

La crisis económica es revisada y medida aquí en varias de sus dimensiones económicas y sociales. Las unidades de análisis a partir de ciertos organismos financieros internacionales sirven para dimensionar aspectos del problema. Algunos espacios latinoamericanos, Argentina y México en particular, ubican ciertos ángulos y alcances espaciales de la misma. Otros proyectos de nuevas instituciones regionales para el desarrollo se incluyen aquí como reflexiones al tema. A todo ello se agrega una novedosa aportación para revisar las reglas de origen en el comercio exterior y, por último, se suman a este número de nuestra publicación algunas consideraciones acerca de ciertos aspectos sobre valoración ambiental.

* * * *

Henry Veltmeyer, autor de *La crisis global y Latinoamérica*, parte de la hipótesis de una propensión del sistema capitalista a la crisis, y recuerda que la crisis de la década de 1970 no tuvo una forma financiera, sino que fue una crisis del sistema capitalista de producción. Por otra parte, insiste en que toda crisis es multidimensional y que la presente crisis global tiene su origen en la desconexión entre la economía financiera y la producción –la financiarización– y, como toda crisis, crea fuerzas de cambio y abre una “oportunidad” para reestructurar el sistema. En ese sentido, considera inadecuadas las respuestas estratégicas producidas en América Latina orientadas a enfrentar una crisis financiera y no una crisis de la producción capitalista. Sin embargo, añade: “A pesar de este consenso emergente, las organizaciones populares no han podido responder adecuadamente a la crisis, ni en cuanto acción colectiva como estrategia concertada para la resistencia que conduzca asimismo al derrocamiento del sistema, ni en cuanto a la construcción de un modelo alternativo”.

Además, señala que “los encargados de diseñar las políticas en América Latina así como gran parte de los economistas a quienes consultan –ya sean de orientación neoliberal, cepalista, neoinstitucionalista, etc.–, consideran que la causa de la crisis es externa [... y que], los países de América Latina se insertaron pasivamente a la globalización neoliberal [y que] dicha inserción es la causante principal del estancamiento económico experimentado durante las últimas décadas”. Para concluir, Veltmeyer afirma que “ni una mejor gobernabilidad global ni una regulación más eficaz sobre el capital son los caminos para salir de la crisis. Tampoco lo es la construcción de un mejor

balance entre mercado y Estado, ni la adecuación entre la producción y la acumulación de capital (desfinanciarización). Para salir de la crisis se requiere una nueva correlación de fuerzas y una movilización activa de la población en contra del modelo neoliberal y el sistema capitalista. Se necesita un Estado posneoliberal; no una forma de ‘desarrollo’ más incluyente”.

Pablo Nemiña, en el estudio sobre *Alcances de la reforma de la política de financiamiento y condicionalidad del FMI*, contempla que esta institución se encontraba inmersa en una gran crisis, y que “a pesar de que ha transcurrido un periodo breve desde la reforma [del FMI], la presentación de los datos principales sobre la política financiera y de condicionalidad del FMI permite establecer unas primeras observaciones [...]: Por una parte, la referencia a que los programas estén hechos adecuadamente a la medida de la fortaleza de las políticas y los *fundamentals* de los países. Y por otra, las reiteradas afirmaciones de varios de sus funcionarios [...] subrayando la necesidad de que los países posean márgenes de acción fiscal y monetaria para implementar programas de estímulo que impulsen la demanda y el consumo [...] El FMI presenta, luego de la reforma, aspectos novedosos junto a otros de continuidad [...] los préstamos de mayor magnitud, la puesta a disposición –mediante la LCF– de alto financiamiento sin condicionalidades *ex post* (aunque sí exigentes criterios de precalificación), la profundización de la concentración de la condicionalidad estructural en sus áreas centrales, y cierto interés por la protección social de los sectores más vulnerables. No obstante, la orientación de sus recomendaciones de política muestra continuidades en aspectos esenciales. En especial, la no aceptación de controles cambiarios o de capitales –aunque sean temporales–, junto a un mayor énfasis en las condiciones estructurales referidas a la disminución del gasto público”.

Por último, el autor concluye: “mientras que el Fondo ha logrado reposicionarse en su papel de prestamista en contextos de crisis, la orientación de la política económica de sus exigencias muestra más continuidades que cambios luego de la reforma [...] En muchas ocasiones, los créditos del Fondo fueron motivados, más que por la voluntad del organismo de morigerar el impacto de las crisis, por el interés de los países industrializados de evitar pérdidas a las filiales de sus corporaciones multinacionales en las economías emergentes, y el antecedente de Islandia –entre otros– habilita a pensar que esta crisis no plantearía una excepción en este sentido. A pesar de existir un consenso entre economías industrializadas y emergentes respecto de la necesidad de que el financiamiento del Fondo alentara la implementación de políticas contracíclicas en estas últimas, no deben soslayarse las resistencias que podría encontrar esa propuesta en el paradigma intelectual que orienta los análisis de los técnicos del organismo”.

Una propuesta novedosa para contemplar cambios necesarios en el futuro inmediato es la que presentan Germán A. de la Reza y Jaar J. Kowalski en su estudio sobre *Reglas de origen y sus principales efectos: una revisión formal del argumento estándar*. Desde un comienzo los autores ciñen su objeto de estudio cuando explicitan que “el presente artículo examina las limitaciones metodológicas de la hipótesis sobre el efecto proteccionista de las reglas de origen preferenciales (RO). Con ese fin substancia la capacidad explicativa de dos variables desatendidas por el modelo estándar: a) el salario y su potencial predominio en la explicación del reemplazo de proveedores de productos intensivos en mano de obra; y b) el costo administrativo provocado por la superposición de regímenes de origen”.

Después de pasar revista a su modelo, concluyen: “las propuestas de formalización del presente artículo aluden a situaciones cuyo grado de complejidad no permiten afirmaciones taxativas o su extensión inmediata a otros casos. Teniendo en cuenta esa limitación, podemos formular dos conclusiones principales. Según la primera, cuando los productos negociados en un acuerdo son intensivos en mano de obra y las actividades de subcontratación aparecen guiadas por amplias disparidades en el ingreso, el salario puede adquirir mayor relevancia que el diferencial de precios de los insumos y su correspondiente estrategia basada en las RO. En estos casos, la sustitución de los procesos manufacturados nunca implica el aumento de costes de producción, sino la mayor competitividad de la industria. La segunda refiere los significados que tiene la proliferación de ZLC para la cabal comprensión del efecto de las reglas de origen. La superposición de regímenes puede alejar este instrumento de cualquier fin proteccionista, declarado o no. La segmentación del mercado internacional en diferentes acuerdos exacerba el esfuerzo administrativo y la empresa preferirá concentrarse en menos mercados preferenciales. Ambas conjeturas recomiendan la convergencia de los regímenes originarios y la simplificación de las normas para evitar que generen mayor desgaste en gobiernos y empresas. En el plano teórico, apuntan a la necesidad de abordar los efectos de las RO desde posiciones alejadas de las consideraciones tradicionales del proteccionismo comercial. Con evidencia, sus efectos son más complejos, profundos y sutiles que la mayoría de las normas comerciales vigentes”.

Para analizar una vertiente del tema que actualmente preocupa a una amplia mayoría de los investigadores de la economía, como es el caso de la actual crisis financiera americana, Jorge Vázquez Sánchez toma como espejo el modelo de Minsky-Kindleberger según el cual una crisis financiera se desarrolla a través de las siguientes etapas: desplazamiento, sobreinversión (euforia compradora), malestar, *crack* bursátil y recesión económica. De este modo, el autor de *El comportamiento*

del precio de las acciones y recesión económica. EEUU y México, luego de un didáctico análisis apunta que este modelo le ha permitido “interpretar las crisis de los Estados Unidos y México, vistas a través de sus respectivos índices accionarios: el Dow Jones Industrial Average y el Índice de Precios y Cotizaciones [...] En los Estados Unidos, la crisis financiera se ha desarrollado en todas la fases previstas por el modelo, desde la fase de desplazamiento hasta la de recesión económica. La intervención de la Reserva Federal americana, mediante las inyecciones de liquidez y una política de rebaja de la tasa de los fondos federales, si bien no evitó el *crack* bursátil ni la recesión, sí logró mitigar la profundidad de esos eventos [...] La especulación financiera ha sido el ingrediente básico en el ciclo de expansión-contracción del sistema económico estadounidense. En un contexto de regulación financiera deficiente, fue capaz de crear los instrumentos para financiarizar activos reales, expandir la liquidez y el crédito [...] El comportamiento especulativo es bastante inercial, por ello lleva las variables a niveles de sobre-reacción, ya sea al alza o a la baja, pero esta sobre-reacción inherentemente tiende a corregirse. En este sentido, la especulación lleva el precio de los activos financieros y reales a niveles que alcanzan la ficción. Lo lamentable del asunto es que en la economía americana se tomaron decisiones de asignación de recursos sobre la base de estos precios ficticios, específicamente la inversión y el consumo. El comportamiento inercial de los agentes económicos y de las mismas autoridades se debió a la rigidez de sus expectativas; en este sentido, la política monetaria fue sólo reactiva e imprecisa. El exceso de inversión en la economía real y la especulación financiera tienen un límite temporal en el que necesariamente se revierten, este límite queda determinado cuando se agotan las oportunidades de inversión factibles, en ese punto, la sobreinversión se convierte en un obstáculo para la expansión”.

Poniendo la lente en el análisis empresarial, en este caso de Argentina, y más concretamente en el proceso desencadenado en ese país a partir de la década de 1990, Gustavo Burachik investiga la *Extranjerización de grandes empresas en Argentina*. Según el autor, “entre principios de la década de 1990 y el año 2002 tuvo lugar en Argentina un intenso proceso de extranjerización de la cúpula del empresariado en todos los sectores de la economía. Esta tendencia continuó en los años posteriores de un modo más puntual pero afectando a conglomerados nacionales muy grandes y de larga trayectoria. La hipótesis [...] es que el brusco incremento de la competencia respecto de las inversiones y mercancías del exterior creó un contexto en que las condiciones de acceso al crédito y los niveles de costos adquirieron un papel decisivo en la capacidad de supervivencia y expansión de las empresas. La

crisis argentina, extremadamente aguda y prolongada (1998-2002), fue una prueba que numerosas empresas grandes y conglomerados nacionales (en general, menos productivos y con menor acceso al crédito que las corporaciones de capital extranjero) no lograron superar. Muchas de estas corporaciones se contrajeron, algunas fueron íntegramente transferidas a inversores del exterior y otras fueron por completo desmanteladas.

”El análisis de una muestra de grandes empresas argentinas transferidas al capital extranjero en 1997-2002 [...] sugiere que, al menos en estos casos, pesaron en este proceso la carga abrumadora e impostergable de los vencimientos de deuda y, según lo revelan las crónicas periodísticas, la falta de perspectivas de los propietarios nacionales como capitalistas en las nuevas condiciones económicas generales y de mercado, mucho más exigentes en materia de inversión, acceso al crédito, a tecnologías y marcas, etcétera [...] La reciente oleada de extranjerización de empresas puede ser considerada, desde una perspectiva histórica, como singularmente profunda y general. Por otra parte, tuvo lugar también una modificación cualitativa de importancia histórica: la privatización de las empresas públicas ha alterado la vinculación funcional entre el Estado, las grandes corporaciones de capital extranjero y las de capital nacional. Éste es un aspecto del proceso de extranjerización que merece mayor atención y estudio que los que ha recibido hasta ahora.”

También en el espacio de análisis conosureño, pero ahora respecto de la creación de una nueva institución sobre la cual poco se ha pronunciado la comunidad académica, incluimos un trabajo de Fabiano Crespilho intitulado *El silencio académico sobre el Banco del Sur*. En un análisis de tipo propositivo, el autor consigna: “El discurso de la nueva institucionalidad financiera regional seguirá vacío de contenido mientras no se incorporen en los planes políticos elementos concretos de esta nueva arquitectura regional. De hecho, basar la nueva estructura financiera en un Banco del Sur completamente compatible con la modernización financiera regional en términos neoliberales, que utilice las reservas de divisas existentes para la expansión y mayor liberalización de los mercados de capitales regionales y para la creación de nuevas formas de valorización del capital financiero –aunque sea para la inversión en proyectos con el objetivo del desarrollo regional–, sólo puede reproducir, en escala regional, la mundialización financiera”.

El autor no duda de que “gran parte del esfuerzo de los autores que trabajan el tema del Banco del Sur es promocionar el proyecto para que se establezca rápidamente en la región. De forma que se defienden una u otra propuestas para esta institución, pero con una comprensible cautela para evitar que se critique en demasía los elementos negativos para cada visión del proyecto”.

A manera de apuntalar un nuevo enfoque para analizar la administración pública, en este caso en el Distrito Federal en comparación con el ámbito nacional, los autores del siguiente trabajo, Noé Fuentes Flores y Clemente Ruiz Durán, en *El impacto económico de la administración pública en el Distrito Federal en México...* utilizan el modelo de insumo-producto a partir de una división tecnológico-institucional que determina por separado la participación de ambos sectores de la producción, a saber, privado y público. De esta manera, aclaran: “se ha realizado una comparación entre el impacto de la administración pública del Distrito Federal y la nacional, cuya utilidad no podemos perder de vista ya que aunque en ambos espacios económicos se da un notable paralelismo en la regulación y comportamiento de los servicios generales, también subsisten importantes contrastes en la composición de la demanda final. En este sentido, la perspectiva sectorial-institucional en la matriz de insumo-producto obtenida en la MIPMX y confeccionada en la MIPDF constituye un enfoque más esclarecedor [...]

”Los resultados en lo que se refiere al valor bruto de la producción resaltan los siguientes hechos: 1) el impacto económico sectorial de la demanda pública del Distrito Federal en esta variable es comparativamente más elevado que el correspondiente a la administración pública central; 2) este mayor impacto en el volumen de actividad productiva se explica [...] por el componente del sector de la construcción, servicios de transporte público, electricidad, agua y suministro de gas al consumidor final y servicios de hospedaje y preparación de alimentos; 3) en el Distrito Federal se desarrollan, sobre todo, economías de aglomeración en torno al sector de servicios. En cuanto a los resultados de valor agregado, los resultados muestran: 1) en el Distrito Federal los impulsos en el valor agregado tienen un comportamiento diferencial respecto al Estado, concentrándose en los sectores anteriores; 2) el impacto económico del sector público en el valor agregado es más elevado que el de la administración pública central.”

Un estudio de caso cierra la sección de Artículos de nuestra revista: *Aloe en Venezuela: de la cadena de valor al distrito industrial*, de Henri Piña y Agustín Morales Espinoza. Su principal aportación “se centra en reconocer los elementos fundamentales para promover la evolución de la cadena del aloe hacia un conglomerado industrial, de ahí su utilidad como insumo guía para la formulación y promoción de políticas y articulación de iniciativas orientadas a este propósito. En este sentido, en la cadena del aloe se manifestaron fuertes elementos estratégicos con incidencia determinante para la construcción del conglomerado, junto a otros igualmente fuertes que actúan en sentido contrario. El primero de ellos es la ventaja competitiva del estado para conformar un conglomerado (condiciones agroclimáticas) [...]

”Por otro lado, la cadena del aloe necesariamente debe dar el salto tecnológico: pasar de una simple exportación primaria de *commodities* a la elaboración de bienes finales de mayor valor agregado. El proceso de innovación es indispensable para lograrlo, por ello se requieren fuertes conexiones entre agentes que permitan articular una estrategia de desarrollo enfocada en un segmento específico del mercado [...] La cultura del aloe desarrollada entre los productores y la participación activa que han demostrado en los últimos años debe potenciarse hasta lograr articular una estrategia de coordinación, *governance*, sobre la cual se soporte el crecimiento del conglomerado.”

Una reflexión desde la economía sustentable es la que realizan las autoras de *Valoración ambiental: aportaciones, alcances y limitaciones*. El trabajo de Cristina Taddei y Alma Haro se inserta como un Comentario que inicia con un llamado de atención sobre la necesidad de modificar conductas en las actividades humanas para detener la devastación del medio ambiente y, sobre todo, señalan la necesidad de generar información sobre los ecosistemas que conduzca hacia una adecuada toma de decisiones en el manejo y uso de los mismos. Luego de una detallada revisión de los estudios sobre valoración ambiental, las autoras identifican que persiste “la tendencia a utilizar el método de valoración contingente, especialmente para valorar servicios ambientales, a pesar de la controversia respecto de la validez de los resultados obtenidos con su aplicación”. Y recomiendan que “por la pertinencia de utilizar técnicas con mayor factibilidad de aceptación por parte de la sociedad es necesario recurrir a otro tipo de métodos, como aquellos que consideran valores de mercado”.

Taddei y Haro detectaron que “al utilizar la valoración contingente no se realiza una división territorial de los servicios ni de las áreas físicas que los producen, de ahí que el valor es adjudicado a la totalidad de la región o, en el mejor de los casos, al área total del ecosistema. Es decir, ésa es la unidad mínima de estudio, lo cual constituye un problema de escala [...] Las características actuales de esta herramienta no permiten llevar a cabo comparaciones entre regiones, de ahí que se plantee la necesidad de seguir trabajando en el diseño de un método estándar con aplicabilidad en cualquier región, de tal manera que se obtengan valores aceptables por la sociedad y que sea posible la comparación entre valores producidos en diferentes lugares. Ello, además, derivaría en la reducción de tiempos y costos en el uso de la valoración ambiental”.

*La Dirección de la Revista
México D.F., Ciudad Universitaria, febrero de 2010*