

**CENTRO DE INVESTIGACIONES DE LA
ECONOMÍA MUNDIAL**



**TEMAS DE
ECONOMÍA MUNDIAL**



**II ÉPOCA
No. 1 / ENERO 2002
LA HABANA, CUBA**

Temas de Economía Mundial

Consejo de Redacción

Oswaldo Martínez, Director
Ramón Pichs, Jefe de Redacción
Mario Fernández, Editor

Diseño y Distribución

Jonathan Quirós
Ivette Miranda
Rosa M. Cabrera

Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM)
Calle 22 No. 309 entre 3ra. y 5ta. Avenida, Miramar,
Habana 13, C.P. 11 300, CUBA

Dirección Electrónica: temas@ciem.cu

Estimado lector:

Con este número, el Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM) reanuda la publicación de la revista *Temas de Economía Mundial*.

En una primera etapa se publicaron 26 números de esta revista, que circuló en versión impresa y con una periodicidad trimestral, entre 1982 y 1989. En esta nueva etapa, circulará en versión electrónica dos veces por año.

Esta publicación seguirá teniendo como centro de atención el amplio campo de las Relaciones Económicas Internacionales, con propósitos de servicio y utilidad para los interesados en estos temas, sea por razones de trabajo, estudio o simple deseo de conocimientos e incitación a la reflexión acerca de ellos.

Temas de Economía Mundial continuará incluyendo en sus páginas avances de las investigaciones realizadas por especialistas del CIEM, documentos de interés procedentes de organismos económicos internacionales, instituciones académicas cubanas o extranjeras, ponencias presentadas en diversos eventos e incluso información relevante que pueda contribuir a una mejor comprensión del complejo universo de las relaciones económicas internacionales.

Su contenido no pretende estructurarse en secciones fijas, sino adoptar un carácter flexible – más en términos de taller de trabajo que de publicación acabada -, con la intención de poner en manos de los interesados un instrumento informativo y analítico de modesto formato y segura vocación de servicio.

Esperamos que en esta nueva época la revista *Temas de Economía Mundial* siga manteniendo la acogida que tuvo en su versión original.



Osvaldo Martínez
Director del CIEM

CONTENIDO

	Página
1. Tendencias hacia una recesión en la economía mundial <i>Colectivo de autores del CIEM</i>	5
2. Sobre lo que ha sido la corta vida de “La Nueva Economía” <i>Mario L. Fernández Font</i>	27
3. América Latina 1950-2000. Algunas reflexiones críticas sobre el desempeño económico <i>José Angel Pérez García</i>	34
4. ALCA: proyecto para la anexión <i>Oswaldo Martínez Martínez</i>	46
5. Energía y medio ambiente en las negociaciones del ALCA <i>Ramón Pichs Madruga</i>	55

1

Tendencias hacia una recesión en la economía mundial

Colectivo de autores del CIEM¹

Existe un alto grado de incertidumbre acerca de las implicaciones económicas de la situación internacional creada a partir de los recientes ataques terroristas a los Estados Unidos y del inicio de la guerra del gobierno de ese país contra Afganistán. No obstante, debe tenerse en cuenta que las actuales tendencias recesivas en la economía norteamericana y mundial se originaron y cobraron fuerza con anterioridad a los sucesos de septiembre del 2001.

La primera recesión económica global del milenio

La nueva situación internacional después del 11 de septiembre ha afectado, particularmente, a ciertos sectores como aquellos vinculados a la actividad turística y los viajes; ha provocado un incremento de los gastos por concepto de seguridad; ha creado nuevos obstáculos al comercio y las comunicaciones; y ha generado nuevos síntomas de inestabilidad monetario-financiera. A manera de ejemplos, puede señalarse que los precios de los fletes a la India se incrementaron entre 10% y 15%; y el 65% de las reservaciones de viajes turísticos hacia el Caribe fueron canceladas a raíz de los atentados terroristas. Además, se ha erosionado aún más la confianza de los inversionistas y consumidores, sobre todo en los Estados Unidos; con el consecuente agravamiento de los principales indicadores de crecimiento y empleo.

De acuerdo con pronósticos del FMI anteriores a septiembre del 2001, el PIB global crecería en 2.6% en ese año y 3.5% en el 2002. En la primera mitad del 2001 la producción industrial mundial ya había caído en un 6%.

Según pronósticos más recientes del FMI (mediados de noviembre del 2001), el crecimiento de la economía mundial para el 2001 y el 2002 sería del orden de 2.4%. Esta revisión a la baja en las previsiones del crecimiento mundial del PIB refleja, ante todo, el retroceso económico esperado en las tres principales economías del mundo, lo que ha conducido a un escenario que algunas agencias califican ya como una recesión global con fuerte potencial de agravamiento. En efecto, numerosos economistas comparten la idea de que una tasa de crecimiento económico global inferior al 2%-2.5% pudiera definirse como una recesión económica global.

¹ Este trabajo fue elaborado por Ramón Pichs Madruga, Mario Fernández Font, Faustino Cobarrubia Gómez y Gladys Cecilia Hernández Pedraza.

Los nuevos pronósticos de crecimiento económico para los Estados Unidos, calculados por el FMI, apenas alcanzan el 1.1% al cierre del 2001 (frente a previsiones anteriores de 1.3%), lo que supondría ausencia de crecimiento durante la segunda mitad del año. En el 2002 el crecimiento sería aún inferior, es decir de 0.7% (frente a una tasa de 2.2% estimada antes del 11 de septiembre).

Diversos estudios especializados sugieren que la economía norteamericana ya había entrado en recesión antes del 11 de septiembre y estiman que el PIB de ese país disminuiría en los últimos dos trimestres del año. Para muchos, la cuestión no es si habrá o no recesión en los Estados Unidos sino qué tan profunda sería. La pérdida de ingresos por concepto de títulos de valor en los 18 meses contados hasta finales de septiembre del 2001 resultó equivalente al 75% del PIB estadounidense, una proporción mayor que la correspondiente a la pérdida registrada después del *crack* de 1929.

El Sistema de la Reserva Federal (Banco Central) de los Estados Unidos ha llevado a cabo diez rebajas de las tasas de interés hasta noviembre del 2001, hasta situarlas en un 2%. Paralelamente se ha expandido el gasto fiscal, pero la respuesta de las empresas a estas medidas anti-recesivas podría ser más lenta que lo esperado, sobre todo si se tiene en cuenta la existencia de grandes capacidades de producción no utilizadas y fuertes presiones derivadas de las deudas contraídas por dichas empresas.

Con relación al reforzamiento del gasto militar por parte de los Estados Unidos en la nueva coyuntura, si bien pudiera tener cierto efecto económico compensador en el corto plazo frente a las presiones recesivas que afectan a la economía norteamericana, no puede olvidarse la gran capacidad destructiva asociada a las inversiones con fines de guerra; y a más largo plazo aflorarían otras implicaciones adversas en términos de inflación, erosión de la productividad y la competitividad, entre otras.

La Unión Europea crecería en 1.7% en el 2001 y 1.4% en el 2002, según cálculos recientes del FMI (frente a pronósticos anteriores de 1.8% y 2.2% para esos años, respectivamente), lo que da cuenta del débil comportamiento económico que se espera en el viejo continente.

En el caso de Japón, el FMI estima que la caída del PIB sería más acentuada, es decir, -0.9% en el 2001 y -1.3% en el 2002 (frente a pronósticos anteriores que mostraban una caída del -0.5% para el 2001 y un escaso crecimiento de apenas 0.2% en el 2002).

En sentido general, se aprecia una mayor sincronía en el ciclo económico actual, con relación a ciclos anteriores. Suponiendo una escala en que el máximo grado de sincronía recesiva del ciclo económico fuera de 100, estudios econométricos recientes muestran que la recesión del 2001 tendría un nivel de sincronía de 90; frente a 50 la recesión de 1975, un valor de 60 la de 1982 y de 65 la de 1991.

Por tanto la recesión en los Estados Unidos tendría un efecto reforzado sobre el resto del mundo; máxime en las condiciones actuales en que la economía mundial es muy vulnerable a las crisis económicas, debido al proceso de globalización e integración de los mercados de bienes, servicios y capitales. Las importaciones de los Estados Unidos representan en la actualidad alrededor del 6% del PIB del resto del mundo, una proporción dos veces mayor que la correspondiente a 1990, pero en la primera mitad del 2001 las importaciones de ese país cayeron en un 13%, y dentro de ellas, las importaciones de equipos y tecnologías de información se desplomaron en casi 50%.

Para los países subdesarrollados, la actual coyuntura internacional se torna sumamente adversa ya que en un contexto de tendencias recesivas tan generalizadas tienden a deprimirse los precios de los productos de exportación del Tercer Mundo y a erosionarse los términos de intercambio. Se estima que los precios de los productos básicos disminuirían en alrededor de un 7.4% en el 2001.

También tienden a reducirse los créditos y las inversiones extranjeras; y a contraerse las remesas y otras transferencias financieras desde los países industrializados. Así, por ejemplo, los flujos de capital privado hacia los países subdesarrollados podrían reducirse de unos 240 mil millones de dólares en el 2000 hasta 160 mil millones de dólares en el 2001.

Los pronósticos de crecimiento económico de los países subdesarrollados, según el Banco Mundial, también han sido revisados a la baja. Antes del 11 de septiembre se esperaba un crecimiento del 2.9% para el 2001 y 4.3% para el 2002 (es decir, una dinámica inferior al 5.5% de crecimiento registrado en el 2000); sin embargo, estimados más recientes proyectan tasas de crecimiento mucho más modestas para este grupo de países: 2.8% en el 2001 y 3.5%-3.8% en el 2002.

Como ha quedado evidenciado, el curso de la economía de los Estados Unidos es determinante en la definición de las tendencias del crecimiento o decrecimiento global, y en las actuales condiciones, la recesión norteamericana es uno de los condicionantes clave de la recesión mundial.

Recesión económica y gasto militar en los Estados Unidos

Desde 1997, la economía de Estados Unidos, con el 24% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial ha contribuido, directa e indirectamente, a no menos del 50% del incremento de la producción global. Mientras tanto, la Unión Europea durante los años noventa observó una recuperación débil e inestable, debido esencialmente a la precariedad de la demanda interna, y Japón “perdió” prácticamente una década de crecimiento económico.

Los acontecimientos del 11 de septiembre han precipitado la llegada de la recesión económica en los Estados Unidos. El proceso de desaceleración, que comenzó desde el tercer trimestre del año 2000, ha dado paso a una caída del PIB, a pesar de los esfuerzos de los gestores de la política económica norteamericana.

En el segundo trimestre del 2001 la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de los Estados Unidos se ubicó en 0,3%, el peor registro de los últimos ocho años hasta ese momento.

Entre los factores que explicaban este adverso comportamiento sobresalen: el deterioro de la inversión interna, la disminución de la productividad del trabajo, la debilidad del consumo, los bajos precios relativos, la acumulación de inventarios y, en consecuencia, la caída de los beneficios empresariales.

La incertidumbre e inseguridad añadidos por los atentados terroristas de septiembre sin duda agravaron más este panorama, lo cual se evidencia en el decrecimiento de -0,4% observado por la economía norteamericana durante el tercer trimestre del 2001. El FMI, al revisar sus pronósticos, ha colocado la tasa de crecimiento económico de Estados Unidos en 1,1% durante el recién concluido 2001 y 0,7% en el 2002. Otros, más optimistas, esperan un crecimiento de 1,5% para este año.

Ello expresa, en primer lugar, el deterioro experimentado por el índice de confianza de los consumidores, que en septiembre cayó a 97 puntos frente a 114 en el mes de agosto, la mayor caída mensual desde 1990 (disminuyó 23 puntos), cuando comenzó la crisis que llevó a la guerra del Golfo. Recientemente, en el mes de octubre, el índice volvió a caer a 85,5 puntos, muy lejos de los 135,8 puntos de un año antes. Se ha potenciado la inhibición de las familias a la hora de consumir o contraer nuevas deudas, al tiempo que se ha desalentado las decisiones de inversión de las empresas al interior de Estados Unidos.

El gasto de los consumidores, que representa dos tercios del PIB norteamericano, disminuyó 1,8% en septiembre, el mayor desplome en 14 años, lo cual contrasta con el leve incremento de 0,3% en agosto. Para el conjunto del tercer trimestre el crecimiento fue de sólo 1,2%, contra 2,5% en los tres meses anteriores.

El recorte de cerca de un cuarto de millón de empleos, la gran mayoría de ellos después del 11 de septiembre, contribuyó de forma importante a la consolidación de esta tendencia negativa. La tasa de desempleo en Estados Unidos se sitúa ya alrededor del 5%, frente al 4,5% en el mes de agosto; se estima que a finales del 2001 la cifra se aproximaba al 6%.

Más aún, el irracional proceso especulativo en la Bolsa de Valores, que se ha constituido en los últimos años en la fuente principal de ingreso y consumo para los norteamericanos, muestra síntomas claros de agotamiento, que se hicieron más visibles a la luz de los trágicos sucesos terroristas. A principios del

pasado mes de octubre, el índice *Dow Jones* sufrió el peor descalabro desde la Gran Depresión de los años 30; otro tanto ocurrió con el índice *Nasdaq*, de más corta edad. Esto acelera peligrosamente un proceso, hasta el momento controlado, de caída de la Bolsa.

Una reducción abrupta y sustancial de los precios de las acciones en *Wall Street* anularía cualquier disminución de la tasa de interés, dado que los créditos comprometidos en la compra de acciones se harían incobrables y, por consiguiente, se produciría un parálisis del sistema financiero y crediticio norteamericano. Mantener el valor artificial de las acciones es primordial para evitar que la recesión se propague hasta el sistema de crédito.

Otro aspecto, donde se refleja la gravedad de la actual situación económica estadounidense es el hecho de que el sector industrial registra ya 12 meses consecutivos de contracción; esta cadena no se observaba desde la Segunda Guerra Mundial. Los sectores más afectados han sido el turismo, el transporte aéreo, la alta tecnología, los servicios financieros y la industria automovilística, entre otros muchos.

Las inversiones empresariales se contrajeron en 11,9% durante el tercer trimestre del 2001, luego de haber registrado una caída de 14,6% en el segundo trimestre. Las erogaciones en equipamiento y software descendieron 11,8%, tras el declive de 15,4% del segundo trimestre. Esto representó una baja de 1,53 puntos en el crecimiento del PIB estadounidense.

El panorama de las ganancias corporativas no resulta menos desalentador, pues se calcula que éstas no dejarán de caer sino hasta el primer trimestre del 2002, ampliando el actual curso errático de las utilidades a cinco trimestres, el peor registro en 30 años. A finales del 2001 se preveía que durante el tercer trimestre del 2001 los beneficios corporativos disminuirían en 21%, en comparación con el descenso de 14,7% que se pronosticaba, justamente, antes de los ataques.

La aguda contracción económica ha propiciado una reducción del desbalance comercial de Estados Unidos, que en el tercer trimestre del 2001 alcanzó los 277,3 mil millones de dólares, comparado con 347,4 mil millones de dólares en el segundo trimestre del año.

La Reserva Federal, en un intento para estabilizar los mercados y alentar el consumo, ha procedido a rebajar la tasa de interés, en tres ocasiones después del 11 de septiembre. Con estas, suman diez las rebajas consecutivas hasta noviembre del 2001, situándose el indicador en 2%, su nivel más bajo desde 1962.

Hasta ahora, el efecto más tangible, casi único, de estos sucesivos recortes ha sido el de mantener activo el mercado inmobiliario, no tanto por la estimulación de nuevas compras, sino por facilitar la refinanciación de los créditos hipotecarios. Muchos estadounidenses están aprovechando las bajas tasas de interés para sacar la plusvalía de sus viviendas y con esta recortar sus deudas o mantener sus niveles de consumo.

El índice de solicitudes de refinanciamiento subió 22,6% a mediados de octubre, su nivel más alto desde que se inició la cobertura en enero de 1990. Por el contrario, el índice de compras de viviendas, que mide las expectativas de ventas y compras, marcó en el mismo mes la caída más grande en su historia. La actividad en el sector de bienes raíces constituye un componente clave para el crecimiento de la economía estadounidense, y representó más del 90% del exiguo crecimiento del PIB durante el segundo trimestre del 2001.

Según los especialistas, el 2% no será el precio más bajo que alcance el dinero, lo cual justifica su preocupación por la escasa capacidad de maniobra que va quedando a la Reserva Federal. Además, se profundizaría la adversa tendencia de la tasa de ahorro de Estados Unidos. Realmente, la política monetaria, por sí sola, ha demostrado ser ineficaz para lidiar con la delicada situación actual de la economía norteamericana.

En este sentido, la administración Bush, en casi absoluta armonía con el Congreso, ha diseñado un paquete de estímulos fiscales con el triple objetivo de: restablecer la confianza de los consumidores, alentar la inversión y ayudar a los damnificados. El paquete total de ayuda podría ascender a 130 mil millones de dólares, superando los 100 mil millones de dólares que Alan Greenspan sugirió como tope. A los 40 000 millones de dólares ya aprobados por el Congreso inmediatamente después de los atentados, se añadiría entre 60 mil y 75 mil millones de dólares más.

Entre las propuestas se señalan: rebajas fiscales para los niveles de renta más bajos; acelerar la devolución ya en marcha de 1,35 millones de millones de dólares en impuestos en 10 años; elevación del salario mínimo, que ahora se ubica en 5,15 dólares la hora; una ampliación del plazo en el que los desempleados pueden recibir subsidios (de 23 a 39 semanas); ofrecer beneficios fiscales para las ganancias de capital.

Existe el riesgo de que este plan de estímulo, dado su magnitud, pueda significar el regreso a un ciclo continuado de déficit presupuestario a partir del 2002, lo cual rompería la trayectoria superavitaria iniciada en 1997. Al propio tiempo, podría alimentar el fantasma de la inflación en el mediano - largo plazo y, por lo tanto hacer contraproducente la política de bajos tipos de interés.

De hecho, en el año fiscal del 2001, concluido el 30 de septiembre, el superávit presupuestario disminuyó hasta 127 200 millones de dólares, contra 236 900 millones de dólares en el año fiscal 2000.

Asimismo, se plantea que el hecho de ofrecer beneficios fiscales a las ganancias de capital pudiera contribuir al ahorro, pero no estimularía el consumo, que se constituye hoy en el objetivo prioritario. Por otra parte, en un contexto recesivo las familias gastan lo menos posible y suelen responder a una baja de impuestos aumentando sus ahorros para reconstituir, así, su riqueza financiera.

No es posible olvidar que en la base de la problemática actual de la economía de Estados Unidos subyace un generalizado proceso de endeudamiento, que involucra al gobierno, a las corporaciones y a las familias norteamericanas. La deuda conjunta de estos tres agentes supera con creces el PIB norteamericano.

En virtud del deterioro de la estructura de pasivos de las empresas norteamericanas, a partir del crecimiento acelerado de su demanda de crédito, sus deudas y las correspondientes cargas por servicio – que en muchos casos rebasa su capacidad real de pago –; la coyuntura actual se torna bien compleja y difícil.

Otro de los aspectos que se inscriben en la perspectiva keynesiana de estímulo para la demanda y la producción es el incremento de los gastos militares asociado al conflicto en Afganistán. Estas erogaciones públicas han funcionado, tradicionalmente en períodos de recesión como una “válvula de escape” para la economía norteamericana, dado sus supuestos efectos anticíclicos.

En efecto, en ocasiones anteriores como en los casos de la Segunda Guerra Mundial (1939-44), y los conflictos de Corea (1951-53) y Viet Nam (1966-72), los gastos militares se movieron entre casi el 38% y el 8% del PIB estadounidense. Ello se acompañó del esplendor del sistema de bienestar en Estados Unidos, en virtud del cual se concedían generosos subsidios a los desempleados y una protección significativa a los discapacitados y ancianos norteamericanos.

Sin embargo, en la actualidad la participación de los gastos militares dentro de la economía norteamericana está en torno al 3%, el nivel más bajo de la postguerra. El conflicto en Afganistán, dado el carácter estrictamente militar que observa hasta ahora y la baja “categoría” del contrario, no parece ser un catalizador suficiente para provocar la masa crítica de gastos militares capaz de impulsar, en el corto plazo, la economía estadounidense. Si no cambia la naturaleza del conflicto y trasciende el marco actual de Afganistán, el efecto económico final del incremento de los gastos militares dependerá de la marcha y el volumen del plan de medidas fiscales de la administración Bush.

Todo lo anterior, sin considerar la inestabilidad del entorno económico internacional, el cual incidirá de forma considerable en el efecto de las medidas monetarias y fiscales que se adopten.

De cualquier manera, la crisis económica se ha instalado ya en los Estados Unidos, su profundidad y extensión estará condicionada, en buena medida, por la salud del sistema bancario y crediticio, el comportamiento del mercado bursátil y por la evolución de la confianza de las familias y empresas del país. El principal reto en el inmediato orden del día para las autoridades norteamericanas consistiría en impedir que la crisis alcance el sistema financiero y crediticio y con ello evitar el paso de la recesión a una depresión de efectos devastadores.

Entre las vías fundamentales de transmisión de la recesión económica de los EE.UU. al resto de la economía mundial se encuentran el comercio internacional y los flujos financieros internacionales.

El comercio internacional y las inversiones extranjeras directas (IED) constituyen indicadores clave que miden los signos vitales de la marcha de la economía mundial y en ambos casos se presentan en los años 2000 y 2001 situaciones extremas agudas.

Recesión económica global y comercio mundial

Luego de un crecimiento reportado en el producto y el comercio mundial de un 4,5% y de un 12%, respectivamente, entre los años 1999 y 2000 –que fueron los mayores incrementos en más de una década-, la Organización Mundial del Comercio (OMC), en su informe para el 2001 sobre las estadísticas del comercio internacional, publicado el pasado 25 de octubre, pronostica un aumento de sólo un 2% en el flujo mercantil mundial durante el año 2001.

Incluso ese estimado de crecimiento del 2% en el comercio fue valorado en el propio informe como posiblemente demasiado optimista, toda vez que “hay una gran incertidumbre sobre el comercio y su desarrollo en el cuarto trimestre del 2001, particularmente en vista de los trágicos acontecimientos del 11 de septiembre”.

El director de la división de investigación y análisis económico de ese organismo internacional señaló que la cifra del 2% probablemente se encuentre “en el extremo superior de nuestros cálculos” pero, al propio tiempo se refirió a que la estimación de las Naciones Unidas de un crecimiento cero del comercio en este año podría ser demasiado pesimista.

Como aspecto adicional puede señalarse que en el informe anterior de la OMC, publicado en mayo del 2001, ese organismo regulador del comercio internacional, había vaticinado un crecimiento del comercio para ese año en el orden del 7%.

De todas formas, la discusión se encuentra entre pronósticos que fluctúan entre el 0 y el 2%. Esto, aunque tiene significados cuantitativos diferentes no se distingue mucho desde un punto de vista del crecimiento cualitativo, en especial después de haberse alcanzado dinámicas del orden del 10% y el 12% en el crecimiento del comercio mundial en años anteriores².

Uno de los factores principales en la desaceleración del comercio internacional, que se señala en el mencionado informe, es la caída en la demanda de

² En relación con este debate la OMC recordó que la última vez que se alcanzó un crecimiento comercial inferior al 2% fue en el año 1982, luego de un aumento significativo en el precio del petróleo (que no es éste el caso).

productos de la tecnología informática, lo cual se corresponde con las tendencias a la depreciación de los valores en las cotizaciones en las bolsas de las llamadas "empresas punto com"; es decir Microsoft, Cisco System, Yahoo, etc., así como también de las productoras de componentes electrónicos y equipos, como Intel, Compaq, IBM, y otras. Firmas todas vanguardias de la llamada "Nueva Economía". Se apunta que las ventas de computadoras personales se redujeron en el 2001, por primera vez en su historia de casi tres décadas, y que los embarques de semiconductores disminuyeron en un 30% durante la primera mitad de ese pasado año.

Es significativo el hecho que, en estas nuevas circunstancias y a diferencia de situaciones similares de crisis en el pasado, la contracción en la demanda de mercancías no se desencadena a partir de renglones tradicionales del comercio internacional; como pudieran ser el acero, los alimentos, las materias primas de origen animal, vegetal o mineral o el petróleo, -los cuales se están viendo también, obviamente, afectados- sino que comienza, precisamente, a partir de las actividades tecnológicas y económicamente más avanzadas del capitalismo desarrollado contemporáneo y que, en última instancia, son signos palpables de la presente ola de globalización neoliberal.

Otros factores de la desaceleración del comercio mundial en este año incluyen el retraso inesperadamente fuerte en el crecimiento de la demanda en Europa Occidental y el estancamiento de las importaciones de mercancías por parte de los Estados Unidos, dada la situación de clara recesión de su economía.

Al igual que en el caso de las IED, la actuación de los Estados Unidos en el comercio mundial resulta determinante, ya que, aunque el comercio exterior de bienes de esa nación representa sólo entre un 10% y un 15% de su PIB, su participación en las exportaciones y las importaciones de mercancías en todo el mundo durante el año 2000 significaron un 12,3% de las ventas externas mundiales y un 18,9% de todos los productos procedentes del exterior que se compraron en el planeta.

En este sentido, el crecimiento en el valor del comercio de los Estados Unidos disminuyó su ritmo a lo largo de los primeros seis meses del 2001, y en el segundo trimestre tanto las exportaciones como las importaciones estaban por debajo de los niveles de años anteriores.

Por su parte, las exportaciones e importaciones de mercancías de Europa Occidental pueden haber aumentado en sólo un 2,5% y un 1,5%, respectivamente. Japón, cuya economía se encuentra en una fase de estancamiento desde hace prácticamente una década, y al ser este país además un importante productor y exportador de productos electrónicos, se ha visto seriamente afectado por la contracción en la demanda de estos renglones. En términos más generales, las naciones asiáticas que, como se sabe, se han convertido en fuertes exportadoras de artículos de la industria electrónica, se encuentran entre las más perjudicadas en las presentes circunstancias.

La excepción en este contexto altamente desfavorable, según se subraya también en el mencionado informe, es una vez más China, cuyas exportaciones, en medio de esta situación difícil para todas las regiones del mundo, registraron un crecimiento del 9% durante el primer semestre del 2001. Téngase en cuenta además que China (sin considerar a Hong Kong) ocupó el 7mo. lugar entre los principales exportadores mundiales en el año 2000 y el 8vo. lugar como importador.³

Pero lo cierto es que, con independencia de pronósticos, para el mundo en su conjunto el valor del comercio de mercancías en el primer semestre del 2001 registró sólo un 1% de incremento, lo cual compara muy desfavorablemente con el 12.5% alcanzado en el año 2000.

Los países subdesarrollados, en su conjunto, continuaron haciendo un gran esfuerzo por expandir su participación en la economía mundial durante el pasado año 2000, al alcanzar un crecimiento del 15% en el volumen de sus exportaciones de mercancías, lo cual representó un crecimiento de más de tres veces en relación con el crecimiento de su producción. Se señala que sólo una parte minoritaria de este crecimiento en las exportaciones es resultado de precios más altos del petróleo, y que lo determinante ha sido el aumento de su papel en las exportaciones mundiales de manufacturas, que son el componente más dinámico del comercio mundial, si bien este proceso se encuentra altamente concentrado en unos pocos países subdesarrollados. Su participación en el comercio internacional ha continuado aumentando a lo largo de los noventa, habiendo alcanzado estas naciones subdesarrolladas en el año 2000 un 27% de participación en las exportaciones mundiales de manufacturas, lo que representa un incremento importante sobre el 17% que significaban en 1990.

El intercambio comercial externo de América Latina y el Caribe durante el año 2000 estuvo en el orden del 5%, lo cual superó apreciablemente el crecimiento del producto de la región en ese año, si bien esa dinámica representó menos de la mitad del ritmo promedio mundial del comercio para ese período. El crecimiento de América Latina en el 2000 se debió principalmente a la recuperación en Brasil y al crecimiento de PIB en México. El incremento del comercio en esas dos naciones superó en tres o cuatro veces al del resto de América Latina en ese pasado año.

A pesar de las contracciones en la demanda y los precios que ya se venían manifestando durante el año 2000, en el mencionado informe de la OMC se apunta que las categorías de productos en el comercio internacional de mercancías que registraron los mayores crecimientos fueron los combustibles (con un 50% de incremento, para llegar a los 630 mil millones de dólares) y los equipos de oficina y de telecomunicaciones (con un 20% de crecimiento y 940 mil millones de dólares).

³ Hong Kong sola ocupa los lugares 10 y 9, respectivamente, como exportador e importador mundial en la lista de principales estados en el comercio internacional para el año 2000.

Por su parte, las exportaciones de productos agrícolas, que son precisamente los renglones de las principales exportaciones – en la mayoría de los casos de las únicas- de los países más pobres del mundo, registraron el crecimiento más débil de todas las categorías de productos (con sólo un 2% de crecimiento y un total de 560 mil millones de dólares).

A manera de conclusión pudiera señalarse que es posible que se esté presenciando un momento en que el comercio internacional, sin perder la importancia que tiene como factor de desarrollo y de avance en la civilización, se vea ajustado a condiciones y reglas de funcionamiento diferentes a las que han prevalecido en los últimos 30 años de desempeño de la economía mundial, en los que ha sido un componente que ha adelantado, quizás en demasiadas veces, al comportamiento de la producción mundial.

Como parte del análisis acerca de las tendencias más recientes en el comercio internacional, cabría presentar algunos comentarios sobre la evolución de los precios del petróleo en el actual contexto de recesión global. Debe tenerse en cuenta que el petróleo sigue siendo el producto más comercializado a escala mundial, tanto en términos de volumen como en términos de valor.

La recesión global y los precios del petróleo

Las cotizaciones del crudo, que llegaron a caer a unos 13 dólares por barril en 1998, pasaron a unos 18 dólares en 1999 y se ubicaron en torno a los 27 dólares por barril, como promedio en el 2000. En ocasiones, durante ese último año, los precios llegaron a superar la barrera de los 35 dólares, muy por encima de la banda de precios de 22-28 dólares, fijada por la OPEP en marzo del 2000 para estimular la estabilización de los precios y del mercado.

El incremento de precios experimentado en 1999-2000 estuvo asociado a una combinación de factores entre los que cabe mencionar los recortes productivos adoptados por la OPEP y otros productores de crudo; la drástica reducción de los inventarios (petróleo almacenado) en los principales consumidores; cierto repunte de la demanda petrolera mundial con relación a los deprimidos niveles de 1997-98, particularmente en Asia; y una fuerte actividad especulativa en los mercados internacionales, que se estima explicaba cerca de la cuarta parte del precio vigente a finales del 2000. Las tensiones políticas en el Medio Oriente también contribuyeron a la elevación de las cotizaciones internacionales del crudo y sus derivados en ese período.

Durante el primer semestre del 2001 los precios del petróleo comenzaron a ceder en la medida en que se acercaba el fin del invierno en el hemisferio Norte y en medio de la desaceleración económica en los Estados Unidos. Esta tendencia se reforzó durante el tercer trimestre en el contexto de la recesión económica norteamericana y a escala global. Ante la imposibilidad de concretar recortes efectivos de la oferta por parte de la OPEP y otros productores de crudo, esta situación podría acentuarse en los próximos meses y desembocar en una guerra de precios.

El precio promedio de los crudos comercializados por la OPEP se ha comportado de la siguiente forma, hasta el pasado mes de septiembre:

Primer trimestre:	24.36 dólares por barril.
Segundo trimestre:	25.67
Tercer trimestre:	24.20

Luego de un alza de precios de muy corta duración, a raíz de los ataques terroristas del 11 de septiembre, las cotizaciones del crudo retomaron su tendencia declinante en un contexto de contracción de la demanda petrolera global derivada de las tendencias recesivas en la economía mundial, y particularmente en los Estados Unidos. Entre el 11 de septiembre y finales de octubre, los precios del petróleo cayeron en un 25%, llegando a situarse por debajo de los 20 dólares por barril.

En estas condiciones, Venezuela que tiene a su cargo en la actualidad la Secretaría General de la OPEP, ha llevado a cabo una intensa ofensiva diplomática orientada a recortar la producción mundial de crudo para detener la caída de los precios y llevarlos nuevamente a la banda de 22-28 dólares por barril.

Un tema a considerar, en medio de estos debates, es el incumplimiento de las cuotas de producción de la OPEP por parte los países miembros. Reportes de la Agencia Internacional de Energía (AIE) dan cuenta que en el mes de septiembre del 2001 los 10 países de la OPEP que tienen restricciones de producción (Irak está excluido del acuerdo) hicieron recortes por menos de la mitad del volumen prometido; y en el mes de octubre la OPEP alcanzó una producción que superó en unos 900 mil barriles diarios los niveles fijados para ese período.

Además, cabe apuntar que la OPEP sólo aporta el 40% de la producción petrolera mundial, de modo que cualquier recorte productivo, para ser efectivo, requeriría la adhesión de productores no-OPEP como Rusia, México y Noruega. Según datos ofrecidos por el Secretario General de la OPEP, el venezolano Alí Rodríguez, hasta octubre del 2001 la OPEP ha recortado su producción en 3.5 millones de barriles diarios, mientras que otros productores de crudo no miembros de la Organización aumentaron sus exportaciones en 700 mil barriles diarios.

Recientemente (mediados de noviembre 2001), los países de la OPEP acordaron reducir su producción petrolera en unos 1.5 millones de barriles diarios a partir del 1 de enero 2002, pero esa contracción sólo tendría lugar si otros productores de crudo no miembros de la OPEP, como Rusia, Noruega y México, realizan un recorte de unos 500 mil barriles diarios. Sin embargo, Rusia sólo se comprometió a retirar del mercado unos 30 mil barriles y Noruega se niega a sumarse al esfuerzo contractivo. México, por su parte, anunció que podría reducir su producción hasta unos 100 mil barriles diarios, como apoyo a los esfuerzos de la OPEP.

También a mediados de noviembre del 2001 el presidente de los EE.UU. decidió aumentar la Reserva Estratégica de Petróleo de los EE.UU. en unos 108 millones de barriles adicionales, para llevar su capacidad total hasta los 700 millones de barriles, con el propósito de aprovechar los bajos precios vigentes y prevenir posibles trastornos de aprovisionamiento en el futuro. Esta orden presidencial se ejecutaría de forma gradual, en un plazo de tiempo aún no determinado, que podría extenderse hasta el 2003-2004.

La evolución de las cotizaciones del petróleo en los mercados internacionales durante los meses venideros dependerá, en última instancia, de la manera en que se combinen las principales variables que han estado determinando el curso del mercado en los últimos años.

Por un lado, entre los factores que tienden a generar presiones al alza de los precios se encuentran la inestabilidad político-militar en el Medio Oriente y los nuevos recortes productivos que puedan adoptarse por la OPEP y otros productores. Por otro lado, también existen factores que pudieran presionar los precios a la baja, tales como la recesión en la economía de los EE.UU. y de la economía mundial; la posibilidad de que la OPEP no pudiese lograr un recorte efectivo de sus niveles de producción debido a la indisciplina de sus miembros y/o la limitada cooperación de otros productores; y un escenario en que Irak regularice su participación en el mercado.

Con relación al futuro de los precios del petróleo, una pieza clave a considerar es la actuación del reino saudita. Arabia Saudita, con una capacidad ociosa de 2.5 millones de barriles diarios (MBD) es el único país que en la coyuntura actual pudiera incrementar sustancialmente sus niveles de producción en un plazo no mayor de 90 días. Es decir, estaría en mejores condiciones que otros países petroleros para compensar el efecto de la caída de los precios con un aumento inmediato de la producción, y por tanto su estrategia petrolera difiere de la de otros miembros de la OPEP más interesados en recortar la producción para reactivar los precios debido a las limitaciones de sus capacidades de producción.

Adicionalmente, a pesar de las reservas de este país con relación a la guerra de los Estados Unidos contra Afganistán, deben tenerse en cuenta los tradicionales vínculos políticos de Arabia Saudita con EE.UU., sobre todo desde los años 90 en que la relación entre ambos países se ha sustentado en gran medida en un trueque de seguridad petrolera (para EE.UU.) por protección militar (para Arabia Saudita). Por tanto, resulta muy poco probable que en el contexto actual de guerra contra Afganistán, Arabia Saudita opte por apoyar un alza sustancial de los precios petroleros que reforzaría las tendencias recesivas en los principales países desarrollados, sobre todo en los Estados Unidos, y tomaría esta guerra mucho más impopular y costosa.

De acuerdo con estudios recientes del Banco Mundial, la OPEP tendrá dificultades para mantener los precios del crudo en la banda de 22-28 dólares por barril en los próximos años, en un contexto caracterizado por la contracción

de la demanda mundial, la oferta creciente de productores no miembros de la OPEP, y la indisciplina de algunos miembros de esta Organización. Según pronósticos del Banco Mundial, los precios del petróleo pasarían de unos 25 dólares por barril en el 2001 a 21 dólares por barril en el 2002, y cabría esperar reducciones ulteriores en los años que siguen.

Aunque los motivos de la guerra contra Afganistán no pueden reducirse a razones vinculadas al “negocio petrolero”, tampoco debe subestimarse la dimensión petrolera de este conflicto. En este sentido, cabe destacar que, además de las reservas energéticas de Afganistán (importantes reservas de gas natural y algunos recursos de petróleo y carbón), los gobiernos de los países industrializados, y el de los Estados Unidos en particular, están muy interesados en asegurar la estabilidad de Afganistán como ruta de tránsito potencial para exportaciones de petróleo y gas natural desde Asia Central. Téngase en cuenta que Turkmenistán cuenta con la tercera más grande reserva de gas natural en el mundo, y que otros países de la región como Uzbekistán y Tadjikistán cuentan con importantes reservas petroleras.

Además, la Cuenca del Mar Caspio, por su dotación de hidrocarburos ha sido identificada por el gobierno norteamericano como un área de principal atención en materia energética; a partir del renovado interés de las grandes compañías petroleras transnacionales, sobre todo las estadounidenses, en esa zona. Se estima que las empresas petroleras occidentales ya han firmado contratos en países del área por un valor de más de 100 mil millones de dólares.

En sentido general, el actual reordenamiento del mercado petrolero internacional responde básicamente a los intereses del gran capital y de los gobiernos de los países altamente industrializados, como expresión de un sistema monetario-financiero y comercial internacional que tiende a relegar a un segundo plano las prioridades e intereses de las naciones subdesarrolladas.

Los peligros de una nueva ronda de negociaciones en la OMC

Durante los días 9 al 13 de noviembre, representantes de más de 140 países se dieron cita en la capital de Qatar, Doha, para participar en los debates y negociaciones de la IV Conferencia Ministerial de la OMC.

Como se ha señalado, el comercio mundial creció en el 2000 en más de un 12%, pero en el 2001 se espera que crezca sólo en 1-2%, una de las mayores desaceleraciones de los últimos tiempos, asociada a las condiciones de recesión en la economía mundial. En este contexto, los países subdesarrollados se enfrentan a una reducción del 10% en la demanda de sus exportaciones, lo que repercute negativamente en su desempeño económico.

Uno de los principales retos que enfrentó esa reunión de la OMC fueron las marcadas diferencias entre las posiciones de los países desarrollados y subdesarrollados en temas clave de las negociaciones. Estas divergencias tienen su raíz en los desbalances estructurales, la inequidad y la falta de

transparencia que han caracterizado la adopción y aplicación de los acuerdos de la OMC.

En la Conferencia de Doha, los países desarrollados, liderados por los Estados Unidos, tras grandes presiones y algunas concesiones lograron imponer una nueva “ronda” de negociaciones comerciales en los marcos de la OMC con el objetivo de profundizar la “liberalización” comercial y transmitir una señal de optimismo a la economía mundial, que está inmersa en una recesión. Por su parte, representantes de numerosos países subdesarrollados se habían pronunciado por avanzar en el cumplimiento de los acuerdos de la Ronda Uruguay, antes de lanzar otra ronda, que incluye nuevos temas de negociación.

La inclusión de nuevos temas en otra ronda de negociaciones, en las circunstancias actuales y bajo las modalidades de negociación que prevalecen en la OMC, podría comprometer seriamente el futuro socioeconómico de los países subdesarrollados y muchos de esos temas podrían devenir nuevos pretextos para adoptar sanciones comerciales o medidas proteccionistas contra los países del Tercer Mundo.

Esta nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales, sería la octava desde que surgiera el actual sistema de comercio internacional, regido primero por el GATT (1947-1995) y luego por la OMC (desde 1995). El lanzamiento de esta nueva ronda fue imposible durante la III Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle, EE.UU., debido a las diferencias de posiciones entre las partes que condujo al fracaso de esa reunión.

En términos generales, existe una evidente necesidad de controlar el comercio mundial, a pesar de la difundida retórica en torno al “libre comercio”; y en este sentido, la OMC, lejos de ser una organización basada en reglas aceptables para la comunidad internacional, se perfila cada vez más como un instrumento al servicio de los principales centros de poder económico y de las grandes corporaciones transnacionales. Así, el objetivo principal de esta organización consiste en promover el comercio por encima otros valores sociales fundamentales.

En el actual sistema de comercio internacional los intereses comerciales de las naciones subdesarrolladas continúan relegados, al tiempo que los países industrializados hacen sus mayores esfuerzos por evitar el cumplimiento de compromisos anteriores y presionan por la incorporación de nuevos temas a la agenda como los relativos a inversiones, compras gubernamentales y competencia.

Durante la IV Conferencia Ministerial de la OMC, los países subdesarrollados demandaron que, antes de considerar la inclusión de nuevos temas de negociación, se analizara el incumplimiento por parte de los países industrializados de sus compromisos anteriores, sobre todo aquellos derivados de la Ronda Uruguay (1987-94). Estos compromisos incluyen un mayor acceso a los mercados del Norte para textiles y productos agrícolas, la reducción de los subsidios agrícolas en los países desarrollados, paliar el impacto de los

cambios de precios de los alimentos para los países importadores netos de estos productos, y la revisión del acuerdo sobre propiedad intelectual para que éste refleje las necesidades de los países del Tercer Mundo, entre otros. El gobierno de la India llegó a amenazar con su retirada de la OMC si estas demandas de los países subdesarrollados no eran atendidas debidamente.

De continuar las tendencias previsibles en la OMC, para los países subdesarrollados la puesta en práctica de los acuerdos de esa Organización implicaría mayores cuotas de sacrificio en lo relacionado con la prohibición de aplicar subsidios u otras medidas para impulsar la inversión interna, lo que tiende a obstaculizar el desarrollo industrial; la liberalización de las importaciones agrícolas, lo que constituye una amenaza para los pequeños agricultores que de esta manera quedan expuestos a la competencia de productos de importación, muchas veces subsidiados; y las implicaciones adversas de un sistema de protección de la propiedad intelectual mucho más estricto y uniforme que se traduce en precios muy elevados para medicinas y otros productos que cubren necesidades básicas y que han sido patentados por corporaciones transnacionales después de utilizar material biológico procedente de países subdesarrollados.

Todo esto pone de manifiesto los serios obstáculos que deberán enfrentar los países subdesarrollados para llevar a cabo estrategias de desarrollo que incluyan, entre otras cosas, acciones orientadas a la industrialización, modernización tecnológica, desarrollo de las industrias nacionales, seguridad alimentaria y preservación de los sistemas agrícolas locales; así como la cobertura de las necesidades de salud de la población.

Los nuevos temas, que los países desarrollados proponen incluir en la nueva ronda de negociaciones, son los relativos a la protección de las inversiones extranjeras, la eliminación de preferencias a las empresas nacionales como beneficiarias de las compras gubernamentales, y la promoción de la competencia por la vía del desmantelamiento de los monopolios estatales en sectores estratégicos. El gobierno norteamericano, por ejemplo, llegó a amenazar con revocar a algunos países subdesarrollados su *estatus* preferencial en acuerdos bilaterales si no aceptaban la incorporación de estos nuevos temas.

Para los países subdesarrollados, el avance en estas direcciones, según las "sugerencias" de los países industrializados y las corporaciones transnacionales, podría significar la pérdida de control soberano por parte de los gobiernos de importantes medios estratégicos, como los recursos naturales, y obstaculizaría aún más todo intento por poner en marcha estrategias de industrialización con un fuerte componente nacional, así como el establecimiento y consolidación de asociaciones internacionales de productores del Sur.

En materia de inversiones, teniendo en cuenta la experiencia del TLC de Norteamérica, del proyecto del ALCA y de otros acuerdos bilaterales cabría esperar drásticas reducciones en la capacidad de los estados para controlar el

proceso inversionista en sus territorios, para limitar o prohibir la entrada de inversiones o empresas no deseadas, o establecer cualquier requerimiento referido al empleo de componentes y fuerza de trabajo nacional, entre otros.

El acuerdo de Propiedad Intelectual de la OMC también ha sido objeto de importantes divergencias. Ejemplos como el de Sudáfrica, donde las grandes transnacionales farmacéuticas, con el respaldo del gobierno de EE.UU., entablaron un juicio (que al final fue retirado) contra Sudáfrica por haber autorizado la producción genérica de medicamentos anti-SIDA, pone en evidencia la necesidad de establecer claramente los derechos de los países a proteger la salud de sus ciudadanos.

Los acontecimientos de las últimas semanas en los Estados Unidos alrededor de un posible ataque de ántrax, han subrayado esa necesidad de acceso a los medicamentos críticos, y a que las patentes sobre las medicinas y otras medidas de salud pública deben ser sujetas a limitaciones.

El acuerdo sobre Propiedad Intelectual de la OMC contiene una disposición que, en teoría, permite a los países suspender patentes para proteger el orden público, o en caso de emergencia de salud pública, pero no se especifica cómo los países subdesarrollados pudieran aplicar esa disposición para combatir enfermedades infecciosas mediante el acceso a medicamentos con precios más baratos. Cada vez que un gobierno ha tratado de hacer uso de esa disposición, las industrias farmacéuticas y varios gobiernos de países desarrollados han bloqueado tales esfuerzos.

Mientras los países subdesarrollados y algunas organizaciones humanitarias han abogado por aclarar el marco legal de este acuerdo, algunos países desarrollados, entre los que se incluyen los Estados Unidos, han hecho todo lo posible por introducir cláusulas que harían mucho más difícil a los países subdesarrollados otorgar licencias a empresas farmacéuticas nacionales, o a terceras en el caso de que no exista capacidad nacional para producir medicamentos genéricos, poniendo en peligro la vida de millones de personas que viven en la pobreza.

Como parte del acuerdo alcanzado en Doha, Qatar, los países subdesarrollados lograron cierta flexibilización de las regulaciones de protección de la propiedad intelectual en lo relacionado con el acceso a las medicinas requeridas para contrarrestar grandes pandemias como el SIDA, pero estaría por ver la materialización de este acuerdo en la práctica.

Otro punto de discusión es el alto grado de inequidad y la debilidad actual de los mecanismos de resolución de diferencias entre las partes en la OMC, donde los países poderosos tienden a desestimar las decisiones o fallos en su contra.

El tema agrícola es uno de los más polémicos en el marco de las negociaciones. Bajo la idea general de "mejorar el acceso a los mercados", los países desarrollados pretenden, por un lado, ampliar el acceso a los mercados

del Sur para sus productos subsidiados, incluyendo productos transgénicos en el caso de los Estados Unidos. Por otro lado, lejos de abandonar sus políticas de subsidios a los productores locales, EE.UU. y la Unión Europea se esfuerzan por cambiar la forma de sus subsidios, y retardar lo más posible su eliminación, con el propósito de seguir apoyando a sus productores. Según algunos reportes, recientemente se aprobaron 170 mil millones de dólares en subsidios agrícolas adicionales para los próximos 10 años en los Estados Unidos.

Paradójicamente, no se reconoce la necesidad de los países subdesarrollados de contar con políticas de apoyo a sus pequeños agricultores, y de proteger su producción de alimentos. Se estima que los recursos dedicados por los gobiernos de la OCDE para apoyar a la agricultura de sus países aumentaron desde 275 mil millones de dólares, como promedio anual en 1986-88, hasta 326 mil millones de dólares en 1999; lo que contrasta con 12 mil millones de dólares destinados a financiar la ayuda agrícola otorgada a países subdesarrollados en 1998. Los aranceles impuestos a productos agrícolas de interés exportable para los países subdesarrollados siguen siendo muy altos; algunos son del 200% o de incluso más del 300%.

En el caso de los textiles, otro de los sectores de particular interés para los países subdesarrollados, persiste un alto grado de protección en los mercados de los países industrializados. Sólo unos pocos artículos han sido excluidos del sistema de cuotas, a pesar que ya ha transcurrido más de la mitad del período previsto (hasta 2005) para eliminar dichas cuotas. En Estados Unidos sólo se han eliminado 13 de las 750 restricciones de cuotas para la importación de textiles (14 de 219 en la Unión Europea y 29 de 295 en Canadá).

El abuso de las medidas “anti-dumping” por parte de algunos países industrializados, como los EE.UU., ha sido otro de los temas de debate. En opinión de numerosos representantes del Tercer Mundo las medidas “anti-dumping” impuestas por los norteamericanos constituyen una barrera para las exportaciones procedentes del Sur; pero el gobierno de ese país no parece dispuesto a avanzar seriamente en las negociaciones de ese tema.

Con relación a la reducción de los aranceles para productos industriales, los países africanos emitieron un informe donde se expresa gran preocupación por la desindustrialización de sus economías, asociada en gran medida a la disminución de los aranceles industriales. Este grupo de países sugirió que no haya más negociación en esta área hasta que no se analicen los efectos de los anteriores acuerdos, pero esta posición fue desestimada en el marco de las negociaciones.

Otro tema de interés, en torno a la IV Conferencia Ministerial de la OMC fue la adhesión de la RP China, después de 15 años de negociaciones, y de Taiwán a esta Organización.

Debido a las dificultades y restricciones para llevar a cabo demostraciones masivas en Doha, las fuerzas anti-globalización se movilizaron en diversas

ciudades del mundo para protestar contra la OMC y contra la guerra que está provocando la primera gran catástrofe humanitaria del siglo XXI.

Todo parece indicar que los años 2000 y 2001 han marcado momentos de especial significado en el comportamiento de la economía mundial en el transcurso del último medio siglo. Otra expresión de estas circunstancias se aprecia claramente en lo relativo a la evolución de las inversiones extranjeras directas (IED), que junto al comercio internacional son índices básicos que miden la “presión arterial” en el funcionamiento de la economía del planeta

Recesión económica global e inversiones extranjeras

Mientras que en el año 2000 se alcanzó una cifra récord, para todos los tiempos, en cuanto al nivel de los flujos mundiales de la IED, con un volumen total de 1,3 millones de millones de dólares -que representó un crecimiento del 18% en relación con el año precedente- esa cifra se podría ver reducida en el año 2001, cuando menos, a 760 mil millones de dólares; lo que supondría una caída del 40% con respecto al año 2000.

Es de destacarse que el pasado 18 de septiembre, día en que la UNCTAD lanzaba al mundo su informe anual sobre la evolución de las IED en todo el orbe, con las cifras correspondientes hasta el 2000, en ese propio momento ese organismo internacional estaba haciendo público un comunicado de prensa en el que anticipaba la mencionada reducción y esto era, según expresaron claramente, sin contar en ese estimado con los efectos devastadores que sobre el último trimestre del año iba a tener, con absoluta seguridad, la situación mundial creada a partir del 11 de septiembre pasado. Esto hace suponer que la reducción en las IED total en el 2001, en relación con el 2000, podría alcanzar, cuando menos, un 50 %⁴.

Si solamente se tomara en cuenta esta situación relacionada con las IED se podría afirmar que ella, por si sola, constituye una señal muy clara de que el mundo ha entrado a partir del 2001 en una nueva y profunda fase crítica; que si bien se ha visto agudizada o acelerada por los sucesos desencadenados después del 11 de septiembre, en la realidad sus bases se venían gestando desde mucho antes.

Dándose únicamente la reducción de un 40% en las IED en el 2001 esto significaría, según la UNCTAD, que se produciría la primera disminución absoluta en este indicador desde 1991, y la mayor de los últimos 30 años⁵. De

⁴ La base del estimado de reducción de la IED para el 2001 hecha por la UNCTAD se sustenta en información procedente de 51 países receptores de IED durante el presente año y con cierre hasta el 3 de septiembre. Los datos disponibles cubren el primer semestre de este año o distintos meses del mismo. Esta muestra de los 51 países representó más del 90% de las entradas de IED durante el año 2000.

⁵ Las entradas de IED se redujeron en 1976 en 6 mil millones de dólares (un 22%); en 1982 en 12 mil millones (17%); en 1983 en 7 mil millones (13%); en 1985 en 3 mil millones (5%); y en 1991 en 47 mil millones (un 23%).

todas formas, con la reducción pronosticada por la UNCTAD, el nivel que se alcanzaría en el año 2001 sería mayor que el de 1998 y también superior al del promedio 1996-2000. De producirse una reducción superior, lo cual es de suponerse, ya esta situación no sería así.

Tal como señala la UNCTAD, la declinación acelerada de la IED responde a una evidente disminución durante el año 2001 en las llamadas fusiones y adquisiciones transfronterizas (compras por otras compañías extranjeras de grandes y muy grandes empresas en otros países), que fue el factor que determinó los niveles récord de la IED alcanzados en los años más recientes.

Esta reducción de las fusiones y adquisiciones ha sido un resultado directo de la percepción por los grandes inversionistas potenciales de que se produciría una desaceleración de los ritmos de crecimiento de la economía mundial, con la consiguiente pérdida de su confianza.

Las primeras manifestaciones de este proceso se dieron durante los meses de marzo y abril del año 2000, cuando comenzó el acelerado descenso en los valores de las acciones de las principales compañías en las bolsas más importantes del mundo. Ese proceso se precipitó considerablemente durante la segunda mitad del 2000 y ha continuado esa tendencia a lo largo del año 2001.

Esa caída en las cotizaciones en las bolsas afectó, primeramente, a las hasta entonces consideradas empresas “insignias” de la llamada “Nueva Economía”, concepto éste último con el que se pretendía calificar a un supuesto estadio de crecimiento acelerado y para siempre al que había arribado la economía norteamericana; en el que no existirían ya más las crisis, ni el desempleo, ni la inflación, ni ningún otro mal de la economía capitalista, y que, como se ha visto en un plazo bastante corto, esto no era más que las vanas ilusiones de algunos analistas y políticos que creyeron haber encontrado el “camino al paraíso” por el hecho de que esa “Nueva Economía” se basaba en el desarrollo acelerado de los sectores de altas tecnologías y, en primer lugar, de la informática y las telecomunicaciones.⁶

Para que se tenga una idea del significado que representa el valor en las bolsas de las cotizaciones de esas empresas baste señalar que con el precio de las acciones de esas compañías se financió aproximadamente un 56% de todas las compras de grandes empresas que se hicieron en operaciones realizadas entre firmas de distintos países durante el año 2000, y que alcanzó la cifra de 1,1 millones de millones de dólares en ese pasado año; monto que equivalía a un 85% del total de las IED que se realizaron a escala mundial en ese período.

El valor de los negocios de fusiones y adquisiciones de empresas realizados en el mundo durante los primeros ocho meses del 2001 se encontraba en el entorno de los 400 mil millones de dólares; es decir, una cifra que representa sólo una tercera parte del total de las realizadas en el año 2000. La cantidad de “meganegocios” (operaciones que implican movimientos por más de mil

⁶ Ver sobre este tema el siguiente trabajo en este propio número de la revista.

millones de dólares) fue de sólo 75 en todo el mundo durante esos primeros ocho meses del 2001, lo que significa un 40% del número de estas operaciones llevadas a cabo en el año 2000.

Teniendo en cuenta que es dentro del conjunto de los propios países desarrollados donde se emite y se absorbe entre un 75% y un 85% de las IED, es obvio entonces que tanto los mayores crecimientos registrados en el pasado año 2000 como los mayores decrecimientos en el 2001 se concentran en el limitado círculo de estos países, que encabezado por los Estados Unidos como principal receptor y emisor de estos flujos de IED a nivel mundial, determina la evolución de este indicador, con todas sus consecuencias.

Por esta razón, en el estimado realizado por la UNCTAD se supone una reducción de los flujos de IED en esas naciones industrializadas en el orden de un 50% durante el año 2001, para pasar del millón de millones de dólares registrado en el 2000 a unos 510 mil millones en el 2001; cifra que será seguramente inferior a partir de las repercusiones de los sucesos del 11 de septiembre.

En relación con las llamadas fusiones y adquisiciones de empresas, que también se encuentran muy altamente concentradas entre las naciones desarrolladas, se espera una tendencia similar.

Resulta también claro el enorme impacto que tendrá la contracción de estos flujos inversionistas sobre el desempeño de la economía mundial no sólo en el presente año 2001, sino en los años posteriores.

En el caso de las naciones subdesarrolladas las caídas pronosticadas serán menores; en sólo un 6%, para bajar de 240 mil a 225 mil millones de dólares entre el 2000 y el 2001. Se espera un decrecimiento tanto en la América Latina y el Caribe como en las naciones asiáticas.

Ya en el año 2000, por primera vez en casi dos décadas, los ingresos de IED hacia América Latina y el Caribe registraron una reducción del 20% con respecto al año anterior, alcanzando los 74,2 miles de millones de dólares, si bien en ese cambio en la tendencia estuvieron presentes los altos ingresos registrados en 1999 como resultado de unas pocas grandes compras de empresas latinoamericanas por compañías extranjeras, que difícilmente se repetirán. Cerca del 60% del total de la afluencia de capital extranjero hacia América Latina se concentró en sólo dos naciones: Brasil y México.

Siguiendo la tendencia de los años anteriores, durante el año 2000 los flujos de IED hacia la región latinoamericana estuvieron muy determinados por la compra de activos, tanto estatales como privados, que ya existían en la región y que se concentró, de manera especial en los sectores de los servicios: las telecomunicaciones, la energía y las finanzas.

Como es de suponer, el virtual agotamiento de las posibilidades de nuevas grandes privatizaciones en las mayores naciones de la región, unido a la

contracción de los flujos inversionistas extranjeros que se producirá en este año, no hacen suponer un panorama muy alentador para la evolución de la economía latinoamericana en este inicio de siglo y milenio.

En sentido general, las tendencias antes expuestas en cuanto a la desaceleración del crecimiento del PIB global y por regiones, y la lenta evolución del comercio internacional y de los flujos de inversión extranjera en el 2001 reflejan un cambio cualitativo de significación en los patrones básicos de funcionamiento de la economía mundial a tono con la actual fase recesiva. Cabe destacar que si bien la actual recesión económica global se caracteriza por su alto grado de sincronía, la fase de recuperación subsiguiente no conservaría necesariamente esta cualidad.

Bibliografía

- Banco Mundial, *La pobreza aumentará a raíz de los ataques terroristas en los Estados Unidos*. Comunicado de Prensa No. 2002/093/S, 1 octubre 2001.
- CEPAL, *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe en el 2000*, Santiago de Chile, 2001
- De la Dehesa, Guillermo, *¿Es posible evitar una recesión mundial?*. Centre for Economic Policy Research (CERP), 26 de septiembre 2001 (Tomado de INTERNET)
- Información cablegráfica y periodística diversa (tomada de INTERNET).
- Khor, Martín, *WTO at the Crossroads: Why the "New Round" is a Wrong Idea and How WTO Should Be Reoriented*, Jakarta, 27 mayo 2001 (Tomado de INTERNET).
- OMC, *Comunicado de prensa sobre el Informe International Trade Statistics 2001*, 25 de octubre del 2001
- UNCTAD, *Comunicados de prensa publicados sobre el World Investment Report 2001*, septiembre 2001.

2

Sobre lo que ha sido la corta vida de “La Nueva Economía”

Mario L. Fernández Font
Investigador del CIEM

Los últimos años han visto multiplicarse considerablemente los vocablos empleados en la literatura internacional para el tratamiento de los temas económicos. Uno de estos nuevos términos es el de: “La Nueva Economía”.

Cuando durante la segunda mitad de los años 90 se hizo popular esa frase en los medios académicos y periodísticos especializados de los Estados Unidos, quizás pocos -fuera del círculo que había lanzado ese concepto- comprendían cabalmente el significado que se le atribuía, porque en realidad se suponía que siempre, en todo tiempo y lugar, había estado presente una “nueva economía”, partiendo del viejo principio filosófico de que “nadie se baña dos veces en el mismo río”.

En este caso, como en tantos otros ¹, las múltiples interpretaciones posibles de tales conceptos dejaban más interrogantes que aportes al esclarecimiento de fenómenos y procesos que, ciertamente, estaban teniendo lugar en el contexto de la economía mundial.

Con el decursar de los años 90 se fue aclarando a qué se refería ese nuevo término, y se confirmó que se trataba de la convicción de que se habían creado las condiciones necesarias para una alta y prácticamente permanente expansión de la economía capitalista desarrollada, en particular de la economía norteamericana, en la cual se lograban todos los beneficios y ninguno de los perjuicios conocidos que traía tal ensanchamiento.

En verdad, el balance del crecimiento económico norteamericano durante la primera mitad de la década de los 90, reforzado en su segunda parte con un aumento considerable de la productividad del trabajo bajo condiciones de muy bajas tasas de desempleo, de inflación y una apreciable solidez monetaria, estimularon la imaginación de muchos analistas que realmente creyeron que se había alcanzado un nuevo y perfecto “modelo” de desenvolvimiento económico que garantizaba un despliegue económico casi ilimitado en esa nación. Parecía como que se hubiera encontrado para la economía capitalista contemporánea

¹ Entre estos “nuevos “ conceptos se pudieran mencionar también los términos de globalización, competitividad, redespliegue, enfriamientos, calentamientos económicos, etc.

algo así como la “fuente de la eterna juventud” narrada por la famosa historia medieval.²

Tales ideas tenían, al parecer, una base objetiva y sus raíces se encontraban en el espectacular crecimiento que desde mediados de los años ochenta, pero muy especialmente durante los noventa, habían presentado las actividades vinculadas a las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones dentro de la fase expansiva de la economía norteamericana en esos años.

En efecto, los gastos en tecnologías de la información, que en 1995 representaron un 3,5% del PIB de los Estados Unidos, llegaron a un 4,5% en 1999; seguidos de cerca en este indicador por Suecia y a una mayor distancia por Gran Bretaña y Canadá. Por su parte, Japón y Alemania, los grandes “contrincantes-aliados” de la economía norteamericana, en ese año habían gastado en tecnologías de la información montos equivalentes sólo a un 2% de sus productos brutos (*Business Week*; 31 de enero del 2000).

Al propio tiempo, el mercado norteamericano de esas tecnologías ya en 1995 representaba nada menos que un 43,5% del mercado mundial de esos artículos y servicios (*Banco Mundial*, 1999). En correspondencia con esta situación, la proporción del empleo en la esfera de los servicios en los Estados Unidos había llegado a superar el 75% del total de los puestos de trabajo dentro de esa nación.

Otra expresión de esos nuevos tiempos estaba dada también por el hecho de que a inicios de 1999 de las veinte empresas más cotizadas del mundo, en términos del valor de mercado de sus acciones en las bolsas, nueve de ellas se clasificaban en los sectores de la informática y las telecomunicaciones; encontrándose las casas matrices de ocho de esas empresas en los Estados Unidos y una en Japón (*Business Week*; 12 de julio de 1999).

En un informe del Departamento de Comercio de los Estados Unidos se señalaba que aunque las industrias vinculadas a las tecnologías de la información todavía representaban, de forma directa, una proporción no tan alta del PIB de los Estados Unidos (un 8,3% en el año 2000), esas tecnologías habían contribuido en casi una tercera parte al crecimiento económico real de la economía norteamericana entre los años 1995 y 1999. Pero, por otra parte, de acuerdo a otros especialistas había sido el incremento extraordinario en la productividad de las manufacturas, y en particular en el sector de los bienes duraderos, lo que impulsó el desempeño de la economía de los Estados Unidos en la segunda mitad de los noventa, al registrar este último indicador tasas anuales de crecimiento del orden del 8% promedio anual entre 1996 y 1999 (*Rivera, J*; 2000).

² “En el fondo, lo que el capitalismo estaba buscando era lo mismo que había estado buscando desde que definitivamente se superaron las crisis clásicas a mediados del siglo XIX: la eliminación de las tendencias cíclicas. Primeramente lo intentó con la Mano Invisible, tras la II Guerra Mundial con el intervencionismo del Estado, tras las crisis de la energía con el Modelo de Oferta eliminando las rigideces que limitaban la eficiencia de la oferta, ahora apostaba por la política de la estabilidad.” (*Becerra S. N.*; *Barcelona*, 2000).

Cuando en la segunda mitad del año 2000 comenzaron a manifestarse señales inequívocas de que la economía de los Estados Unidos – que había registrado su más prolongada y sostenida expansión desde los tiempos de posguerra - se aproximaba a una fase claramente recesiva, cayeron por tierra las esperanzas de muchos teóricos en esa nación (y en otras partes del mundo) de que ¡al fin! se había logrado el viejo sueño de una expansión económica capitalista en que no estuvieran presentes ni las crisis cíclicas ni las recesiones que han acompañado el desempeño de ese sistema a lo largo de una historia de casi tres siglos.

Resulta indiscutible la enorme importancia y las posibilidades de crecimiento económico que se abren paso a partir de la llamada “*technology-driven expansion*”; es decir, de la expansión económica basada en la innovación tecnológica, en especial en los sectores de punta. Es verdad también que el crecimiento económico contemporáneo se encuentra condicionado, en medida determinante, por el avance en el desarrollo científico-tecnológico, en la innovación y en la competitividad que se crean sobre estas bases.

Pero de ahí derivar que tales desarrollos y la irrupción de las nuevas tecnologías, productos y procesos, hayan modificado esencialmente en los últimos cinco o diez años los principios del funcionamiento del modo de producción capitalista, que se han venido conformando durante siglos, y que se hayan creado nuevas pautas o leyes de desempeño de la economía a partir de tales desarrollos tecnológicos resultaba, cuando menos, un salto hacia el vacío conceptual.

El desarrollo tecnológico, que es un fenómeno claro y objetivo, se vio complementado por los ideólogos de la “Nueva Economía” por todo un “paquete” de concepciones que, teniendo como pivote el despliegue de los resultados de esas tecnologías e innovaciones, se envolvió con consideraciones que en verdad no se corresponden necesariamente, ni como antecedentes ni como consecuentes, con el desarrollo de tales tecnologías ni de las correspondientes innovaciones.

En este sentido resulta altamente ilustrativo un cuadro aparecido en un informe especial sobre la “Nueva Economía”, publicado por la revista *Business Week* (ya mencionado anteriormente) a principios del año 2000, cuando todavía se mantenía la euforia en torno a este concepto, y donde se brinda lo que, a juicio de los analistas que elaboraron el trabajo, constituía “el camino hacia la Nueva Economía” o lo que “los países tienen que hacer para obtener una economía de alta productividad y baja inflación”.

Esa “vía” era: 1) Aumentar los gastos inversionistas en las tecnologías de la información como proporción del PIB, 2) Reestructurar las corporaciones para cortar costos, mejorar la flexibilidad y hacer mejor uso de las tecnologías, 3) Abrir los mercados financieros al capital directo hacia mejores usos, 4) Desarrollar los *venture capital* para ayudar a las empresas innovadoras, 5) Estimular la cultura empresarial y hacer más fácil la apertura de nuevos

negocios, 6) Incrementar el ritmo de las desregulaciones especialmente en las telecomunicaciones y los mercados laborales, y 7) ajustar las políticas monetarias a las realidades de la Nueva Economía esperando que se muestren señales de inflación antes de elevar las tasas de interés.

Por ese “camino” se llega, nuevamente, a algunos de los principios y prácticas fundamentales (casi pudiera decirse “fundamentalistas”) de las llamadas políticas económicas neoliberales que se vienen promoviendo en los últimos veinte o veinticinco años en la economía mundial y que, en la realidad, nadie ha demostrado que se conecten, obligatoriamente, con el desarrollo tecnológico y las innovaciones originadas en uno o más sectores, por muy espectaculares que estas sean (o que parezcan ser) ni tampoco que esos desarrollos *per se* sean capaces de “curar” definitivamente al crecimiento de la economía capitalista de su carácter esencialmente cíclico.

Las concepciones que envolvieron al supuesto nacimiento de una “Nueva Economía” en los Estados Unidos llegaron tan lejos como afirmar que las viejas reglas del funcionamiento de la economía capitalista habían desaparecido y que, en su lugar, se creaban nuevas leyes económicas propias de esta etapa.

Pero lo cierto es que, con la misma rapidez que surgió esa convicción de que se había arribado a una “Nueva Economía”, la misma se vio fuertemente cuestionada a partir del desencadenamiento de los sucesos que tuvieron lugar a partir de los primeros meses del año 2000, y que se han expandido y reforzado a todo lo largo del 2001.

Durante el primer trimestre del 2000, y debido a diversas razones – muchas de ellas no del todo claras- comenzó un acelerado descenso del valor de las cotizaciones en las principales bolsas de valores de las llamadas “empresas punto com” que, como tendencia, se ha prolongado y acelerado durante más de dieciocho meses. Una de las más afectadas de esas bolsas lo fue la hasta entonces ejemplar bolsa de empresas de *high technologies* NASDAQ, que vio disminuir su índice promedio entre marzo del 2000 y octubre de ese año en un 30%.

La estampida de los inversionistas fue suficiente para cuestionar las bases y los principios de lo que se suponía que era una “Nueva Economía”; lo cual venía a corroborar el muy endeble sustento y la falta de fundamentación de teorías que pretendieron demostrar que se había producido un salto cualitativo hacia una economía capitalista esencialmente diferente.

En un artículo publicado el 18 de octubre del 2000 en la influyente revista *Time*, es decir casi un año antes de los trágicos sucesos de septiembre del 2001, podía leerse lo siguiente: “Empresas de todo tipo, desde la poderosa Intel, cuyos *microchips* hacen funcionar el 80 por ciento de las computadoras en todo el mundo, hasta *Home Depot*, la cadena dedicada a maderas y artículos de bricolaje, han sufrido graves pérdidas en las últimas semanas. Ahora los angustiados inversionistas sólo buscan deshacerse de sus acciones. Añádase a esto los conflictos y ataques terroristas que estallaron en el Oriente Medio la

semana pasada y el resultado es un pánico a gran escala en *Wall Street*. Todos se preguntan si esto no se debe en gran medida a que la tan adulada nueva economía no será otro de esos artilugios electrónicos que prometen una revolución que no pueden cumplir. Basada en el ultraproductivo mundo de las computadoras y las redes de banda ancha e Internet, se suponía que la nueva economía marcharía sin fricciones, acompañada de bajas tasas de interés y poca inflación. Pero al parecer nadie le dijo esto a la OPEP o a Arafat. Si la nueva economía está dando marcha atrás, ¿qué sucederá con la expansión económica en Estados Unidos, que muestra signos de desgaste tras una bonanza sin precedentes que dura ya 10 años?”

La situación descrita en esos párrafos no sería más que un débil signo premonitorio de lo que se amplificaría y profundizaría increíblemente un año más tarde.

¿Significa esto acaso que haya perdido importancia el factor del desarrollo tecnológico y las innovaciones en la evolución de los patrones del desarrollo económico contemporáneo? Por supuesto que no. Ese desarrollo deberá continuar, e incluso acelerarse, en otras esferas y sectores en el futuro cercano.

Tales señales, en última instancia, lo que han venido a demostrar es la falacia de la existencia de una “Nueva Economía”, distinta completamente de la vieja economía capitalista con todas sus reglas (incluyendo más defectos que virtudes) y que los antiguos fantasmas de la recesión, de la depresión y la crisis están bien lejos de haber desaparecido definitivamente.

Por el contrario, al haberse hecho ahora la economía mundial mucho más grande, interdependiente y globalizada - y en primer lugar, precisamente, en todo lo relacionado con los procesos de la información y las comunicaciones- los efectos de alteraciones en el funcionamiento del sistema pueden ser en el presente mucho más amplios y devastadores que en el pasado.

Un problema central que, en nuestra opinión, generó ese gigantesco error de apreciación acerca del nacimiento de esa supuesta “Nueva Economía”³ fue que procesos cíclicos que vienen operando a largo plazo en el capitalismo mundial fueron interpretados, erróneamente, como un cambio cualitativo en las bases económico-políticas de funcionamiento de ese sistema.

Como han señalado algunos analistas, las computadoras personales e Internet, a pesar de toda su enorme importancia, a fin de cuentas no puede decirse que sean innovaciones más trascendentes que las que en su momento representaron la introducción de la electricidad, del automóvil, del telégrafo o del teléfono. Lo único que en estos últimos casos tales innovaciones no se interpretaron como señales de que habían dejado de funcionar las leyes económicas o sociales que existían en ese entonces.

³ Este error es quizás sólo comparable al vaticinio de la catástrofe mundial que supuestamente se produciría a partir del llamado “error del milenio”, y del cual ya casi nadie se recuerda, a pesar de haber transcurrido sólo unos pocos meses.

El carácter cíclico de la economía capitalista es un rasgo inherente de ese sistema y, como se sabe, este fenómeno se manifiesta tanto a corto, como a mediano y largo plazo. El desenvolvimiento de los llamados “ciclos largos” de la economía se asocian a la aparición de “racimos” de nuevas tecnologías e innovaciones que, por efectos acumulativos, en un determinado momento y país producen un verdadero salto cualitativo en las escalas de la producción y la productividad social, generando lo que se conoce en la literatura como un cambio de paradigma tecno-económico y organizativo.

Esas transformaciones tecnológicas (revoluciones) modifican profundamente las formas de operación de los sistemas socio-económicos –incluyendo los aspectos organizativos, gerenciales, laborales, del consumo, etc.- pero no necesariamente cambian radicalmente la esencia del sistema. Estos procesos, que maduran como máximo una o dos veces en cada siglo, han venido siendo estudiados desde hace años a partir de los trabajos iniciados por el economista de origen ruso N. S. Kondriatef en la década del 20 del pasado siglo, continuados posteriormente por J. Schumpeter, y más adelante por algunos de los representantes de la llamada escuela evolucionista ⁴

La aparición de las máquinas herramientas y la utilización del vapor con fines productivos crearon las bases tecnológicas de la Primera Revolución Industrial en la Inglaterra de finales del siglo XVII y durante el XVIII, y se expandió la producción mercantil como nunca antes, bajo las entonces nuevas formas capitalistas. Posteriormente, a mediados del siglo XIX y durante la primera mitad del XX, con el nacimiento de la era del acero, la electricidad y el motor de combustión interna, tales innovaciones contribuyeron a la creación de nuevas expresiones del capitalismo, en particular de su fase imperialista, considerada por algunos autores como una Segunda Revolución Industrial. La segunda mitad del siglo XX vio nacer una Tercera Revolución Tecnológica, esta vez a partir de la aplicación en gran escala de los logros y descubrimientos científicos, de entre los cuales el desarrollo de la microelectrónica fue la tecnología genérica que impulsó todo lo que se ha logrado en este sentido en las últimas décadas.

La tendencia hacia la aceleración de los procesos del desarrollo tecnológico ha posibilitado, en términos prácticos, una profunda modificación de las formas de operación del capitalismo, en su etapa de máximo despliegue imperialista, y ha producido algunos fenómenos y problemas nuevos, de dimensiones mundiales; como puede ser el tema del medio ambiental global. Igualmente, se ha llegado a escalas o dimensiones no conocidas de viejos patrones de funcionamiento, como es la gigantesca “burbuja” financiera especulativa, que se ha convertido en factor de desestabilización de todo el sistema.

⁴ Ver a este respecto, por ejemplo, de J. Schumpeter “Business Cycle”, Edit. Mc. Graw, EUA, 1939; de C. Freeman “Ondas Largas e Innovación Técnica” en el libro *Prospectiva Científica y Tecnológica en América Latina*, Leonel Corona (Coordinador), UNAM, México, 1989; de Carlota Pérez “Las Nuevas Tecnologías: Una Visión de Conjunto” en *La Tercera Revolución Industrial*, edición preparada por Carlos Ominami, RIAL, Buenos Aires; 1986.

Pero también es evidente que no se ha producido un cambio de fondo en la “fisiología” del sistema económico capitalista, ni en los Estados Unidos ni en ninguna otra parte, que justifique admitir el nacimiento de una “Nueva Economía”. Ese sistema sigue operando bajo los mismos viejos principios de la acumulación y de la ganancia capitalista; lo único que ahora mucho más transnacionalizados, desregulados, concentrados y globalizados.

Los graves sucesos internacionales ocurridos a partir de septiembre del 2001 confirman, una vez más y de manera lamentable, que se está bien lejos de haber alcanzado un estadio de expansión y de estabilidad en la economía mundial. Por el contrario, como se señalaba antes, la crisis puede tener manifestaciones impredecibles, y hasta inimaginables; y no cabe suponerse que ésta pueda ser resuelta en el “ciberespacio”.

Ante esta nueva situación van quedando atrás aceleradamente las aspiraciones que en su momento inspiraron a algunos a afirmar que la “Nueva Economía” era la panacea que habría de resolver todos los problemas. Como ha señalado un analista norteamericano: “La Nueva Economía, en concreto, no ha sido más que un término atractivo para designar a la infraestructura básica que le ha permitido a consumidores y empresas de todo el mundo comprar, trabajar y jugar a la velocidad de Internet.” (Greewald, J; 2000).

Bibliografía

- Business Week ; “The New Economy. Special Report”; enero 31 del 2000.
- Becerra, N.; *La Nueva Economía como Superación del Concepto Tradicional del Desarrollo Económico*, ponencia al III Encuentro Internacional sobre Globalización y Problemas del Desarrollo; C. Habana, enero-febrero del 2001.
- Rivera, J; *Elementos para una Crítica de la Nueva Economía Mundial*, ponencia en seminario en la Universidad de Puebla; México; julio del 2000
- Greenwald, J.; “Is the New Economy Dead?; Revista *Time*, octubre 23 del 2000.
- The Economist; “The New Economy. A Survey”; septiembre 23 del 2000.

3

América Latina 1950-2000. Algunas reflexiones críticas sobre el desempeño económico

José Angel Pérez García
Investigador del CIEM

Durante la segunda mitad del siglo XX la América Latina fue escenario de dos estrategias de desarrollo económico: una conocida como desarrollista y otra neoliberal.

La estrategia desarrollista se concretó en el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), también conocido como modelo cepalino de desarrollo hacia adentro debido al énfasis que se ponía en las fuentes endógenas del crecimiento -en particular el mercado interno- y al apoyo que la CEPAL¹, le dio al pensamiento económico latinoamericano de entonces, en cuya vanguardia se encontraba Raúl Prebisch.

Después de un período de casi treinta años (alrededor de 1950-1980) en el que el modelo desarrollista protagonizó una tasa de crecimiento que como promedio anual fue estimada en 5,5 %², a mediados del decenio de los 70 éste dio muestras de agotamiento, provocando una coyuntura de crisis que fue aprovechada por el neoliberalismo como catalizador para imponerse en la región, primero a manera de “prueba” en Chile y otros países del Cono Sur Latinoamericano, y después para expandirse por todo el continente, con la única excepción de Cuba.

En la estrategia del modelo desarrollista cepalino, a los agentes internos (estado-nación, mercado interno, empresariado, burguesía nacional, etc.) les estaba reservado un importante papel en el patrón de acumulación capitalista, cuyo resultado final buscaba dotar al crecimiento de la economía y al desarrollo social de una mejor base endógena al tiempo que las fuentes externas de acumulación -inversiones extranjeras, créditos y financiamiento para el desarrollo-, cumplirían un rol complementario aunque importante en los esfuerzos por alcanzar un desarrollo más independiente (o menos dependiente) de los agentes exteriores.

¹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Institución de las Naciones Unidas para promover el desarrollo económico de esta región del mundo.

² CEPAL. División de Estadísticas sobre la base de cifras oficiales ofrecidas por los gobiernos. Material fotocopiado, p. 3.

En lo que respecta al campesinado, y a otros segmentos sociales, el modelo cepalino también le era funcional en la medida en que el desarrollo del mercado interno implicaba una serie de reformas (reforma agraria, tributaria, etc.) que, al menos en la teoría, significaba una mejor oportunidad para lograr algunas de sus más importantes reivindicaciones.

Para los trabajadores asalariados, el desarrollo del mercado interno era también una propuesta atractiva en tanto éste exigía un aumento de la demanda solvente de los consumidores, la cual se lograría por medio de la expansión del empleo.

Sobre el neoliberalismo conviene señalar que en su dimensión económica es un modelo que responde en lo fundamental a la corriente clásica del pensamiento liberal burgués, adecuado a las nuevas exigencias del capital transnacional en proceso de globalización.

Desde este punto de vista, los conceptos neoliberales difieren de las tesis del modelo desarrollista, en tanto que este último enfatizaba en un desarrollo con mejor base endógena y la expansión del mercado interno como condición básica para la inserción internacional de América Latina en el mercado mundial, mientras en el primero lo que se persigue es la desregulación de la economía doméstica, la apertura del mercado interno a los flujos de comercio e inversión extranjera y la imposición de una nueva disciplina para los trabajadores, en la que el alto desempleo y el bajo salario son las bases de una competitividad que condiciona una inserción subordinada y dependiente de Latinoamérica a los grandes centros de poder internacional, básicamente a los Estados Unidos de América.

Como puede comprenderse, el impacto de ambas estrategias sobre el desempeño interno y externo de la economía latinoamericana difiere entre un periodo y otro, pero debido a la complejidad del tema en este trabajo se enfatizará básicamente en los aspectos del crecimiento económico, el mercado de trabajo y la inflación.

a) Los problemas del crecimiento económico. De un período de crecimiento con énfasis en una base endógena latinoamericana a otro con demasiada vulnerabilidad a los choques externos.

A pesar de los límites y contradicciones que lastraban el despliegue del modelo cepalino, el PIB en el decenio de los años 50 registró un crecimiento de 5,13 % ³ y para las décadas del 60 y 70 las tasas de crecimiento se estimaron en 5,66 % y 5,94 % ⁴, respectivamente.

³ CEPAL. Idem anterior.

⁴ CEPAL. Idem anterior.

Cierto es que hacia la segunda mitad de la década del 70 el crecimiento se desaceleró, sin embargo las reservas endógenas que aún tenía la economía para ese momento evitaron que ésta tuviera un comportamiento peor, y probablemente fueran capaces de asimilar un ajuste de los desequilibrios macroeconómicos de ese momento, sin necesidad de asumir un ajuste de matriz neoliberal.

Al entrar en el decenio de los años 80 la economía estaba en un período recesivo, el cual se expresó en un crecimiento de $-0,4\%$ para el periodo 1980-1985⁵, cuya responsabilidad los ideólogos del neoliberalismo se la atribuyeron a los déficits del modelo desarrollista.

En el balance general del desempeño de la economía latinoamericana y caribeña para la década de los años 80 la CEPAL reportó que el crecimiento económico había sido sólo de $1,0\%$ ⁶, el cual clasificó hasta ese momento como el peor resultado de todos los años de la postguerra.

Para la década de los años 90 el PIB ha registrado un crecimiento, que si bien compara favorablemente con la década del 80, no supera los niveles alcanzados en la década del 70, ni es de mejor calidad y dimensión social que aquel.

CUADRO No. 1
COMPORTAMIENTO DEL PIB DURANTE EL DECENIO DE LOS 90
(Porcentajes sobre la base de valores a precios de 1995)

Año	Crecimiento
1990	0,3
1991	3,8
1992	3,2
1993	3,9
1994	5,3
1995	1,1
1996	3,7
1997	5,4
1998	2,1
1999	0,3
2000	4,0*
1991-2000	3,3

Fuente:

CEPAL. *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe* Santiago de Chile, 1993, p. 32.

CEPAL, *Idem*, 2000, p. 85.

CEPAL, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe* Santiago de Chile, 1999-2000, p. 66.

* cifra preliminar.

⁵ CEPAL. *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe, 1985*. Santiago de Chile, p. 11.

⁶ CEPAL. *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe*, 1999. Santiago de Chile, p. 89.

El crecimiento que se alcanzó bajo las políticas neoliberales es diferente al de los años 70 al menos en cuatro aspectos que son los siguientes:

- 1- En la actualidad los ciclos de crecimiento económico son frágiles e interrumpidos por episodios de crisis, lo cual nos coloca ante lo que pudiéramos identificar como un crecimiento intermitente.
- 2- El crecimiento registrado en los 90 tiene una base endógena más débil que en los 70.
- 3- La ausencia de mecanismos regionales capaces de evitar que las crisis y las medidas de ajuste adoptadas en otros escenarios impacten negativamente en los países de la región (efecto contagio), lo cual es una evidencia de la vulnerabilidad del crecimiento frente a los choques externos.
- 4- Hoy se asiste a un crecimiento económico acompañado de un crecimiento geométrico del desempleo, el empleo precario y la pobreza.

Treinta años atrás los ciclos de crecimiento de la economía eran más estables y estaban acompañados regularmente por una expansión del empleo, o al menos de una disminución de las tasas de desempleo abierto, así como por niveles de pobreza menos traumáticos que los que se registran hoy.

Por primera vez en cincuenta años se asiste a un ciclo de crecimiento económico que, además de la intermitencia que lo caracteriza, está acompañado por una espiral de desempleo y pobreza nunca antes vista en América Latina y el Caribe.

Por otra parte, el crecimiento promedio anual de los 90 representa una caída de casi tres puntos porcentuales respecto a la década del 70, y en su base endógena es más frágil que aquel, en tanto durante este período ha tenido lugar un deterioro de la capacidad de ahorro interno y, al mismo tiempo, la participación de éste en el financiamiento de la inversión interna bruta también ha bajado.

CUADRO No. 2
EVOLUCION DE LA CAPACIDAD DE AHORRO INTERNO BRUTO Y DE SU
PARTICIPACIÓN EN EL FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN INTERNA BRUTA ENTRE
1970 Y 1999

(Porcentajes del ingreso interno bruto a precios constantes de 1980, 1990 y 1995)

Año	Coefficiente de ahorro interno bruto	Participación del ahorro interno bruto en el financiamiento de la inversión
1970	20,1	98,3
1980	29,9	94,6
1985	25,5	115,5
1990	23,2	111,0
1991	21,0	102,2
1992	20,9	94,1
1993	20,9	92,4
1994	21,7	91,8
1995	21,0	96,3
1996	20,8	89,2
1997	20,1	84,7
1998	20,2	78,6
1999	20,3	85,0

Fuentes:

CEPAL. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. 1993, p. 104-105.

CEPAL. *Idem*, 1996, p. 110-111.

CEPAL. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 1998-1999, p. 83.

CEPAL. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 1999-2000, p. 83.

Cálculos del autor a partir de las fuentes citadas.

La brecha que ha venido dejando la caída del ahorro interno y las fuentes internas de acumulación en el financiamiento de la inversión interna en los países latinoamericanos ha sido cubierta por los recursos externos, en forma de préstamos e inversiones extranjeras, los que han incrementado su participación en el financiamiento de la inversión interna bruta de la economía de América Latina.

Este fenómeno a la vez que reinserta a la región en los circuitos financieros de la economía mundial a la manera que más le interesa a los estrategas del neoliberalismo, aumenta su vulnerabilidad ante los sucesivos episodios de crisis que tienen lugar en ésta.

Si se compara la dinámica que ha seguido la participación del ahorro externo en la inversión interna de América Latina en los últimos treinta años, podrá observarse el crecimiento que ha tenido lugar en la misma medida en que se ha producido una caída en el aporte de las fuentes internas de acumulación.

CUADRO No. 3
PARTICIPACION DEL AHORRO EXTERNO EN EL FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN
BRUTA ENTRE 1970 Y 1999.

(Porcentajes del ingreso bruto a precios constantes de 1980, 1990 y 1995)

Año	Contribución del financiamiento externo neto en la inversión interna	Coefficiente del financiamiento externo neto
1970	12,0	2,5
1980	12,4	3,9
1985	1,5	0,3
1990	0,8	0,2
1991	7,3	1,6
1992	14,2	3,3
1993	16,8	4,0
1994	16,2	4,1
1995	11,8	2,3
1996	10,3	2,3
1997	15,3	2,2
1998	21,4	3,6
1999	15,0	-

Fuentes:

CEPAL. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, 1993, p. 162-163.

CEPAL. *Idem*, 1996, p. 168-169

CEPAL. *Idem*, 1999, p. 164-165.

Cálculos a partir de las fuentes citadas.

Otro aspecto que devalúa significativamente la calidad del crecimiento económico de los 90 es la oleada de privatizaciones que tuvo lugar en esa década y el contenido neoliberal de la apertura económica al comercio exterior y a la inversión extranjera.

El efecto combinado de ambos factores se ha hecho sentir en una avalancha de inversión extranjera que, en busca de materia prima abundante, y sobre todo de mano de obra barata, está invadiendo la región de zonas francas, parques industriales e industrias maquiladoras, en las cuales el componente nacional en la producción manufacturera es muy bajo, aún cuando se registren crecimientos del PIB.

México, un país que en medio de la crisis económica internacional de 1997 a 1999 logró un crecimiento del producto de 3,5%⁷, aportó el 17% del componente nacional al producto manufacturero y sólo un 2% para el caso de la industria maquiladora⁸.

⁷ CEPAL. *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe*. 1999. Santiago de Chile, p. 89.

⁸ Arturo Huerta. Académico mexicano. Ponencia presentada en el 3er. Evento Internacional sobre la Globalización y los Problemas del Desarrollo. La Habana, enero del 2001.

República Dominicana y Costa Rica, dos países con tasas de crecimiento estimadas en 7.0 % y 7,5 % en 1999, respectivamente⁹ (las tasas de crecimiento más altas de América Latina en ese año) también han visto disminuir la participación de sus componentes nacionales en la producción que se realiza en sus propios países, así como en sus exportaciones.

Este fenómeno sugiere al menos tres reflexiones:

- El crecimiento económico bajo las políticas neoliberales no ha asegurado el aumento de la participación nacional en la producción que se realiza al interior de los países.
- La oleada de privatizaciones de los últimos veinte años, cuyo monto ascendió entre 1990 y 1999 a 151 529 millones de dólares¹⁰, es uno de los factores esenciales que impiden una mayor participación de los recursos nacionales en la valorización del capital, aunque ésta tenga lugar en los propios países latinoamericanos, ya que los dueños de esas empresas son extranjeros y piensan básicamente en su ganancia y no necesariamente en el desarrollo endógeno de la región.
- En estas condiciones el crecimiento económico suele ser un espejismo al interior de las naciones en tanto no demanda insumos nacionales (o la demanda es muy baja) y por lo tanto no fortalece la base endógena del desarrollo.

b) El mercado de trabajo. De la regulación cepalina a la “flexibilidad neoliberal”. Una transición traumática para los trabajadores.

En el modelo cepalino el mercado de trabajo se insertaba como una pieza más al objetivo medular de la estrategia sustitutiva de importaciones, o sea, ampliar la demanda solvente de los consumidores para desarrollar el mercado interno.

Una de las fórmulas más importantes para expandir la demanda solvente se fundamentaba básicamente en la expansión del empleo, procurando mantener niveles de desempleo que fueran funcionales con la lógica del patrón de acumulación desarrollista.

En ese momento se conjugaban varias circunstancias internacionales que favorecían la aplicación de una política expansiva del empleo, que además favoreciera los intereses de los trabajadores. Por un lado, la economía mundial reportaba altas tasas de crecimiento sostenido y esto mantenía alta la demanda de exportaciones latinoamericanas, las cuales constituían un estímulo para la producción de bienes y servicios. Por otra parte, el avance de las ideas del socialismo y la ofensiva del movimiento obrero internacional en aras de sus reivindicaciones condicionaban al capital a hacer determinadas concesiones a los trabajadores, entre las que se encontraban un amplio código laboral en el cual quedaron recogidos los deberes y derechos de los trabajadores, así como, las obligaciones del capital respecto al trabajo en lo referente a una mayor seguridad de éste, prestaciones sociales, protección jurídica etc.

⁹ CEPAL. Idem anterior.

¹⁰ CEPAL. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 1999-2000, p. 54.

Se establecía así lo que he identificado como la disciplina keynesiana del trabajo, cuya expresión en el contexto del modelo cepalino desarrollista se constataba en una relación capital-trabajo en la que los trabajadores habían conquistado derechos que le permitían enfrentar en mejores condiciones las exigencias del capital, que para el caso del proletariado, se concretaban en una mayor seguridad durante y después del ciclo laboral, un nivel más alto de prestaciones sociales, un mayor protagonismo de los sindicatos en la defensa de sus intereses y un respaldo jurídico superior al que se constata hoy.

De esta manera, se lograron los mayores niveles del empleo que recoge la historia de América Latina en los últimos cincuenta años, ya que la tasa de desempleo abierto para los años 70 y los primeros años de la década del 80 osciló alrededor de 3,8 %¹¹ de la población económicamente activa de ese momento.

A pesar del reclamo que hacían los estrategas del neoliberalismo sobre la infuncionalidad de esa relación capital-trabajo para un modelo que se propusiera una buena estabilidad macroeconómica y una inserción positiva en el mercado mundial, lo cierto es que este período coincide con las mejores tasas de crecimiento económico del continente, y con niveles de participación de sus exportaciones en el mercado mundial estimados en 18 % para 1970¹², una cifra que en 1989 era sólo del 9,7%¹³, y que en el decenio de los años 90 no ha recuperado los niveles de treinta años atrás.

¿Cuál ha sido la propuesta neoliberal respecto al mercado de trabajo?

En esencia, su discurso se basa en una flexibilización de la política laboral y el mercado de trabajo. Sin embargo, este término resulta engañoso pues de lo que se trata es de una amplia desregulación de ese sensible mercado, en detrimento de las conquistas sociales y políticas cosechadas por el movimiento obrero internacional durante más de un siglo de lucha.

Los neoliberales se propusieron evitar que cualquier interferencia del Estado o los sindicatos se interpusiera en sus metas de redisciplinar a la clase obrera en función del nuevo patrón de acumulación transnacional, para el cual el bajo salario, la contracción (y hasta la desaparición) de las prestaciones sociales y el retroceso en las conquistas del movimiento obrero han tenido como objetivo colocar a la clase obrera a la defensiva frente a las exigencias del capital, para de esta forma concretar una supeditación real del trabajo al capital tan alta como la que tuvo lugar en la época de la Revolución Industrial.

¹¹ PREALC. *Dinámica del subempleo*. Material fotocopiado, p. 26.

¹² UNCTAD. *World Trade and Development Report*. New York - Genova, 1999, p. 81.

¹³ UNCTAD. *Idem anterior*.

En el decenio de los años 90 varias evidencias indican que, a pesar de la resistencia del movimiento obrero a la disciplina neoliberal del trabajo, los planes de ajuste y estabilización de matiz neoliberal han debilitado a los trabajadores frente al capital.

Esto se expresa en varios aspectos, como por ejemplo: las tasas de desempleo abierto y precariedad del empleo más altas de la historia reciente de América Latina, los niveles más bajos de contratación colectiva y a tiempo fijo jamás vistos en el continente, los altos niveles de desindustrialización, o el escepticismo de importantes segmentos de los trabajadores en torno al papel de los sindicatos, el empeoramiento de la seguridad de los trabajadores, la privatización de los fondos de seguro, y la ruptura de los principios de unidad y solidaridad de clase.

A pesar de que en este punto el neoliberalismo ha logrado algunos de sus más importantes objetivos, el actual deterioro del mercado de trabajo y la debilidad del movimiento obrero frente a la explotación capitalista no se ha traducido, como esperaban los estrategas del neoliberalismo, en el alcance de las metas de estabilidad macroeconómica del modelo, en tanto las tasas de crecimiento económico de los 90 fueron inestables, volátiles e inferior respecto a los años 70.

Tampoco las cuentas externas de las naciones, como la balanza comercial, la balanza en cuenta corriente, y la propia balanza de pagos, reportan un buen nivel de estabilidad, aunque ciertamente la hiperinflación ha sido sofocada y se está registrando el nivel más alto de explotación de la clase obrera latinoamericana de la segunda mitad del siglo que recién terminó.

c) De las presiones inflacionarias del modelo desarrollista cepalino a la inflación sofocada de los 90. Costos de una política agresiva para los trabajadores.

Si bien hay que reconocer que en el período cepalino las presiones inflacionarias fueron una “espada de Damócles” para el mejor desempeño de la economía latinoamericana de los años 60 y 70, no es del todo cierto que en la década del 90 se haya registrado la menor tasa de inflación de los últimos cincuenta años.

Cálculos publicados por la CEPAL en el 2000 indican que la tasa de inflación promedio de los años 90 fue de 170,0 % aunque haya que reconocer que en la segunda mitad de esa década se reportaron niveles de inflación de un dígito.

Una simple revisión de las tasas de inflación entre 1950 y 1979 permite apreciar niveles inflacionarios que si bien apuntaban al crecimiento entre uno y otro quinquenio, en ninguno de ellos rebasó los dos dígitos.

CUADRO No. 4
AMERICA LATINA Y EL CARIBE TASAS ANUALES DE INFLACION
(Promedios anuales por períodos en porcentajes)

1950-1954	1955-1959	1960-1964	1965-1969	1970-1974	1975-1979
13	17	25	19	23	50

Fuente:

CEPAL. División de Desarrollo Económico sobre la base de información oficial proporcionada por los gobiernos, 1980. Material fotocopiado.

Sin embargo, en la década de los años 80 y la primera mitad del 90 -una etapa que coincidió con la expansión del neoliberalismo en la región- la inflación se hizo incontenible (básicamente entre 1988 y 1994) cuando se registró una espiral inflacionaria de tres y cuatro dígitos, llegándose en 1990 a reportar un índice de inflación estimado en 1191%¹⁴. El "milagro" neoliberal ha sido sofocar esa inflación rebelde que amenazaba las bases mismas de la política de estabilización propugnada por el neoliberalismo.

Ahora bien, ¿cómo explicarse la reducción de la inflación de los 80 y la primera mitad de los 90, si no había tenido lugar un aumento de la productividad del trabajo, no se habían fortalecido realmente las monedas nacionales y el crecimiento económico fue más bajo que en los años 70?

Ciertamente, no hay nada de milagroso en la reducción de la inflación de cuatro dígitos de la primera mitad de los 90 a la inflación de un dígito de finales de ese decenio. Lo que está en la base de la caída de la inflación es básicamente el alto índice de desempleo abierto y la precariedad del empleo en las dos últimas décadas del siglo XX.

Las estadísticas revelan una estrecha relación entre el bajo índice inflacionario y la espiral de desempleo que ha tenido lugar en Latinoamérica en los 90.

¹⁴ CEPAL, *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile, 1990, p. 27.

CUADRO No. 5
COMPORTAMIENTO DE LA INFLACION Y EL DESEMPLEO ABIERTO EN AMERICA
LATINA Y EL CARIBE EN LOS AÑOS 90

Indicadores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Inflación según las variaciones del Índice de Precios al Consumidor	1191,0	198,9	414,4	976,6	333,1	25,8	18,2	10,4	10,3	9,6	8,9*
Desempleo abierto urbano	5,8	5,8	6,2	6,2	6,3	7,2	7,7	7,3	8,0	8,7	8,6*

Fuente:

CEPAL. *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe* Santiago de Chile, 1996, p. 41-42.

CEPAL. *Idem*, 2000, p. 88 y 89.

CEPAL. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 1999-2000, p. 30 y 40.

* cifra preliminar.

Como se puede apreciar, la contracción de la inflación ha descansado básicamente sobre los hombros de los trabajadores, y si bien una inflación baja es positiva también para esta clase social, en tanto fortalece el poder adquisitivo del salario nominal y le permite una mayor realización como consumidores, el problema esencial de hoy es acceder a un empleo que garantice los ingresos necesarios para realizarlos en el mercado.

El análisis de los aspectos del desempeño interno de la economía latinoamericana hasta aquí abordados introduce importantes cuestionamientos al logro de las metas de estabilización económica enarboladas por los defensores de ese modelo en los últimos veinte años y es una expresión de su disfuncionalidad, desde el punto de vista económico. Sin embargo, los ideólogos del neoliberalismo están empeñados en refuncionalizar el modelo para lo cual han venido apelando, entre otras variables, al tipo de cambio.

Sobre este punto se están evidenciando dos tendencias: en algunos países se observa una preferencia por tipos de cambio algo más flexibles, que mejoren la capacidad de respuesta de las economías -por la vía de la devaluación- ante los choques externos procedentes de las sucesivas crisis económicas y las turbulencias financieras internacionales de los últimos años, al tiempo que desestimulen los ataques de los especuladores internacionales contra las monedas locales, en caso de nuevos episodios de crisis.

Otro objetivo consiste en bajar los costos de producción de las exportaciones de bienes y servicios -tanto al interior de América Latina y el Caribe como en el mercado mundial- apelando a una moneda menos cara, y por este concepto mejorar la competitividad en el mercado de los productos de la región.

Aún cuando se aceptara que estas maniobras pudieran darle un “segundo aire” al modelo neoliberal, no se puede desconocer que la debilidad de las monedas

latinoamericanas y el divorcio que existe entre los postulados monetaristas y los problemas estructurales no resueltos por ninguno de los modelos económicos de factura capitalista en América Latina constituyen la base objetiva de su fracaso económico. Sobre esto último no cabe duda alguna, aunque hoy no se pueda precisar el día exacto de ese fracaso.

Bibliografía

- CEPAL. *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, 1982, 1985, 1990, 1993, 1998, 1999 y 2000.
- CEPAL. *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, 1993, 1996, 1999 y 2000.
- CEPAL. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, 1984, 1997-1998/ 1999-2000/ 2000-2001.
- CEPAL. *La Brecha de la Equidad*, 1997.
- CEPAL. *Panorama Social de América Latina*. Santiago de Chile, 2000.
- PNUD. *Informe sobre Desarrollo Humano*, 1991, 1994, 1999, 2000.
- UNCTAD. *World Trade and Development Report*. New York-Ginebra, 1999 y 2000.
- FNUAP. *Estado Mundial de la Población*, 1999.
- Corporación de Estudios para el Desarrollo (CORDES). *Neoliberalismo y Políticas Alternativas*. Quito, 1987.
- Celso Furtado. *Breve Historia Económica de América Latina*. Editorial de Ciencias Sociales. La Habana, 1972.
- Nilson Araújo de Souza. *O Colapso do Neoliberalismo*. Editora Global. San Pablo, 1995.
- Osvaldo Martínez. *Neoliberalismo en Crisis*. Editorial Ciencias Sociales. La Habana, 1999.

4

ALCA: proyecto para la anexión

Oswaldo Martínez

Director del CIEM

(Palabras pronunciadas en la sesión inaugural del Encuentro Hemisférico de Lucha contra el ALCA, celebrado en La Habana, Cuba, del 13 al 16 de noviembre del 2001)

Después de los atentados terroristas del 11 de septiembre y de la guerra absurda que pretende combatir al terrorismo con dosis aún mayores de terror, el ALCA ha adquirido una nueva distinción. Sus apologistas nos dicen que ante la amenaza terrorista, ahora más que nunca antes debe aprobarse el ALCA, de donde resultaría que este no es sólo un Acuerdo de Libre Comercio, sino un instrumento contra el terrorismo. De aquí resulta también que estar contra el ALCA implica no sólo recibir el calificativo despectivo de globalifóbico que se aplica a todos los que nos oponemos a las atrocidades del neoliberalismo, sino que también podemos ser acusados de simpatizar con el terrorismo.

Bien sabemos que el ALCA es un proyecto estratégico de recolonización y absorción de América Latina y el Caribe.

Se presenta bajo la apariencia inocente y técnica de un Acuerdo de Libre Comercio, pero es mucho más que eso y ahora el gobierno de Estados Unidos muestra prisa por impulsarlo, a tal extremo que uno de los escasos temas que —además de la guerra— han merecido el interés del Congreso después del 11 de septiembre ha sido el *fast-track*, que ya fue aprobado por el Comité de Medios y Árbitros de la Cámara de Representantes.

¿Qué razones para el ALCA y porqué la premura estadounidense?

Las razones no son las opciones latinoamericanas o las ventajas de la integración, sino los apetitos estratégicos de dominio norteamericano sobre la región en la pugna con otros centros de poder económico y las debilidades que casi todos los gobiernos y élites latinoamericanos han promovido con su fidelidad al pensamiento único.

La premura se explica porque la crisis económica de mayor potencial destructivo de la posguerra se les viene encima y quieren tener en América Latina amortiguadores para ella, en forma de cierto alivio comercial y gracias a la circulación preferente del capital transnacional norteamericano,

aprovechando la fuerza de trabajo muchas veces más barata que en Estados Unidos y las condiciones excepcionales para la inversión toleradas por gobiernos sumisos y que se habrían maniatado a sí mismos por haber firmado un pacto colonial en los inicios del siglo 21.

La premura se debe también a la inocultable crisis económica, social y política del modelo creado en las dos últimas décadas bajo el molde ideológico del Consenso de Washington. Tienen que “preservar la estabilidad” ante el crecimiento explosivo de la pobreza, ante las encuestas que revelan la inconformidad e incluso la ira contra las privatizaciones alegres de años anteriores, ante el hastío por la “política” entendida esta como derecho a votar para que todo continúe igual, ante la corrupción convertida en sistema de gobierno, ante el colapso de gobiernos y economías.

Ha cambiado el clima respecto a los tiempos en que el ALCA fuera lanzado como proyecto por el gobierno de Estados Unidos. No son estos los tiempos de complacencia de la Cumbre de Miami, e incluso son bien diferentes a los de la Cumbre de Québec, aunque en ésta ya la resistencia de muchos de los aquí presentes se hizo sentir como un nuevo y vital factor.

El ALCA surgió en el clima de triunfalismo de inicios de la década de los años 90 cuando la superpotencia norteamericana parecía omnipotente frente a las débiles, desarticuladas, endeudadas economías latinoamericanas. Pero, la década comenzó y continuó transcurriendo con la mezcla contradictoria del triunfalismo verbal y sucesivas crisis económicas en países desarrollados y subdesarrollados que indicaban una tendencia hacia desordenes mayores y profundos.

Comenzó la década con la crisis en el sector inmobiliario de Japón, la cual se extendió al sistema bancario y propinó un golpe a la segunda economía del mundo, del cual después de más de 10 años aún no se ha recuperado y que además hizo añicos la imagen del “milagro económico japonés”. Le siguió después la crisis mexicana del efecto tequila en diciembre de 1994, la crisis de los tigres asiáticos en julio de 1997, la crisis rusa en agosto de 1998, la crisis brasileña en enero de 1999 y el episodio más reciente de la crisis argentina.

Pero ahora la situación es más grave que en todas las crisis anteriores. Ha llegado la recesión global y nunca en la posguerra había coincidido una recesión de esta magnitud en los tres grandes centros de poder económico.

La crisis no se desató por los atentados terroristas del 11 de septiembre. Existía ya en esa fecha después de una larga incubación en las entrañas del capitalismo globalizado. Los sucesos del 11 de septiembre la aceleraron, pero no fueron su causa.

En la crisis actual, además del desplome del Nasdaq y otras pérdidas en la bolsa, debemos tener en cuenta los indicadores de la economía real que miden su “presión arterial” y muestran la gravedad de lo ocurrido y lo mucho que está hiriendo y lo mucho más que podrá herir al sistema.

El comercio mundial creció 12% en el año 2000. En este año se espera 2% como mejor resultado y pudiera ser 0%. Las ventas de computadoras se reducirán este año por primera vez en su historia de casi tres décadas.

Las inversiones extranjeras directas alcanzaron en el año 2000 la marca absoluta en su historia al totalizar 1.3 millones de millones de dólares. En este año se estima que sólo alcancen la mitad, en lo que sería el mayor descenso en 30 años.

En Estados Unidos caen el PIB, la producción industrial, las inversiones, la confianza del consumidor, las ventas, las ganancias empresariales y la Bolsa. Aumentan el desempleo, el déficit externo y el pánico. La Bolsa hiperinflada se tambalea ante nuevos reportes de ganancias empresariales en descenso. Se va deshaciendo la espuma financiera y amenaza con derrumbar un sistema bancario-crediticio sumamente vulnerable por haber otorgado créditos aceptando como aval los rendimientos inflados de acciones y otros títulos de valor cuando la especulación vivía su desenfreno y cuando el consumismo asentado en el ahorro negativo y en una cadena de deudas, alimentaba la marcha en apariencia indetenible de la locomotora.

Diez rebajas de la tasa de interés en el año 2001, de ellas tres después del 11 de septiembre no han sido capaces ni de evitar la instalación de la recesión, ni tampoco de sacar de ella a la economía de Estados Unidos.

La tasa de interés se encuentra virtualmente en el piso y no parece haber margen para mayores rebajas.

Ahora también se recurre por el gobierno estadounidense -campeón del discurso neoliberal para consumo de otros- al estímulo keynesiano por la vía del gasto público, a los subsidios a las empresas aéreas y al gasto militar como viejo recurso utilizado para estimular la economía. Pero es evidente que para alcanzar el monto necesario que aspire a ser efectivo, necesitan un rival de mayor envergadura que Afganistán.

Por otra parte, el gasto militar ha funcionado en circunstancias de "guerra fría" frente a otra potencia militar o en guerras lejanas en que el territorio norteamericano no fue tocado. Hasta entonces las catástrofes de otros se podían mirar en la televisión y desaparecerlas cambiando el canal. Ahora el pánico y la sensación de vulnerabilidad en la población norteamericana influye en toda su vida social y en la economía, por supuesto.

Ya el presente y el futuro no se presentan como una escalada incesante de consumo y eso no podrá ser cambiado sólo bajando la tasa de interés y dando incentivos fiscales.

Ahora Estados Unidos no puede apoyarse en Europa o Japón, igualmente en recesión. El consumo, que ha sido el motor de los recientes años alegres está herido por el pánico y la inseguridad, mientras que el sobreendeudamiento, el

excesivo follaje financiero y la caída de las ganancias de las empresas apuntan hacia una crisis duradera que probablemente lo sería más que la operación consistente en bombardear a civiles inermes bajo el nombre de “libertad duradera”.

¿Qué sentido tiene para la economía en crisis de Estados Unidos la prisa en echar a andar el ALCA?

Se trata de aprovechar el espacio regional ya convertido por el ALCA en coto exclusivo del capital norteamericano -eliminados los capitales europeos y asiáticos y actuando los empresarios nacionales como meros administradores de filiales- para explotar fuerza de trabajo barata, combatir la tendencia al descenso de las ganancias empresariales, apoderarse de lo que resta por privatizar y volcar sobre mercados desprotegidos mercancías y servicios que destruirían lo poco que queda de los tejidos y cadenas productivas y de los endeblés sistemas de servicios en la región.

El discurso tantas veces utilizado como señuelo, acerca de las oportunidades de acceso al mercado norteamericano, sería de ahora en adelante más ilusorio que nunca, pues la fuerte reducción de las importaciones que ya se está produciendo en Estados Unidos debido al enfriamiento de su demanda interna, es un importante propagador global de crisis y augura un proteccionismo no sólo encubierto y selectivo como el actual, sino más agresivo y descarnado.

En la vida cotidiana de los latinoamericanos y caribeños lo anterior significaría mayor pobreza para amortiguar la crisis en la economía más grande del planeta.

Los entusiastas del ALCA justifican el pacto colonial con variados y pintorescos argumentos.

Unos afirman que participar en el ALCA sería adquirir el “espíritu emprendedor” que les falta a los latinoamericanos. Otros nos dicen que no basta con los mercados internos para desarrollarnos y hay que disponerse a ingresar en el mercado mayor del mundo. Omiten que nuestros mercados no son pequeños *per se*, sino por la pobreza y por la más inequitativa distribución del ingreso en el mundo y les falta explicar como ingresar al mercado mayor del mundo del cual nos separa el sistema de subsidios mayor y más sofisticado del mundo y unas diferencias de productividad que en las condiciones de pureza neoliberal de mercado, lejos de desaparecer se ahondan y generan un intercambio desigual arrasador para las economías más débiles.

Otros entusiastas del ALCA, como una funcionaria de rango ministerial de nuestra región, nos entregan explicaciones tan curiosas y reveladoras como esta que cito a continuación a riesgo de su extensión:

“De lo anterior se deduce que con el ALCA se generará, sin duda mayor riqueza. Y esta mayor riqueza podría potencialmente generarse en toda la región. Ahora, ¿los países menos desarrollados se verán beneficiados?. Las ventajas de la integración fueron ilustradas por Adam Smith siglos atrás cuando demostró que la integración de dos economías aún con

diferentes niveles de desarrollo y competitividad es benéfica para ambas naciones. Lo anterior es el resultado de la especialización. Por ejemplo, es presumible que Estados Unidos sea más competitivo en todos los sectores productivos que el resto de los países del ALCA. ¿Significa entonces que Estados Unidos arrasará con los países menos desarrollados de la región?. La respuesta es no. Shaquille O'Neal, la estrella del baloncesto americano de 2.14 metros de altura, seguramente es más eficiente para cambiar bombillas que cualquiera de sus vecinos. No obstante, el libre mercado, la integración comercial dicen que se genera mayor riqueza y mayor bienestar si Shaquille O'Neal se dedica a generar millones de dólares jugando baloncesto y contrata a un mexicano o colombiano o dominicano sin empleo para que cambie las bombillas; no importando que al mexicano le toque cargar una escalera" (Palabras de la Ministra de Comercio Exterior de Colombia, Marta Lucia Ramírez de Rincón en el Semanario del Parlamento Latinoamericano. Mimeo. Agosto 10, 2001)

Dejando a un lado el grueso error de ignorar siglos de Historia Económica que demuestran lo contrario de aquella tesis risueña y falsa de que todos ganan en el intercambio, es imposible no observar que la generación de millones de dólares en la actividad más glamorosa queda para Estados Unidos, mientras que los resignados a cambiar bombillas y cargar escaleras son latinoamericanos sin empleo.

La realidad es que el ALCA podría escribirse en forma de ecuación, es decir, $ALCA = TLC + AMI + OMC + WC$ en el cual WC es Consenso de Washington (*Washington Consensus*).

Es un proyecto que se hace posible por la esencial coincidencia neoliberal entre dominador y dominados después de dos décadas de práctica bastante generalizada y dogmática de esa política en la región, la cual ha creado condiciones favorables en la estructura económica y en la estructura mental para plantear el ALCA como una culminación de la subordinación, como la aceptación racionalizada, y más aún, resignada de la anexión a Estados Unidos mediante un pacto colonial, aunque éste se procese en computadoras y se publique en Internet. Esa estructura mental de los dominados ha aceptado disponerse a la integración entre el tiburón y las sardinas, pero además desarmando a las sardinas.

Así ha ocurrido con dos principios relacionados con la forma de concebir la integración de la región y la eventual integración con economías más fuertes y desarrolladas.

Las oligarquías aceptaron cambiar el modo de integración regional que –no siendo perfecto ni ideal- concebía ésta como la creación de un espacio con preferencias para los agentes económicos regionales y que pretendía ampliar los mercados internos nacionales y alcanzar un mercado regional ampliado. Era necesario proteger a ambos de los capitales externos, con lo cual no hacían más que seguir la experiencia histórica de todos los países que han alcanzado el desarrollo mediante la corrección del mercado y no mediante la postura positiva ante él.

Asumieron con pureza doctrinaria el discurso del libre comercio y diluyeron la creación del mercado regional ampliado que podía ser protegido con inteligencia, en la vana ilusión de "insertarse en los flujos internacionales de

comercio” y no han pasado más allá de una apertura comercial apresurada y unilateral que ha servido para arruinar a sectores industriales nacionales y para satisfacer el consumo imitativo de las pequeñas minorías que tienen poder de compra en la región. El ALCA es más de lo mismo.

Sabemos también que la inserción en los flujos internacionales de capital no ha pasado más allá de una apertura financiera, también apresurada y suicida, que ha servido para el ingreso de capitales especulativos de alto poder desestabilizador, para desarmar a los países con la liberalización de la cuenta de capital, para vender en subasta las empresas públicas, para seguir alimentando el círculo vicioso de la deuda externa y para iniciar un proceso de dolarización impulsado por el sometimiento y la desesperación.

El otro principio es el trato preferencial a los países de menor desarrollo. Este principio es vital si se trata –como en el ALCA- de integrar economías con grandes diferencias en los niveles de desarrollo.

El trato preferencial en lo comercial, lo financiero, lo tecnológico, aplicado por largo período es la única forma sensata de concebir las relaciones de integración entre economías tan diferentes como las que pretende agrupar el ALCA.

Sin embargo, en los textos conocidos del ALCA -concebidos para desinformar más que para informar- es posible entender que siguiendo la filosofía del TLC, del AMI y la OMC, el trato preferencial a los países de menor desarrollo quedó limitado a conceder plazos algo mayores a los más pobres para que hagan lo mismo que los más ricos. La reciprocidad es el principio rector del ALCA. Ella consiste en legitimar la desigualdad con la hoja de parra de la igualdad formal.

El ALCA tiene la capacidad de beneficiar a muy pocos y lesionar a muchos. Por eso su puesta en marcha tendría que apoyarse en la ignorancia de su significado, en la confusión y el ocultamiento de la verdad. Por eso también su derrota tiene que apoyarse, ante todo, en la explicación y divulgación de su entraña hegemónica y antipopular.

Para los 224 millones de pobres y 90 millones de indigentes latinoamericanos y caribeños el ALCA significa más de la misma política que los empobreció.

Para los trabajadores de la región, en la que estadísticas oficiales de dudosa exactitud revelan un 9% de desempleo promedio, el ALCA significa más desempleo, desprotección y precarización del trabajo.

Para los campesinos el ALCA significa la irrupción en gran escala del *agri business* norteamericano y el ingreso de productos agrícolas de ese país en condiciones ruinosas de competencia. Es el desplazamiento de los productores nacionales de alimentos, la dependencia de la importación de éstos y la ruptura de las formas tradicionales de trabajo y comercialización agrícolas. Para los pueblos indígenas es el sometimiento al mercado de sus formas de organización y también de sus culturas.

Para las mujeres el ALCA significa exclusión por ser mujeres, discriminación y mayor explotación en el trabajo y reducción de su valor social al simple valor de mercado.

Para los jóvenes el ALCA significa desempleo aún mayor y educación privada inaccesible para los que no pueden pagar.

Para toda la población que necesita servicios de salud el ALCA significa servicios guiados por la lógica del mercado, en los que son atendidos los que pueden pagar.

Incluso para los empresarios vinculados a los mercados internos -por más que su docilidad ha sido casi siempre absoluta- y que aún no han sido devorados por los circuitos transnacionales, el ALCA significa la competencia ruinosa.

Para los trabajadores norteamericanos y canadienses el ALCA significa - como lo demostró el TLC - la pérdida de empleos.

Para todos los que respiran el aire, los que son afectados por las lluvias o la sequía, los que dependen del mar y los ríos, los que no pueden subsistir sin agua potable, el ALCA significa el lucro de mercado sometiendo el medio ambiente a la depredación e impulsándolo en la loca carrera hacia la catástrofe ambiental.

En cambio, el ALCA es el mejor de los negocios para el puñado de transnacionales, especuladores, redes mafiosas y sus empleados en las oligarquías de la región.

Este proyecto asombra por la densa concentración de las peores propuestas para América Latina y el Caribe.

En el comercio sostiene la vieja posición defendida en la OMC de exigir a los latinoamericanos el desarme arancelario y la total apertura y transparencia de mercados, mientras Estados Unidos mantiene intactos sus sistemas de subsidios, sus barreras no arancelarias y sus medidas *antidumping*.

En la inversión de capital -plato fuerte del ALCA- se pretende adoptar una tan amplia definición de inversión para que virtualmente cualquier acción del capital norteamericano quede incluida dentro de la trama de protección y privilegio que se establecería.

Es el capital quien impone a los estados una lista de llamados "requisitos de desempeño" mediante los cuales no sólo el estado renuncia a regular la actuación del capital estadounidense, sino que acepta ser regulado por éste. Ningún gobierno podría decidir siquiera que el capital emplee algún porcentaje de materias primas nacionales o exporte alguna porción de lo producido en el país.

Cualquier acción de un gobierno – hasta una regulación ambiental - que sea señalada por una empresa norteamericana como causante de la disminución de su ganancia esperada puede calificar entre las llamadas “medidas de efecto equivalente a una nacionalización” y provocar que se desate el sorprendente principio jurídico de la relación empresa-estado, en la cual el estado entrega su soberanía al aceptar que la empresa lo demande y que la demanda sea juzgada por un panel internacional colocado fuera de la jurisdicción de las leyes nacionales del estado demandado.

Las leyes nacionales, que se supone sean la expresión de intereses sociales decididos democráticamente, son burladas de manera antidemocrática por la relación empresa-estado y su mecanismo de solución de controversias, mientras que al derecho internacional, que se basa en acuerdos entre estados, se le pretende cambiar su naturaleza sustituyéndolos por acuerdos preferenciales para las corporaciones.

En el TLC existe ya una lista de demandas y condenas impuestas a los gobiernos de México y Canadá.

En cuanto a la propiedad intelectual Estados Unidos pretende -al igual que en la OMC, pero intentando avanzar más aún- utilizar su abrumadora superioridad en las patentes para bloquear el desarrollo médico farmacéutico, mantener el monopolio comercial sobre resultados del conocimiento incluidos los tratamientos contra el SIDA y entrar a saquear los recursos de biodiversidad y conocimientos tradicionales de la región.

En el tema relativo a la política de competencia Estados Unidos pretende que los gobiernos no sólo renuncien a regular el mercado, sino que se maniaten a sí mismos estableciendo una llamada “agencia autónoma”, que no tendría otra función más que “velar para que ningún monopolio oficial pueda distorsionar el libre funcionamiento del mercado”.

En el tema referido a las compras del sector público Estados Unidos quiere que ningún gobierno pueda preferir hacer sus compras a empresas nacionales y propone que éstas sean hechas a las empresas que tengan mayor experiencia y volumen de negocios, lo cual equivale a identificar a las empresas norteamericanas.

Esto no es todo. Tendremos ocasión durante estos días de trabajo para escuchar y debatir sobre otros diversos contenidos y significados del ALCA que permiten ratificar su estirpe de proyecto para la anexión.

Decirle no al ALCA es lo más urgente y requiere de un esfuerzo formidable para explicar a los de abajo, a los pueblos que lo sufrirían de hacerse realidad, el verdadero significado de este proyecto ajeno. Que esa vasta campaña de concientización conduzca a que el ALCA -que ni siquiera ha sido debatido por algún parlamento latinoamericano- sea sometido a una consulta popular con capacidad para decidir sobre la incorporación o rechazo de cada país, sería ya una victoria de los que creemos que otra América es posible.

Elaborar entre todos una alternativa al ALCA que no sólo diseñe un modelo de integración de la región latinoamericana y caribeña consigo misma, sino que articule una alternativa al modelo neoliberal reaccionario y excluyente, es la gran tarea constructiva, creativa, para todos los participantes en este Encuentro y para los muchos más que no pueden estar presentes.

Derrotar al ALCA y crear simultáneamente la alternativa popular, solidaria, antiimperialista, al modelo neoliberal es el gran reto que encaramos.

En mayo de 1891, un genio intelectual y político de sólo 38 años llamado José Martí, quien había vivido largos años en Estados Unidos, dominaba con maestría la lengua inglesa y expresaría poco antes de morir en combate que cuanto había hecho y haría tenía como objetivo impedir a tiempo con la independencia de Cuba que se extendieran por las Antillas los Estados Unidos y cayeran con esa fuerza más sobre lo que siempre llamó nuestra América, escribió sus impresiones acerca de un proyecto norteamericano similar en sus designios al ALCA de nuestros días.

Se trataba de la Conferencia Monetaria de las Repúblicas de América, que pretendió crear una unión monetaria entre los países participantes.

Lo escrito por Martí hace más de un siglo en rechazo a aquel proyecto imperialista tiene completa aplicación en esta hora de lucha contra el ALCA:

“Cuando un pueblo es invitado a unión por otro, podría hacerlo con prisa el estadista ignorante y deslumbrado, podrá celebrarlo sin juicio la juventud prendada de las bellas ideas, podrá recibirlo como una merced el político venal o demente, y glorificarlo con palabras serviles; pero el que siente en su corazón la angustia de la patria, el que vigila y prevé, ha de inquirir y ha de decir qué elementos componen el carácter del pueblo que convida y el del convidado, y si están predispuestos a la obra común por antecedentes y hábitos comunes, y si es probable o no que los elementos temibles del pueblo invitante se desarrollen en la unión que pretende, con peligro del invitado; ha de inquirir cuáles son las fuerzas políticas del país que le convida, y los intereses de sus partidos, y los intereses de sus hombres, en el momento de la invitación. Y el que resuelva sin investigar, o desee la unión sin conocer, o la recomiende por mera frase y deslumbramiento, o la defienda por la poquedad del alma aldeana, hará mal a América”.

5

Energía y medio ambiente en las negociaciones del ALCA

Ramón Pichs Madruga

Subdirector del CIEM

A la hora de evaluar integralmente la iniciativa norteamericana de establecer un Area de Libre Comercio para las Américas (ALCA), debe tenerse en cuenta que los temas energéticos y ambientales, si bien no han sido identificados como cuestiones centrales de ninguno de los nueve grupos básicos de negociación del ALCA¹, constituyen aspectos medulares de la agenda hemisférica.

En efecto, un proyecto de integración como el ALCA, concebido para perpetuar la dependencia de América Latina con respecto a EE.UU. en todos los órdenes y para garantizar, ante todo, los intereses de los inversionistas norteamericanos en este continente, tendría serias implicaciones en sectores estratégicos de América Latina y el Caribe, como aquellos relacionados con las actividades energéticas y de protección ambiental.

Motivaciones e implicaciones de una integración energética hemisférica

Uno de los componentes fundamentales del proyecto de los EE.UU. es la integración energética hemisférica. En este sentido, la actual administración republicana, si bien reconoce la naturaleza global del problema energético, ha hecho especial énfasis en la necesidad de "construir una asociación energética sólida e interdependiente en las Américas". En otras palabras, se aboga por una "seguridad energética común", que asegure un acceso adecuado y confiable a la energía.

Debe destacarse que éste ha sido un objetivo histórico de los EE.UU. en sus relaciones con Latinoamérica, retomado con particular fuerza en el proyecto norteamericano de integración de todo el hemisferio. Aunque el Medio Oriente, donde se ubican dos terceras partes de las reservas petroleras mundiales, se mantendría como un área de especial interés para los países industrializados, cada uno de los grandes bloques económicos en gestación trataría de diversificar las fuentes de los suministros petroleros, dedicando especial atención a las cuencas petroleras situadas en sus respectivas áreas geográficas de mayor influencia.

¹ Los nueve grupos de negociación del ALCA se refieren a: 1) Inversiones, 2) Política de competencia, 3) Propiedad intelectual, 4) Acceso a mercados, 5) Servicios, 6) Compras gubernamentales; 7) Solución de disputas, 8) Agricultura, 9) Subsidios, antidumping y salvaguardas.

Entre los atractivos energéticos de América Latina y el Caribe cabe señalar que la región en su conjunto es exportadora neta de hidrocarburos. En esta zona se localiza el 11% de las reservas mundiales de petróleo y se produce cerca del 15% del crudo que se extrae a nivel internacional. Además, América Latina cuenta con cerca del 6% de las reservas internacionales de gas natural, grandes reservas de carbón mineral - suficientes para unos 288 años de explotación - y abundantes recursos renovables, como la hidroenergía de la que cuenta con casi 23% del potencial mundial (*BP-Amoco, 2000; OLADE, 2000*).

En los últimos 30 años la región ha sido considerada como un área estratégica sobre todo para Norteamérica, debido a la cercanía geográfica y a la mayor estabilidad política en comparación con otras regiones exportadoras del área subdesarrollada. Además, se calcula que Latinoamérica cuenta con reservas suficientes para más de 33 años, mientras las reservas petroleras de EE.UU. apenas alcanzarían para unos 10 años, de mantenerse el nivel de extracción de los últimos años. En 1999 la región cubría más del 37% de las importaciones petroleras de EE.UU. (*BP – Amoco, 2000*).

Debe tenerse en cuenta que una integración energética con los EE.UU., bajo el enfoque que promueve el gobierno de ese país para éste continente busca, ante todo, asegurar al Norte industrializado un acceso seguro a la energía requerida para el mantenimiento de los irracionales patrones de consumo energético que prevalecen en esa área. EE.UU., por ejemplo, muestra un consumo per cápita de energía comercial que supera las 8 toneladas de petróleo equivalente (TPE) al año; mientras que América Latina y el Caribe, siendo una región exportadora neta de energía, sólo registra un consumo per cápita de energía comercial de 1.2 TPE anuales, según datos de Naciones Unidas para 1997 (*PNUD, 2000*).

Así las cosas, el expediente energético de los EE.UU. está lejos de ser el modelo a imitar por los países latinoamericanos y caribeños. La reciente crisis energética que ha afectado a los EE.UU. en los últimos años, y que registró un momento sumamente crítico a raíz de la súbita elevación de los precios de la electricidad en el estado de California, confirma esta idea. La génesis de esta crisis, que se extendió a otros estados de la Unión, está asociada a problemas derivados de la desregulación del sector eléctrico en ese estado, iniciada en 1996. Entre otras cosas, dicha desregulación acentuó el desbalance entre la oferta y la demanda en el sector eléctrico, con serias implicaciones para el abastecimiento de electricidad. Debe tenerse en cuenta que unos 24 estados de la Unión han aprobado leyes de desregulación.

La nueva Política Energética Nacional, lanzada en mayo del 2001 parte analizando que los EE.UU. enfrentan en el 2001 la más seria escasez de energía desde comienzos de los años 70; con efectos que se han transmitido a toda la Unión. Se destaca que uno de los rasgos más sobresalientes de esta crisis han sido los precios de la energía, y el hecho de que en algunos estados

como California, los apagones se hayan incorporado a la vida cotidiana de sus habitantes.

Luego de definir a la crisis como el resultado de un desbalance fundamental entre la oferta (estancada) y la demanda (creciente), la nueva Política Energética Nacional hace particular énfasis en el incremento de la oferta de energía, sobre todo a partir de fuentes convencionales y de origen nuclear. También se dedica especial atención a la reparación y modernización de la infraestructura energética (líneas de transmisión, refinerías, oleoductos, gaseoductos, etc.).

El incremento de la oferta energética a partir de combustibles convencionales (preferentemente petróleo, gas y carbón) es realmente uno de los objetivos fundamentales de la política energética. Se señala que se requerirían entre 1300 y 1900 nuevas plantas eléctricas, y se aboga por expandir la generación de electricidad de origen nuclear que ya representa el 20% de la electricidad generada en el país (ver *NEPDG, 2001*). Además, se propone abrir a exploración el Refugio Nacional de Vida Silvestre del Artico (Alaska) y relajar leyes sobre emisiones de contaminantes.

En estas condiciones, el fomento de las fuentes energéticas renovables, que sólo aportan el 2% de la electricidad generada en el país, y los programas de ahorro y conservación energética quedarían relegados a un segundo plano y, consecuentemente, no recibirían la debida prioridad.

Como era de esperar, la nueva Política Energética Nacional ha sido objeto de severas críticas tanto dentro como fuera de los EE.UU. En el plano interno, se destacan tanto las críticas del Partido Demócrata como de diversas ONGs ambientalistas, que consideran que este plan es el sueño de las compañías petroleras hecho realidad. Se destaca que tanto el Presidente G. W. Bush como el Vicepresidente D. Cheney, director del equipo que elaboró el Plan Energético, eran ejecutivos petroleros y las compañías petroleras figuraron entre los principales contribuyentes a la campaña presidencial republicana. Las críticas externas, muchas de las cuales han sido formuladas desde Europa, señalan además que este plan aleja aún más a la actual administración norteamericana del cumplimiento del compromiso de EE.UU. con las estrategias de respuesta ante el cambio climático.

Uno de los pilares de la integración energética hemisférica promovida por los EE.UU. es el ulterior avance en la privatización y desregulación de los sectores energéticos nacionales, luego de dos décadas de aplicación de fórmulas neoliberales en este sector en América Latina y el Caribe, con la consecuente erosión de la participación de los Estados en este sector estratégico.

Para los principales exportadores de hidrocarburos latinoamericanos, un esquema integracionista de esta naturaleza sólo constituiría un mecanismo de renovada dependencia económica y tecnológica de los EE.UU. e implicaría, en gran medida, la renuncia al control soberano de recursos naturales estratégicos, como los energéticos. Para los países importadores netos de

hidrocarburos de la región, la variable energética continuaría siendo un factor totalmente fuera de control y sujeto a la voluntad de agentes externos.

Tales tendencias, lejos de contribuir a resolver los problemas energéticos regionales, reforzarían significativamente la vulnerabilidad energética de América Latina y el Caribe, región donde persiste una elevada deuda externa energética; alrededor de un 30% de la población sin acceso a los servicios de electricidad; y una gran dependencia de los combustibles tradicionales (leña, carbón vegetal y otros), sobre todo en sectores rurales y suburbanos; entre otros problemas.

En medio de la compleja situación económica mundial y teniendo en cuenta el errático curso de los precios internacionales del petróleo en las últimas tres décadas, el desarrollo de la cooperación energética regional continúa siendo una alternativa para paliar los efectos de la crisis socioeconómica.

Debe recordarse que el potencial energético de la región se encuentra muy desigualmente distribuido. Consecuentemente, las exportaciones latinoamericanas se concentran preferentemente en apenas cinco países (México, Venezuela, Ecuador, Trinidad-Tobago y Colombia) y dos de estas naciones (México y Venezuela) concentran alrededor del 86% de las reservas petroleras probadas de la región. La mayoría de los países latinoamericanos dependen básicamente de las importaciones de petróleo para el funcionamiento de sus economías.

El sector energético latinoamericano ofrece amplias posibilidades para convertirse en factor de cambio y de cooperación entre los países de la región. Este hecho ha sido reconocido históricamente, pero los esfuerzos conjuntos emprendidos en esa dirección han sido limitados, como muestran las cifras del comercio regional del petróleo.

En 1999 América Latina produjo alrededor de 506 millones de toneladas de petróleo y sólo consumió unos 300 millones de toneladas, pero no puede hablarse de la existencia de un mercado autoabastecido ya que cerca del 46% de la producción se dirigió hacia mercados extrarregionales y alrededor de un 24% del crudo consumido procedió de fuera del área en ese año. En 1999 las exportaciones de América Latina y el Caribe representaban el 12% del total mundial, ubicándose en el segundo puesto después del Medio Oriente, y se dirigieron fundamentalmente hacia EE.UU. (80%) y Europa Occidental (9%) (*ver BP- Amoco, 2000*).

Entre los escasos esquemas de cooperación energética existentes en América Latina y el Caribe se encuentra el Pacto de San José, entre Venezuela y México, que favorece a alrededor de una decena de naciones importadoras de hidrocarburos de Centroamérica y el Caribe. Desde su firma en agosto de 1980, este Pacto, que no tiene precedentes como instrumento de cooperación entre países subdesarrollados exportadores e importadores de petróleo, se ha renovado anualmente.

En octubre del 2000 se firmó el Acuerdo Energético de Caracas, concebido por el gobierno venezolano como un acuerdo de suministro petrolero a varias naciones centroamericanas y caribeñas, en condiciones preferenciales. Este acuerdo funciona de manera paralela al Pacto de San José y constituye un paso adicional en la necesaria cooperación energética Sur-Sur.

Otras experiencias de colaboración energética en la región latinoamericana son el aprovechamiento compartido de parte del potencial hidroeléctrico; la existencia de interconexiones eléctricas parciales entre países de América Central y Sudamérica; el aprovechamiento conjunto de ciertos recursos hidrocarbúricos; y acuerdos de cooperación horizontal entre empresas energéticas de la región, que permite el intercambio de experiencias e información.

En lo referente a las potencialidades de la región para avanzar hacia la conformación de un mercado latinoamericano de energía, cabe mencionar además otras iniciativas o programas, como el necesario establecimiento de esquemas de protección financiera para reducir el impacto de las fluctuaciones de los precios del crudo; la optimización del transporte intrarregional de energéticos; un mayor aprovechamiento de las capacidades de refinación de la región, la intensificación de la exploración de hidrocarburos; la adopción de políticas tendientes a lograr un uso más eficiente de los derivados del petróleo y nuevos esfuerzos para diversificar el balance energético regional.

La materialización de estas iniciativas de cooperación energética regional, como alternativa a una integración hemisférica funcional a los intereses de los EE.UU., supondría una adecuada evaluación y compatibilización de los intereses de los importadores y exportadores de energía de la región, que considere, además, la situación de los países de menor desarrollo.

La dimensión ambiental del ALCA y retos para América Latina y el Caribe

Al analizar la dimensión ambiental del ALCA debe tenerse en cuenta que la abundante dotación de recursos naturales de la región latinoamericana y caribeña es una de las áreas que históricamente ha atraído el interés de los inversionistas norteamericanos.

Además, de la abundancia de recursos energéticos que tiene América Latina y el Caribe, ya documentada en el epígrafe anterior, cabe mencionar también el caso de los recursos de agua potable. En EE.UU. los recursos hídricos internos renovables per cápita sólo ascienden a 8.838 metros cúbicos por año, una cifra que si bien es ligeramente superior a la media de la OCDE y a la media mundial, es muy inferior al nivel de 27.328 metros cúbicos per cápita para América Latina y el Caribe, y de 87.971 metros cúbicos per cápita para Canadá (PNUD 2000). América Latina y el Caribe cuentan con el 31% del potencial global de agua utilizable.

Adicionalmente, América Latina y el Caribe poseen una parte significativa de las reservas mundiales de minerales; 23% de la tierra potencialmente arable; 23%

de los bosques y el 40% de las especies animales y vegetales existentes. Los recursos de la biodiversidad resultan particularmente atractivos, sobre todo para las grandes firmas norteamericanas de productos farmacéuticos, que tendrían en el ALCA el mecanismo ideal para liberalizar el acceso a esa importante materia prima, reforzar la protección de sus “derechos de propiedad intelectual”, y consecuentemente, afianzar su posición competitiva a escala global.

Tampoco deben pasarse por alto las principales características del perfil ambiental del socio mayor del ALCA, donde se destacan los irracionales patrones de producción y consumo norteamericanos y el impacto negativo de tales patrones para el medio ambiente, tanto en los EE.UU. como a escala regional y global.

EE.UU., con el 4.7% de la población mundial emite el 22.2% de las emisiones mundiales de CO₂, que es el principal gas de efecto invernadero (GEI). Cada habitante de los EE.UU. emite como promedio 19.7 toneladas de CO₂ al año, es decir, más de 9 veces las emisiones correspondientes a un habitante promedio del Tercer Mundo y casi 8 veces las emisiones per cápita de un latinoamericano y caribeño medio.

Sin embargo, la actual administración ha expresado reiteradamente su negativa a ratificar el Protocolo de Kyoto, de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, que tiene como objetivo básico estabilizar las concentraciones de GEI en la atmósfera a un nivel que impida interferencias peligrosas en el sistema climático derivadas de actividades humanas.

Adicionalmente, EE.UU. emite 63.8 kg de SO₂ per cápita, según cifras de 1993-97, o sea, un 38% más que el promedio de la OCDE; los desechos nucleares generados ascienden a unas 2.700 TM de metal pesado anuales (1998); la generación de residuos peligrosos es de 173 millones de TM anuales (1991-97). En cuanto a reciclaje de desechos, EE.UU. que recicla 41% del papel y el cartón y 26% del vidrio ha quedado muy a la zaga de otros países industrializados que muestran mejor comportamiento en estos indicadores, como son los casos de Suecia: 62% y 76%, respectivamente; Holanda: 62% y 82%; Suiza: 63% y 91%, Alemania: 70% y 79%; y Austria: 69% y 88% (Ver *PNUD, 2000*).

La actual administración norteamericana, lejos de proponerse un avance sustancial en el cumplimiento de los compromisos nacionales, regionales y globales de EE.UU. en materia ambiental, parece actuar en una dirección opuesta, como se ha confirmado, por ejemplo, con la negativa a ratificar el Protocolo de Kyoto y los recortes a ciertos programas ambientales. En el proyecto de presupuesto para el año fiscal 2002, se contempla una reducción (en unos 2300 millones de dólares) de los fondos federales destinados a varios programas ambientales.

Más allá de la retórica con relación a que el crecimiento económico, a través de la liberalización comercial y de las inversiones, debe ser coherente con el

objetivo del desarrollo sostenible, las posiciones oficiales de EE.UU. en torno al tema ambiental en las negociaciones del ALCA no aportan propuestas concretas para hacer frente con seriedad a las preocupaciones ambientales hemisféricas y globales.

No se hace alusión, por ejemplo, al alto costo ambiental que tendría la liberalización de las inversiones foráneas en los países receptores de tales inversiones, teniendo en cuenta que muchas de estas inversiones se orientarían hacia sectores ecológicamente sensibles como la silvicultura, la minería, el transporte marítimo, la extracción de hidrocarburos, y la pesca, entre otros.

Tampoco se hace referencia a las responsabilidades ambientales que tendrían los inversionistas transnacionales, y no existe ningún indicio de que EE.UU. pueda endosar el principio de precaución en la adopción de regulaciones ambientales. Este principio supone actuar oportunamente, aunque no haya una certeza científica plena sobre un determinado problema ambiental. Además, no se aclara la posición de EE.UU. en lo concerniente a la relación entre el ALCA y los acuerdos ambientales multilaterales.

Ante estas realidades, los serios problemas de vulnerabilidad ambiental que enfrenta América Latina y el Caribe se agravarían significativamente bajo un esquema de integración hemisférica como el propuesto bajo el ALCA.

Latinoamérica y el Caribe registran una elevada dependencia de las actividades primarias y de los sectores de transformación y de servicios que utilizan recursos naturales. Durante los últimos años los productos básicos han llegado a representar más del 50% de los ingresos por exportación latinoamericanos. Además, amplios sectores de la población latinoamericana y caribeña, que viven en condiciones de pobreza, no tienen otra alternativa que depredar el medio ambiente para intentar sobrevivir y, como se trata de economías subdesarrolladas y altamente dependientes de las exportaciones de productos básicos, al erosionarse el medio se afectan sensiblemente las principales fuentes de ingresos exportables.

En estas condiciones, una reinserción de América en los mercados mundiales no debe basarse en un esfuerzo exportador y una promoción de inversiones extranjeras que descansen en la explotación a toda costa y la subvaloración del patrimonio natural de la región. Según la CEPAL, América Latina ya entró en la etapa en que una explotación indiscriminada y abusiva de los recursos existentes significaría un freno para el desarrollo.

Una parte significativa del deterioro ambiental y de la alteración de los ecosistemas en América Latina se explica por los efectos de la llamada "revolución verde", emprendida en el sector agrícola después de la Segunda Guerra Mundial, con una fuerte participación del capital transnacional. Además de la creciente artificialización de los ecosistemas, este proceso aceleró la emigración de campesinos hacia zonas urbanas, con implicaciones ambientales adversas.

Desde comienzos de los años 80, a los efectos ecológicos negativos de la crisis se añadió el impacto sumamente nocivo de los programas de ajuste impuestos por las instituciones monetarias y financieras internacionales a los países deudores. Por un lado, el proceso de ajuste socioeconómico se ha traducido en un severo recorte de los presupuestos ambientales, con la consecuente reducción de las actividades fiscalizadoras; postergación, redimensionamiento o cancelación de obras con fines ambientales; reducción al mínimo de los estudios de impacto ambiental, etc. Adicionalmente, el esfuerzo exportador llevado a cabo por los países deudores bajo las condiciones del ajuste ha provocado una notable presión sobre ciertos productos de exportación, con un elevado costo ambiental.

Por otro lado, en la medida en que los programas de ajuste han agudizado las condiciones de pobreza de las amplias mayorías de la población latinoamericana, también han contribuido, por esta vía, a reforzar el deterioro ecológico en la región.

Entre los principales problemas ambientales que padece la región en la actualidad se hallan la erosión, salinización y reducción de la capacidad productiva de los suelos; la deforestación; pérdida de la diversidad biológica; la contaminación atmosférica, marina y de las vías fluviales; así como la contaminación provocada por desechos urbanos y residuos peligrosos (*ver Gligo, 1994*).

Con relación a la erosión de los suelos, resulta preocupante que en una región en que la mayoría de los países basan sus economías en la agricultura y en la agroindustria, unos 300 millones de hectáreas (10% del territorio regional) estén sometidas a procesos de erosión de moderada a muy grave (*ver PNUD, 1998*). Este problema se explica, en gran medida, por el sistema de tenencia de la tierra imperante en la región, donde el 10% de la población controla más del 90% de la tierra cultivable, lo que conduce a la sobreexplotación de las áreas de cultivo, sobre todo por parte de los pequeños propietarios.

Muchos de estos fenómenos, tales como la erosión y la reducción de la capacidad productiva de los suelos están estrechamente vinculados a la deforestación, y se han agudizado por la ampliación de la frontera agrícola hacia zonas ecológicamente frágiles y por el sobreuso de la tierra. En cuanto a la deforestación, América Latina y el Caribe, que posee el 51% de los bosques tropicales del mundo, ha registrado una de las más altas tasas de deforestación entre las regiones subdesarrolladas en los últimos 20 años (*ver PNUD, 1998*).

La deforestación en estos países ha sido acelerada por diversas razones como: nuevas colonizaciones para fines agrícolas o pecuarios; la extracción de madera con propósitos comerciales; el empleo ineficiente de combustibles tradicionales de la biomasa como la leña y el carbón vegetal; la construcción de nuevas redes de carreteras; y los incentivos establecidos en ciertas políticas económicas que fomentan actividades nocivas para el medio ambiente.

En lo referido a la diversidad biológica, una de las principales preocupaciones es la creciente pérdida de especies, muchas de las cuales aún no han sido debidamente estudiadas.

En el espacio urbano, además del crecimiento de áreas marginales y de la contaminación hídrica, se destacan la contaminación atmosférica y la provocada por la basura y los residuos peligrosos. Las causas principales de la contaminación atmosférica se asocian al rápido crecimiento del parque automotriz, el incremento de la actividad industrial, el aumento de la producción energética, entre otras. Algunas de las ciudades latinoamericanas que presentan índices más elevados de contaminación atmosférica son Ciudad de México, Sao Pablo y Santiago de Chile.

Una parte significativa de la contaminación atmosférica se atribuye al sector energético, que mantiene una elevada dependencia de la producción y consumo de combustibles fósiles, especialmente petróleo, y bajos niveles de eficiencia energética. En estos países no se han llevado a cabo, de forma generalizada, políticas coherentes dirigidas al uso eficiente de los energéticos, debido fundamentalmente a las limitaciones financieras y tecnológicas que enfrenta la región. Según estimados para los últimos años, la expansión y modernización del sector energético regional requeriría unos 20 mil millones de dólares anuales en inversiones.

En este contexto, los sectores mayoritarios de la población rural y urbana de bajos ingresos no tienen acceso a los servicios energéticos básicos con la calidad requerida. La leña, cuya utilización ineficiente tiene efectos sumamente nocivos para la salud, la economía y el medio ambiente, continúa ocupando el primer lugar en la estructura del consumo energético residencial de América Latina, sobre todo en las áreas más pobres como Centroamérica.

Aproximadamente, el 60% de la población de la región depende de la leña y el carbón vegetal como combustibles domésticos; y en general, los combustibles tradicionales de la biomasa aportan más del 40% de los requerimientos energéticos totales de los países más pobres del área, como El Salvador (37%), Nicaragua (43%), Paraguay (48%), Honduras (50%), Guatemala (59%), y Haití (81%), según datos de Naciones Unidas (*PNUD, 2000*).

Si bien los principales responsables de la contaminación atmosférica global son los países industrializados, los países subdesarrollados, incluidos los latinoamericanos y caribeños, podrían verse severamente afectados por las consecuencias derivadas de fenómenos tales como el "efecto de invernadero" o calentamiento global. Así, por ejemplo, los estados insulares del Caribe y otros países de América Latina que tienen costas bajas contarían entre los más perjudicados por las implicaciones del efecto invernadero, en lo relativo a la elevación previsible del nivel del mar y a la mayor probabilidad de que se produzcan huracanes, ciclones y tormentas tropicales, entre otros efectos negativos.

De hecho, ya han comenzado a sentirse algunas de estas consecuencias adversas; se especula que la seria afectación de los arrecifes coralinos conocida como "blanqueamiento de los corales" está asociada a la elevación de las temperaturas del océano provocadas por el calentamiento global. Estos problemas ambientales están teniendo un elevado costo socioeconómico para los países de la región, particularmente en sectores estratégicos como el turismo, la pesca y la agricultura, entre otros.

Entre los factores de vulnerabilidad socioeconómica y ambiental de muchos de los países latinoamericanos y caribeños se encuentran la propensión a los desastres naturales (fenómenos atmosféricos, inundaciones fluviales, terremotos, erupciones volcánicas, etc.) y la baja capacidad de respuesta de sus economías para recuperarse de estas situaciones.

Acerca de la contaminación provocada por la basura y los residuos peligrosos, resultan particularmente preocupantes, además de los problemas de manejo local de los desechos urbanos e industriales, los efectos del movimiento transfronterizo de residuos peligrosos hacia la región, máxime si se tiene en cuenta la carencia de sistemas de control y de evaluación de impactos derivados de este tráfico.

El incremento del costo de tratamiento de los desechos tóxicos en los países industrializados (hasta unos 3 mil dólares por tonelada) ha estimulado la exportación de tales desechos hacia los países subdesarrollados, donde se pueden enterrar sin tratar por unos 5 dólares la tonelada (*PNUD, 1998*). En el tráfico transfronterizo de desechos peligrosos, muchas veces se ha empleado como argumento o pretexto la supuesta utilización de los desechos como "materias primas" o "material reciclable" en los países de destino.

Sobre el vínculo entre población y medio ambiente, algunos autores consideran que América Latina ha entrado en una fase de "transición demográfica", dado que la tasa de crecimiento demográfico anual para la región se sitúa en torno al 1,7% en 1993-2000, frente a 2,3% en 1960-93. No obstante, la dinámica poblacional de la región continúa generando fuertes presiones en términos de requerimientos adicionales de alimentos, agua potable y recursos naturales. En los países industrializados, la tasa de crecimiento poblacional anual pasó de 0,8% en 1960-93 a 0,4% en 1993-2000 (*PNUD, 1996 y 1999*).

Dos problemas centrales que requieren soluciones impostergables a nivel internacional, para dar respuestas integrales a los requerimientos de desarrollo socioeconómico y de protección ambiental, son los relacionados con el financiamiento del desarrollo sostenible y la transferencia de tecnologías ambientalmente idóneas. Ambos temas resultan de particular relevancia para los países latinoamericanos, sobre todo después de una "década perdida para el desarrollo" en los años 80 y del eclipse de la "década de la esperanza" en los años 90; pero el ALCA lejos de ser la vía idónea para alcanzar tales objetivos constituiría un obstáculo adicional para avanzar en esas direcciones bajo criterios de desarrollo, equidad y sostenibilidad.

Bibliografía

- BP-Amoco, 2000. *Statistical Review of World Energy*.
- CEPAL, 1991. *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*, Santiago de Chile.
- Gligo, N., 1994. *La situación ambiental de América Latina y el Caribe y sus perspectivas al año 2000*, Santiago, Chile.
- NEPDG – National Energy Policy Development Group – 2001. *National Energy Policy*. Report of the National Energy Policy Development Group, Washington D.C., mayo 2001 (Tomado de INTERNET).
- OLADE, 2000. *Sistema de Información Económica-Energética (SIEE)*, Quito.
- OLADE, 1998. *Desarrollo Energético en América Latina y el Caribe en 1998*. Documento tomado de Internet.
- PNUD. *Informe sobre Desarrollo Humano*, Ediciones Mundi-Prensa, Madrid (varios años).
- Regional Energy Cooperation. *Documento de la Segunda Cumbre de las Américas*, Santiago de Chile, 1998 (actualizado hasta septiembre 2000). Tomado de Internet.