 y 20 de diciembre —que incluyó saqueos a supermercados y protestas violentas— fue severamente reprimida por las fuerzas de seguridad policial y parapolicial, dejando un saldo de 39 personas muertas. La renuncia del presidente Fernando de la Rúa no fue suficiente para calmar el descontento social y se sucedieron cinco presidentes interinos en una semana.

La etapa de hegemonía neoliberal dejó como saldo 53% de la población bajo la línea de pobreza, 5 000 000 de argentinos en la indigencia, y una tasa de desempleo récord que alcanzó 25 por ciento.

Es en este marco de crisis aguda que nacen las primeras experiencias de fábricas recuperadas.

HISTORIA DE IMPA, PROCESO DE RECUPERACIÓN Y COOPERATIVIZACIÓN

Sus inicios y la producción nacional

Industrias Metalúrgicas y Plásticas Argentinas (IMPA) es una industria productora de aluminio fundada a principios del siglo xx. En el sitio web de IMPA⁴ se hace saber que capitales alemanes fundaron la fábrica en 1910. No obstante, la investigadora Vanesa Zito Lema señala que si bien

la fundación en el recuerdo de los trabajadores se remonta a 1918 con la creación de una empresa dedicada a la fundición de cobre, la versión “oficial” ubica la fundación en 1929 como la primera fábrica argentina dedicada al aluminio, [y recién] en 1935 se incorporan los capitales alemanes (Zito, 2010: 5).

⁴ <http://impalafabrica.org.ar/historia/>

A su vez, “suele decirse que nació en 1918 con el aporte de capitales alemanes, dato que, sin embargo, está en revisión, pues no se condice con los documentos hallados”.⁵

En sus orígenes se trataba de tres instalaciones que formaban parte de IMPA, dos en la provincia de Buenos Aires, Quilmes y Ciudad Evita, y una tercera en la ciudad de Buenos Aires, en el barrio de Almagro. “En los primeros años, luego de consolidada la empresa en 1934, se proveyó a empresas vinculadas con el mercado interno. El primer cliente importante de los pomos fue la empresa ‘Colgate’”.⁶

En la década de los años cuarenta llegó a tener cuatro plantas (Ciudadela, Quilmes, Almagro y San Martín), dado que durante la Segunda Guerra Mundial la laminación de aluminio devino en un insumo estratégico para el rubro de la aviación.

En septiembre de 1941 IMPA presentó un prototipo de avión de turismo, el IMPA RR 11, que fue aprobado por las autoridades argentinas, constituyéndose IMPA en la primera fábrica privada de aviones argentinos. Se llegaron a construir cerca de 130 planeadores, para uso civil y entrenamiento militar. En 1942 IMPA comenzó a fabricar las bicicletas “Ñandú”.⁷

Finalizada la contienda mundial disminuye la demanda de aluminio y debe cerrar dos de sus plantas: “Se cerraron las sedes de Quilmes y San Martín, que fueron la parte de IMPA volcada a la industria militar, mientras que IMPA Querandíes estaba más vinculada al mercado interno; no en vano producía bicicletas”.⁸

En 1945, durante el primer gobierno de Juan Domingo Perón (1946/1952), un conjunto importante de empresas

⁵ IMPA Museo, <<http://impamuseo.wordpress.com/>>.

⁶ Colgate es una de las marcas líderes de pastas dentales. La transnacional Colgate se instala en Sudamérica a partir de 1925. Véase IMPA Museo.

⁷ IMPA Museo.

⁸ IMPA Museo.

fueron nacionalizadas y dirigidas por el Estado nacional, entre ellas IMPA.

IMPA fue nacionalizada por Farrell,⁹ mediante el decreto 7033. Y el 1 de junio de 1946, mediante el decreto 15.990/46, el gobierno de Perón expropió la empresa declarando “de utilidad pública todos los bienes pertenecientes a la Sociedad Anónima IMPA.”¹⁰

Durante esta etapa se centraron en la producción de bicicletas comercializadas bajo las marcas “Ñandú” y “Cometa”. También fabricaron partes del Pulqui, el primer avión latinoamericano (Maradero, 2011).

Posteriormente, el gobierno de Arturo Frondizi (1958/1962) pasó la planta de Quilmes a manos de la aeronáutica y cerró la planta de Ciudad Evita. Ante el conflicto laboral, la alternativa propuesta consistió en conformar una cooperativa con los trabajadores de la sede de Almagro.

Al calor de los cambios políticos bajo el gobierno de Frondizi, en 1961, las instalaciones de Quilmes y Ciudadela se desvinculan, constituyéndose como cooperativa de trabajo, sólo la ubicada en Querandíes al 4200 de Almagro, contaba entonces con 400 asociados de los cuales 43 integraban la comisión directiva, que lejos de representar a la mayoría de los trabajadores se comportaba como si la misma fuera una Sociedad Anónima (Ávalos, Taborda y Gutiérrez, s/f).

Durante los años sesenta, IMPA fue líder en el mercado y presidió la Cámara de la Industria del Aluminio de Argentina. Sin embargo, en la década siguiente comenzó a perder mercado, pues la empresa Aluminio Argentino (Aluar),

⁹ El general Edelmiro Farrell fue presidente de facto entre 1944 y 1946, Perón se desempeñó como secretario de Trabajo, ministro de Guerra y vicepresidente durante su gobierno.

¹⁰ IMPA Museo.

se convirtió en el principal proveedor de materias primas y competidor en la producción de aluminio. Veremos más adelante el rol desempeñado por esta empresa creada en 1970 en el marco de la puesta en marcha del “Programa de Desarrollo de la Industria del Aluminio”¹¹ elaborado por la Comisión Permanente de Planeamiento del Desarrollo de los Metales Livianos (Copedesmel), organismo que dependía de la Fuerza Aérea Argentina durante las dictaduras de Onganía (1966/1970), Levingston (1970/1971) y Lanusse (1971/1973).

No obstante la aparición del monopolio Aluar, IMPA continuó adelante hasta que en la década de los noventa, al igual que otras empresas pequeñas y medianas del sector industrial, sufrió las consecuencias de la desregulación indiscriminada del mercado, y en el año 1997 comenzó un proceso de quiebra.

Toma y recuperación de IMPA

En 1997 IMPA entró en convocatoria de acreedores, con una deuda de ocho millones de dólares, producto de la crisis económica y de los fraudulentos manejos de la administración de la cooperativa.

La dirección de ese momento pretendía declarar la quiebra, llamar a convocatoria de acreedores y, por último, conformar una nueva empresa bajo la forma de sociedad anóni-

¹¹ Este programa contemplaba la ejecución de tres obras: a) La construcción por parte de Aluar de una planta productora de aluminio primario, en la ciudad de Puerto Madryn, provincia de Chubut, con una capacidad instalada de 140 000 toneladas anuales del metal; b) la construcción por parte del Estado nacional de un complejo hidroeléctrico sobre el río Futaleufú o Grande, a 500 km al oeste de Puerto Madryn, próxima a la Cordillera de los Andes, en las cercanías de las ciudades de Esquel y Trevelin que proveería en forma permanente unos 270 MW de potencia a la planta de aluminio, y c) La construcción también por parte del Estado nacional de un puerto de aguas profundas en Puerto Madryn.

ma con los sectores más rentables de la producción, con el consecuente despido de un gran número de trabajadores.

A comienzo de 1998, alrededor de unos 40 trabajadores (la mayoría estaban suspendidos) logran organizarse y exigen la convocatoria a una asamblea general.

Para ser escuchados tuvieron que apelar al método de lucha característico de los trabajadores desocupados durante la década de los noventa: el corte de calle o ruta con quema de neumáticos y convocaron a los medios de comunicación.

Los de la directiva no nos dejaban entrar ni al baño porque sospechaban que nos queríamos quedar adentro. Yo trataba de convencer a los compañeros de que cuando abran las puertas nos teníamos que meter de prepo (entrar a la fuerza), que cuando mucho nos iban a llevar en cana (llevar presos). Pasó un buen rato hasta que abrieron y ahí entramos todos (Campos, 2002).

El 22 de mayo se realizó la asamblea general con la participación de alrededor de 150 asociados. Expulsaron a la Comisión Directiva e ingresaron a la planta con el fin de evitar que se concretara el vaciamiento definitivo de la cooperativa.

Recuerda Oracio Campos:

[...] iban perdiendo puntos y, bueno, lo último era la votación. Y cuando llegamos a la votación yo vi que levantaron las carpetas cada uno y, yo no escuché porque estaba lejos, me contaron que dijeron “vamos a dejarla para ellos, dentro de una semana nos van a ir a buscar”. [...] ¿y ahora qué hacemos? pensé yo. Ellos siempre nos decían, “estos negros no son capaces de manejar una empresa”. Se pensaron que íbamos a estar una semana o dos y nos íbamos a ir. No teníamos para pagar la luz, para pagar el gas, pero queríamos estar dentro de la fábrica (Campos, 2002).

Los trabajadores no sólo tomaron la fábrica, sino que la pusieron a producir en las condiciones más adversas: sin ser-

vicios de luz y gas, sin materias primas, con una deuda heredada de 8 400 000 dólares, sin crédito y sin “salarios”¹² para los trabajadores.

Como primera medida para comenzar a sortear la compleja situación que atravesaban decidieron buscar la solidaridad de los estudiantes universitarios. Explica Murúa: “El compañero va, explica cuál es el conflicto, cuál es el proyecto de toma y funcionamiento de la fábrica. Pasábamos la alcancía, nos traíamos 500 o 600 pesos. Con eso viajaban los compañeros y sosteníamos el morfi (la comida) de acá, de la toma” (Maradeo, 2011).

Con respecto a la situación financiera, explicaba Campos en 2002:

Nuestros acreedores estatales y privados nos dieron tres años de gracia y diez de plazo para pagar. Pero por ser una empresa en concurso, estamos en calificación cinco del Banco Central, que significa que no podemos pedir crédito. Nos cambian esa calificación recién cuando paguemos 40% de la deuda, que sucederá dentro de seis años. O sea que durante seis años voy a estar en esta situación, teniendo que conseguir crédito a través de nuevas financieras que nos cobran 4% mensual, que significa 60% anual, cuando cualquier banco nos daría crédito por 25% anual. Nosotros ya pagamos 600.000 pesos de intereses en cuevas financieras. Lo increíble es que yo negocié con mis acreedores, y el Central, al que no le debo un peso, me castiga. La norma del Banco Central dice que cualquier banco que le dé crédito a una empresa en las condiciones de la nuestra tiene que provisionar el cien por cien. O sea que la tasa es el doble. Si me presta un peso, tengo que devolver dos. Y además no puedo usar el bien como garantía. Este edificio sale siete millones, pero no lo puedo usar como garantía. Si hoy el Banco

¹² En el caso de las cooperativas de trabajo no existe la forma salario como expresión de lo que cobran mensualmente los trabajadores, sino la forma “adelantos mensuales de retornos de excedentes”. De modo que los cooperativistas reciben un adelanto mensual de los futuros excedentes que arrojará el ejercicio económico anual.

Ciudad nos da un crédito, podríamos levantar la convocatoria y eso nos permitiría estar en el circuito normal del crédito. Con un millón y medio de pesos salimos del concurso (Campos, 2002).

Con escasos recursos y mucho ingenio, la gestión de los trabajadores logró conservar los puestos de trabajo y renegociar la deuda, evitando el cierre del edificio y la venta de las maquinarias. Hasta el momento llevan más de 70% de la deuda saldada.

DIMENSIÓN ECONÓMICA

Entre la marginalidad y el crecimiento

IMPA ha sido una de las empresas recuperadas por sus trabajadores (ERT), pilares en la conformación y fortalecimiento de las empresas recuperadas en el país. Existen diversos estudios sobre el tema, aunque no hay coincidencias en cuanto al número exacto de las que actualmente conforman el núcleo de las empresas gestionadas por sus trabajadores. Sin embargo, éstas no superan las 400 en todo el territorio nacional.

Del análisis de estos trabajos, se desprenden dos realidades evidentes. Por un lado, es falsa la idea de que las ERT son una consecuencia exclusiva de la debacle del 2001 y por tanto de un proceso estancado que ha ido decreciendo en los últimos años, ya que no sólo algunas de las empresas fueron recuperadas por sus trabajadores años antes del 2001, como es el caso de IMPA, sino también que muchas surgieron en la última década posterior a la crisis económica. Se calcula que aproximadamente 150 empresas autogestionadas surgieron entre los años 2003/2013, época signada por un fuerte crecimiento económico.

Por otro lado, si tomamos el número total de ERT, resulta evidente que la realidad de esta forma de organización representa un sector marginal dentro del universo de las pequeñas y medianas empresas. Concebidas como un espacio de resistencia, son pequeñas islas insertas en una trama capitalista que las absorbe y desborda con su lógica mercantil. Su supervivencia está atada casi exclusivamente al grado de compromiso de sus trabajadores por mantener la fuente laboral.

Según Ruggeri, director del programa Facultad Abierta de la UBA y especialista en el tema de fábricas recuperadas, se demuestra que “la mayoría de los casos de las empresas recuperadas en la crisis de 2001 ha sobrevivido”. Afirma también que “a nuestro entender la clave está en que éstas no buscan el lucro, es decir, la acumulación de capital, sino que tienen como fin primordial el mantenimiento de los puestos de trabajo” (Ruggeri, 2013). El director del programa identificó, además, otros dos elementos que determinan la continuidad de estos proyectos: “El desarrollo de algunas herramientas de política pública y, fundamentalmente, la unidad y el sacrificio de los trabajadores” (Ruggeri, 2013).

Una de las grandes virtudes de la experiencia IMPA, en su dimensión económica, ha sido la inteligencia y la voluntad de sus trabajadores para sobreponerse a diversas dificultades. Una obsolescencia importante de sus instalaciones, un mercado internacional de insumos totalmente cartelizado, jueces que buscaban deliberadamente su quiebra, y un Estado casi ausente en políticas de apoyo, no pudieron poner fin a una experiencia que se ha fortalecido enormemente a medida que fue desplegando su faceta cultural y política.

Producción y comercialización

IMPA actualmente fabrica productos que utilizan como materia prima primordial el aluminio y sus derivados. Se ha con-

centrado específicamente en la producción de tres artículos: tubos colapsibles de aluminio (pomos), bandejas desechables y papel foil de aluminio.

La producción de tubos colapsibles, de acuerdo con datos brindados por Eduardo Murúa, rondan los 12 000 000 de unidades anuales, representando esta cantidad, 10% del mercado de pomos en la Argentina. Las expectativas de la coordinación del área de ventas son aumentar la participación en el mercado llevándola a 15% en los próximos años.

Tanto la producción de bandejas desechables con un aproximado de 8 400 000 de unidades al año, como la fabricación de papel foil de aluminio que ronda las 70 toneladas anuales, representan una participación marginal en el mercado de esos bienes a nivel nacional.

La comercialización es, sin duda, una de las instancias más difíciles de encarar con éxito por parte de las empresas autogestionadas, sea por escasos volúmenes de producción que no permiten acceder a economías de escala, por precios muy cercanos al costo de producción y/o por carecer de recursos necesarios para volcarlos al área de comercialización, como es el caso de la inversión en publicidad para mantener o ampliar la participación en el mercado.

Las tensiones generadas por la contradicción entre la lógica del mercado, que impone productos y precios, y los mecanismos autogestionarios que se basan en las decisiones consensuadas y democráticas por parte de sus trabajadores, son a veces salvadas por canales de comercialización basados en principios solidarios y de cooperación.

Sin embargo, IMPA se desenvuelve en un mercado donde no existen estas redes informales de comercialización que permiten la supervivencia de unidades productivas “no competitivas” en términos mercantilistas, y se ha visto forzada a pelear por un lugar en la cadena de valor generada por el amplio universo de las empresas capitalistas.

Sus principales compradores son pequeñas y medianas empresas de la zona urbana bonaerense y algunos clientes puntuales de otras provincias, sobre todo en el mercado del papel laminado, indispensable para el envoltorio de alfajores y demás golosinas. La relación comercial con muchos de ellos se remonta a más de una década. Esta especie de “fidelidad comercial” se ha mantenido en el tiempo a costa de ingresos laborales resignados por sus propios trabajadores en pos de ofrecer precios competitivos y no por algún tipo de solidaridad con el proceso autogestionario.

*Organización de la producción
y distribución de excedentes*

La mayoría de los trabajadores de IMPA trabaja 45 horas semanales. Sin embargo, con un descanso para almuerzos y refrigerios de una hora y media diaria, las horas efectivas de trabajo son siete horas y media por jornada laboral. Los trabajadores que operan con la maquinaria tienen la posibilidad de trabajar horas extra cuando se generan lo que Marcelo Castillo, presidente de la cooperativa, denomina “cuellos de botella”. Los ritmos de trabajo se fijan por consenso interno.

Encontramos que la división del trabajo se asemeja a las unidades productivas capitalistas en pos de optimizar el tiempo de trabajo necesario para la producción. La rotación, como mecanismo alterno para encarar el proceso productivo que permite buscar el conocimiento integral y la acumulación de experiencias por parte de los trabajadores, es relegada ante la urgencia que implica la lógica capitalista del mercado, en la cual está inserta la cooperativa. Por un lado, y al igual que en la mayoría de las experiencias autogestionarias a nivel nacional, los trabajadores de IMPA aprovechan la especialización adquirida, lo que les permite acelerar tiempos y ritmos de trabajo. Pero por otro lado, obstaculiza la planificación colectiva. Marx afirmaba que la especialización

“mutila al trabajador [...] y [...] lo convierte en una aberración al fomentar su habilidad parcializada” (Marx, 2002).

En cuanto a la distribución de los excedentes se da en forma igualitaria, es decir, todos los trabajadores de IMPA ganan lo mismo, más allá de las tareas y responsabilidades que cada uno tenga. Dentro del proceso productivo, las tareas de planificación, ejecución y control se realizan de manera colectiva, se genera un proceso de autogestión que integra tanto el trabajo intelectual como el trabajo manual.

Con respecto a los retiros excedentarios, sólo los trabajadores que se encuentran en la línea de producción pueden, eventualmente, obtener ingresos por encima del resto, en el caso de trabajar tiempo extra. Según Eduardo Murúa, coordinador del área económica, el monto de los excedentes que cada uno de los trabajadores percibe mensualmente es aproximadamente el doble del salario de los trabajadores del ramo que se desempeñan en el ámbito privado.

Esta posición ventajosa frente a los salarios de otras empresas del sector no puede explicarse por una posible descapitalización en los manejos financieros de la cooperativa. De acuerdo con lo dicho por Murúa, la empresa ha logrado un ahorro considerable en estos últimos años, a pesar de mantener los ingresos de sus trabajadores relativamente altos en comparación con el resto de la industria. Esta situación podría explicarse parcialmente en función del criterio conservador de los trabajadores de IMPA a la hora de tomar nuevos asociados.

Entre el año 1998 y el 2005 se incorporaron 120 trabajadores.

Lo hicimos, una, porque pensamos que lo mejor para nosotros era constituir los puestos de trabajo. Que la mayor pelea y demostración era poder generar puestos de trabajo. Pero también, a veces, en contra de la propia economía de la empresa. Teníamos más gente de la que deberíamos tener y éramos

improductivos totalmente. Pero tenemos muchos compañeros que habían quedado afuera en los años 97, 98, que venían y pedían un lugar y nosotros nunca les podíamos decir que no. Así que entraban igual, independientemente de que tuvieran tarea o no. Después veíamos dónde acomodamos a los compañeros. Fue en contra de cualquier teoría económica (Murrúa, 2012).

Sin embargo, IMPA hoy tiene una planta de sólo 46 obreros y una política reticente a incorporar nuevos trabajadores en función de algunas premisas decididas en asamblea. Dado que la incorporación de nuevos trabajadores se da por medio de su asociación como cooperativistas, se decidió tener un resguardo ante eventuales caídas de los ingresos. En virtud de que los excedentes son repartidos de manera igualitaria, mayor cantidad de trabajadores implica un menor ahorro y/o menores ingresos para el conjunto de los trabajadores. Es importante mencionar que esta actitud conservadora persiste en tiempos de relativa bonanza, aun cuando hay margen para incrementar la producción en virtud de un mercado que lo demanda, especialmente en el sector de los tubos colapsibles.

Por otro lado, los excedentes que duplican a los salarios de convenio del sector podrían deberse a que ahora los trabajadores se apropian de lo que antes constituían la ganancia empresaria y los altos salarios de gerentes y administradores. En la actualidad, quienes se encuentran en los puestos de administración —que en IMPA se denominan de coordinación— obtienen los mismos ingresos mensuales que el resto de los trabajadores.

Es importante destacar, que si bien en los últimos años la situación ha mejorado notoriamente, hubo momentos de mucho sacrificio en términos de los excedentes al que cada trabajador podía acceder para su sustento. Esta situación se evidenció fundamentalmente en los primeros años luego de la recuperación de la empresa en 1998, cuando los traba-

jadores llegaron a retirar sólo dos pesos por semana y también, a partir del año 2008, cuando el juez Vitale¹³ ordenó cortar el suministro de todos los servicios públicos para ahogar los intentos de los trabajadores de IMPA de revitalizar la fábrica. Los cortes en el suministro energético se tradujeron en un importante recorte a los ingresos mensuales, debido a los gastos en que se debieron incurrir por el alquiler de un generador y el gasto en el combustible necesario para su funcionamiento.

IMPA, que trabaja con una productividad menor¹⁴ que las pymes que son sus competidoras y con costos mayores de producción,¹⁵ no puede trasladar al precio de mercado el valor mayor que encierran sus productos, de lo contrario perderían competitividad. Aunque se encuentra favorecida por las restricciones vigentes a la importación y por tanto, la competencia sólo se expresa a nivel local. De la misma manera, la variable de ajuste para mantener la competitividad en el mercado interno son los propios trabajadores, que deben intensificar sus ritmos e intensidad de producción. “El aumento de la intensidad del trabajo aparece, en esta perspectiva, como un aumento de plusvalía, logrado por medio de una mayor explotación del trabajador y no del incremento de su capacidad productiva” (Marini, 1991).

El caso de IMPA como hemos visto es en cierta forma paradójico, los trabajadores reciben ingresos mensuales superiores a los salarios de los trabajadores del sector, pero también

¹³ Entrevistas a Castillo y a Murúa (2010).

¹⁴ El presidente de la cooperativa manifiesta que están trabajando con una tecnología 50 o 60 años atrasada.

¹⁵ No sólo porque paga un valor mayor por la materia prima que le vende Aluar (también el resto de las empresas del ramo tienen que comprar al precio impuesto por Aluar) sino que asume un precio mayor por la energía eléctrica que pone en funcionamiento la producción, ya que por una orden judicial tiene cortado el suministro eléctrico y debe alquilar generadores eléctricos y comprar el combustible que los pone en funcionamiento.

están obligados a intensificar la jornada laboral para que sus productos compitan en el mercado local: 46 personas realizan el trabajo que antes realizaban alrededor de 100,¹⁶ es decir que ha intensificado la producción por cada trabajador (con una tecnología obsoleta) cuando se incrementan las demandas de productos.

Esta problemática es común en todas las empresas recuperadas que han sobrevivido sin poder reconvertirse tecnológicamente, por lo que, para poder mantener la competitividad, terminan intensificando sus jornadas de producción o extendiendo la jornada laboral.

El papel de la tecnología y la cadena de valor

Uno de los problemas corrientes que enfrentan las pequeñas unidades productivas capitalistas y aun aquellas de mayor tamaño que han sido recuperadas por sus trabajadores es la obsolescencia tecnológica en sus procesos productivos. Por lo general, en estos casos se reemplaza esta falta de tecnologías por una intensificación o prolongación de la jornada laboral o, eventualmente, en el caso de las empresas recuperadas, mediante la disminución de los excedentes que los trabajadores autogestionados perciben en relación con aquellos que trabajan para un patrón.

En un mercado competitivo, los precios de comercialización de los bienes son impuestos por el propio mercado, lo que puede acarrear mayores tensiones en el proceso productivo. En este aspecto, la tensión radica en que la tecnificación del proceso productivo y la intensidad del trabajo no responden a una decisión autónoma del colectivo, sino a la imposición de parámetros de productividad que se construyen en un proceso social fetichizado por el tipo de intercambio mercantil capitalista (Ciolli, 2010).

¹⁶ Desde que se recuperó la fábrica se han jubilado 170 personas.

En el caso de IMPA, la obsolescencia de su maquinaria es muy marcada. De acuerdo con Marcelo Castillo, gran parte de las máquinas en el área de producción de pomos colapsables se encuentra 60 años atrasada en cuanto a los avances tecnológicos que existen hoy día. Luego de haber sido la primera empresa laminadora en el país, en el año 2005 tuvieron que abandonar la laminación de aluminio, debido a que sus instalaciones se volvieron incompatibles con los nuevos métodos de producción.

La cadena productiva es el conjunto de etapas por las cuales un insumo va transformándose, hasta constituirse en un producto final listo para ser comercializado. En este sentido, los trabajadores de IMPA, por cuestiones de retraso tecnológico, debieron resignar una porción importante del valor que generaban en esta cadena, ya que su escasa capitalización no les permitió incorporar nuevas máquinas para cerrar la brecha tecnológica con sus competidores.

Con el abandono del proceso de laminación, la participación en la cadena de valor se redujo considerablemente, lo cual habilitó una transferencia importante de recursos de los trabajadores de IMPA hacia el resto de las empresas capitalistas con las cuales competían. Estas transferencias se dieron como parte de un proceso de centralización¹⁷ de capitales en el marco de un mercado oligopólico liderado por Aluar, que fue así captando gran parte de los capitales que estaban en manos de otras empresas más pequeñas que abandonan

¹⁷ “El proceso de acumulación capitalista tiene dos corolarios: la concentración y la centralización de capitales. La primera supone el fraccionamiento del capital social en multitud de capitales individuales, independientes unos de los otros. Es decir, apunta al tamaño de los capitales individuales, a la capacidad que tienen de controlar lo que se produce, lo cual depende básicamente del incremento de la riqueza social existente. A su vez, la centralización de capitales se refiere al cambio en la distribución de los capitales existentes, es decir, a la apropiación de unos capitales por otros” (Peralta, 1978: 73).

la cadena de valor, sea por obsolescencia o incapacidad para competir en los precios.

*Aluar y las consecuencias de un mercado
altamente concentrado*

El mercado del aluminio a nivel mundial se encuentra en un nivel de cartelización aún más profundo que el del petróleo. Las corporaciones que manejan el negocio a nivel mundial son siete. Aluar es un jugador menor en una región liderada por Brasil.

Murúa señala que “en IMPA nos vemos enormemente perjudicados por un mercado concentrado en pocas manos. Mientras la tonelada de aluminio a nivel mundial ronda los 1 875 dólares, en Argentina estamos pagando 2 700 dólares la tonelada” (Murúa, 2013).

Esta situación puede ser explicada por las maniobras de estas corporaciones que funcionan como un cartel. Acuerdan dividirse el mercado y evitan de esta manera competir entre sí, para poder apropiarse de mayores niveles de plusvalor que le transfieren sus competidoras menores.

El mercado local de aluminio está monopolizado por Aluar, es decir, que es la única empresa proveedora de laminados de aluminio. Por tanto, fija el precio de mercado de la tonelada de aluminio que compran las empresas del ramo, como la cooperativa IMPA. Ello le permite vender la tonelada en el mercado local 30% más caro que su precio mundial. Obtiene de esta forma una plusvalía extraordinaria.

Sumado a esto, Eduardo Murúa expresa que:

[...] aparte de ser monopolio en la materia prima, también compite en los productos terminados. Al ser monopolio te ponía la condición de pago adelantado. Mientras que la economía en el 98 funcionaba a 90/120 días, vos tenías que morir en el monopolio Aluar a comprar adelantado. O sea que nosotros no solamente teníamos que reconstruir nuestro propio capital de

trabajo, sino que además generar capital de trabajo para nuestros clientes. Nosotros no teníamos la posibilidad de conseguir materia prima a plazo (Maradeo 2011).

En aquellos eslabones de la cadena productiva del aluminio en los cuales no tiene una posición monopólica, Aluar alcanza altos nivel de productividad, que le permiten rebajar el valor individual de su mercancía en relación con el valor que las condiciones generales de la producción le atribuyen, obteniendo así una plusvalía superior a la de sus competidores, es decir, obteniendo una plusvalía extraordinaria.

De modo que Aluar obtiene una plusvalía extraordinaria por las condiciones de competencia monopólica que lidera en la producción de laminados aluminios y, como consecuencia, una mayor productividad que sus competidoras en las manufacturas de aluminio. “Esa plusvalía extraordinaria altera el reparto general de la plusvalía entre los diversos capitalistas, al traducirse en ganancia extraordinaria” (Marini, 1991). Es decir, Aluar se apropia de una porción del plusvalor que de otra forma se apropiarían las empresas más pequeñas del ramo, como IMPA.

Por tanto, cuando Aluar vende sus mercancías a un precio de mercado más cercano al valor de las mismas de acuerdo con el nuevo tiempo social de producción, obliga a sus competidores a vender sus mercancías a un precio más bajo que el valor individual de producción que encierran. Así, en caso de no poder reconvertirse tecnológicamente, cierran parte de sus ramas productivas —como ocurrió con IMPA que cerró la producción de laminados de aluminio— o directamente abandonan la producción total, dando lugar al proceso de centralización de capital en favor de la empresa oligopólica mayor.

En diciembre del año 2005, se abrió un expediente en la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia ante una denuncia presentada por IMPA acusando a Aluar por abuso

de posición dominante, al ser el único productor nacional de lingotes de aluminio.

IMPA denunció a Aluar por haber aumentado, ininterrumpidamente desde el año 1975, el precio del lingote de aluminio, primer eslabón en la cadena de valor. Estos continuos aumentos en los precios de venta, independientemente de sus costos, le permitieron manejar a discreción la tasa de ganancia de sus competidoras. Al aumentar el precio de sus materias primas sin aumentar en la misma proporción el precio de venta de los productos semielaborados que fabricaba, fue socavando los márgenes de rentabilidad de sus competidoras que fueron forzadas a no aumentar sus precios, para mantener su participación en el mercado.

Aluar inició a principios de los años ochenta, un acelerado proceso de integración vertical hasta llegar a controlar toda la cadena de valor. En el año 1983, adquirió Kicsa Industrial y Comercial. En 1993 Kicsa se fusionó con su principal competidora Camea. De esta forma, Aluar se queda con 50% de las acciones conformadas por ambas empresas. En el año 1997, compra el resto del paquete accionario de C&K (Camea y Kicsa) a la empresa canadiense Alcan (Krakowiak, 2007). La consolidación del proceso de concentración vertical por parte de Aluar se produjo con la compra de Refinerías Metales Uboldi, que le permitió aumentar su capacidad de solidificación y finalmente, con la adquisición de la mayoría de las acciones de la Hidroeléctrica Futaleufu, sociedad concesionaria que le provee electricidad desde mediados de los años setenta.

Por tanto, aquellas empresas que competían con Aluar y no fueron absorbidas por ésta fueron desapareciendo en el transcurso de las últimas dos décadas, producto de estas maniobras “anticompetitivas”. Un Estado complaciente con estas acciones reforzó este proceso de concentración vertical al destinar a Aluar la gran mayoría de los incentivos públi-

cos. En este marco, podemos encontrar parte de las explicaciones de por qué IMPA entró en convocatoria en el año 1997.

La respuesta de Aluar consistió en pedir el archivo de la causa iniciada por IMPA. Las razones aducidas por la empresa se basan en negar su posición dominante en el mercado pues, de acuerdo con el documento presentado, para analizar si existe posición dominante o no, el mercado que se debe considerar es el del Mercosur y no el argentino, ya que no existen barreras arancelarias para la importación de aluminio en nuestro país. Por tanto, Aluar niega su accionar monopólico al fundamentar que en este mercado regional, su participación es menor que 20 por ciento.

En la entrevista a un matutino porteño en septiembre de 2007, Javier Madanes, presidente de Aluar, si bien reconoció que tienen un monopolio de hecho, volvió a esgrimir que en Argentina hay absoluta libertad para importar aluminio, especialmente de Brasil. Desde IMPA se han rechazado estos argumentos, debido a que se considera que las empresas del sector trabajan de forma cartelizada, resultando estéril cualquier intento de encontrar mejores precios mediante la importación de esta materia prima.

Según declaraciones de Madanes, Aluar le abrió el crédito y le dio insumo en repetidas ocasiones pero “el proceso fracasó y ellos dejaron cuentas impagas” (Mandanes, 2007). Así, pone el énfasis en la falta de eficiencia en los procesos productivos por parte de la cooperativa, dejando de lado la realidad acerca de la forma en que está estructurado el mercado de este producto. En el mes de agosto de ese mismo año y ante la amenaza de una huelga de hambre de los trabajadores de IMPA por no haber avances en el expediente iniciado contra Aluar, Guillermo Moreno¹⁸ accedió a una reunión para escuchar los reclamos de la empresa recuperada.

¹⁸ Secretario de Comercio Interior desde el año 2005. Asumió sus funciones durante el mandato de Néstor Kirchner y continuó en su cargo bajo la Presidencia de Cristina Fernández de Kirchner hasta fines de 2013.

Sin embargo, el expediente iniciado por IMPA ha quedado olvidado en los archivos oficiales.

DIMENSIÓN POLÍTICA Y CULTURAL

La gestión de las fábricas y empresas recuperadas por sus trabajadores surge como fenómeno social en un contexto de impugnación popular de los mecanismos tradicionales de representación política, que en la ciencia política se caracterizó como una etapa de crisis de representatividad. La protesta social ganaba las calles y las mediaciones institucionales se volvían obsoletas, perdiendo su capacidad de aglutinar las demandas y reivindicaciones sociales. A ello se sumaban la deslegitimación de los líderes sindicales acusados de corrupción, la desafiliación sindical ocasionada por el desempleo masivo y el crecimiento del trabajo informal. La consigna prototípica de esta etapa (2001-2002), “que se vayan todos” [contenía] la demanda de que desapareciera toda la dirigencia (política, sobre todo, pero también sindical, judicial, económica, etc.) que había llevado al país al desastre (Thwaites, 2004: 16).

En este marco, se revitalizó

[...] una noción que tiene sus raíces en distintas tradiciones emancipatorias: la autonomía. Esto es, la idea de que la construcción política alternativa no debe tener como eje central la conquista del poder del Estado, sino que debe partir de la potencialidad de las acciones colectivas que emergen de y arraigan en la sociedad para construir “otro mundo” (Thwaites, 2004: 14).

El ideal era, pues, tomar los asuntos en las propias manos y evitar la delegación de la toma de decisiones. Este ideario se encarnó en los movimientos piqueteros, en las asambleas barriales, en las empresas recuperadas y en los bachilleratos

populares, entre otras experiencias de autogestión y autoorganización “desde abajo”.

De este modo, las condiciones de desempleo masivo y cierre de empresas se combinó con un clima de época que reivindicaba los ideales de horizontalidad y democracia directa (en el cual confluyen diversas tradiciones políticas) impregnando al conjunto de prácticas sociales.

La horizontalidad, la autoorganización y la democracia directa demandan altos grados de compromiso con las instancias colectivas, de participación activa y consciente y prolongadas jornadas de debate e intercambio de opiniones para llegar a definiciones colectivas. Ello requiere sostener una intensa movilización popular, lo cual resultó difícil.

El proyecto de reconstrucción de la hegemonía capitalista y “normalización” social asumido por el gobierno de Néstor Kirchner —que retomó con nuevos significados buena parte de las demandas y reivindicaciones sociales— tensionó muchas experiencias y organizaciones populares ya que planteó numerosos dilemas en torno a sus relaciones con el Estado y la institucionalización de las demandas. A su vez, la recuperación económica reconfiguró el escenario laboral de un amplio sector de la clase trabajadora. Desde que se inició el proceso de lucha por la recuperación, IMPA se constituyó en un ícono de la resistencia al *statu quo* neoliberal y de la potencialidad transformadora de la auto-organización de los sectores sociales subalternos, siendo un elemento importante en la legitimación social de las ideas sociopolíticas horizontalistas. Sin embargo, las transformaciones políticas impactaron en su dinámica interna. Este proceso se evidenció en la fractura irreconciliable en dos grupos de los trabajadores que culminó con la expulsión de parte de sus dirigentes.¹⁹

Con idas y vueltas, en permanente movimiento, el caso de IMPA tiene la peculiaridad de integrar elementos diver-

¹⁹ Véase apartado de este trabajo *La unión hace la fuerza...*

sos en la articulación de una estrategia de superación de la explotación del trabajo por el capital y de sus principales desafíos, que sólo pueden dimensionarse en la praxis de sus trabajadores.

La autogestión en la fábrica

Uno de los desafíos de las empresas recuperadas —al igual que el resto de las experiencias de cooperativismo y economía social— es traducir sus concepciones político-sociales acerca de la autogestión y la construcción colectiva de espacios de trabajo autónomos en prácticas y mecanismos organizativos concretos, que permitan llevar adelante la producción a partir de parámetros o principios diferentes a los que sustentaban las prácticas heterónomas que se construían en la relación entre patrones y trabajadores.

La desestructuración de la relación capital-trabajo al interior de la fábrica reformula los parámetros organizativos. La responsabilidad de reiniciar la producción provoca una gran desorientación, es un proceso difícil que se aprende al andar, sobre errores y aciertos. La autogestión es un desafío permanente y un aprendizaje cotidiano.

En IMPA, como en el conjunto de empresas recuperadas que se plantean construir nuevas modalidades de organización productiva, se reivindica la democracia directa: la asamblea es el lugar de toma de decisiones y un cuerpo colegiado ejecuta su mandato.

Las decisiones más complejas de IMPA se tomaron en Asambleas:

En el 99 o 2000, cuando estaba el tema del concurso, lo que nos recomendaban algunos era que no nos hiciéramos cargo de este muerto, que formáramos otra cooperativa y empezáramos de cero con otra cooperativa. Pero había muchos que estaban en edades muy avanzadas y dijeron “no, voy a perder estos años acá para jubilarme”, entonces, bueno, nos juntamos todos, y lo

decidimos todos en una Asamblea. En una Asamblea votamos todos que nos hacíamos cargo de ese muerto y que seguíamos para adelante.²⁰

Otro elemento valorado es la circulación horizontal de la información como condición de posibilidad para la participación democrática y como doble seguro contra la corrupción.

Lo importante es que entre nosotros mismos nos controlemos. Si entre nosotros nos controlamos entre todos nosotros, mejor. Si a vos te ingresó esto y sacaste, hay que ver para qué, a qué. Todo tiene que ser transparente. Eso ayuda a que nosotros trabajemos bien y deleguemos y tengamos confianza en otros compañeros. Si no nos controlamos y tenemos dudas lo que hizo éste o aquél, ahí ya la vamos a pifiar, vamos a tener lío entre nosotros.²¹

No obstante, las asambleas no funcionan de manera ideal: algunas veces se transforman en una instancia formal, donde no se lleva a cabo la discusión en común sino la legitimación de las iniciativas de los líderes. En otros casos, se realizan larguísimas discusiones que desvían el enfoque de las problemáticas. Asimismo, la participación en las asambleas no siempre es masiva. A medida que aumenta la jornada laboral descende la participación en las mismas. Estas situaciones, lejos de significar un fracaso, dan cuenta del movimiento interno de la cooperativa, que transita por diversos momentos en cuanto a la participación. En la medida que la cooperativa toma registro de estas cuestiones, será posible tomar medidas para consolidar los mecanismos de participación mediante la delegación de tareas específicas y reformular las convocatorias.

²⁰ Entrevistas a Castillo y a Murúa (2010).

²¹ Entrevistas a Castillo y a Murúa (2010).

La unión hace la fuerza...

Dentro de las empresas y fábricas recuperadas (así como en las cooperativas y emprendimientos asociativos) existe amplio acuerdo en torno a la necesidad de coordinación y solidaridad para superar problemas financieros, comerciales y jurídico-legales, así como en el apoyo en los procesos de resistencia y el intercambio de experiencias para construir un aprendizaje colectivo desde la práctica. “No obstante, la coordinación o federación de las empresas y fábricas recuperadas fue un proceso altamente conflictivo donde se enfrentaron diversos posicionamientos políticos”.

Durante los años 2001 y 2002 nacen los principales movimientos aglutinadores de las experiencias de fábricas recuperadas. Si bien existían, desde hacía décadas, organizaciones que federaban a las cooperativas de trabajo, como la Federación de Cooperativas de Trabajo (Fecootra), las empresas recuperadas que asumieron la forma jurídica de cooperativas de trabajo crearon sus propias organizaciones. Por un lado, el Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas (MNER) creado en el 2002 y por otro lado, el Movimiento Nacional de Fábricas Recuperadas por sus Trabajadores (MNFRT), que fue un desprendimiento del primero que se conforma en el 2003 liderado por el abogado Luis Caro (que no era integrante de ninguna cooperativa). Ambos movimientos veían la organización cooperativa como la figura legal que mejor se adapta a sus situaciones, pero se diferenciaron en los posicionamientos frente al gobierno nacional, lo que derivó en diferentes estrategias para encarar las reivindicaciones y los conflictos.

Murúa explica:

Nosotros no participamos nunca dentro del movimiento cooperativo porque siempre quisimos y estuvimos dentro de la lucha del movimiento obrero. Dentro del marco de las cooperativas

hay de todo, algunas se adaptan totalmente al sistema. Son de productores y tenemos diferencias. [...] Siempre fuimos muy críticos de la autogestión porque no creemos que sea la salvación. Creemos que los medios de producción más importantes deben estar en manos del Estado y planificados por nuestro pueblo. No creemos en las cooperativas como salida para un nuevo modelo. Tenemos que tener conciencia que los medios de producción más importantes tienen que estar controlados por nuestro pueblo. En el caso de estas 330 empresas pequeñas la autogestión puede servir de alguna forma como una semillita para ver lo nuevo, para instalar conciencia en el pueblo, que no hacen falta patrones para producir, que es mentira, que hacen falta inversiones extranjeras para generar empleo y que el trabajo es más importante que el capital, que sólo es trabajo acumulado. Me parece que cuando los pueblos aprendamos eso tendremos una salida. [...] De cualquier manera el cooperativismo es un sistema superior al capitalista, aunque algunas se adaptan totalmente a éste (Murua, 2012).

Una tercer vertiente es la impulsada por los partidos políticos trotskistas, principalmente el Partido de los Trabajadores Socialistas (PTS), que inicialmente impugnaron la forma de organización cooperativa por entender que ésta significa una asimilación al sistema capitalista y por tanto luchaban por la estatización con control obrero. Luego de violentas represiones, las empresas que luchaban por esta modalidad se cooperativizaron, aunque mantuvieron las posiciones más radicalizadas frente a los poderes públicos.

Otra expresión con menor gravitación política es la Asociación Nacional de Trabajadores Autogestionados (ANTA) conformada en el 2003 como una organización sindical al interior de la Central de Trabajadores Argentinos (CTA). Ésta responde a los principios fundacionales de la CTA, que reconoce a los desempleados como parte de la clase trabajadora, y como tales, les brinda la oportunidad de formar parte de la organización sindical por la afiliación directa. “A pesar de estas divisiones, una mayoría, 78%, siguen referenciándose

en alguno de los movimientos y sólo 22% no se siente reflejado en ninguno de ellos” (Ruggeri *et al.*, 2010: 74).

Junto a estos agrupamientos convive un conjunto de organizaciones que se concentra en torno a la rama de actividad y/o región geopolítica, que en algunos casos confluyen con cooperativas de trabajo de iniciativa propia, es decir, que no nacieron del proceso de recuperación.

IMPA fue una de las empresas recuperadas pioneras en búsqueda de aglutinar las experiencias con su participación en el Movimiento de Nacional de Empresas Recuperadas (MNER).

IMPA forma parte del MNER, que mantuvo una posición crítica hacia el gobierno de Néstor Kirchner (2003/2007) por el escaso apoyo económico recibido y la postergación indefinida de una Ley de Expropiación definitiva para las empresas recuperadas. Esto llevó, como señala Ruggeri, a que “la variable de definirse a favor o en contra del gobierno dividiera y fraccionara al MNER, como a muchas otras organizaciones” (Ruggeri, 2005).

Este conflicto tuvo consecuencias en IMPA, que en 2005 pasaba por una aguda crisis económico-productiva. En aquella ocasión, un grupo minoritario de trabajadores tomó la planta para exigir cambios en la dirección de la cooperativa, a la que responsabilizan de la crisis.

Esto derivó en represión policial y en la expulsión de los dirigentes, acusados de mala administración y corrupción, y la consecuente desvinculación del MNER. A partir de ello, IMPA pasó a formar parte del MNFRT, que era afín al gobierno nacional. Esta etapa culminó en abril de 2008, cuando de nuevo los trabajadores de IMPA son desalojados por pedido de los acreedores. Luego de varios días de tensión, con heridos producto de la represión policial, los trabajadores lograron recuperar una vez más la fábrica y el Consejo de Administración volvió a ser conducido por aquellos dirigentes que habían sido expulsados en 2005.

Mientras estábamos desarrollando el corte, nos avisan los compañeros trabajadores —que estaban en una carpa en Querandíes y Pringles haciendo una guardia permanente desde el primer día de desalojo— que la policía había retirado las vallas, la infantería y el camión hidrante y que había dejado sola la puerta de la fábrica. Inmediatamente, nos trasladamos a la puerta de la fábrica y entre todos empezamos a ver qué hacer. Hasta que algunos trabajadores rompen las fajas de clausura y empiezan a forzar la puerta de la fábrica hasta hacerla ceder. Esa noche hicimos guardia en medio de un festejo y una alegría indescriptibles (Maradeo, 2011).

Así, en agosto de 2008, los trabajadores de IMPA recuperaron por segunda vez la fábrica. En diciembre de ese año se sancionó una Ley de Expropiación transitoria que habilita por dos años la ocupación del inmueble. A partir de allí se recuperan las actividades culturales que rodeaban la empresa recuperada: el bachillerato popular y en el 2010 se funda la Universidad de los Trabajadores.

Resulta casi inevitable que un proceso como el de la recuperación de empresas deje de estar entre disputas políticas. La politicidad del fenómeno es intrínseca a su emergencia, ya que nace de una ruptura del *statu quo* y enfrenta a los trabajadores a la búsqueda de caminos alternativos de organización de la producción. Desde este punto de vista, tales divisiones y confrontaciones “superestructurales” se ven menguadas en la solidaridad entre trabajadores. Es interesante la afirmación de Ruggeri:

[...] para gran parte de los trabajadores estas divisiones no son fundamentales ni los ponen en campos antagónicos. A pesar de sus diferencias, la identidad primaria que los llevó a agruparse, la de trabajadores de empresas recuperadas y, con más amplitud, autogestionadas, está por encima de las líneas divisorias y los hace confluir en distintos ámbitos (Ruggeri *et al.*, 2010: 76).

IMPA, con el objetivo de fortalecer lazos solidarios con otros sectores sociales, armó un centro cultural desde el que

se desarrollaron diversas actividades, como obras de teatro, recitales, presentación de libros, ciclos de conferencias y de cine. También conformó un bachillerato popular, una biblioteca, un centro de salud y hasta una Universidad de los Trabajadores.

Entre la política, la cultura y el arte

IMPA no sólo es un referente ineludible a la hora de pensar los procesos de recuperación de empresas por parte de sus trabajadores, sino que también ha dejado una impronta diferente en la articulación entre trabajadores, política y cultura.

En IMPA renacieron los bachilleratos populares, dando lugar a un proceso que se expandió con fuerza en todo el país y que fue asumido como desafío por numerosas organizaciones populares. Al día de hoy, sólo en el área metropolitana de Buenos Aires existen setenta y cinco.

Los bachilleratos populares se conciben como “escuelas populares autogestionadas, de carácter público, gratuitas pero no estatales” (CEIP, 2008). Estas experiencias buscan traducir las concepciones políticas autonomistas al campo educativo, a partir de lo cual reivindican el derecho de los movimientos y organizaciones sociales de construir sus propias instancias educativas, donde los contenidos, las prácticas pedagógicas y los criterios de evaluación del aprendizaje son parte de un proceso de reflexión y acción colectiva entre quienes asumen el rol de educadores y quienes son estudiantes. Como práctica autónoma y desde el seno de las organizaciones populares se proyectan hacia los barrios como una forma incluyente de esta experiencia educativa. Los bachilleratos lograron que los títulos de graduación expedidos tuvieran legalidad en el sistema educativo.

El bachillerato popular de IMPA se creó en 2004 y consiste en una escuela secundaria para adultos y jóvenes con es-

pecialización en cooperativismo y microemprendimientos. Se constituyó en el primer espacio educativo para jóvenes y adultos que funciona en una fábrica recuperada, primera experiencia de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el primero de los bachilleratos populares gestados y coordinados por el equipo de trabajo de la Cooperativa de Educadores e Investigadores Populares (CEIP) (Lozano *et al.*, 2010). En su página web se presentan del siguiente modo:

Desde nuestra perspectiva se piensa la escuela como una organización social y popular, fundada en los barrios, que debe trascender sus propios límites (trascender el adentro) y fundirse en el ámbito barrial y social (llegar a los que están “afuera”); de esta forma, la escuela se entiende principalmente con un significado claramente político, en tanto coordinación con la tarea desarrollada por las organizaciones sociales, privilegiando el trabajo territorial. En síntesis, se entiende a las escuelas como Organizaciones Sociales, sin falsos neutralismos, cuestionadoras de los saberes instituidos, desfetichizando sus fronteras y constituyéndolas en espacios de puro movimiento.²²

La CEIP y la cooperativa de trabajo IMPA acordaron el uso de espacios para aulas y de esta manera la cooperativa IMPA se hace cargo de la infraestructura mínima que garantiza el funcionamiento.

La experiencia del bachillerato con una matrícula anual promedio de 200 estudiantes, alentó la creación de dos espacios educativos complementarios vinculados a la demanda de los trabajadores de IMPA y del resto de los estudiantes del bachillerato: Por un lado, el espacio de la primaria para adultos y por el otro, la Universidad de los Trabajadores, que se creó en junio de 2010 y este año comenzó a impartir los profesorados de Historia, Lengua y Literatura, Biología y Matemática.

²² IMPA.

El lanzamiento de la Universidad de los Trabajadores es consecuencia de la decisión política de los trabajadores de IMPA: tener un espacio abierto al conjunto de nuestro pueblo y de la clase obrera, que atienda a sus necesidades de educación, cultura y salud. En el caso de la educación, estamos convencidos de que es fundamental que el pueblo, los trabajadores, tengan sus propias organizaciones educativas, por dos razones fundamentales. Primero, porque entendemos la educación como una herramienta de lucha y disputa con el poder del Estado capitalista. En segundo lugar, porque tomamos nota de que las instituciones educativas no incluyen al conjunto de nuestra clase. A la Universidad llegan muy pocos hijos de trabajadores casi la excepción que confirma la regla (Murúa, 2010).

El intelectual e impulsor de la iniciativa, Vicente Zito Lema, sostuvo

[...] que la Universidad de los Trabajadores responde a la necesidad de dejar de ser simples objetos de estudio no sólo que vengan de las universidades a ver cómo funciona IMPA. No sólo que hagamos películas y trabajos sobre cómo sufren los trabajadores. Sino que seamos parte de la lucha de los trabajadores para ser realmente seres humanos. Los que quieran participar del sueño de la Universidad de los Trabajadores, aquí tienen su lugar.²³

Junto al proyecto educativo, se creó el Centro Cultural IMPA, el cual nació de uno de los pilares que definen a IMPA, su temprana iniciativa en la articulación con los vecinos del barrio y con organizaciones sociales y culturales.

Comenzó en 1998 con un taller de teatro y en 2010 llegó a tener 20 talleres artísticos y

Entonces nos apareció la idea de formar un centro cultural a partir de una mujer que había pedido autorización para practicar teatro. Teníamos un depósito abandonado y se lo ofrecimos

²³ La tribuna de los sin voz.

y ella nos dijo que ahí se podía hacer obras de teatro. Bueno, entonces le dimos para adelante. [...] cuando inauguramos la sala estaba llena. La gente llegaba bien vestida y se sentaba en los tachos de plástico y se encontraba con faroles de aluminio. Después pasamos películas y más tarde comenzaron otras actividades. Al principio algunos compañeros desconfiaban de la gente que entraba y salía por lo del centro cultural, pero después se dieron cuenta en las marchas que los jóvenes y artistas estaban con nosotros y que nos apoyaban. Ahora almorzamos todos juntos, somos como una gran familia (Campos 2002).

Esto genera un colectivo de aproximadamente 200 personas que periódicamente concurren y habitan la fábrica para realizar actividades artísticas. Todos los miércoles, a las ocho de la noche, coexisten en la fábrica talleres de candombe, canto con caja, artes plásticas, malabares, trapezio, tango y ajedrez, lo que provoca una heterogeneidad de actividades que se entrecruzan, generando un movimiento cultural vivo y con características distintas: se desarrolla en una fábrica recuperada por sus trabajadoras/es, situada en un punto clave de la Capital Federal [...] El CC de IMPA ha logrado incluir en sus propuestas producciones y expresiones de gran calidad artística, demostrando que es posible generar valiosos hechos culturales sin grandes presupuestos ni lógicas regidas por el éxito comercial (Bokser, 2010: 6/7).

En el cuarto piso del predio del IMPA, funciona Barricada TV, un medio de comunicación comunitario autogestionado que se propone aportar a las luchas populares por la transformación social desde la producción periodística. La cooperativa no participa de la gestión y las decisiones cotidianas de Barricada TV, sino que brinda el espacio físico y el apoyo político para que esta experiencia se desarrolle. Este grupo se define del siguiente modo:

En este marco fue surgiendo, luego de muchos debates y charlas e incluso también a partir de nuestras primeras prácticas con la cámara, la idea de Barricada TV como un grupo audiovisual de acción política, dándole el formato de noticiero popular: no somos artistas, ni tampoco nuestro objetivo es estético, ante todo

somos militantes políticos y sociales que decidimos realizar videos como una herramienta más para la organización en pos del cambio. Por eso es que Barricada TV no es sólo un conjunto de personas que se dedican a filmar los diversos conflictos y experiencias populares, sino que principalmente somos un grupo de acción incorporado a un espacio de debate en busca de aportar a la construcción de una organización política que lleve adelante un proyecto de transformación de la realidad que vivimos.²⁴

Más recientemente, los delegados de base del gremio de trabajadores del subte solicitaron a IMPA hacer una experiencia radial ahí mismo y la cooperativa accedió a abrir el espacio.

La fábrica IMPA es espacio de encuentros, de reuniones, de plenarias, de debates de un conjunto muy amplio de organizaciones populares con diversas concepciones políticas, pero todas nacidas de la lucha y organización popular contra las injusticias.

Como un modo de devolución y agradecimiento a aquellas organizaciones que han sido solidarias cuando IMPA lo necesitó, como resultado de las relaciones con distintos grupos y también como parte de la estrategia de establecimiento de alianzas múltiples, IMPA es un lugar abierto para organizaciones que realizan sus reuniones y que construyen parte de su proyecto político en el espacio que habilita la fábrica; allí se juntan (o se juntaron) los grupos más diversos: desde el grupo 501, hasta Quebracho, pasando por La Mella, grupos de arterapia, la CEIP, los trabajadores del subte, la comisión interna de Felfort, Barricada TV, la Universidad de los Trabajadores y un largo etc. La relación con el barrio es también un elemento fundamental en el devenir del cc. Permítanme algunos ejemplos: los docentes del taller de plástica dieron una clase para 40 niños que concurren a un jardín de infantes público de la zona; desde el taller de candombe se organizó un cumpleaños con asado y recital incluido, a un linyera que vive en un baldío cercano a IMPA, y que se acercó una noche porque desde la calle escuchaba los tambores que

²⁴ Barricada TV.

le recordaban a su Uruguay natal; un grupo de vecinos organizó durante el conflicto una “guardia” que llamaba a hacer sonar cacerolas en caso que se produjese el desalojo. Todos estos ejemplos hablan de una relación que crece día a día y que se constituye en uno de los elementos que afianza la relación de la fábrica con el barrio (Bokser, 2010: 6).

La articulación social, política y cultural constituye una decisión estratégica en dos escalas: en la escala micro, fue fundamental para construir la solidaridad en los procesos de lucha y resistencia más álgidos. Durante la amenaza de desalojo y hostigamiento que sufrió en 2009, “el CC tuvo un destacado rol en la organización de las actividades que sirvieron para la defensa de la fábrica” (Bokser, 2010: 6). En la escala macro, es sumamente relevante en la perspectiva estratégica de proyección política. Más allá de las simpatías disímiles en el plano electoral, los trabajadores de IMPA apuestan a la unidad del movimiento popular como la única.

CONCLUSIONES

Nosotros, sin darnos cuenta, instalamos un nuevo método de lucha en la Argentina.

CASTILLO, 2013

Luego de 15 años de emergencia del fenómeno recuperación de empresas y fábricas por parte de sus trabajadores, en el presente trabajo nos propusimos abrir un conjunto de interrogantes que nos brindan herramientas para pensar sus perspectivas de desarrollo a partir de uno de los casos emblemáticos: IMPA.

Tal como ha quedado evidenciado en el trabajo, IMPA es un caso emblemático porque allí se expresan de manera integrada muchas prácticas y significados sociales que fueron emergiendo desde finales de la década de los años noventa.

En primer lugar, el proceso histórico de configuración de IMPA y su articulación con la cadena productiva de la industria del aluminio y afines es un caso interesante para dar cuenta del papel del Estado en el desarrollo del capital de origen nacional, en el marco del proceso de industrialización por sustitución de importaciones y la consolidación de monopolios en la producción de materias primas de origen industrial. La descripción de la evolución histórica evidencia las transformaciones sufridas por la estructura productiva con la puesta en marcha del Consenso de Washington.

La escala global de la producción capitalista en el modelo de acumulación neoliberal facilitó los procesos de centralización de capital, dando lugar a la formación de oligopolios a nivel mundial que se reparten territorialmente los mercados con el fin de asegurar tasas de ganancia extraordinarias, siempre a costa de capitales menores y de los trabajadores. En este contexto, se evidencia el papel de los Estados nacionales que protegen jurídica e impositivamente a dichas empresas, junto a los mecanismos supranacionales, como el CIADI,²⁵ que privilegian los intereses empresariales sobre la capacidad soberana de los Estados nacionales de desarrollar políticas macroeconómicas y comerciales. En lo que respecta al proceso productivo, dentro de la cooperativa IMPA se han identificado algunas prácticas que dan lugar a nuevas modalidades de relaciones entre los trabajadores fuera de la relación tradicional patrón-trabajador. Ello se evidencia en los procesos participativos de toma de decisiones (teniendo a la Asamblea como ámbito privilegiado), en el manejo transparente de las cuentas, en el reparto igualitario de los excedentes y en la planificación colectiva de las tareas productivas. En esto consiste el proceso de recuperación de la autonomía de los trabajadores para organizar la producción.

²⁵ El CIADI es el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones, es una institución del Banco Mundial con sede en Washington.

Aunque, como se ha visto, los procesos organizativos internos están atravesados por la lógica que impone una “ley coactiva de la competencia”, se impone la necesidad de adecuarse a dichos imperativos mercantiles, perdiendo capacidad de decisión sobre los ritmos, modos y tiempos de trabajo.

El problema radica en que, con el fin de mejorar sus ingresos, los trabajadores autogestionados asumen como propios problemas tales como la dotación de tecnología, así como la necesidad de hacer más breves los tiempos de producción. A partir de ello, surgen un sinnúmero de problemáticas y debates en torno a la disciplina en el trabajo, a la extensión de la jornada laboral, la imposición de tiempos de trabajo intensos y tomar en cuenta de casos excepcionales que ameriten establecer condiciones de trabajo especiales para los compañeros que así lo requieran. Todos estos aspectos repercuten en la degradación de las condiciones de trabajo y en la presión que significa desarrollar una autoexigencia extraordinaria. A esta contradicción nos referimos cuando hablamos genéricamente de “autoexplotación”, puesto que no existe la figura del patrón o empresario capitalista que controle y dirija el proceso productivo. Sin embargo, “el mercado” deviene en el “sujeto capital” que impone férreamente las condiciones de trabajo y producción mencionadas a las que deben ceñirse los trabajadores de IMPA.

El análisis de las formas concretas que asumen los procesos organizativos de la producción autogestionada evidencia tensiones y contradicciones en relación con las perspectivas de transformación social. Siempre que hablemos de autogestión en un sistema de producción basado en la explotación, estaremos hablando de lucha y de contradicción, pero de acciones de hombres y mujeres que se plantean desafíos, utopías y ponen cuerpo y alma en ello. No hay lucha contra el capital por fuera, si no es buscando formas de superación.

La reproducción capitalista convive con la creación de formas de trabajo autónomas sin la figura del capitalista,

en primer lugar, porque puede limitarlas mediante los mecanismos coercitivos de la competencia mercantil, y en segundo lugar, porque contienen a un sector de la población trabajadora, que de lo contrario pasaría a engrosar la fila de los desocupados que demandan al Estado por puestos de trabajo o subsidios de subsistencia. Esto no significa que las experiencias autogestionarias sean propiciadas por el capitalismo, sino que la lucha capital-trabajo se actualiza y adquiere nuevas formas; que hay que visualizar para generar reflexiones con sus protagonistas, los trabajadores, que contribuyan para su praxis transformadora.

Las fábricas recuperadas expresan uno de los modos de organización de los trabajadores ante la amenaza de pasar a engrosar las filas de los desocupados en la sociedad contemporánea. El desafío se traduce en la posibilidad de que las experiencias autogestionarias se constituyan en aportes sustantivos a los procesos de construcción y acumulación de poder popular, capaz de contribuir a disputar el imaginario colectivo acerca de *otro mundo posible*, no capitalista.

Así, en tanto la ley de valor constituye el límite infranqueable de la potencialidad democrática y creatividad autónoma de los trabajadores asociados a la producción; así, comienza a vislumbrarse la necesidad de una planificación económica-social orientada a la producción de bienes y servicios que resuelvan las necesidades de las personas, y no las ansias incontroladas de plusvalor del capital. La planificación es el ejercicio, por parte de una sociedad entera, de su propia libertad: libertad de decisión y liberación de las fetichizadas y cosificadas “categorías económicas” del capital. La planificación y la reducción del tiempo de trabajo son los dos pasos decisivos de la humanidad hacia lo que Marx llamó “el reino de libertad”. Un incremento significativo del tiempo libre es, de hecho, una condición necesaria para la participación democrática de los trabajadores en la discusión colectiva que apunte a la administración de la economía y de la sociedad.

Por otra parte, es interesante destacar la retroalimentación que existió entre el contexto histórico de surgimiento caracterizado por la impugnación al modelo neoliberal y las prácticas novedosas de IMPA que inauguraron un conjunto de iniciativas que materializaron la formulación de “alternativas”. De este modo, IMPA devino un sujeto activo e impulsor —que se sumó a aquellos de carácter estructural— del despliegue de experiencias autogestivas y autoorganizativas por parte de otros trabajadores.

IMPA nace de un proceso de resistencia, razón por la cual las formas organizativas y las estrategias de superación de los conflictos no fueron producto de una planificación predefinida, sino de discusiones colectivas y de la audacia de ensayar respuestas sin tener certeza de sus resultados.

A su vez, su búsqueda por construir algo diferente no se circunscribe al despliegue productivo, sino que mantiene una mirada integral de la lucha por la transformación de las relaciones sociales que la desborda. Esta mirada integral incluye la incansable tarea de construir redes de solidaridad y articulación con otras empresas recuperadas, la creación de espacios de intercambio con organizaciones y movimientos sociales de diverso tipo y la generación de ámbitos educativos, artísticos y culturales; todas éstas, tareas inescindibles de la formación y de desarrollo de un trabajador no alienado.

Por otro lado, la experiencia de IMPA también ha dejado en evidencia que no hay una voluntad política concreta, orientada a fortalecer este tipo de emprendimientos productivos en manos de cooperativas de trabajadores. Por ejemplo, mediante créditos blandos, exenciones impositivas, canales alternativos de comercialización y, esencialmente, la promulgación de una legislación de expropiación definitiva para todas las empresas dirigidas por sus trabajadores ante la amenaza de quiebra o vaciamiento fraudulento.

Murúa recuerda que “Nosotros tenemos una Ley en el Congreso Nacional desde 2002 impulsada por el Movimien-

to Nacional de Empresas Recuperadas (MNER) para que se sancione una ley especial de expropiación de unidades productivas y nunca la trataron en ninguna comisión, a pesar que tenía el aval de 51 legisladores” (Murúa, 2012).

El Estado, más allá de la retórica, discursos oficiales o intenciones de algunos representantes del gobierno, por su propia función estructural en el modo de producción capitalista, ha tenido una postura adversa frente a este tipo de experiencias. Del estudio exhaustivo de las diversas experiencias autogestionarias a nivel nacional se desprenden realidades similares al analizar sus relaciones con un Estado al servicio del capital. Al igual que IMPA, la mayoría de las empresas recuperadas que lograron sobrevivir a los manejos fraudulentos de sus antiguos patrones, muchas veces encontraron en el Poder Judicial su mayor obstáculo para articular estrategias de subsistencia.

De modo que las experiencias de las empresas que producen bajo el control y la organización democrática de los propios trabajadores deben sortear duras limitaciones impuestas por la competencia capitalista y por el Estado, más allá de alguna que otra política aislada y sin continuidad en el tiempo.

No obstante, ahí están las fábricas recuperadas, algunas de ellas con más de 10 años de vida, constituyéndose en verdaderas trincheras de resistencia ante un sistema basado en la explotación y la voracidad sin límites. Pero más allá de la importancia de estas experiencias basadas en iniciativas populares que surgen de las entrañas de las clases populares, resulta de vital importancia entender que las fábricas recuperadas son un fenómeno que nace en las barricadas de un proyecto contra hegemónico, y que su existencia sólo encontrará sentido pleno en el camino a una propuesta superior de un sistema capitalista, que hace un buen tiempo viene mostrando señales de desgaste, producto de su crisis estructural, pero que de ningún modo se entregará, sino

ante la emergencia de un nuevo proyecto que venga a disputar su existencia.

BIBLIOGRAFÍA

- Ávalos, Julieta; Taborda, Julia y Gutierrez, Sonia (S/F), "IMPA, a través de los años...". Disponible en: <<http://www.taringa.net/posts/info/2298591/IMPA-a-traves-delos-anos-Fabrica-Recuperada.html>>.
- Bokser, Julián (2010), "Tensiones de la autogestión cultural: el Centro Cultural de IMPA", en AA.VV. Simposio: "Experiencias de autogestión en el seno de los movimientos sociales. Balance y perspectivas", de las II Jornadas Internacionales de Problemas Latinoamericanos "Movimientos sociales, procesos políticos y conflicto social: escenarios de disputa", Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba. Disponible en: <www.fisyp.org>.
- Campos, Oracio (2002), Entrevista. Página web *Programa Facultad Abierta*. Disponible en: <<http://www.recuperadas-doc.com.ar/descripciones/impa.htm>>.
- CEIP-Área de Formación (2008), "La construcción de saberes desde la experiencia de los bachilleratos populares", documento elaborado en el marco de los talleres de formación, Buenos Aires. Disponible en: <<http://coopeducadorespopulares.blogspot.com.ar/>>.
- Ciulli, Vanesa (2009), "La autogestión ayer y hoy: una mirada desde el pensamiento de Antonio Gramsci", en AAVV, *La economía de los trabajadores: autogestión y distribución de la riqueza*, Buenos Aires, Ediciones de la Cooperativa Chilavert.
- Ciulli, Vanesa (2010), "Acerca de las implicancias del término autogestión", en AA.VV, Simposio "Experiencias de autogestión en el seno de los movimientos sociales. Balance y perspectivas", de las II Jornadas Internacionales de Problemas Latinoamericanos "Movimientos sociales,

- procesos políticos y conflicto social: escenarios de disputa”, Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba, <www.fisyp.org>.
- Ciulli, Vanesa y Roffinelli Gabriela (2009), “Aproximaciones al cooperativismo de trabajo del siglo XXI. Límites y desafíos”, *Periferias*, año 13, núm. 18, segundo semestre, Buenos Aires, FISYP, pp. 115-138.
- Krakowiak, Fernando (2007), “Privilegio de ser un monopolio”, en *Página 12*. Disponible en: <<http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-89319-2007-08-07.html>>.
- La tribuna de los sin voz (2011), “IMPA: una universidad para los trabajadores”. Disponible en: <http://www.latribuna69.com.ar/index.php?option=com_content&view=article&id=1285:impa-una-universidad-para-los-trabajadores&catid=37:trabajoterritorial&Itemid=11>.
- Lizuain, Santiago, Gabriela Roffinelli, Vanesa Ciulli (2011), “Economía popular y autogestión: caminos de construcción contra hegemónica en el siglo XXI. Experiencias de autogestión en organizaciones sociales”, en Beatriz Rajland, Julio Gambina, Daniel Campione (coords.), *Hegemonía y procesos de acumulación capitalista en Latinoamérica hoy (2001-2007)*, Buenos Aires, FISYP/RLS, pp. 213-271.
- Lozano, Paula, Nadia Rybak Di Segn y Miriam Kriger (2010), “Bachillerato popular de jóvenes y adultos IMPA: la escuela como nuevo escenario político”, en *Jornadas producción cultural, nuevos saberes e imaginarios en la sociedad argentina contemporánea, a la luz de la globalización*, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani.
- Mandanes, Javier (2007), “No hay un modelo explicitado”, entrevista en *Página 12*. Disponible en: <<http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-90765.html>>.
- Maradeo, Julián (2011), “13 años de resistencia de la fábrica recuperada IMPA. Perder la paciencia”, en *Rebelión*. Disponible en: <<http://www.rebellion.org/noticia.php?id=128009>>.

- Marini, Ruy Mauro (1991), *Dialéctica de la dependencia*. Disponible en: <http://www.marini-escritos.unam.mx/004_dialectica_es.htm>.
- Marx, Karl (2002), *El Capital*, t. 1, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Murúa, Eduardo (2010), entrevista, “IMPA lanza la Universidad de los Trabajadores: Entrevista a Eduardo Murúa”, en *El Militante*. Disponible en: <<http://argentina.elmilitante.org/argentina-othermenu-26/fbricas-ocupadas-othermenu-79/4785-impa-lanza-la-universidad-de-los-trabajadores.html>>.
- _____ (2012), Entrevista de Mario Hernández, “En Argentina, cada vez que cierra una empresa los trabajadores estamos preparados para ocuparla”, en *Rebelión*. Disponible en: <<http://www.rebelion.org/noticia.php?id=143313>>.
- Peralta Ramos, Mónica (1978), *Acumulación del capital y crisis política en Argentina. (1930-1974)*, México, Siglo XXI.
- Ruggeri, Andrés (2005), “Luis Caro, IMPA y las fábricas y empresas recuperadas. ¿Quién metió la cola en IMPA?”, en *La Fogata*. Disponible en: <http://www.lafogata.org/05arg/arg4/ar_25-12.htm>.
- Ruggeri, Andrés *et al.* (2010), “Las empresas recuperadas en la Argentina, 2010: Informe del Tercer Relevamiento de Empresas Recuperadas por sus Trabajadores”, Buenos Aires, Programa Facultad Abierta, Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires.
- Ruggeri, A. (2013), “Destacan que el éxito de las empresas recuperadas se basa en la generación de trabajo”, entrevista realizada por la agencia de noticias *Télam*. Disponible en: <<http://www.telam.com.ar/notas/201305/16657-destacan-que-el-exito-de-lasempresas-recuperadas-se-basa-en-la-generacion-de-trabajo.html>>.
- Thwaites Rey, Mabel (2004), *La autonomía como búsqueda, el Estado como contradicción*, Buenos Aires, Prometeo.
- Zito Lema, Vanesa (2010), “Relato de experiencia: Cómo te imaginas la Universidad de los Trabajadores. Una mirada

desde la teoría de grupos de E. Pichón Reviere”. Disponible en: <<http://www.catedras.fsoc.uba.ar/ferraros/BD/vz1%20IMPA.pdf>>.

FUENTES

IMPA La fábrica. Disponible en: <impalafabrica.org.ar>.

IMPA Museo. Disponible en: <<http://impamuseo.wordpress.com/>>.

Castillo, Marcelo (2013), entrevista realizada por equipo de FISYP.

Murúa, Eduardo (2013), entrevista realizada por equipo de FISYP.

Barricada TV. Disponible en: <<http://www.barricadatv.org/>>.

Capitalismo en el nuevo siglo: el actual desorden mundial es una obra del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México y de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Se terminó de imprimir el 24 de agosto del 2016. El tiraje fue de 600 ejemplares en impresión offset en los talleres de Mil Libros Editorial, Ticomán 53, colonia Tepeyac Insurgentes, Ciudad de México. La formación tipográfica estuvo a cargo de Irma Martínez Hidalgo, se utilizaron tipos ITC New-Baskerville de 11:13, 10:12, 9:11 y 8:10, sobre papel cultural de 75 gr y los forros en cartulina couché de 250 gr. El cuidado de la edición estuvo a cargo de Marisol Simón.