

Presentación



En este número de *Economía Informa* 392, correspondiente a mayo-junio de 2015 retomamos algunas reflexiones sobre la situación económica de México, asimismo se revisan los procesos de integración en Europa y en América Latina, con el fin de mantener una interlocución con nuestros lectores. Así, en el primer artículo, Víctor Manuel Isidro Luna, en “Foreign Exchange Reserves Accumulation in Latin America during the Current Crisis” nos muestra que a pesar del mínimo crecimiento económico en los países de América Latina, los países siguen acumulando reservas internacionales, pues para sus gobiernos, el atesoramiento podría representar una expresión social de la riqueza en el corto plazo. Por otra parte, Santiago Ánima Puentes, en “Medidas para reforzar la unión económica y monetaria” recopila algunas de las diferentes medidas tomadas en los últimos años como consecuencia de los retos y complicaciones a los que la economía europea ha enfrentado y nos explica las acciones que se instrumentaron y que se refieren específicamente a la gobernanza económica. Asimismo, Vicente Guerrero Flores, con “Economías de guerra: algunas ideas sobre la importancia de la Primera Guerra Mundial desde el punto de vista económico” analiza cómo los países participantes en la Primera Guerra Mundial pagaron el esfuerzo bélico y sus consecuencias económicas, especialmente las reparaciones de guerra. Enfatiza que ambos requieren grandes cambios estructurales en la producción, en la política económica y en las relaciones entre agentes productivos internos y externos. A su vez, Jesús Lechuga Montenegro y Abdiel Gutiérrez Mendoza en “La economía mexicana, un lento proceso de reestructuración” revisa la situación actual, en un contexto de apertura agresiva y numerosos acuerdos comerciales firmados, y señala que no han tenido el efecto deseado. Por su parte, Rodolfo Iván González Molina, en “Venturas y desventuras de las actuales integraciones latinoamericanas” revisa los procesos que en se han desarrollado en América Latina a partir de la década de los noventa y el primer lustro del presente siglo, que se han caracterizado por un saldo elevado de costos económicos para los países de la región a partir de la configuración de lo que se conoce como regionalismos abiertos. Se hace un breve análisis de los principales programas, producto de los procesos de integración que muestran los esfuerzos dirigidos a la atención del desarrollo económico en los países de América Latina.

Por otra parte, Abraham Aparicio Cabrera, mediante “Elva Bañuelos Bárcena: una vida dedicada a la docencia de la economía” rinde un homenaje a la profesora Elva Bañuelos Bárcena, que cuenta con una trayectoria docente de 46 años en la Facultad de Economía de la UNAM. Finalmente, en la sección pesquisas se analiza la situación de Grecia por Valeria Ivett Luna Flores y Rómulo Daniel Montes de Oca y también se analiza la crisis financiera de Estados Unidos en 2008 por parte de Omar Ayala Solís.

Foreign Exchange Reserves Accumulation in Latin America during the Current Crisis

Acumulación de Reservas de divisas en América Latina durante la actual crisis

Víctor Manuel Isidro Luna* ■ ■ ■

Resumen

A pesar del mínimo crecimiento económico en los países de América Latina de 2006 en adelante, muchos de ellos han acumulado reservas internacionales. En la literatura se pueden encontrar tres causas por las cuales se acumulan reservas: (1) el pago de la deuda a corto plazo, (2) el pago de por lo menos tres meses de importaciones, y (3) la protección de una eventual salida de capitales y problemas en el tipo de cambio. No obstante, la mayoría de los países de América Latina cumple los tres criterios. ¿Por qué entonces algunos países latinoamericanos siguen acumulando reservas? Nuestra respuesta es que para algunos gobiernos, el atesoramiento podría representar una expresión social de la riqueza en el corto plazo, distinción que hizo Marx para economías no consideradas capitalistas.

Palabras clave:

- Finanzas internacionales
- Bancos centrales y sus políticas
- Prestamos Internacionales

Abstract

Even though several Latin American countries have shown recently poor economic performance, many of them have accumulated foreign exchange reserves from 2006 onwards. Conventionally, three reasons are given for international reserves accumulation: (1) payment of short-term debt, (2) payment of at least three months of imports, and (3) protection for an outflow of capital. However, the majority of the Latin American countries meet all three criteria. Why then do some Latin American countries continue to accumulate reserves? Our answer is that for some governments, hoarding might represent a social expression of wealth, following Marx's ideas

Keywords:

- International Finances
- Central Banks and their Policies
- International Lending and Debt Problems

JEL: F3, E58, F34

Introduction

Even though several Latin American countries have shown recently poor economic performance, many of them have accumulated foreign exchange reserves from 2006 onwards. Conventionally, three reasons are given for international reserves accumulation: (1) payment of short-term debt, (2) payment of at least three months of imports, and (3) protection for an outflow of capital. However, the majority of the Latin American countries meet all three criteria. Why then do some Latin American countries continue to accumulate reserves? Our answer is that for some governments, hoarding might represent a social expression of wealth, following Marx's ideas. After this introduction, Section 2 describes the economic performance of Latin America, the US, Germany, and Japan. In Section 3, we highlight the increasing amount

* Profesor de asignatura Facultad de Economía, UNAM e Instituto Politécnico Nacional
Ph.D. Economics. University of Utah. victor.isidro@utah.edu ■ ■ ■

Economic growth performance

(1) Latin America lost decade from 1981 to 1990 after debt crises; growth rates were on average 1.4 percent. Never has the area undergone a period of stagnation of that magnitude after WWII. From 1991 to 1995, Latin America experienced a recovery, due to implementation of neoliberal policies. However, after a short-term boom, economies plummeted for nearly a decade, from 1996 to 2005. During this time, the growth rate averaged 2.8 percent. In spite of a sharp decline of GDP in 2009 in the region, from 2006 onwards the area has grown, with disparities, 3.5 percent.

(3) Latin America is growing faster than the us as an area in the last 9 years. However, Table 1 shows that Brazil and Mexico have grown at a very slow rate. Brazil and Mexico have, historically, accounted for around 70 percent of Latin America's GDP, so the recent slow rate of growth is not good news.

(4) In 1980, A. Lewis (1980) proposed that the engine of growth for underdeveloped countries was trade. As long as advanced economies underwent expansion, underdeveloped economies could grow at a high level. Also, as long as the majority of the Latin American countries had weak domestic markets, the

¹ Roberts (2009) notes two trends under neoliberalism in the US economy. First, from 1982 to 1997, profit rate increased, and then growth rate was 3.5 percent. Second, from 1998 to present day, profit rate has declined, and then growth rate was 2.6 percent. At the moment, the US would be at the bottom of the crisis.

only option to grow would be to increase interregional cooperation through trade in underdeveloped countries.

(5) Neoliberalism, has fueled the shift in Latin American economies to attempt to increase exports (Williamson 1990), mainly commodities. Domestic markets have not gotten wider, real wages have not increased, income distribution has not improved, and interregional cooperation among underdeveloped countries has not succeeded. It would seem that economic growth in Latin America depends on external factors. However, Latin American GDP in several countries has been stagnant.

(6) Finally, China has grown consistently from 1981 onwards.

Table I
Growth in Countries around the World

Countries	1981-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2013
Argentina	-1.4	6.7	2.7	2.4	5.7	4.1
Brazil	1.6	3.1	2.0	2.8	4.5	2.1
Colombia	3.6	4.1	1.3	3.6	4.6	5.1
Chile	3.9	8.7	4.2	4.2	3.5	5.1
Mexico	1.9	2.2	5.1	1.7	2.0	3.0
Peru	-0.7	5.3	2.6	4.3	6.9	6.1
Uruguay	0.2	4.0	3.0	0.3	5.7	5.1
Venezuela	0.9	3.5	0.8	3.1	3.8	3.7
Latin America	1.4	3.4	3.1	2.5	3.8	3.2
US	3.4	2.6	4.3	2.5	0.8	2.0
Germany	2.3	2.0	1.9	0.6	1.3	1.4
Japan	4.6	1.4	0.9	1.2	0.4	1.0
Adv. Countries	3.5	2.2	3.1	1.9	0.8	1.7
China	9.3	12.3	8.6	9.8	11.2	8.2

Source: World Bank

Foreign exchange reserve accumulation

From 2008 through 2009, several countries had abrupt declines in gdp, along with problems in other economic variables such as unemployment, current account deficits, and the evolution of the profit rate. In 2008, the us gdp declined -0.3 percent, and Japan saw a decline of -1.0 percent. Meanwhile, in 2009, the growth rate in Germany was -5.6 percent, -in Japan -5.5 percent,

in the us -2.8 percent, and in Brazil -0.3 percent. The deepest crisis in Latin America occurred in Mexico, which had a growth rate of -4.7 percent (and one of the worst performances in the region). It is evident that developed as well as underdeveloped countries suffered after 2007. Some scholars such as Wolf (2004), Collier and Dollar (2002), Bernake (2004), and Cotis (2007) (quoted in Keen 2011) have pointed out that globalization has benefited developed countries only, but this argument is now challenged with the current economic crisis because the economies of the us² and the majority of the European countries have stagnated and are characterized by high unemployment and blatant inequality.

However, a worldwide phenomenon that has garnered attention is the increasing foreign exchange reserves in underdeveloped countries, concomitant to the low level of reserves in the majority of advanced countries. From 1981 to 2000, foreign exchange reserves in Latin America as a percent of GDP were around 5.9 to 7.7 percent. Since 2006 foreign exchange reserves have almost doubled as a percent of GDP, the most significant cases being Brazil, Mexico, and Peru (See Table 2).

Table 2
Foreign Exchange Reserves as Percent of GDP

Countries	1981-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2013
Argentina	5.0	5.1	6.8	9.1	12.3	6.8
Brazil	2.9	5.8	5.9	7.4	12.2	15.6
Colombia	11.0	13.2	9.4	11.0	10.0	10.3
Chile	15.4	22.1	20.5	18.3	12.5	15.7
Mexico	3.8	4.4	5.6	7.6	9.5	13.7
Peru	10.6	12.8	18.8	18.1	26.0	31.5
Uruguay	20.3	9.5	10.2	14.8	20.1	26.1
Venezuela	19.9	22.3	17.8	17.8	13.2	7.0
Latin America	5.9	7.1	7.7	9.2	11.9	13.9
US	3.4	2.4	1.6	1.4	2.3	3.3
Germany	9.2	5.3	4.6	3.9	4.6	6.2
Japan	3.0	2.6	6.0	14.8	21	23
Adv. Countries	6.4	2.9	3.2	4.9	6.6	8.0
China	7.2	9.2	14.5	26.3	45.2	42.6

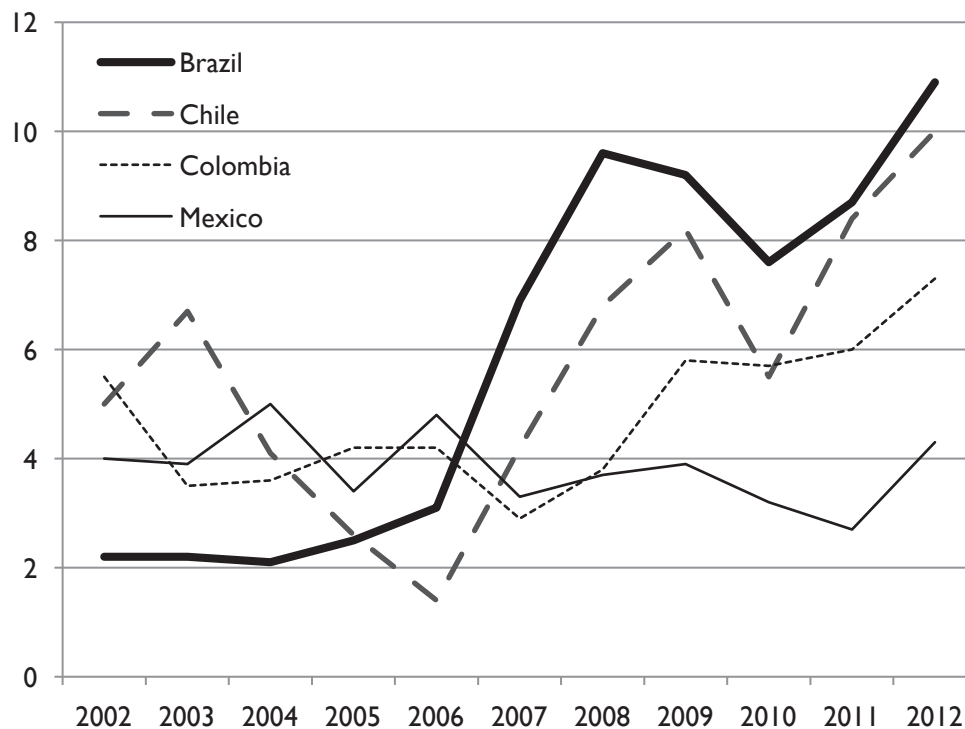
Source: World Bank

² The us has suffered less.

A theoretical explanation

Brazil, Mexico, Colombia, Chile, Uruguay, and Peru have increased their foreign exchange reserves as a percent of GDP from 2006 onwards, but Brazil and Mexico have produced minimal economic growth. With the hoarding carried out by Latin American countries, these countries have bought T-bills and other financial assets, resulting in a situation in which underdeveloped countries might finance developed ones, particularly the US. In 2012, among the biggest buyers of T-bills worldwide, Brazil was number 5, Mexico was number 14, and Colombia and Chile were numbers 28 and 30, respectively (see Figure 1). Beginning in 2005, all four countries have increased their purchases of treasury bonds. Why have some countries of Latin America pursued a policy of international reserves accumulation with a minimal growth rate?

Figure 1
Latin America's T-Bills accumulation as a percent of GDP



Source: U.S. Department of the Treasury 2014

Figure 2

The figure consists of six line graphs arranged in a 3x2 grid, each representing a different country. The x-axis for all graphs is time, from 1975 to 2010, with major ticks every 10 years. The y-axis represents the percentage of the population aged 65 and over. A dashed horizontal line in each graph indicates the projected percentage for the year 1990.

- Argentina:** The percentage starts around 100% in 1975, peaks at approximately 350% around 1982, drops to about 100% by 1985, and then fluctuates between 100% and 250% until 1990. After 1990, it declines to around 100% by 2010.
- Brazil:** The percentage starts near 0% in 1975, rises sharply to a peak of about 400% around 1982, drops to around 100% by 1985, and then fluctuates between 100% and 250% until 1990. After 1990, it declines to around 100% by 2010.
- Colombia:** The percentage starts around 180% in 1975, drops to about 100% by 1978, rises to a peak of about 140% around 1982, drops to about 100% by 1985, and then fluctuates between 100% and 140% until 1990. After 1990, it declines to around 100% by 2010.
- Mexico:** The percentage starts near 0% in 1975, rises sharply to a peak of about 1400% around 1982, drops to about 100% by 1985, and then fluctuates between 100% and 500% until 1990. After 1990, it declines to around 100% by 2010.
- Peru:** The percentage starts around 100% in 1975, rises sharply to a peak of about 350% around 1982, drops to about 100% by 1985, and then fluctuates between 100% and 250% until 1990. After 1990, it declines to around 100% by 2010.
- Venezuela:** The percentage starts around 100% in 1975, drops to about 50% by 1978, rises sharply to a peak of about 110% around 1982, drops to about 50% by 1985, and then fluctuates between 50% and 100% until 1990. After 1990, it declines to around 50% by 2010.

8

A second reason for international reserves accumulation takes into account each country's participation in international trade. Payment of three months of imports is considered an appropriate level (Rodrik 2006; Bird and Rajan 2003). According to Rodrik (2006), this ratio had fluctuated around 3 during the 1990s in almost all the underdeveloped countries. Currently, countries such as Brazil, Peru, and Uruguay have ratios higher than 10. Colombia, Mexico, and Chile have ratios between 3 and 4, and in Argentina and Venezuela the ratio has deteriorated but is still above the level that is considered appropriate (See Table 3).

Table 3
Ratio of Foreign Exchange Reserves to Imports

Countries	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	7.3	7.3	8.4	6.9	9.3	7.6	5.3	5.3
Brazil	5.1	6.7	10.9	8.5	13.2	11.9	11.7	12.8
Chile	4	3.5	2.6	3.1	4.4	3.6	4.6	4.5
Colombia	5.7	4.9	5.3	5	6.1	5.6	4.8	5.1
Mexico	3.3	3	3.1	3.1	4.3	4.1	4.4	4.6
Peru	8.2	7.9	9.9	8.4	11.3	11.0	10.2	12.5
Uruguay	6.4	5.3	6	6.4	9.9	7.6	8.3	10
Venezuela	9.9	9	6.2	7.1	6.9	5.9	4.7	3.9

Source: Authors' elaboration with data from World Bank 2014

A further indicator aims at the financial sector with regard to the ratio of M2 to foreign exchange reserves; the rule of thumb is considered to be 5. The indicator shows whether countries could solve sudden capital outflows and subsequent problems in exchange rate. Then, this argument would be the reason for the outstanding accumulation of foreign exchange reserves in underdeveloped countries. However, no country in Latin America (except Chile and Venezuela for short periods of time) has exceeded that level on average in the 2000s (see Figure 2).

Figure 3



10

netary mercantilism and (2) financial mercantilism. The first is compounded on competitive depreciations among underdeveloped countries, which produces an economic policy beggar-thy-neighbor with negative externalities for other countries. The second is based on supporting export sectors increasing their productivity. The two measures seek a positive trade balance, to hoard and promote economic growth. However, except for Chile, Peru, and Venezuela, no country in Latin America has had persistent trade surpluses and none of them has had persistent economic growth. It is well known that Latin American countries benefited from the early 2000's boom in commodities. Neither trade surpluses during that period because of competitive depreciations, nor increases in neither productivity, nor hoarding were used to spark an industrialization process.

As already mentioned, Rodrik (2006) provides an explanation called self-insurance protection against the capital outflows or changes in the exchange rate that may lead to a crisis. He also notes two types of costs involved in hoarding international reserves: (1) the spread between "the private sector's cost of short-term borrowing abroad and the yield that the Central Bank earns on its liquid foreign assets" (Rodrik 2006, 7) such as T-bills; and (2) the loss of buying T-bills instead of increasing the stock of capital or social spending (antipoverty programs).

Some post-Keynesian scholars argue in the same vein considering the last point: As long as international reserves go beyond 5 or 6 percent of GDP, the surplus can be used to increase the stock of capital (Cruz 2006). Post-Keynesian scholars also comment that capital controls and not the increase of foreign exchange reserve prevent outflow of capital and exchange rate problems (Grabel 2003; Cruz 2006). Of course, increases in the stock of capital as well as capital controls may be desirable, but this position neglects the fact that institutions in each underdeveloped country are embedded, and that to establish capital controls in all the countries as in the Golden Age is not possible right now, given the correlation of forces among the elite and between the elite and working class. Also, post-Keynesian scholars forget the evolution of the profit rate.

Some Marxists (Lapavistas 2013; Labrinidis 2014) notes that accumulation of foreign exchange is due to the function of money as world money. Certain currencies, therefore, go beyond their national space and serve as an international means of payment and hoarding. Advanced countries with quasi-world money, such as the US, Germany, and Japan have to keep a certain amount of foreign exchange reserves. Meanwhile, underdeveloped countries that intend

to have quasi-world money have to hoard vast amounts of foreign exchange reserves. Labrinidis (2014) and Persaud (2004) point out that China is the leading candidate to have quasi-world money in the future. That this argument may be valid for China, but not for Brazil and other Latin American countries, makes sense, because there are other economic and institutional factors that might influence whether a currency is quasi-world money (Lapavistas 2006). Among these factors are economic growth and an army. However, the function of hoarding can give each country the appearance of strength. As Marx notes (1946; 1980), hoarding damages the industrial capitalist and leads an economy towards deflation, but in some ancient societies hoarding was the expression of social wealth. Hoarding, then, may also represent power and give weak countries the appearance of strength.

Conclusion

This article has described the economic performance of Latin America, the US, Germany, and Japan. We found that Latin American countries have grown at a higher rate than some developed countries, but underdeveloped countries have grown through trade, so they needed more than the advanced countries, rather than vice versa. We highlighted the increasing amount in reserves as percent of GDP, especially in Brazil, Mexico, and, Peru, and noted that for some countries, reserves might represent the social expression of wealth and not capacity production.

References

- Aizenman, J., and J. Lee. *Financial versus Monetary Mercantilism - long-run View of Large International Reserves Hoarding*. Cambridge: NBER, 2006.
- Bird, G, y R Rajan. «Too much of a good thing? The adequacy of international reserves in the aftermath of crises.» 26, n° 3 (2003): 873-891.
- Collier, P., and D.Dollar. *Globalization, Growth, and Poverty: Bulding and Inclusive World Economy*. Washington: Worl Bank, 2002.
- Cruz, M. «¿Pueden las reservas internacional contribuit al crecimiento mexicano?» *Economía UNAM* 3, n° 8 (2006): 115-124.
- Cruz, Moritz, y Bernand Walters. «Is the accumulation of international reserves good for development.» *Cambridge Journal of Economics*, n° 32 (2008): 665-681.
- Grabel, I. «Averting crisis? Assesing measures to manage financial integration in emerging countries.» *Cambridge Journal of Economics* 27, n° 3 (2003): 317-336.

Medidas para reforzar la unión económica y monetaria

Measures to reinforce the economic monetary union

Santiago Ánima Puentes*

Resumen

El presente trabajo de investigación recopila algunas de las diferentes medidas tomadas en los últimos años como consecuencia de los retos y complicaciones a los que la Economía Europea se ha enfrentado; retos que hasta la fecha, siguen presentes en la constante búsqueda para reforzar y mejorar las políticas económicas y monetarias de la UE. Si bien las restricciones y luchas en la UE (tanto externas como internas), no sólo se limitan a aspectos económicos y monetarios, lo cierto es que éstos han tomado en la última década, mayor importancia e inversión de tiempo y esfuerzo por parte de los diferentes gobiernos participantes, como consecuencia del contagio de la crisis financiera que se originó en Estados Unidos. Este trabajo se centra en explicar las acciones que se instrumentaron y que se refieren específicamente a la Gobernanza Económica y en donde se trata de contestar la pregunta de qué reforzar, por qué y qué medidas se tomaron para ello, entre las que se encuentran detalladas políticas económicas como el "Two Pack" y el "Six Pack". Finalmente se ofrecen conclusiones y recomendaciones sobre el tema en donde se advierte de las posibles consecuencias y nuevos retos a los que la UE se podría enfrentar de no tener éxito con la dirección tomada hasta ahora.

Palabras clave:

- Política monetaria
- Integración económica
- Instituciones y acuerdos monetarios internacionales

Abstract

The present research work collects some of the different measures taken in recent years as a result of the challenges and complications the European economy has faced to date, challenges that are still present in the constant search of ways to strengthen and improve the EU's economic and monetary policies. While restrictions and conflicts in the EU (both external and internal), are not only limited to economic and monetary aspects of the Union, the fact is that they have taken greater importance in the past decade, investing a considerable amount of time and effort on the part of the participating Governments, especially after the financial crisis that started in the United States. This work focuses on explaining the actions that followed, which relate specifically to Economic Governance and where the focus is answering the key questions of "what, why and what" measures were. Finally the work offers conclusions and recommendations on the subject and warns of possible consequences and challenges the EU could face if it does not succeed with the direction taken so far.

Keywords:

- Monetary Policy
- Economic Integration
- International Monetary Arrangements and Institutions

JEL: E52, F15, F33

Introducción

En la última década y como resultado de los diversos retos que la Unión Europea (UE) ha enfrentado a nivel económico, las medidas para reforzar la Unión Económica y Monetaria en la UE se han incrementado marcadas por el aumento en su complejidad y frecuencia.

* Profesora Titular de la Materia de Economía Europea y Estructura Económica Mundial Actual en la Facultad de Economía, UNAM. Este ensayo se elaboró como documento final del curso sobre la Unión

Europea realizado en la estancia semestral sabática en Madrid, España, ofrecido por la Escuela Diplomática de Madrid. <animas@economía.unam.mx>

Son claros los esfuerzos que se han hecho en todos los campos en esta región para resolver los problemas, –que por la interconexión del sistema bancario mundial y unas regulaciones bancarias “relajadas”–, como efecto de la globalización aflora la crisis originada en Estados Unidos antes de terminar la primera década del siglo XXI, cuando justo al iniciar el nuevo milenio la economía europea parecía que tenía muchas razones para ser optimista acerca de sus perspectivas de convertirse en un verdadero motor de crecimiento.¹ “Entre 2002 y 2008 aumento el crédito de forma irresponsable gestando el preludio de una grave recesión en las economías maduras, que primero afecto a la economía estadounidense y rápidamente se extendió a Europa” (Aldcroft, 2012, p. 453).

Poco a poco se fueron aceptando las causas que pusieron en peligro al euro ubicadas por varios especialistas en la gestación misma de la política monetaria, de modo que la actuación de autoridades e instituciones correspondientes en la UE y en la Euro Zona (EZ) fueron asumiendo una serie de respuestas para tratar de combatirla y al mismo tiempo lograr el crecimiento económico para disminuir el alto desempleo que iba aumentando en varios países de manera alarmante.²

En este ensayo se abordarán las acciones que se instrumentaron y que se refieren específicamente a la Gobernanza Económica.³

¿Qué reforzar y por qué?

Para apuntalar a la Unión Económica y Monetaria (UEM) se reforzaron dos de sus pilares en el periodo 2011–2014:

- 1) el de *disciplina presupuestaria*, reforzando el pacto de estabilidad y crecimiento (PEC)⁴ y
- 2) el de *coordinación de Políticas económicas* (GOPES) para sanear las cuentas públicas; por el aumento tan significativo que experimento el déficit y la deuda

¹ Estas perspectivas se anuncian en la famosa *Agenda 2000*.

² El caso de Grecia y España sobre todo.

³ El objetivo de la gobernanza económica es potenciar una mayor coordinación de políticas económicas con objeto de impulsar el crecimiento y la creación de empleo en el futuro.

⁴ El Pacto de Estabilidad y crecimiento (PEC) fue creado en 1997 para dar paso a la 3ª. Fase de la UEM y coordinar las políticas presupuestarias nacionales. Su objetivo principal era el mantenimiento de unas finanzas públicas sanas, es decir un déficit máximo de 3% y una deuda de 60%/PIB. En la práctica se reveló como un mecanismo insuficiente e incapaz de lograr en forma efectiva esos objetivos. Las recomendaciones de las autoridades europeas a que daba lugar, la presión de los otros países y aun el procedimiento de déficit excesivo, en su primera versión, no constituyeron un mecanismo que ofreciera en la práctica resultados satisfactorios.

de varios países miembros⁵ que obligaron a la UE a introducir elementos estabilizadores para tratar de corregirlos.

En el marco legislativo, tuvieron lugar 3 acciones concretas, denominadas:

1. *Six Pack* (diciembre, 2011): refuerza el PEC e introduce un procedimiento para controlar desequilibrios macroeconómicos (PDM).
2. *Tivo Pack* (2013): introduce la evaluación de presupuestos nacionales y da mayor seguimiento al cumplimiento del PEC.
3. Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza (TECG) 2013, incluye Pacto Fiscal.

1) Su denominación de “*Six pack*” obedece a que está constituido por seis Normas, cinco Reglamentos y una Directiva, que entraron en vigor en diciembre de 2011. Constituye un conjunto normativo de aplicación en toda la UE, sin perjuicio de tener disposiciones específicas, en particular relativas a sanciones, de aplicación exclusiva a los países de la EZ. Este paquete regulatorio no solo establece sistemas de vigilancia de las políticas fiscales en sentido estricto, sino que alcanza a las magnitudes macroeconómicas bajo la forma de un nuevo Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos (nPDM).

- En el *ámbito fiscal*, la regulación que incorpora este paquete implica un refuerzo del sistema de control que en este ámbito suponía el PEC pero intentando superar sus carencias. Así, el saldo presupuestario de los EM debe ir convergiendo a una cifra señalada, configurada para cada país como un objetivo a mediano plazo.
- Adicionalmente, la cifra de déficit no debe exceder 3% y la deuda 60% del PIB. De este modo, el *six pack* refuerza no solo el aspecto de medidas *preventivas* de convergencia fiscal del PEC sino también las medidas *correctoras*, con un *nuevo* procedimiento de Déficit Excesivo (nPDex) que se pone en marcha cuando no se cumplen los objetivos de déficit o deuda.
- En el ámbito de las medidas preventivas el refuerzo se produce por la vía de la mayor precisión en la definición de los objetivos a alcanzar, así como de lo que constituye una “desviación significativa” en su camino de cumplimiento. Respecto de las cifras de convergencia del objetivo a mediano plazo de cada país y de las comprometidas en el ajuste podría iniciarse un procedimiento de Déficit Excesivo por no lograrse el ritmo de cumplimiento de la evolución de la deuda pública al nivel de 60%/PIB, *a diferencia de en la versión anterior*, en el que solo cabía por incumplimiento del nivel de 3% de déficit.

⁵ Grecia, Irlanda, Portugal y después Chipre, España y actualmente Italia, Francia...

- En el ámbito de las medidas de corrección y sanciones, se refuerza la posibilidad de imponer sanciones a los EM, tanto en la fase de prevención como en las diferentes fases del Procedimiento de Déficit Excesivo, sanciones que podrían llegar a alcanzar 0.5% del PIB del Estado incumplidor, facilitando su imposición respecto al régimen anterior al haber cambiado, para la mayoría de las sanciones, y especialmente para los países de la ZE, el sistema de decisión para su imposición: se pasa de un sistema de adopción por mayoría a otro, denominado “de votación por mayoría cualificada inversa”, en el que la propuesta de la Comisión se considera adoptada por el Consejo salvo que una mayoría de países vote en contra de ella.

2) En 2013 se introduce el denominado “*Two pack*” formado por dos Reglamentos comunitarios que entraron en vigor el 30 de mayo, aprobados en el ámbito del artículo 136 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE), aplicables únicamente al área del euro.

Su objetivo es el refuerzo de la coordinación y vigilancia de las políticas presupuestarias nacionales, que incluyen un proceso de evaluación de los proyectos de presupuestos de los países, previo a su aprobación.

Además de establecer normas y objetivos presupuestarios comunes a nivel nacional supervisados por autoridades independientes, adicionadas a las previsiones del PEC, se obliga a los EM a presentar Programas de Estabilidad o de Convergencia ante la Comisión y el Consejo en su reunión de Primavera, líneas básicas de sus planes de previsión financiera a mediano plazo, así como un ejercicio de otoño para una más estricta supervisión de sus proyectos de presupuestos. La Comisión analiza si el proyecto de presupuestos está en línea con las recomendaciones del *Semestre Europeo* y con las del PEC y si estima que no se ajusta, puede llegar a pedir que se revise sin perjuicio de realizar otras observaciones que serían discutidas en las reuniones del eurogrupo.

Aunque los Parlamentos nacionales conservan su soberanía para aprobar las leyes de presupuestos, se incrementa la vigilancia y la presión de los otros EM en este ámbito, y se adicionan a los antecedentes a tomar en cuenta para la aprobación tanto de los informes de la Comisión como los de la Autoridad independiente de Responsabilidad Fiscal.

Por otra parte, se refuerzan las medidas a adoptar en el caso de países que estén en situación de dificultades financieras, en esos casos la Comisión puede acordar una vigilancia reforzada, que implicara la obligatoria adopción por los Estados de medidas de corrección de las causas de la inestabilidad, también hará misiones periódicas de supervisión para comprobar los avances, y pedirá de manera obligatoria información más detallada y desagregada, dando cuen-

lo será en tanto que se incorporen al euro o si así lo deciden expresamente (en cuyo caso pueden decidir que partes les serían de aplicación).

La parte de medidas fiscales del tratado se conoce como el “Pacto fiscal”.

Los países sujetos a su aplicación vienen obligados a cumplir criterios de convergencia, definidos, como en el *Six pack*, por referencia a un objetivo específico a mediano plazo para cada uno de ellos, en términos de PIB es más estricto que en las normas anteriores, cifrado en 0.5% de déficit estructural (excluidas medidas excepcionales y ajustes cíclicos), que podría llegar a 1% en aquellos Estados con niveles de deuda pública muy por debajo del objetivo de 60 por ciento.

En caso de incumplimiento del objetivo, o de la senda predeterminada para la convergencia, se establecen mecanismos de corrección que se ponen en marcha de forma automática, con determinadas excepciones para el caso de circunstancias excepcionales.

Estos objetivos de déficit estructural deben estar incorporados a los ordenamientos de los estados obligados, preferentemente en norma de rango constitucional y monitorizado por instituciones independientes. El no cumplimiento por los países obligados a ello, de la incorporación de reglas de estabilidad presupuestaria en los términos exigidos por el Tratado, podría dar lugar a sanciones de hasta 0.1% del PIB del país incumplidor, que serían destinadas, en el caso en que fuese un país del área del euro, al *European Stability* mecanismo y en otro, al presupuesto de la Unión.

Al margen de estas previsiones, el TCEG refuerza el PEC (reformulación de la regla sobre deuda pública, y regla de voto mayoritario cualificado inverso para la zona euro cuando la Comisión estime que hay una situación de déficit excesivo), y establece elementos básicos de refuerzo de la vigilancia y coordinación de las políticas económicas. Así, desarrolla mecanismos de coordinación ex/ ante de planes y programas de emisión de deuda pública entre los países y programas de colaboración con los países en situación de procedimiento de déficit excesivo, que incluyen el diseño de las medidas de reforma estructural que se consideren convenientes para que la salida de aquella situación sea efectiva y perdurable en el tiempo.

Por último, en el aspecto de la gobernanza económica de la EZ, se incluyen previsiones como las Cumbres de la ZE, a celebrarse al menos dos veces al año, y procedimientos de cooperación económica reforzada.

Un elemento que facilitó poner en marcha este tratado, fue sin duda el hecho de que desde el primer momento los estados firmantes acordaron eliminar la unanimidad para la entrada en vigor de este tratado el 1º de enero de 2013.

1. Consolida la existencia de un núcleo duro dentro de la UE, ya que aquella depende explícitamente del consentimiento de los miembros del euro a pesar de que el Tratado pueda ser ratificado por los otros EM de la UE
2. En cuanto al *ámbito de aplicación*, ya que se aplicara únicamente a los estados que hayan ratificado. Esto podría percibirse como un poderoso incentivo para desertar dado que el TEGC impone obligaciones sustanciales a sus firmantes (“la regla de oro”)
3. Las adhesiones posteriores: los no firmantes (RCH y RU) pueden, de acuerdo con el artículo 15, adherirse posteriormente.

Para mejorar la competitividad y evitar desequilibrios se optó por un euro plus mismo que lograría en el mediano y largo plazo conseguir mayor empleo, competitividad, sostener unas finanzas públicas saneadas y por añadidura un sector financiero estable.

En línea con la Estrategia Europa 2020 y con la idea fija de estabilizar el euro se crea lo que se denominó Semestre Europeo para cumplir con los siguientes objetivos:

20

1. Mejorar la coordinación de las políticas económicas
2. Integrar todos los instrumentos de supervisión (fiscales y macroeconómicos)
3. Hacer recomendaciones coherentes a cada uno de los estados miembros para la elaboración de su presupuesto y definir su política económica.

Para lograr estos objetivos se consideró como elementos clave:

1. La elaboración de un estudio prospectivo de crecimiento. Es un informe que analiza los objetivos para toda la UE. De este informe se derivan los ejes prioritarios que habrán de perseguirse en cada ocasión, por ejemplo en el año 2014, los ejes son:
 - Consolidación fiscal
 - Restablecer el crédito a la economía
 - Promover el crecimiento y la competitividad
 - Afrontar el desempleo y las consecuencias sociales de la crisis
 - Modernizar la administración pública
2. Proyectos nacionales de regiones y programas de estabilidad, crecimiento y convergencia. Son documentos que elabora cada estado miembro para informar sobre las reformas que piensa realizar en el año siguiente
3. Una vez revisados estos proyectos, se hacen recomendaciones específicas a cada EM, por tanto, son de aplicación nacional

El ciclo del "Semestre Europeo 2014" dio comienzo el 13 de noviembre de 2013 con la publicación de los dos informes preceptivos de la Comisión:

1. El "Informe sobre el Mecanismo de Alerta de Desequilibrios Macroeconómicos 2014", que reclamaba, en esta ocasión la realización de "exámenes exhaustivos" sobre 17 EM
2. La "Encuesta Anual sobre el Crecimiento 2014", que establecía las prioridades de la UE para impulsar el crecimiento y la creación de empleo, y que debía condicionar los contenidos de los planes Nacionales de 2014, los cuales serían objeto del análisis comunitario en las "Recomendaciones específicas por país".

1) Concretamente el Informe señalaba la presencia o no de Desequilibrios en los 17 EM de la EZ, señalando en esta ocasión:

3 de estos con desequilibrios **excesivos**: Croacia, Italia y Eslovenia.

- 2º) Un PEC diseñado para frenar los excesos presupuestarios de los PM
 3º) Una coordinación “ligera” (sin incentivos ni sanciones) del resto de las políticas económicas.

Estos tres pilares se completaron con tres advertencias: NO rescate, NO insolvencia, NO salida.

Sin embargo, mucho antes de que estallase la crisis financiera, esta arquitectura provisional empezó a mostrar serias grietas que al principio no se notaron porque el dinero corría sin tasa, no obstante, permanecían en cada uno de los tres pilares:

- La fijación de unos tipos de interés únicos para países en diferente fase del ciclo económico y que mostraban elevados diferenciales de inflación provocaron el desplazamiento del ahorro de las economías centrales a las periféricas, alimentando así las burbujas de estas últimas
- El PEC se incumplió sistemáticamente y lo que es más grave, cuando fue incumplido por Francia y Alemania se decretó una amnistía general y un cambio de las reglas del juego
- La coordinación ligera de las políticas económicas no funcionó, siendo las diferencias a los cinco años de empezando el proceso, más fuertes que en el momento de su lanzamiento
- La regulación y la supervisión del sistema financiero se evidenciaron inadecuadas.

De esta forma, cuando llegó la crisis, los pilares sobre los que se sostenía la moneda única empezaron a resquebrajarse y el edificio empezó a cuartearse peligrosamente: el BCE no contaba con los instrumentos para financiar la economía europea ni para atajar los ataques contra la deuda soberana de alguno de los EM. Su protagonismo en la salida de la crisis y en la recuperación económica fue mucho más tímida que la actuación de la Reserva Federal o la del Banco de Inglaterra. 11 de 17 países de la EZ superaban los límites establecidos por el PEC.

La coordinación económica fracasó como demuestra el hecho de que Alemania pudiese colocar sus bonos prácticamente gratis, mientras que el bono griego llegó a estar 2 532 puntos por encima del bono alemán a diez años. Algo que no ha ocurrido nunca en ninguna de las uniones monetarias que la historia ha conocido. Y, las tres advertencias disuasorias, que pretendían salvaguardar la unión monetaria, saltaron también por los aires: hubo necesidad

Para evitar que el edificio se derrumbara, se adoptaron dos tipos de actuaciones de urgencia:

1. Rescatar a las economías más amenazadas e
2. intervenir en los mercados de deuda para frenar la especulación

La adopción por el BCE del Outright Monetary Transactions,⁹ en septiembre de 2012, tras las decisiones del Consejo de junio, ha sido muy relevante. Este mecanismo permite la intervención del BCE en los mercados secundarios de deuda de títulos emitidos por aquellos EM que cumplen con los compromisos asumidos en los procedimientos de gobernanza económica, lo que, sin haber llegado a ser utilizado, ha resultado clave para poner fin a la volatilidad de los mercados de deuda y ha contribuido a una mejor transmisión de la política monetaria.

Junto a estas actuaciones de urgencia, en el año 2013 se adoptaron otras medidas de carácter más estructural: las destinadas a fortalecer la EZ en sus aspectos fiscales y económicos y las diseñadas para construir una Unión Bancaria Europea¹⁰ que acabase con la fragmentación de los mercados bancarios

⁹ La intervención del BCE se ha materializado en un programa de compra masiva de deuda pública en el mercado secundario, llamado Compras Monetarias Directas (Outright Monetary Transactions, OMT por sus siglas en inglés). El BCE es una renovación del anterior programa de compra de bonos llamado SMP (Securities Markets Program) instaurado en mayo de 2010 tras la crisis griega.

¹⁰ La unión bancaria es el proyecto europeo más ambicioso que se ha acometido desde la introducción de la moneda única. Se emprendió en el verano de 2012 con el fin de enviar un mensaje de unidad frente al problema de fragmentación financiera que estaba poniendo al euro contra las cuerdas. El objetivo principal se basa en reanudar el progreso hacia el mercado único de los servicios financieros y a un nivel más general, preservar el mercado único europeo. Al resituarse a Europa en la vía correcta para la integración, la unión bancaria restablecerá el impulso hacia una auténtica unión económica y monetaria.

y las distorsiones que se derivan de las diferencias de los tipos de interés así como también romper el vínculo entre deuda bancaria y deuda soberana.

Como se ha expuesto en este ensayo, en el ámbito fiscal se aprobó el reforzamiento del PEC a través del paquete fiscal y de los llamados *Six Pack* (que, en grandes líneas, fortalece la capacidad sancionadora de la Comisión a través de la llamada mayoría cualificada inversa) y el *Two pack* (que exige a los Gobiernos el envío a la Comisión de los anteproyectos de presupuestos nacionales antes de la remisión a los Parlamentos nacionales).

En el ámbito económico se aprobó un PDM que establece un procedimiento de seguimiento de una serie de indicadores macroeconómicos y de sanción en caso de desviaciones.

Ya se cuenta con una autoridad bancaria europea. Se avanzó en la aprobación del MUS que ejercerá el BCE de manera directa para las entidades consideradas significativas, el MUR que deberá configurarse con una autoridad única y un Fondo común de resolución que garanticen el tratamiento similar a las entidades de crédito.

Aunque las medidas que se han tomado significan avances importantes, es necesario seguir haciendo más si se desea realmente garantizar la sostenibilidad de las Finanzas Públicas. Por ejemplo, se debería atribuir a las Autoridades de la UE el derecho a revisar los presupuestos nacionales en casos de desviación de la disciplina presupuestaria previamente acordada en la UE. Ello exigiría modificar la naturaleza de los dictámenes previstos en el *Two pack* que deberían pasar de no vinculantes a vinculantes.

Los acuerdos entre EM e Instituciones que aseguren la convergencia dentro de la UEM, deben estar aparejados con mecanismos de solidaridad que apoyen las reformas y favorezcan la inversión, el crecimiento y la generación de empleo. Para crecer y acelerar ese crecimiento el BCE y el BEI deben facilitar el crédito.

En el camino hacia una solidaridad financiera se debería crear un Fondo Monetario Europeo (FME), al que solo accederían los países que cumplieran el paquete de gobernanza. Este fondo tendría entre sus funciones:

1. ejercer los poderes atribuidos hoy al MEDE
2. emitir eurobonos mancomunados y bonos para proyectos de interés europeo.

Obviamente fortalecer la UEM no agota los cambios que hay que hacer, se necesita aumentar la capacidad de actuación interna y externa para lograrlo.

Bibliografía

Aldcroft, Derek, H., *Historia de la economía europea 1914-2000*, ed. Ampliada y actualizada, 2012. Ed. Crítica Editorial, S.A., Madrid.

Bilbao Ubillos, Javier, “Gobernanza europea de la crisis, una visión crítica: racionalidades inherentes a las estrategias de salida” XI Premio Francisco Javier de Landaburu Universitas, EUROBASK, febrero 2013.

Closa, Carlos, “Jugando a ratificar: las reglas de entrada en vigor del nuevo Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza del Euro”, www.realinstitutoelcano.org/wps/portal.

Domínguez Domech, Carmen (Directora) y Juan Manuel Menéndez Blanco, “Crisis económica y financiera. La respuesta de la UE: Una evaluación de las políticas aplicadas y un análisis de las ineficiencias creadas”, VIII Premio Francisco Javier de Landaburu Universitas, EUROBASK, diciembre 2009.

Iñarritu, Beatriz, Actualidad institucional y económica de España en el marco de la Unión Europea, *Cuadernos Económicos de Deusto*, Núm. 51, 2014, Bilbao, pp. 185-206.

web Instituciones Europeas (Comisión Europea, Parlamento, Consejo).

Economías de guerra: algunas ideas sobre la importancia de la Primera Guerra Mundial desde el punto de vista económico

War economies: some thoughts on the importance of the First World War from the economic point of view

Vicente Guerrero Flores*

“La guerra mundial tenía que producirse, pero nadie, ni siquiera el más cualificado de los profetas, comprendían realmente el tipo de guerra que sería. Y cuando finalmente el mundo se vio al borde del abismo, los dirigentes se precipitaron en él sin dar crédito a lo sucedía”
Hobsbawm, 2013

Resumen

El objetivo esencial de este ensayo es analizar cómo los países participantes en la Primera Guerra Mundial pagaron el esfuerzo bélico y sus consecuencias económicas, especialmente las reparaciones de guerra. Ambos requieren grandes cambios estructurales en la producción, en la política económica y en las relaciones entre agentes productivos internos y externos

Palabras clave:

- Primera Guerra Mundial
- Economías de guerra
- Reparaciones de guerra

Abstract

The main objective of this paper is to analyze how the countries participating in World War I paid the war effort and its consequences, specially war reparations. Both require major structural changes in production, economic policy and the relationship between internal and external agents

Keywords:

- World War I
- Economies of War
- War Reparations

JEL: N440, F34, N240, H63

Introducción

El centenario de la Primera Guerra Mundial (28 de julio de 1914-11 de noviembre de 1918) nos permite reflexionar sobre un acontecimiento que pese a su importancia está fuera de la memoria colectiva de los mexicanos. Aunque no fuimos ajenos a la guerra y sus consecuencias, los hechos se dieron muy lejos de nuestras fronteras y nuestra propia revolución ha ocultado la trascendencia de la misma para nuestros ojos.¹ Cuando se revisa la obra multimedia sobre la Primera Guerra Mundial, es notoria la abundancia de textos y documentales referentes a los aspectos militares y político-diplomáticos de la guerra, con diferente grado de detalle y amplitud. En contraste, casi no existen textos ni documentales acerca de los aspectos y consecuencias económicos de la guerra.

¹ Como ejemplo estarían la importancia vital que las exportaciones de petróleo mexicano comenzaron a tener para la flota del Reino Unido, la persecución de Pancho Villa por las tropas del general “Black Jack” Pershing – futuro comandante en jefe de las tropas de Estados Unidos en Europa- y el papel del famoso “telegrama Zimmermann” en la intervención de Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial; estos hechos aparentemente aislados demuestran la intervención real directa o indirecta de México.

* Profesor de la Facultad de Economía, UNAM.

Creo importante continuar con una reflexión de mayor envergadura y profundidad que nos permita averiguar cómo algunas economías de mercado, abiertas e interdependientes solucionaron el esfuerzo de guerra que: *a)* las privó casi de inmediato de factores productivos, de mercancías y de servicios indispensables en un momento en que incrementar la producción y la productividad eran prioritarios, *b)* las obligó a un enorme esfuerzo fiscal porque las necesidades gubernamentales se incrementaron y los recursos escasearon, y *c)* se alteró el patrón monetario, se dispuso de la riqueza acumulada y se hipotecaron los ahorros futuros, entre otras cosas.

Como consecuencia de las alianzas existentes, desarrolladas durante la llamada “*belle époque*” o “la paz armada” (1871-1914), debidas principalmente a las rivalidades imperialistas; un conflicto local se generalizó y se convirtió

28

en una guerra mundial, dado el carácter global de las potencias que intervinieron. Las alianzas políticas existentes configuraban dos bandos: *los aliados* Rusia, protectora de Serbia, y Francia por una parte, contra los llamados *imperios centrales* (Drei Bund); Alemania, Austria-Hungría e Italia. Sin embargo, el estallido de la guerra y la aplicación del plan Schlieffen por Alemania modificaron la lista de contendientes. Italia abandonó la alianza, declarándose neutral, pretextando el carácter defensivo y no ofensivo del pacto.³ Por su parte, el Reino Unido⁴ participó al considerarse garante de la neutralidad e independencia de Bélgica invadida por Alemania el 4 de agosto de 1914.⁵

Debido a la política de alianzas y a los incidentes previos de la guerra, entre los que destacan; la segunda guerra de los Boers 1899-1902, los incidentes de Marruecos 1904-1906 y 1911, las guerras Balcánicas, primera 1912 y segunda 1913. Las potencias imperialistas habían comenzado una carrera armamentista que ya se reflejaba en las economías y las finanzas públicas previas a la guerra. De acuerdo con los datos manejados por Hobsbawn (2013), la tasa media de crecimiento del gasto en armamento pasó de 1.81% en la década de 1880, a 2.69 en la de 1890, a 3.46 en la de 1900 (véase Cuadro 1).

Desglosando la competencia militar y económica en dos aspectos; el naval y el militar, tendremos una buena ilustración de la situación existente en el verano de 1914. 1) La rivalidad marítima entre el Reino Unido royal navy y el Segundo Reich Alemán (1871-1918) marina imperial alemana, *Kaiserliche Marine*, *Hochseeflotte* se acentúa en los años previos a la guerra. El despegue económico, naval y militar de Alemania en el último tercio del siglo XIX y principios del siglo XX, amenazó las colonias, los mercados y el dominio mundial inglés que garantizaba “*la Entente Cordiale*”. La marina de guerra alemana fue usada como instrumento fundamental para el desarrollo de un

³ En realidad el primer ministro italiano Antonio Salandra (1853-1931) invocó el “sacro egoísmo”, es decir, que Italia participaría en el bando que le ofreciera más territorios.

⁴ En la actualidad, se debate si en realidad el Reino Unido intervino para defender la independencia de Bélgica o sólo fue un pretexto para participar en la guerra y evitar una posible derrota francesa que fortalecería demasiado la posición de Alemania y amenazaría los intereses del Reino Unido en el largo plazo. Boardman, Terry “Belgian Neutrality and the British Decision for War” y “Britain’s Responsibility in 1914 for WWI” y Royal Geographical Society “Britain Should Not have Fought in WWI”

⁵ Parece ser que el Reino Unido prefirió continuar la política de *Entente Cordiale* o entendimiento cordial, que consistía en una política de aproximación entre Francia e Inglaterra después de siglos de beligerancia. Esta política inició bajo los gobiernos de los reyes Victoria de Inglaterra y Luis Felipe de Orleans en 1845; continuó entre los diferentes gobiernos de la “Inglaterra victoriana” (1837-1901) y “eduardiana” (1901-1910) con los distintos regímenes de Francia; la presidencia (1848-1852) y el imperio de Luis Napoleón III (1852-1870) y posteriormente con la 3ª república francesa (1870-1940), marcando un entendimiento y cooperación en la expansión colonial.

Se considera al almirante Alfred von Tirpitz (1849-1930) como el creador de la marina de guerra e inspirador de la doctrina *Teoría del Riesgo* de acuerdo con la cual; la marina de guerra alemana sería equivalente a 2/3 de la flota inglesa, pero con superioridad en equipo y entrenamiento, capaz de imponer su concentración de poder en el mar del norte frente al poderío global, supuestamente disperso, de la royal navy. La contraparte inglesa, el almirante John A. Fisher primer lord de almirantazgo a partir de 1904, retoma la política tradicional inglesa: la royal navy, como la primera fuerza naval del mundo debe superar a la suma de 2a. y 3a. armadas del mundo. Con Fisher, Inglaterra comenzó un proceso de renovación naval que alcanzó una nueva dimensión estratégica, tecnológica y económica con la botadura del acorazado *Dreadnought* “sin miedo a nada” en 1906, que volvió obsoletos a los acorazados anteriores, especialmente a una tercera parte la marina de guerra alemana, reiniciando la carrera naval previa a la Primera Guerra Mundial.⁶

Mención aparte merece la competencia de las marinas mercantes de Alemania y el Reino Unido por el dominio del transporte de carga y pasajeros en diversas partes del mundo; el más lucrativo entre Europa y Estados Unidos; seguido por las rutas coloniales y las relacionadas con países no coloniales. Entre 1881 y 1910, la flota mercante alemana pasó del cuarto al tercer lugar;

⁷ Rusia perdió dos de sus tres flotas en la guerra ruso-japonesa; la del Pacífico en Shantung el 10 de agosto de 1904 y la del Báltico en la batalla de Tsushima mayo 27-28 de 1905.

sólo después del Reino Unido y Estados Unidos, pero en términos relativos casi duplicó su participación en el total mundial (véase Cuadro 4). La disputa por el listón azul, para el viaje más rápido entre Europa y Estados Unidos, involucró en algún momento a las líneas inglesas Cunard y White Star contra las líneas alemanas Hamburg-Amerika (Hapag) y Norddeutscher Lloyd.⁸

Por lo que respecta a los preparativos y gastos militares previos a la Primera Guerra Mundial. La evolución económica y demográfica fue favorable a Alemania sobre Francia.⁹ Por consecuencia Francia se sintió obligada a adoptar medidas extremas internas y externas, que elevaran el número de efectivos a disposición del ejército francés (conscripción obligatoria y extendida) y que aseguraran aliados con ejércitos numerosos, para enfrentar a Alemania y Austria-Hungría,¹⁰ la elección natural recayó en Rusia. Esta disparidad se puede apreciar en el Cuadro 3, tomado de Hobsbawm (2013).

Si bien la construcción del imperio alemán por el canciller Otto von Bismarck¹¹ (1815-1898) alrededor del reino de Prusia y la dinastía Hohenzollern¹² se dio a través de 3 guerras.¹³ Una vez logrados sus objetivos, Bismarck

⁸ Debe de aclararse que en su apogeo cada línea, alemana o inglesa, tenía un diseño propio de buque (tipo o clase), buques insignia, nombres característicos para sus navíos, rutas propias y segmentos de mercado preferidos, por ejemplo: la White Star poseía el RMS Titanic, (hundido en 1912), el RMS Britannic (hundido en 1916) de la clase Olympic. La Cunard poseía los RMS Queen Mary, RMS Queen Victoria, y al Lusitania (hundido en 1915) etc. Por su parte, Hapag poseía el Amerika y el Ypiranga entre muchos otros.

⁹ Hjalmar Schacht (1956), aporta datos en sus *Confessions*., capítulo xv, sobre el desarrollo económico alemán: para el período 1870-1910, se destaca el incremento de la población alemana que creció en un 52% mientras que la de Reino Unido 37% y la de Francia sólo 8 por ciento.

¹⁰ Después de la guerra franco-prusiana 1870-1871, Francia desarrolló una política que contemplaba a Alemania como principal amenaza. Francia buscó alianzas que contrarrestaran esa amenaza y permitieran una revancha; pero la población francesa de “la belle époque” y su tasa de natalidad la ponían en desventaja. Por ello, el presidente Raymond Poincaré (1860-1934), originario de la Lorena anexada a Alemania y republicano conservador, estableció la ley de 3 años que aumentó el servicio militar de 2 a 3 años. Políticamente, sólo se opuso la sección francesa de la internacional (SFIO) encabezada por Jean Jaurès (1854/1914), asesinado el 31 de julio de 1914. La Ley de 3 años, en teoría, aumentaba los efectivos del ejército francés de 480 mil a 750 mil soldados; estimando un ejército alemán de 850 mil efectivos. En la política exterior esta necesidad práctica llevó a Francia a una política de reconciliación con Rusia, después de la guerra de Crimea (1853-1856), que contaba con ejércitos estimados en varios millones de hombres y a proseguir con la *Entente Cordiale* con el Reino Unido.

¹¹ En términos militares las guerras de Bismarck fueron dirigidas por Helmuth von Molke, o “Molke el viejo” (1800-1891).

¹² Los emperadores de la dinastía Hohenzollern o káiser de Alemania fueron: Guillermo I, Federico III y Guillermo II 1871-1918.

¹³ Las guerras de Bismarck son las siguientes: la primera guerra contra Dinamarca en 1864, Prusia obtuvo Lauenburg y Schleswig-Holstein, la segunda guerra contra Austria-Hungría en 1864, Prusia obtuvo Hesse, Fráncfort, Hannover y Nassau, la tercera guerra contra Francia en 1870 Prusia obtuvo Alsacia y Lorena; proclamando el II Reich alemán, en Versalles 18 de enero de 1871, por medio de la unificación del reino de Baviera; el reino de Sajonia, el reino de Wurtemberg, el ducado de Baden

Francia; a través de Bélgica y Luxemburgo para después atacar a Rusia. El plan fue reformado por Helmuth von Molke “el joven” (1848-1916), sobrino de Molke “el viejo”. Como hemos mencionado todos los países que intervinieron inicialmente en la guerra tenían planes militares previamente estudiados y aprobados que fueron seguidos casi al pie de la letra, confinado en que ello condujera a una guerra corta y una victoria militar inmediata. En la práctica los planes militares de todos los países fracasaron.

Al fracasar el plan Schlieffen con la batalla del Marne, siguió un breve periodo conocido como “la carrera al mar” que termino dibujando un frente lleno de trincheras que se prolongaba de la frontera de Suiza al mar del norte. En la guerra de trincheras, el objetivo fundamental consistió en la derrota del enemigo por agotamiento económico y apabullamiento material más que por batallas terrestres o navales frontales. Para fines de 1914, los ejércitos profesionales previamente existentes estaban destruidos, mientras que la guerra se prolongaba más allá de lo calculado por los planes estratégicos.

*El costo de la guerra*¹⁸

En todos y cada uno de los países surgió la necesidad de prolongar el esfuerzo de guerra. Ninguno de los contendientes tenía “un plan B” seriamente estudiado que contuviera apartados económicos sobre cómo llevar adelante una economía de guerra. Las necesidades que surgieron se fueron solucionando sobre la marcha. Primero, la reconstrucción de los ejércitos para la campaña de 1915.¹⁹ Es decir, 1) se inició el reclutamiento obligatorio²⁰ de los jóvenes en “edad militar” que se mantuvo mientras duro el conflicto. 2) se produjeron modificaciones en la esfera productiva y en las finanzas públicas para alimentar, equipar, entrenar, transportar, dar atención médica y sanitaria a las tropas.²¹ 3) la necesidad de sustituir a la mano de obra “ausente” llevó a

¹⁸ No nos referimos a los estimados finales sobre el terrible costo total de la guerra en términos humanos y materiales sino al financiamiento de los acontecimientos inmediatos.

¹⁹ Los testimonios artísticos sobre esta primera generación son abundantes, basta citar algunas de las novelas clásicas sobre el tema: de Erich María Remarque (1898-1970), *Sin novedad en el frente* 1929 y sus subsiguientes películas 1930 y 1979; *Tempestades de acero* 1920 de Ernst Jünger (1895-1998), por el lado alemán; *La mano cortada* 1946 del suizo Blaise Cendrars (1887-1961), en el lado francés, *Adiós a todo eso* 1929 del inglés Robert Graves (1895-1985), y “Adiós a las armas” 1929 de E. Hemingway (1899-1961), por Estados Unidos.

²⁰ En el Reino Unido no se recurrió inmediatamente al reclutamiento obligatorio sino se hizo un llamado al enrolamiento voluntario, el llamado “ejército de lord Kitchener” en 1915. Sin embargo, en el verano de 1916 se aprobó la conscripción obligatoria y universal para hombres entre 18 y 41 años.

²¹ Se dio un gran impulso a la intervención económica del estado y a las políticas de planeación de la producción alejando a la economía y al estado de las concepciones liberales de ambos.

Schacht argumenta que uno de los más grandes errores de Alemania durante la guerra consistió en una errónea política fiscal para el financiamiento del esfuerzo bélico, la venta excesiva de “prestamos de guerra” por parte del gobierno, redujo los activos de los ahorristas alemanes a papel sin valor al término de la guerra. Schacht consideraba el financiamiento británico de la guerra, a través de impuestos, especialmente sobre las ganancias extraordina-

²⁵ Sin olvidar que en gran parte los genocidios y otras brutalidades atribuidos al 3er Reich están vinculados al esfuerzo de guerra. Parece ser que los ministros de armamento y guerra del 3er Reich; Fritz Todt (1891-1942) y Albert Speer (1905-1981), en gran parte responsables de estos crímenes, cuestionaron la eficiencia pero no la moralidad, del esfuerzo de guerra alemán durante la Segunda Guerra Mundial. Aunque la maquinaria industrial militar alemana se mantuvo más allá de lo esperado, el uso de mano de obra extranjera “semi-esclava, no confiable y de baja calidad” fue políticamente rentable porque evitó la movilización de mano de obra femenina y masculina alemana; pero económica y militarmente ineficiente, reduciendo la eficiencia, la calidad y el potencial productivo alemán.

rias, mucho mejor y más justo desde el punto de vista social. De esta forma, el financiamiento alemán de la guerra produjo escasez y mercado negro en un primer momento, especulación e inflación en el largo plazo.²⁶

J. M. Keynes reexaminó el problema del financiamiento de la Primera Guerra con más detenimiento durante los primeros meses de la Segunda Guerra. Entre septiembre de 1939 y febrero de 1940, Keynes reflexiona y escribe un pequeño libro *cómo pagar la guerra*.²⁷ En él incorporó sus experiencias de la Primera Guerra Mundial a los nuevos cuestionamientos y realidades.

Keynes insiste en que la economía pasó durante 1939 del desempleo al pleno empleo sin que esto significara un incremento del consumo; porque la economía de guerra imponía algunas restricciones. 1. el país tiene que reorganizar su producción para elevarla a un máximo permitido por sus recursos y nivel organizativo. 2. de la suma de la producción y las importaciones se deben deducir las exportaciones y las necesidades de la guerra; lo que queda debe dedicarse al consumo civil. 3. se debe llegar a un compromiso entre las necesidades militares y civiles. 4. lo ideal sería el financiamiento de la guerra a través de los impuestos a 100% pero eso no es posible, en algún momento se tiene que recurrir al crédito. 5. también sería ideal no llegar al control total de la producción y permitir el libre juego de las fuerzas del mercado, una vez que las necesidades militares y las necesidades mínimas de consumo civil sean satisfechas. 6. no se puede permitir que la escasez de un producto quede en manos del dinero disponible por el público y de su propensión a gastarlo. Finalmente Keynes propone 7. transferir parte del costo de la guerra a las colonias.

Dado que hay pleno empleo, con mayores ingresos y menor disposición de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de consumo, se propone una política impositiva redistributiva y una política de endeudamiento que reduzca el dinero en la economía y las presiones inflacionarias. Esta política razonable debe permitir un máximo esfuerzo de guerra sin al agotamiento de las reservas propias ni del crédito externo.

²⁶ Schacht, H. (1956), *Confessions...* capítulo xvii.

²⁷ J. M. Keynes (2009), "cómo pagar la guerra" publicado como capítulo en el libro titulado *Ensayos de persuasión*.

promesas sobre reivindicaciones territoriales; el oportunismo, los sobornos, el espionaje, los golpes de estado y la ocupación de países neutrales por ambas partes. En agosto de 1914, Japón se apoderó de las colonias alemanas en Asia con la aprobación aliada y la oposición política de los Estados Unidos, sin mayores compromisos para los demás frentes.

Para debilitar y desviar al ejército ruso de las fronteras alemanas y austriacas; el eje se agenció la alianza de Turquía, octubre de 1914; rusos y turcos se enfrentan en el Cáucaso.³² La respuesta inglesa consistió en ataques sobre Palestina desde Egipto (1 millón 200 mil efectivos totales) y sobre Mesopotamia desde la India (900 mil efectivos). Sin embargo, la lucha más enconada en este frente se producirá entre las tribus árabes armadas por el Reino Unido y Turquía.³³ El 25 de abril de 1915 el Reino Unido y Francia atacaron directamente la capital turca a través de Gallipoli. El número de efectivos usados en toda la operación alcanzo 470 mil efectivos del R.U. 80 mil franceses y 315 mil turcos.

El 23 de mayo de 1915, Italia entró a la guerra contra sus ex-aliados a cambio de importantes promesas territoriales. Entre 1915 y 1918, ocurrieron 10 campañas bélicas en ese frente. Spencer Tucker estima el uso de 5 millones de efectivos italianos en total con pérdidas cercanas a 700 mil bajas. Bulgaria se incorpora a la guerra en octubre de 1915, Bulgaria, Alemania y Austria-Hungría invaden Serbia. El ejército serbio se retira al mar en noviembre, mientras Reino Unido y Francia ocupan Grecia que declara la guerra al eje en junio de 1916, 400 mil efectivos del R.U. participaron en total. Las tropas inglesas, francesas, rusas y griegas combaten a Bulgaria desde octubre de 1916. Se calcula que Bulgaria movilizó 1.2 millones de soldados y tuvo alrededor de 100 mil bajas. Rumania entra en la guerra del lado aliado en agosto de 1916, inmediatamente es atacada por Bulgaria, Alemania y Turquía en septiembre. En diciembre, Rumania está completamente ocupada. Se estima que Rumania movilizo 1 millón 200 mil soldados con pérdidas de 340 mil efectivos.

En 1917 ocurrieron algunos hechos fundamentales: 1) la entrada de Estados Unidos a la guerra, el 2 de abril: la llegada de tropas y equipo se hará realidad meses después; en total los Estados Unidos movilizaron 4 millones 740

³² Se estima que Turquía empleo un total de 7 millones de efectivos militares con pérdidas cercanas a 850 mil bajas. Sin embargo, el aspecto más lamentable de la intervención de Turquía consistió en el genocidio de los armenios y asirios (al menos un millón de víctimas), con el pretexto de su participación pro-rusa en el conflicto.

³³ Los ingleses usaron al famoso Lawrence de Arabia (T. E. Lawrence 1888-1935) para comprar el favor de los árabes con promesas de independencia mientras los alemanes por medio de Wilhelm Wassmuss y Max von Oppenheim trataron de desarrollar una "jihad" antibritánica.

En verano de 1918, Alemania trató de ganar la guerra, antes de la llegada del grueso de los ejércitos de los Estados Unidos, lanzando importantes ofensivas en el frente occidental en agosto (*Kaiserschlacht*). Sin embargo, el fracaso de esas ofensivas y el contra-ataque aliado en octubre, convencieron a los mariscales alemanes Paul von Hindenburg y Erich Ludendorff de la imposibilidad de la victoria alemana. En el otoño de 1918, los aliados de Alemania se fueron derrumbando uno tras otro: Bulgaria el 31 de septiembre, Turquía el 30 de octubre, Austria-Hungría el 3 de noviembre. Finalmente, Alemania capitula el 11 de noviembre de 1918 a las 11 A.M.

La paz posterior a la primera guerra mundial, oficializada en los Tratados de Versalles con Alemania junio de 1919 y de Saint Germain con Austria septiembre de 1919, se presenta en la reflexión actual, como una salida en falso a las problemáticas ocasionadas por la guerra mundial y la destrucción del orden preexistente. Se considera que estos tratados no solucionaron los verdaderos problemas económicos, políticos y sociales; que sólo sirvieron para que en la siguiente década se instalaran regímenes autoritarios en la mayor parte del continente y a la larga se desencadenara la Segunda Guerra Mundial.

Las reparaciones de guerra exigidas por los aliados a los perdedores, sumaron cifras gigantescas imposibles de pagar por los países perdedores; éstos estaban físicamente destruidos, económicamente agotados y endeudados, evidentemente no podían hacer frente a los compromisos pactados. El cumplir con estos compromisos implicaba, la consecución de dos objetivos macroeconómicos de gran dificultad: 1) un superávit de las finanzas públicas para

38

ser transferido a los vencedores, 2) un superávit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos para convertir el superávit fiscal en divisas.

Bertil Ohlin (1899-1979) argumentó que el ajuste podría darse de forma automática por medio de las libres fuerzas del mercado. J. M. Keynes (1883-1946) consideró que tal ajuste era imposible debido a la incapacidad real de realizar los ajustes macro-económicos necesarios. En los años de la década de 1920, Alemania tuvo que recurrir al doble proceso de devaluación-inflación, deteriorando las condiciones de vida del país, para tratar obtener ambos superávit. Sin embargo, se enfrentó a un incremento del proteccionismo de los propios países beneficiarios del pago de las reparaciones. En la década de 1980, el problema de la “Deuda Externa” de los países en desarrollo, condujo a una revisión del viejo debate.

Después de la Primera Guerra Mundial, J. M. Keynes denunció la destrucción legal, por el Tratado de Versalles, de la economía alemana y de Europa central, al través de varios mecanismos, entre los que destacan: 1. la destrucción de la flota mercante alemana, usando sus barcos y activos para el pago de reparaciones de guerra. 2. la destrucción del poderío industrial alemán privándolo de los yacimientos de carbón (Alsacia) y acero (el Sarre), bases de la industria del siglo XIX y principios del XX.³⁵ 3. la destrucción de eslabonamientos industriales entre Alemania y sus vecinos europeos.

Las transformaciones productivas ocasionadas por la guerra

La Primera Guerra Mundial fue la primera guerra plenamente tecnológica; las guerras de Crimea, civil de los Estados Unidos (1861-1865) y franco-prusiana, sólo representaron ensayos parciales del mismo fenómeno, que enunciaban como la capacidad productiva y científico técnica de fines del siglo XIX y principios del XX, terminó destruyendo el viejo arte de la guerra occidental. Las estrategias, las tácticas y las operaciones militares concretas se vieron completamente condicionadas por la capacidad productiva/destructiva de la ciencia y la tecnología.

³⁵ En el Tratado de Versalles se obligó a los alemanes a: 1) ceder parte de su flota de guerra a los ingleses; en la realidad la tripulación alemana prefirió hundir su propia flota antes de ser entregada en la base naval de Scapa Flow, islas Orcadas. 2) entregar todos los buques mercantes mayores a 1 600 toneladas, la mitad de los buques entre 1600 y 1200 toneladas, y una cuarta parte de los menores a 1000 toneladas. Además del compromiso de construir barcos por 200 mil toneladas para pagar las reparaciones. Véase J. M. Keynes (1987) *Las consecuencias económicas de la paz*, mención aparte, merece la cesión de la flota de dirigibles alemanes a los aliados terminada la guerra y la construcción por Alemania del LZ 126 rebautizado “USS Los Ángeles” para Estados Unidos.

Surgieron dos frentes de batalla nuevos; la guerra submarina y la guerra aérea que evolucionan rápidamente desde sus orígenes modestos y primitivos. En la actualidad, ambas han modificado la táctica y la estrategia de la guerra, convirtiéndose en ramas militares definitorias de la guerra del siglo **xxi**. Los avances científicos y tecnológicos provocados y alentados por la guerra, pronto fueron aplicados y generalizados en el campo productivo civil, conduciendo una gran transformación de las formas de producción. Nuevos productos y servicios disponibles aparecieron en las economías desarrolladas, se generalizaron de los nuevos medios de transporte, y especialmente se consolidó la irrupción del motor de combustión interna como “el motor” del producto rey del siglo **xx**: el automóvil. Todos y cada uno de estos acontecimientos que afectaron la vida cotidiana mundial durante el resto del siglo.

La desaparición de los viejos de los imperios europeos: 1. Austria-Hungría, 2. Rusia, 3. Turquía, 4. Alemania dio lugar al surgimiento de la Europa de las nacionalidades y promovió el surgimiento de soluciones no democráticas tanto en las nuevas naciones como en los países remanentes de los viejos imperios. El pago de las reparaciones de guerra por Alemania deterioró las condiciones de vida del pueblo alemán abonando el camino del nazismo y fomentando el revanchismo que conduciría a la Segunda Guerra Mundial. En Italia el deterioro de las condiciones de vida y la “amenaza” socialista en la posguerra, condujeron al triunfo del Fascismo con el apoyo de la burguesía y la oligarquía terrateniente.

³⁶ Véase el film "Clara Immerwahr" donde se exponen las dificultades personales y matrimoniales entre Clara Immerwahr y Fritz Haber, ocasionadas por el desarrollo de las armas químicas en el instituto dirigido por Haber.

La revolución rusa permitió el surgimiento de la URSS que encarnó las esperanzas en la utopía socialista, desafortunadamente culminó con en la dictadura estalinista. La modernización de la economía rusa y su transformación en economía soviética se dio con grandes costos económicos, sociales y políticos. El cambio del orden económico y político internacional, se tradujo en el fin del siglo británico y la emergencia de Estados Unidos como la principal potencia, económica, política y militar del mundo.

El esfuerzo de guerra y las tensiones económicas, políticas y sociales que produjo llevo a una nueva redefinición del papel del Estado en la economía; abandonándose el Estado liberal por el pacto “keynesiano” durante la segunda posguerra. La movilización de las mujeres europeas en la administración; la producción, los servicios públicos y sociales, ocasionalmente en el frente de guerra; condujeron al fin de la sociedad “victoriana” con sus valores económicos, sociales y políticos, impulsando el trabajo femenino fuera de la esfera doméstica, el sufragio universal femenino, y la revisión del universo femenino en todos los aspectos; desde la moral pública y privada hasta la moda y los patrones de consumo.

Bibliografía y otros medios consultados

Publicaciones académicas

- Hobsbawn, Eric (2013), *La era del imperio 1875-1914*, Editorial Crítica, Barcelona.
- Keynes, J.M. (2009), *Ensayos de persuasión*, Editorial Síntesis Madrid.
- Keynes, J.M. (1987[1919]), *Las consecuencias económicas de la paz*, Editorial Crítica, Barcelona.
- Schacht, Hjalmar (1956), *Confessions of “The Old Wizard”*, The Riverside Press, Cambridge, Boston.
- Tucker, Spencer (2005), *The Enciclopedia of World War I. A political, social and military History*, Editorial ABC-Clío.
- Westwell, Ian (2003), *Primera Guerra Mundial, día a día*, Editorial LIBSA, Madrid.

Novelas

- Cendrars, Blaise (1980 [1946]), *La mano cortada*, Editorial Argos-Vergara, Madrid.
- Graves, Robert (2009 [1929]), *Adiós a todo eso*, Editorial Universidad Veracruzana, Xalapa.
- Jünger, Ernst (1987 [1926]), *Tempestades de Acero*, Editorial Tusquets, Barcelona.

Películas

Documentales

42

“L’Italia in guerra. Isonzo, Fiume de Sangue” ep. 3, [Http// youtu.be/ NcODi-jo388w](http://youtu.be/NcODi-jo388w)
 “Adomello. La guerra a Quota 3000” ep. 4 [Http// youtu.be/ Y0yuzRN-pV0](http://youtu.be/Y0yuzRN-pV0)
 «Il Fronte Orientale dopoTannenberg» ep 5. [Http// youtu.be/ XF5D2av0G24](http://youtu.be/XF5D2av0G24)
 “Sorizia, Trieste e l’operazione K” ep. 6 [Http// youtu.be/](http://youtu.be/)
 “La RivoluzioneRussa”ep.7 [Http// youtu.be/](http://youtu.be/)
 “Arrivano gli Yankees” ep. 8 [Http// youtu.be/ EJ9Iy6GuaTk](http://youtu.be/EJ9Iy6GuaTk)
 “La guerra nei cieli” ep 9. [Http// youtu.be/ ZSECCGzjk6k](http://youtu.be/ZSECCGzjk6k)
 “Caporetto, il destino é sul Piave” ep. 10 [Http// youtu.be/ oRrWLq8eFdU](http://youtu.be/oRrWLq8eFdU)

La Primera Guerra Mundial en Color (2003), Simon Berthon. Nugus/Martin Production Ltd.

(1/6). “Catástrofe” [Http// youtu.be/ Uhq17xExIWE](http://youtu.be/Uhq17xExIWE)
 (2/6). “Matanza en las trincheras” [Http// youtu.be/ IPJ1oBdbByO](http://youtu.be/IPJ1oBdbByO)
 (3/6). “Sangre en el aire” [Http// youtu.be/ Zz2TPyyQ2GQ](http://youtu.be/Zz2TPyyQ2GQ)
 (4/6). “Asesinos en el Mar” [Http// youtu.be/ fhoXr8QZ-s](http://youtu.be/fhoXr8QZ-s)
 (5/6). “Caos en el Frente Oriental” [Http// youtu.be/ Mg1IWOTdffc](http://youtu.be/Mg1IWOTdffc)
 (6/6). “Victoria y desesperación” [Http// youtu.be/ 9dmq6j4G7O](http://youtu.be/9dmq6j4G7O)

La Primera Guerra Mundial (2003), Hew Strachan. Hamilton Film Production.

[Http// youtu.be/ UHunlqyaYpo?list= PL8ju9xKEsFPB9aR4Q](http://youtu.be/UHunlqyaYpo?list=PL8ju9xKEsFPB9aR4Q)

Capítulo 1.” A las Armas”

Capítulo 2. “A la sombra del Águila”

Capítulo 3. “Guerra Global”

Capítulo 4. “Jihad”

Capítulo 5.” Alianza mortal”

Capítulo 6. “Fin del Asedio”

Capítulo 7. “El Bloqueo”

Capítulo 8.”Revolución”

Capítulo 9. “Última Ofensiva Alemana”

Capítulo 10. “Guerra sin Fin”

The History Channel .”La Tregua de Navidad. La Primera Guerra Mundial” (Documental) [Http//youtu.be/ JDSSSGZd3fA](http://youtu.be/JDSSSGZd3fA)

The History Channel.”La jidah del Kaiser” Documental. [Http// youtu.be/ StJtX009Zio](http://youtu.be/StJtX009Zio).

Cuadro 3

Los Ejércitos de las principales potencias europeas (en millares)

	1879		1913	
	En Tiempo de paz	Movilizados	En Tiempo de paz	Movilizados
Gran Bretaña	136	600	160	700
India	200		249	
Austria-Hungría	267	772	800	3 000
Francia	503	1 000	1 200	3 500
Alemania	419	1 300	2 200	3 800
Rusia	766	1 213	1 400	4 400

Datos de Hobsbawn 2013.

Cuadro 4

Transporte Marítimo: tonelaje de barcos de más de 100 toneladas únicamente (en miles de toneladas)

	Años		%	
	1881	1913	1881	1913
Total Mundial	18 325	46 970	100	
Gran Bretaña	7 010	18 696	38	
Estados Unidos	2 370	5 429	13	
Noruega	1 460	2 458	8	
Alemania	1 150	5 082	6	
Italia	1 070	1 522	6	
Canadá	1 140	1 735	6	
Francia	840	2 201	5	
Suecia	470	1 047	3	
España	450	841	2	
Países Bajos	420	1 310	2	
Grecia	330	723	2	
Dinamarca	230	762	1	
Austria-Hungría	290	1 011	2	
Rusia	740	974	4	
Otros	355	3 179	2	

Elaboración propia con datos de Hobsbawn 2013.

Elaboración propia con datos de British Army Statistics of the Great War.

La economía mexicana, un lento proceso de reestructuración

The Mexican economy, a slow process of restructuring

Jesús Lechuga Montenegro* y Abdiel Gutiérrez Mendoza**

Resumen

Con una apertura agresiva y numerosos acuerdos comerciales firmados, esto no ha tenido el efecto deseado o los resultados han sido muy pobres en términos de crecimiento. La investigación proporciona evidencia de que las políticas de liberalización del comercio y el TLCAN, así como un proceso devaluatorio y flexibilidad del tipo de cambio contribuyeron a la creación de un modelo dual, de alto dinamismo en las exportaciones manufactureras con una balanza comercial superavitaria con EU y un pobre desempeño del PIB. De otra parte, la baja de la tasa de interés real no ha estimulado la Formación Bruta de Capital Fijo, y no se modifica el modelo exportador manufacturero de bajo valor agregado, acentuando la dependencia de importaciones de bienes intermedios. Se muestra que el efecto de la política de equilibrio fiscal puede estar asociado con bajas tasas de acumulación.

Palabras clave:

- Apertura comercial
- Crecimiento liderado por exportaciones
- Formación de capital

Abstract

With an aggressive openness and numerous trade agreements signed, this has not had the desired effect or the results have been very poor in terms of growth. The research provides evidence that the policies of trade liberalization and NAFTA, as well as a devaluation process and the flexibility of the exchange rate contribute to the creation of a dual model, highly dynamic manufacturing exports with a surplus trade balance with U.S and a poor GDP performance. Moreover, the decline in the real interest rate has not stimulated the Gross Fixed Capital Formation, and the manufacturing exporting low value-added model is unchanged, emphasizing the dependence on imports of intermediate goods. It is shown that the effect of the policy of fiscal balance may be associated with low rates of accumulation.

Keywords:

- Trade Liberalization
- Export-Led Growth
- Investment

JEL: O11, F11, O24

Introducción

El agotamiento del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, un alto déficit fiscal, inflación y la desaceleración aunados a la caída internacional de los precios del petróleo, fueron los síntomas de la desestructuración de las pautas de crecimiento observado hasta entonces en la economía mexicana; de donde surge la necesidad de perfilar un nuevo modelo. Como resultado, se orientaron políticas hacia la apertura comercial y liberalización financiera que pretendía la dinamización y saneamiento de la economía frente a una severa crisis de deuda, mismas que concluyeron con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994.

* Departamento de Economía. UAM-Azcapotzalco. montenegro@azc.uam.mx

** Licenciatura en Economía. UAM-Azcapotzalco. absgume@gmail.com

El artículo está dividido en tres partes. La primera analiza el tipo de cambio y la inflación en México y Estados Unidos, observando los efectos que las políticas antes mencionadas tuvieron en el comportamiento de estas variables y en las relaciones comerciales; se hace una estimación del impacto del PIB de EU y el tipo de cambio en la balanza comercial del país. En la segunda parte se analiza la tasa de interés real y la Formación Bruta de Capital Fijo como parámetros para definir los niveles de inversión en bienes de capital resultante de las fluctuaciones de la tasa de interés. En la parte final se hace un análisis de las finanzas públicas y el déficit presupuestal respecto al endeudamiento y el efecto en la captación fiscal y sus repercusiones en los niveles de inversión pública.

El éxito exportador manufacturero no ha actuado como un motor de arrastre de la economía en su conjunto ni ha estimulado en forma consistente la innovación y el desarrollo tecnológico. Y la persistencia del bajo crecimiento deja en claro que una estrategia que ha priorizado los equilibrios macroeconómicos debe ser revisada sustancialmente. La crítica cubre un amplio espectro metodológico.

a) Semblanza

La “Gran Transformación” que impulsaría el TLCAN no ha superado la dependencia del crecimiento económico de la capacidad para importar y las crisis de pagos externos en economía cerrada se han evitado o modulado a costa del crecimiento, situando al país en un paradójico “estancamiento estabilizador” (Cordera, 2015). En esta transformación se dan otras paradojas tales como el alto grado de apertura de México (64%) muy superior al de EU (30%), así como que el superávit comercial con este último no cubre el déficit con el resto de países; con lo cual “el perfil competitivo de las exportaciones mexicanas ocurre a nivel regional, pero se diluye en el marco de la globalidad” (Ruiz, 2015; 32).

La actividad exportadora conduce a la especialización y, de tratarse de manufacturas, esta especialización será dinámica en relación a aquella basada en recursos; se supone además que una economía apoyada en el paradigma del crecimiento liderado por las exportaciones en este caso manufactureras, será más dinámica que la que no lo hace.

De acuerdo con Capdevielle (2007), el nuevo modelo de inserción de México en la economía mundial en cadenas productivas de valor, se ha dado sin haber transitado con éxito hasta ahora hacia una construcción de capacidades que rompan con las inercias que obstaculizan el desarrollo. El sector manufacturero exportador es parte de un sistema productivo complejo y conforma el sector global de la economía con regímenes arancelarios *ad hoc*, que han favorecido un alto grado de especialización en pocas ramas; resultando en una nueva heterogeneidad estructural caracterizada por la coexistencia de dos procesos productivos: los articulados a redes globales y aquellos con relativa autonomía local. En este aspecto Ruiz (2015) señala que si bien la industria tuvo éxito en los sectores automotriz, electrónico y de productos químicos, no pudo transitar de la condición de centro ensamblador a integrante de las cadenas de valor.

De otra forma, la especialización en exportaciones manufactureras intensivas en tecnología ha resultado excluyente con el crecimiento liderado por la demanda interna (Fujii y Cervantes, 2013). Para estos autores la expansión de las exportaciones puede ampliar la demanda interna, en un escenario de crecimiento impulsado por los mercados externo e interno centrado en el valor agregado nacional indirecto (producción interna) más que en el directo (empleos, salarios, ganancias).

En cuanto al pobre desempeño económico, este lo atribuye Loría (2009) a la inadecuada trayectoria de la composición sectorial (de la economía) y coloca el acento en la desviación hacia los servicios y la construcción –terciarización improductiva– con un efecto concomitante de desindustrialización; el resultado es una transición destructiva que ha debilitado los encadenamientos productivos, lo cual reduce la eficiencia de la inversión. Y Kehoe y Ruhl (2011) sitúan los magros resultados de las reformas aplicadas –fiscal, privatización, apertura y liberalización– en los problemas estructurales que derivan de un sistema financiero ineficiente, rigidez del mercado laboral y carencias del estado de derecho (falta de exigibilidad contractual o procesos de quiebra ineficientes), que llevan a una asignación errónea del trabajo y el capital; así como la falta de competitividad en sectores no manufactureros (petróleo, electricidad, telecomunicaciones, transporte) por la carencia de reformas específicas.

La alta concentración del comercio con EU da la impronta del sector externo de la economía mexicana, en la cual, a diferencia de Latinoamérica, las exportaciones están constituidas principalmente por manufacturas no intensivas en

recursos (85% del total) entre las cuales destacan tres ramas que concentran el 56% del total (Máquinas y material eléctrico, Vehículos terrestres, Aparatos mecánicos y calderas; INEGI, 2012). Sin embargo, del lado de las importaciones el componente principal es el de bienes intermedios (74%) siendo este modelo importador el soporte de las exportaciones, con lo cual el aporte del valor agregado interno en ellas es reducido, amén de que bloquea una integración robusta de la industria local.¹

Con la apertura, en México se ha aplicado una política monetaria con tasas de interés variables y un tipo de cambio flexible. Dado que en el comercio exterior la fluctuación en el precio de las divisas tiene una influencia importante y debido a la alta concentración comercial con Estados Unidos, las variaciones monetarias influyen en la dinámica del producto nacional vinculado al ciclo de la economía de EU.²

La fluctuación controlada de la paridad dentro de una franja cambiaria en el periodo 1989-1994 permitió una estabilidad del peso en relación al dólar, así mismo el flujo de inversión extranjera fue importante pues se tenía confianza en los mercados mexicanos; no obstante un conjunto de conflictos sociales cuestionó la estabilidad a finales de 1994 provocando una fuerte salida de capitales reduciendo drásticamente las reservas nacionales y se abandonó la política monetaria efectuada hasta entonces, adoptando un tipo de cambio variable.³ Dadas estas circunstancias, los niveles de precios influenciarían el tipo de cambio y con ello las relaciones comerciales con EU como se muestra a continuación.

En la comparación de ambas economías, de una parte se destaca la estabilidad de precios de EU; en tanto que la economía mexicana experimentó fuertes presiones inflacionarias. La coincidencia de la apertura y la volatilidad cambiaria llevó a la cúspide inflacionaria en 1995. Y es a partir de 2001 que el comportamiento de los precios se alinea disminuyendo de manera importante la brecha previa (Gráfica 1). De otra parte, considerando la paridad del poder adquisitivo y observando que el nivel de precios en México durante todo el

¹ Las turbulencias monetarias de inicio de 2015 hasta marzo provocadas por la caída en el precio del petróleo llevaron el tipo de cambio a un nivel similar al de 2009 de más de 15 pesos por dólar, con lo cual se estimulan exportaciones pero al mismo tiempo encarecen las importaciones; y de prevalecer el segundo efecto ello pone en una encrucijada el modelo secundario exportador que se basa en la importación de bienes intermedios.

² El valor de la moneda está determinado centralmente por la productividad.

³ En Diciembre de 1994 las reservas eran 29 mil millones de dólares, que se redujeron a 6 mil millones en Enero de 1995.

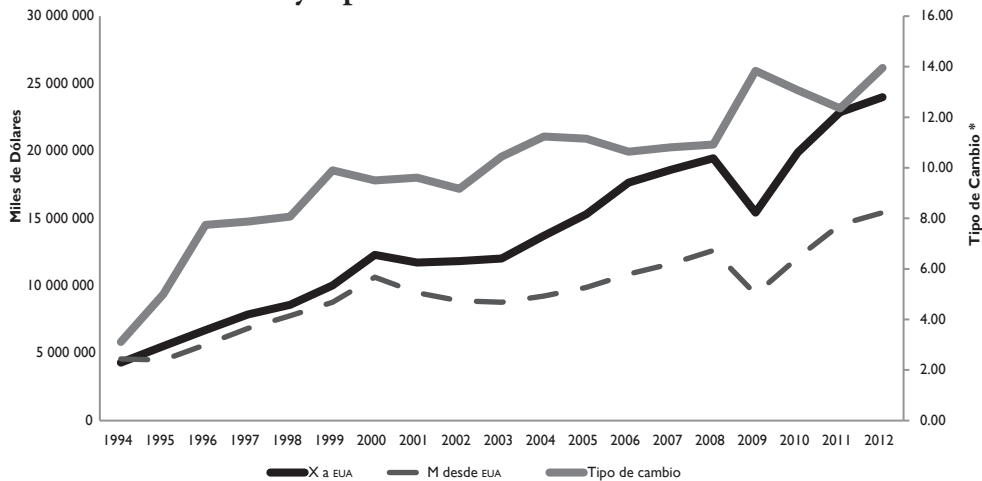
Gráfica I

Año	INPC México	INPC EUA
1990	30	5
1991	19	3
1992	12	3
1993	8	3
1994	7	3
1995	52	3
1996	28	3
1997	16	2
1998	19	2
1999	12	3
2000	8	3
2001	4	2
2002	6	2
2003	4	2
2004	5	3
2005	3	3
2006	4	3
2007	4	3
2008	7	0
2009	4	2
2010	5	2
2011	4	2
2012	4	2

De acuerdo a la depreciación del tipo de cambio en el periodo de estudio (1990-2013) se esperaría un aumento en las exportaciones debido a su abaratamiento y una posible reducción de las importaciones. Al respecto, de la Gráfica 2 se infieren dos resultados interesantes: el primero es que en la fase de alta turbulencia cambiaria (1995-1999), tanto exportaciones como importaciones tienen la misma tendencia y no hay una brecha significativa entre ambas; el segundo resultado es que la balanza parcial con EU siempre es positiva pero es con estabilidad y apreciación del tipo de cambio (2000-2008) que se abre la brecha de manera importante. Lo último contrasta con el hecho de que la balanza comercial total fue deficitaria, excepto tres años (1995-1997) que coinciden con la zona más álgida de la turbulencia cambiaria.⁴

52

Gráfica 2
Relación comercial México-Estados Unidos
y tipo de cambio-1994-2012



Elaboración Propia con base en datos de Banxico

El superávit comercial con EU va aunado a la concentración comercial con este país.⁵ Empero en este tenor debe señalarse que en el periodo 1994-2013 este indicador se redujo de 84 a 74%; mas en el periodo de alta turbulencia cambiaria (1995-2000) la tasa de crecimiento anual de las exportaciones netas fue en promedio de 22%, la cual en depreciación moderada se suavizó en 6.3%.⁶

En cuanto a las exportaciones manufactureras (Gráfica 3) se observa que el crecimiento no modificó su composición, únicamente incentivó el crecimiento de las industrias participantes. En efecto, si tomamos las tres ramas con mayor peso en las exportaciones manufactureras, que concentran 74% del total, se tiene que el sector más dinámico fue el de Productos metálicos, maquinaria y equipo.

⁵ El 80% de las exportaciones van hacia eu y éste provee 50% de las importaciones.

⁶ La fluctuación del tipo de cambio fue de 4% anual en el periodo 2000-2008.

Sin embargo, desde otro ángulo, al relacionar PIB, precios y exportaciones se tienen resultados mixtos. En efecto, en el periodo de estudio el año cismático fue 1995 con una devaluación de 55%, inflación de 52% y caída en el PIB de -6.2%; pero al mismo tiempo se dio un aumento en las exportaciones a Estados Unidos de 28%. En cambio las recesiones posteriores de los años 2001 y 2009 con PIB de -0.2 y -6% en cada caso, no tuvieron un fuerte impacto en el tipo de cambio ni en el nivel de precios, siendo para estos años la variación negativa en las exportaciones de -4.6 y -20.7%, respectivamente; la última caída pudiera atribuirse a la recesión de EU en ese momento. Dadas estas cifras tan disímolas, a continuación se hace una estimación del grado de influencia del producto de EU, así como del tipo de cambio en la balanza comercial considerando la evolución de estos indicadores de manera trimestral durante el periodo 1993-2012.

El análisis empírico

Se realizó una regresión lineal cuya variable dependiente corresponde al saldo de la balanza comercial entre EU y México (SBC), considerando como variables explicativas: el PIB Estadounidense (PIBEU), PIB Nacional (PIBMX) y Tipo de Cambio en su variación porcentual (TC). Para determinar que dichas series de tiempo sean estacionarias se realizó un test Dickey Fuller. Cuyos resultados mostraron la presencia de estacionariedad únicamente en la variable TC, por tanto el resto de las variables fueron utilizadas bajo la forma de primera diferencia siguiendo la estructura de regresión lineal:

$$SBC_{t-1} = \beta + PIBEU_{t-1} + PIBM X_{t-1} + TC$$

De lo anterior y una vez ejecutada la regresión se desprendieron problemas de correlación mismos que fueron corregidos con la utilización de un Autoregresor, por lo tanto la ecuación adquirió la siguiente forma:

$$SBC_{t-1} = \beta + PIBEU_{t-1} + PIBM X_{t-1} + TC + AR(1)$$

Obteniendo los siguientes resultados:

$$SBC_{t-1} = -37.8 - 2.7PIBEU_{t-1} + 3PIBM X_{t-1} + 2.3TC + [AR(1)=0.60]$$

Para fines de nuestro análisis, de una parte se observa una influencia negativa del producto de EU en el saldo de la balanza comercial; y de otra parte, el producto nacional muestra una relación positiva con él mismo, de lo cual puede inferirse que la tendencia a la exportación de bienes y servicios hacia EU se debilita frente a un fortalecimiento de esta economía, considerando que en procesos de mayor producción eu tiende a aumentar su volumen de exportaciones hacia su socio comercial México; y respecto al tipo de cambio se muestra cómo la depreciación del mismo permite un mayor volumen de exportaciones. De lo anterior, y tomando en cuenta que el PIB cayó en mayor proporción en México que en EU, se infiere que la economía nacional presenta una influencia mayor hacia las importaciones desde eu en comparación con sus exportaciones, por tanto en periodos de recesión se reduce el superávit de la balanza comercial con EU.

Y al analizar sólo la relación entre exportaciones y tipo de cambio para el periodo 1996-2012, se tiene que la elasticidad de las exportaciones respecto al tipo de cambio es de 5.35, denotando la alta sensibilidad entre estas variables (Cuadro 1). Sin embargo hay diferencias muy marcadas de acuerdo a subperiodos seleccionados; así en 1996-2000 la sensibilidad de las exportaciones es la más alta y disminuye en las recesiones de 2001 y 2008 respectivamente.

Cuadro I
México. Elasticidad Exportaciones-Tipo de cambio

	1995	1996-2000	2001-2008	2009	2010-2012	1996-2012
Elasticidad Exportaciones /Tipo de cambio	0.52	8.69	4.59	3.74	2.38	5.35

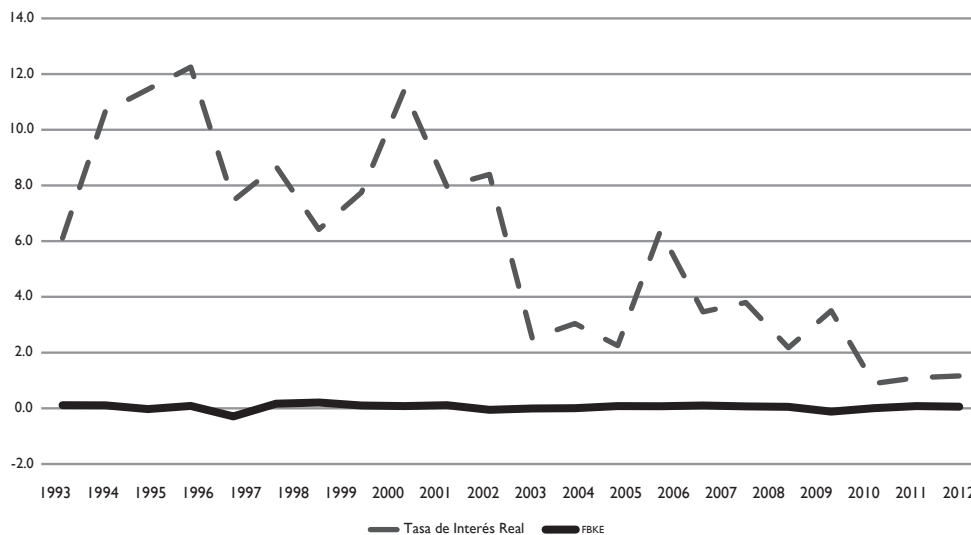
Se concluye que la influencia de la producción de ambas naciones en la balanza comercial es mayor que la propiciada por el tipo de cambio, lo que permite conservar una relación estrecha entre importaciones y exportaciones aún en periodos de alta turbulencia cambiaria, mismos que coinciden con recesiones donde la elasticidad del tipo de cambio disminuye; pero de acuerdo a los resultados empíricos, lo anterior se debe a la magnitud de la producción de EU misma que es mayor a la nacional y presiona hacia una mayor importación de sus productos, relación misma que genera inestabilidad cambiaria.

2. Tasa de interés real y la Formación Bruta de Capital Fijo

Si la apertura comercial y el TLC tienen un impacto positivo en la producción, ello debe reflejarse en la inversión, particularmente en aquella vinculada al sector externo. Usualmente la tasa de interés real y la inversión se relacionan de manera inversa, de tal forma que una baja consistente de la primera *-ceteris paribus-* debería estimular la segunda. Sin embargo se observa que a lo largo del periodo 1991–2012 la inversión, tomada como Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), es poco dinámica frente a la tasa de interés real (Gráfica 3), pudiendo concluir en este nivel de análisis que la variabilidad de la inversión en capital fijo no está relacionada de forma significativa con la tasa de interés real.

Gráfica 5

Variación porcentual PIB, FBKF y tasa de interés real, México 1991–2012



Elaboración propia con base en BIE-INEGI

El desempeño de la FBKF denota la falta de estímulo a la inversión directa en condiciones de economía abierta. Debido al comportamiento casi constante de FBKF se puede inferir que únicamente se ha pagado la depreciación de los bienes de capital habiendo una baja expansión de la planta productiva. Si bien las variaciones de la FBKF no presentan cambios significativos tras la apertura comercial, en cambio la composición de la misma acentúa una tendencia creciente hacia la importación de los bienes de capital (Gráfica 4), pues se

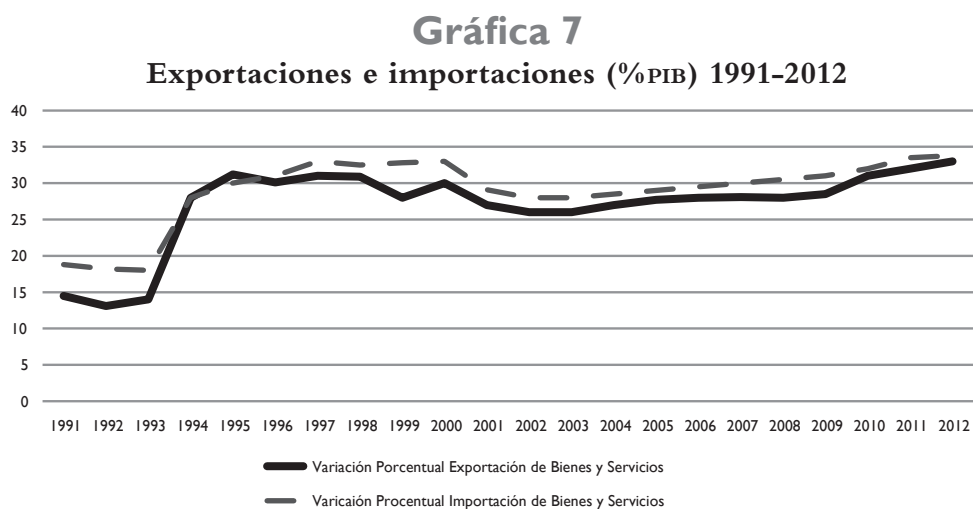
Gráfica 6

The graph illustrates the growth of machinery and equipment in Mexico over an 18-year period. National machinery and equipment (solid line) shows a steady increase from approximately 600,000 million pesos in 1994 to about 1,250,000 million pesos in 2012. Imported machinery and equipment (dashed line) shows a more volatile but generally higher growth, starting at around 800,000 million pesos in 1994 and reaching approximately 2,750,000 million pesos by 2012. Both categories show a significant dip in 1995 and a sharp increase starting around 2004.

Año	Maquinaria y equipo nacional (Millones de pesos)	Maquinaria y equipo importado (Millones de pesos)
1994	600,000	800,000
1995	450,000	500,000
1996	500,000	700,000
1997	650,000	1,050,000
1998	650,000	1,250,000
1999	700,000	1,450,000
2000	800,000	1,650,000
2001	750,000	1,500,000
2002	750,000	1,450,000
2003	750,000	1,500,000
2004	750,000	1,600,000
2005	950,000	1,900,000
2006	950,000	2,200,000
2007	1,000,000	2,350,000
2008	1,050,000	2,350,000
2009	850,000	2,150,000
2010	900,000	1,950,000
2011	1,200,000	2,400,000
2012	1,250,000	2,750,000

Elaboración propia con base en BIE - INEGI.

⁷ El tipo de cambio pasó de tres a seis pesos por dólar de finales de 1994 a 1995.



Elaboración propia con base en BIE-INEGI

El pobre desempeño de la inversión y la dependencia de la importación de capital fijo se dan *pari passu* con una aletargada evolución del producto nacional.⁸ Al respecto, Ros (2008) con antelación señala que ello se explica por la baja tasa de acumulación de capital físico. Cabe recordar que el énfasis en la economía de mercado plantea la mínima intervención del Estado. Y en el tema de inversión se asume que el posible hueco de la inversión pública lo cubriría la inversión privada (efecto sustitución); al respecto, la IED ha sido muy dinámica al pasar de 12 mil millones de dólares en 1991-1993 a 46 mil millones en 2003-2005, previo a la crisis; y situarse cerca de 50 mil millones en 2010-2012 (CNIE, 2013). En consecuencia, el bajo desempeño de la acumulación se explicaría más bien por la caída de la inversión pública (Cuadro 2).

Cuadro 2
Inversión Fija Bruta/PIB

	1980	2010
Total	18.9	21.2
Privada	11.8	16.4
Pública	7.1	4.8

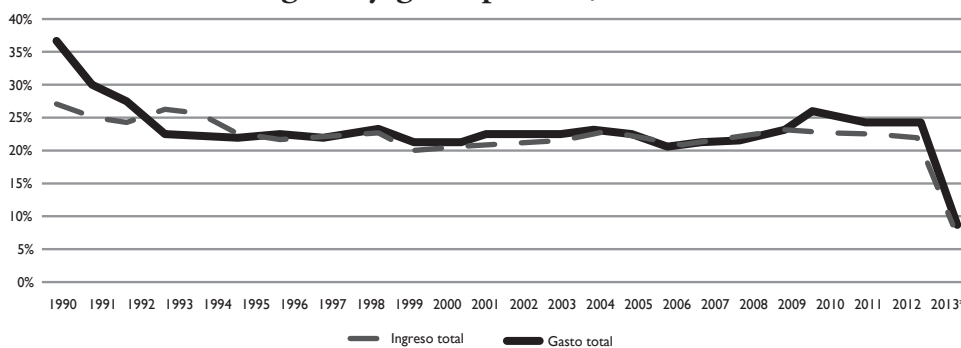
Fuente: CEPAL

⁸ En 1991-2012 la tasa de crecimiento del PIB fue de 2.8%.

la reprivatización de la banca comercial; también se implementó una reforma fiscal que pretendía la reducción de subsidios, precios y tarifas del sector público y el aumento de la base fiscal.

La reducción del déficit fue exitosa; no obstante dicha estabilidad se vio diezmada tras la fuerte fuga de capitales por diversos acontecimientos políticos y militares que llevó a la crisis cambiaria de finales de 1994 y que culminó con la crisis de 1995 con una inflación de 50%. El gasto público se incrementó como consecuencia del pago del servicio de deuda el cual fue compensado por el aumento en la tasa impositiva, conservando una tendencia al equilibrio presupuestal hasta los embates de la crisis del 2008 (Gráfica 7).

Gráfica 8
Ingreso y gasto público, % del PIB



Elaboración propia con base en BIE - INEGI.

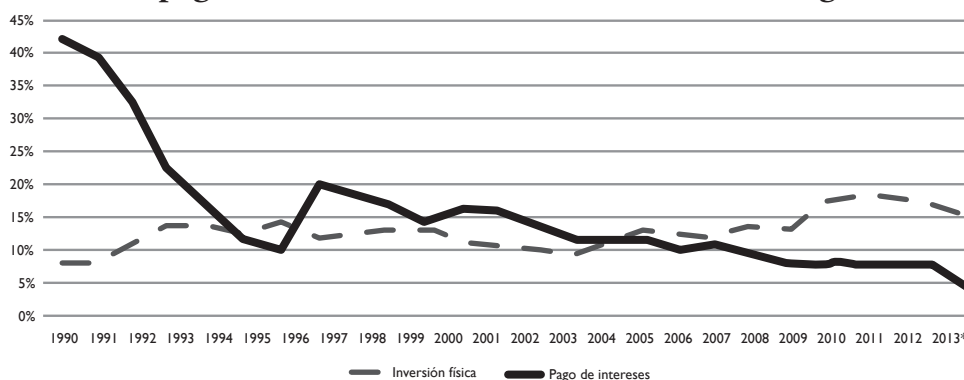
Las medidas antes mencionadas fueron eficientes para los efectos deseados; sin embargo, el aumento en la tasa impositiva, específicamente en el IVA durante el periodo 1995-2000, así como la reducción de gasto público, desincentivaron la inversión. Al analizar los ingresos tributarios se observa un incremento en los mismos a partir de 1996, presentando una tendencia ligeramente creciente en su conjunto (Cuadro 2).

Cuadro 2
Ingresos tributarios del gobierno federal en proporción del PIB

1990-1992	1993	1996	1999	2004-2009	2010-2012
13.60%	11.70%	10.30%	10.60%	10.70%	11.26%

Elaboración propia con base en BIE - INEGI.

En la misma línea de razonamiento, se encuentra que el pago de intereses e inversión física pública como parte del ingreso total avalan que durante el periodo de aumento a las tasas impositivas el gasto público fue más intensivo en servicio de deuda, misma que duró hasta el año 2004, y es a partir del año 2009 que la relación se invierte siendo la inversión física la de mayor magnitud respecto al ingreso (Gráfico 9). No obstante se acentúa por una reducción en el pago de intereses y no por un impulso significativo en ésta última.



En este inciso se ha encontrado que el éxito en la reducción del déficit impacta de forma negativa a la inversión privada, esta relación surge no tanto por el aumento en tasas impositivas sino más bien por la contracción del gasto público en sectores productivos. En Moreno y Ros (2010) se tiene una evidencia similar en cuanto a que el determinante próximo de la caída en la tasa de inversión total es explicada por la caída en la tasa de inversión pública. De

lo cual se desprende que un pobre desempeño de la acumulación va asociado con una balanza fiscal equilibrada.

Conclusiones

El análisis efectuado confirma que tras el proceso de apertura, se da una reestructuración lenta del aparato productivo, el cual se caracteriza por la existencia de un modelo dual de alto dinamismo en el sector exportador manufacturero el cual coexiste con el estancamiento del producto, evidenciando la ineficiencia de las políticas de apertura y de equilibrio fiscal, mismas que no convirtieron al comercio internacional en un motor de arrastre de la inversión interna.

De otra parte, el crecimiento de las exportaciones hacia EU tras la apertura es resultado de la flexibilización del tipo de cambio y tasas de interés variables, con una balanza comercial siempre positiva. El análisis empírico denota que en procesos recesivos la influencia del tipo de cambio disminuye acentuando una mayor influencia del PIB de EU en la balanza comercial en México; manteniendo una relación negativa la balanza comercial interna con respecto a EU y positiva con respecto al PIB nacional, relación misma que evidencia el alto grado de concentración conservado en la composición del sector externo, lo que lleva a la especialización de manufacturas de bajo valor agregado que no modifican su estructura en contraste a la intensificación de su crecimiento.

En efecto las tasas de interés variables cuya tendencia es decreciente, no han incidido positivamente en la FBKF, acentuando una baja expansión productiva la cual depende de la importación de bienes de capital. La evidencia empírica señala que en el caso de México no existe un proceso de desplazamiento de la inversión privada por medio de la pública, por el contrario los bajos niveles de inversión privada se derivan de la contracción del gasto público.

Por lo tanto el gasto público en México es capaz de estimular la inversión privada, sí y solo sí éste es usado en sectores productivos. De acuerdo al análisis realizado, se da una expansión del ingreso público por concepto de tributación por medio del aumento en IVA e ISR, mismo que fue utilizado en el pago de servicio de deuda, dicha distribución de recursos aunado a políticas de equilibrio fiscal derivaron en un impacto negativo en la inversión privada.

Bibliografía

Brown, Flor y Domínguez Lilia (2013), “La productividad, reto de la industria mexicana”, En *Comercio Exterior*, Vol. 63, Núm. 3, Mayo y Junio, México.

Caballero Urdiales, Emilio y López Gallardo (2012), “Gasto público, impuesto sobre la renta e inversión privada en México”. En *Investigación Económica*, Vol. 71, Núm. 280 Abril/Junio, México.

Capdevielle, Mario (2005), “Globalización, especialización y heterogeneidad estructural en México”. CEPAL.

Capdevielle, Mario (2007), “Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina”. En *Economía Informa*, UNAM, Núm. 345, Marzo-Abril, México.

Cordera, Rolando (2015), La “Gran Transformación” del Milagro Mexicano. A 20 años del TLCAN: de la adopción a la adaptación, Problemas del Desarrollo, 180 (46).

CNIE (2013), Comisión Nacional de Inversión Extranjera. “Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México”.

Fujii, Gerardo y Rosario Cervantes. (2013). “México: Valor agregado en las exportaciones manufactureras”. En *Revista CEPAL* 109, Abril.

Góngora Pérez, Juan Pablo (2012), “La formación bruta de capital fijo en México”. En *Comercio Exterior*, Vol. 62, Núm. 6, Noviembre-Diciembre. México.

Ibarra Puig, Vidal I. (2013), “Lecciones de la globalización: el caso de México, 1986-2008”. En *Comercio Exterior*, Vol. 63, Núm. 3, Mayo-Junio. México.

Kehoe, Timothy J. y Felipe Meza. (2013), “Crecimiento rápido seguido de estancamiento: México (1950-2010)”. En *Trimestre Económico*, Abril/Junio.

Loría, Eduardo (2009), “Sobre el lento crecimiento económico de México. Una explicación estructural”. En *Investigación Económica*, Vol. 68, Núm. 270, Octubre/Diciembre, México.

Morales, Josefina (2013), “La inversión extranjera directa en México 1980-2011, Samuel Lichtenstein, Xalapa, Universidad Veracruzana, Biblioteca, 2012”. En *Problemas del Desarrollo*, Vol. 44, Núm. 174, Julio/Septiembre. México

Ros, Jaime (2008), “La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982” en *El Trimestre Económico*. Vol. 75. Núm. 299, Julio-Septiembre. México.

Ruiz, Clemente (2015), Reestructuración productiva e integración. TLCAN 20 años después, Problemas del Desarrollo, 180 (46).

Secretaría de Economía (2012), “Análisis de la Competitividad de México, Cierre 2011”. México

WEF (2013), *World Economic Forum*, Davos Suiza.

Venturas y desventuras de las actuales integraciones latinoamericanas

Fortunes and misfortunes of current Latin American integration

Rodolfo Iván González Molina*

Resumen

Los procesos que en se han desarrollado en América Latina a partir de la década de los noventa y el primer lustro del presente siglo se han caracterizado por un saldo elevado de costos económicos para los países dicha región a partir de la configuración delo que se conoce como regionalismos abiertos; así mismo han sido variados lo impactos al desarrollo económico que se han desprendido por otra parte con la implementación de modelos de regionalismo posliberal. Dos escenarios que han servido de ruta para la conformación de la actual América Latina, han sido también el punto clave para comprender las estructuras económicas que la implantación de diversos modelos de integración han configurado y como consecuencia han evidenciado más desventajas que soluciones reales a los problemas económicos de la región y de cada uno de los países que la conforman. El presente trabajo hace un breve análisis de los principales programas producto de los procesos de integratorios que muestran los esfuerzos dirigidos a la atención del desarrollo económico en los países de América Latina.

Palabras clave:

- Integración económica
- Orden económico internacional
- Negociaciones comerciales

JEL: F15, F02, F13

Abstract

The processes that have been developed in Latin America since the nineties and the first half of this century have been characterized by a high balance of economic costs for countries that region from the configuration model is known as open regionalism; likewise the economic development impacts that have been shed on the other hand with the implementation of models of post-liberal regionalism have varied. Two scenarios have been the path for the formation of the current Latin America have also been the key point for understanding the economic structures that implementation of various models of integration have configured and as a result have shown more disadvantages than real solutions to problems economic from the region and each of the countries that form. This paper makes an analysis of the main integrating processes that show the efforts to attend of economic development in Latin America programs.

Keywords:

- Economic Integration
- International Economic Order
- Trade Negotiations

Introducción¹

La globalización y la crisis se manifiestan en América Latina mediante la configuración de por lo menos dos tipos de regionalismo. El objetivo de este ensayo consiste en demostrar por una parte, los altos costos que han implicado los regionalismos abiertos; y por otro lado, pretende señalar explícitamente, los impactos en el desarrollo económico de los regionalismos posliberales.

En primer lugar, se presentan los llamados nuevos regionalismos; después se realiza un balance de lo que se denominara como la “larga noche neoliberal” para América Latina. Posteriormente se analiza la oposición a los TLC “neoliberales”; es decir, los Tratados de Libre Comercio Posliberales (TLCPL). Se muestran también las políticas económicas que asumen actualmente los

¹ Este trabajo se efectuó con el apoyo de la DGAPA-UNAM, en mi año sabático realizado en el IHEAL de la Sorbonne Nouvelle París III.

* Profesor Titular “A” de T.C. de la Facultad de Economía UNAM.

Finalmente el presente ensayo concluye con un análisis del alto costo de las desventajas del TLCAN y los demás regionalismos abiertos; sintetizando éste análisis en las conclusiones, con algunas ideas que pueden ser alternativas para redefinir el crecimiento equilibrado y con equidad, que sólo se presenta con el desarrollo económico.

América Latina se caracterizó, en la década de los noventa y el primer lustro del presente siglo, por la euforia de implantar lo que muchos llamaron: “el regionalismo abierto” (De Lombaerde (2005), Garay (2006), Bouzas (2005), Devlin y Giordano (2004), Devlin. R, y Estevadeordal, A. (2001), Duran Lima y Maldonado (2005)). Los ejemplos más configurados de este tipo de regionalismo son: 1) el Mercosur, firmado en 1991 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay y, 2) el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), signado por Canadá, Estados Unidos y México en 1994.

Se había formado también La Comunidad Andina de Naciones (CAN), creada en 1988, antes llamado el Pacto Andino que data de 1969. La Unión de Naciones Suramericanas Unasur, que proviene de la Comunidad Suramericana de Naciones (2004); la Alianza Bolivariana para América Latina y el Caribe ALBA, antes llamada “Alternativa” (hasta el 24 de junio de 2009), formada en 2001 por Cuba y la República Bolivariana de Venezuela, se integraron

después Bolivia (2006), Nicaragua (2007), Honduras (2008); pero se retiró en 2010, después del golpe militar al presidente constitucional Manuel Celaya, y Ecuador (2009), también se han adherido varios pequeños países caribeños (Antigua y Barbuda, Dominica, S. Vicente y las Granadinas); el Tratado de Comercio de los Pueblos TCP (2006), propuesto por el presidente Evo Morales, como un agregado al ALBA, la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe Celac (2011), en donde participa la comunidad latinoamericana sin Canadá, ni Estados Unidos; la Alianza Pacífico (2011), firmada inicialmente entre México, Colombia, Perú y Chile, con dos socios observadores: Costa Rica y Panamá.

Naturalmente esta euforia por generar mayor apertura tiene que ver con el fracaso del viejo “patrón de acumulación” llamado Industrialización por sustitución de importaciones (ISI), el cual tuvo dos claras etapas: la que va de principios de siglo veinte, impulsado radicalmente por la crisis de los años treinta y, eclipsado posteriormente, por la segunda gran conflagración mundial y particularmente después de la revolución cubana (González, R.I. 1988, 2012, 2014); esta ISI eminentemente nacionalista, que alcanzaron muchos países de la región, tiene que ver con la producción de bienes de consumo. La segunda ISI a mediados de la década de los setenta, donde la producción de bienes de capital sólo la alcanzarán los países más grandes de la región Brasil y México, los demás hicieron los más grandes esfuerzos, pero se vieron limitados por la estrechez de sus mercados internos, los tipos de cambio sobrevaluados, los proteccionismos que favorecían a las inversiones extranjeras directas (IED), lo que naturalmente limitó la competencia en el ámbito internacional.

Por este motivo, los organismos internacionales de posguerra en particular la CEPAL, en 1959, plantearon la creación de un mercado común latinoamericano, con la finalidad de obtener la libre circulación, de bienes, servicios y los factores de la producción (trabajo y capital). De esta idea nace en 1960, de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), luego llamada la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, desde 1980), también el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y después el Pacto Andino. Esto era lo deseable, frente al déficit en cuenta corriente, el saldo negativo de la balanza comercial, por el deterioro de las exportaciones, el aumento de las importaciones y las galopantes inflaciones regionales (Bulmer Th., 1998).

La realidad de estos esfuerzos fue que la integración que se concebía como un instrumento de apoyo al modelo ISI, promovió una integración que, en los hechos, limitaba el comercio exterior, impedía resarcir el déficit, postergaba el cumplimiento de los acuerdos y la disminución de los aranceles del comercio

La integración se promovía fundamentalmente a través del comercio de mercancías, no se incluía el comercio de servicios, ni las compras gubernamentales, o la propiedad intelectual y la legislación nacional limitaban la inversión extranjera directa (IED); aunque se fomentaba la creación de empresas en sociedad con empresas multinacionales, se condicionaba la IED a porcentajes menores a 50% de la propiedad y se vigilaba remisión de utilidades. En síntesis, el “viejo regionalismo” se estructuró con una pesada burocracia, ineficiente y sin poder para la aplicación del marco jurídico en la resolución de controversias (Gutiérrez, A. 2012).

El fracaso de la segunda ISI, obligó a aceptar el financiamiento externo en el segundo lustro de la década de los setenta, condujo a la crisis de la deuda externa y obligó a la adopción de reformas económicas supervisadas y apoyadas financieramente por los organismos multilaterales (FMI, Banco Mundial, BID) y la banca privada internacional. Se le impusieron los ajustes de primera generación: la reducción del gasto público, las devaluaciones y el control de la inflación, para recuperar la liquidez y la puntualidad en los pagos del servicio de la deuda externa.

68

los países Latinoamericanos se incorporaron al GATT y firmaron los acuerdos de la Ronda de Uruguay del GATT (1994), que dio origen a la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Por su parte la CEPAL presentó su propuesta de “Transformación Productiva con Equidad” en la década de los noventa, en la cual sostenía que la apertura requería un tipo de cambio estable, además había que redimensionar los acuerdos de integración vigentes, respetar las asimetrías, e impulsar la inserción internacional de la región, favorecer la articulación productiva, las interacciones entre el sector público y privado y conseguir apoyo de la población (Gutiérrez, A. 2012).

Por otro lado, la necesidad de fomentar el comercio de los servicios, el deseo de crear un ambiente propicio para las empresas transnacionales de Estados Unidos en los temas de protección de inversiones y de propiedad intelectual, fueron los elementos de geopolítica y seguridad que sustentaron el cambio de la política exterior de Estados Unidos hacia el regionalismo latinoamericano (Hilaire y Yang, 2003, citados por Gutiérrez, A. 2012). Institucionalmente, en 1994, en la Cumbre de las Américas (Miami), se propuso un acuerdo de libre comercio para todo el continente americano, el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), fracasado en 2005.

México, por su lado, propuso un acuerdo de libre comercio a los países del norte, Estados Unidos y Canadá, en 1993; acuerdo que se firmará un año más tarde, configurando lo que algunos llamaron el regionalismo abierto (Duran Lima y Maldonado 2005; Gutiérrez, A. 2012). Este es el mejor ejemplo de integración entre países grandes con países pequeños y con asimetrías en los niveles de desarrollo. Lo mismo ocurre con el Plan Puebla Panamá, el Caricom y la Aleac, que se da entre países no necesariamente cercanos geográficamente.

El regionalismo abierto impulsa la liberación casi total de la vieja estructura arancelaria, en muchos países superiores a 40%, son reducidos a 15%, o menos. Naturalmente, se incluyen protocolos que exigen el cumplimiento de las normas de origen, la liberación del intercambio, no sólo incluye mercancías, también está el “comercio de servicios, la facilidad para el movimiento de factores de producción y la atracción de inversión extranjera directa, participación de empresas originarias de países socios en compras gubernamentales, propiedad intelectual, cumplimiento de normas laborales y ambientales y compromisos de fidelidad a la democracia y de respeto a los Derechos Humanos” (Gutiérrez, A., 2012, P.241). Con excepciones claras al respecto, que no se pueden dejar de señalar: los recientes golpes de Estado en Honduras a

El nuevo regionalismo impone el mercado como regulador y el sector privado como protagonista y por supuesto la disminución del papel del Estado como inversionista o promotor de políticas industriales. Se reduce la burocracia, no sólo nacional, sino también la encargada de regular la integración, se disminuye el papel del mercado interno y se privilegia el crecimiento por exportaciones. Se incluye un tratamiento especial y diferenciado a los países de menor desarrollo, esto usualmente se concreta a través del otorgamiento de plazos de desgravación más largos, algunas excepciones para productos considerados sensibles, creación de fondos de convergencia estructural y otras modalidades (Gutiérrez, A., 2012, P.241).

Muchos países latinoamericanos están entendiendo la gran desventura de haber remplazado la política por el mercado (Ferrer, A. 2013; Denis, J. 2013; Palazuelos, A., 2013; Patiño, R., 2013; Naviero de León 2013; García, Zamora. R, 2013; González R.I. 2012; Vidal, G., 2013, Gillen, A., 2013; Sunkel, O., y Infante, R., 2013), pues son conscientes del panorama actual de crisis sistémica del capitalismo, igualmente de que la lógica de funcionamiento continúa siendo la del capital financiero y las grandes corporaciones, hay una interminable recesión de la economía de Estados Unidos, de la Unión Europea y el mismo Japón. Obviamente, hay un remplazo de la locomotora mundial económica por los llamados países emergentes del sur, en particular por China. Todo esto, sin que haya cambiado la lógica del capitalismo, este se ha trastocado tanto, que los centros hegemónicos de posguerra, las instituciones financieras internacionales, como el mismo patrón de acumulación de posguerra, están en crisis.² Se presenta entonces un nuevo ciclo histórico mundial (Déniz, J., 2013), lo que genera incertidumbre con algunas nuevas tendencias y actores en la configuración de cambios en las relaciones multilaterales y las políticas de desarrollo económico.

70

Después de más de dos décadas de neoliberalismo, de la gran concentración de poder y de la riqueza, y ante el desproporcionado aumento de la corrupción, el desempleo, la informalidad laboral, la pobreza e indigencia, la inseguridad y el desastre ecológico del medio ambiente, algunos países de América Latina y el Caribe están construyendo alternativas de desarrollo diferentes a las que proponen los actuales centros de poder empresariales, financieros y políticos. Muchos países de América del Sur y el Caribe están priorizando el mercado interno y el papel del Estado para cambiar las asimetrías profundas de la distribución del ingreso, tanto con la promoción y el apoyo al financiamiento de complejos productivos industriales, como con la disminución de la pobreza, atención a la educación y la salud, en un contexto de desarrollo sustentable; lo que necesariamente, les permitirá una integración regional más adecuada.

Conscientes de la crisis y sus altos costos económicos y sociales, se promueve por lo tanto, un regionalismo posliberal o Tratado de Libre Comercio Posliberal (TLCPL), que centra su atención en temas de desarrollo y de equidad (Da Motta Veiga y Rios, 2007:28, citado por Gutiérrez, A., 2012); recuperan el papel del Estado como promotor del desarrollo económico territorial y el énfasis en el mercado interno. De acuerdo con Sanahuja (2010:95-96), se promueve la agenda de desarrollo territorial impulsada y dirigida por los Estados, mientras que se reduce y legisla el rol de la empresa privada, se apartan de las políticas del Consenso de Washington y el regionalismo abierto. Se colocan en primer plano los temas sociales, las asimetrías, la construcción y el desarrollo conjunto de proyectos de infraestructura, de seguridad y energía. Se promueven la creación de Instituciones de políticas supranacionales. Se privilegia la integración sur-sur en aspectos no sólo económicos, sino que también se incluyen los Derechos Humanos, la paz y seguridad regional.

Tanto la globalización, como los ajustes de primera y segunda generación, garantizaron en los países de América Latina la necesidad de mantener un equilibrio macroeconómico, que difícilmente permitiría volver a lo que fue el antiguo regionalismo y menos al estructuralismo de la ISI.

Entre los países que encabezan los TLCPL están los que conforman la ALBA, el TCP, en primer lugar; los que están integrados en el Mercosur, la Unasur y algunos de los que integran la Celac. Por estas razones, se resumirán solamente los cambios más relevantes en las políticas económicas y sociales de estas integraciones, con toda la intención de hacer explícitas, lo que aquí se denominan las “venturas” de estas integraciones. Para este propósito, no se mostraran las estadísticas que señalan el incremento de las exportaciones in-



trarregionales (Quenan, C., 2001; Machinea, 2010; González, R.I., 2012), que fue una tendencia en la última década del siglo pasado en los países de la CAN, el Mercosur y el MCCA; sólo se mencionaran de manera sintética los datos de población, extensión territorial, o PIB de cada uno de los países que configuran estas integraciones (Déniz, J., 2013).

El trabajo pretende hacer mayor énfasis en las políticas sociales implantadas de manera regional y caracterizar lo que hoy se conoce como: la economía popular y solidaria, los proyectos productivos participativos, el desarrollo económico territorial a través de complejos industriales productivos, la organización de economías duales, el nuevo “patrón de desarrollo” (como una construcción colectiva que se aleja del Modelo Primario Exportador), y la segmentación de las economías en por lo menos dos sectores: el estratégico de carácter estatal (vinculado a las integraciones y el mercado mundial), y otro que tiene que ver con la permanencia de diferentes formas de propiedad y trabajo, vinculado al mercado interno (fundamentalmente, salvo algunas excepciones) y con la gran preocupación de superar los viejos rezagos de pobreza y concentración del ingreso.

V. Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe-Tratado de Comercio de los Pueblos

Los ocho países que actualmente componen el ALBA tienen un PIB aproximado a los 697.37 mil millones de dólares según datos del Banco Mundial para el año 2013. El 62.85% del PIB es de la República Bolivariana de Venezuela (438.3 mmdd), a Cuba le corresponde el 17.9% (125.5 mmdd), Ecuador 12.9% (90.02 mmdd) y Bolivia 4.3% (30.6 mmdd), el resto lo comparten Nicaragua con 1.6% (11.26 mmdd), con las otras pequeñas islas del Caribe (Antigua y Barbura con 0.2% (1734 mdd), Dominica con 0.1% (473.2 mdd) y S. Vicente y las Granadinas con 0.15% (725.6 mdd), con una población de 74 millones 951 mil habitantes (jóvenes en más de 60%) y, abundantes recursos naturales, grandes extensiones de tierras cultivables y una excelente biodiversidad.

El ALBA cuenta con las mayores reservas de petróleo de América y actualmente es la octava productora mundial, tiene las mayores reservas de gas natural y de litio, enormes reservas de aluminio, cobre, coltrán, hierro, níquel y oro. Son grandes productores de azúcar, banano, cacao, café, quinua y soya.

El ALBA y el Tratado de Comercio de los Pueblos no es de “libre comercio”, es un tratado que centra el comercio en “ventajas cooperativas” entre sus integrantes para así disminuir las asimetrías que aún existen entre ellos.

Estas naciones se integran por medio de los Proyectos Gran Nacionales (PGN) y las Empresas Gran Nacionales (EGN). Los primeros se fundamentan en “los principios de solidaridad, reciprocidad, transferencia tecnológica, aprovechamiento de las ventajas de cada país, ahorro de recursos, y además incluyen convenios crediticios para facilitar los pagos y los cobros. Una de estas EGN es Petrocaribe, que asiste de petróleo a las islas del Caribe a cambio productos de la agricultura tropical (...) Los PGN son los que materializan los procesos de integración, abarcan desde lo económico, industrial, científico, social, cultural y político” (Déniz J. 2013). Las “EGN, son las grandes empresas opuestas a la concepción de la Empresas Multinacionales porque, como afirma Déniz (2013), se orientan a la producción de bienes y servicios para satisfacer necesidades humanas, rompiendo la lógica de la ganancia y la acumulación de capital. (...) Las EGN son la expresión de encadenamientos productivos que permiten establecer capacidades estructurales conjuntas de redes de producción, distribución y comercialización” (Déniz J., 2013, P 277).

Entre los PGN destaca el Banco del ALBA, que se crea en Caracas el 26 de enero de 2008, fundamental para el financiamiento de los más diversos programas propuestos, tales como: alfabetización regional, infraestructura, minería, industria, medio ambiente, telecomunicaciones, ciencia y tecnología, turismo, comercio justo, alimentación, salud y cultura. El Banco del ALBA surge antes del Banco del Sur, firmado por los países que integran el Mercosur el 9 de diciembre de 2007.

El SUCRE (Sistema Unitario de Compensación Regional) se configura como la primera expresión monetaria común, para los países del ALBA, el 26 de noviembre de 2009 se acordó la configuración de una zona monetaria regional con la introducción de la Unidad de Cuenta Común llamada sucre (con minúsculas para diferenciarlo de cualquier otro Sistema de Unidad Monetaria, que se escribe con mayúsculas). Se crean instituciones monetarias como la Cámara Central de Compensación de Pagos, Consejo Monetario Regional del SUCRE y el Fondo de Estabilización, Reserva y Desarrollo y se firma el Tratado constitutivo del SUCRE, el 16 de octubre de 2009, que entró en vigor el 27 de enero de 2010.

En principio esta moneda será virtual, no habrá emisión física y se utilizará para compensar los intercambios comerciales y servirá como medio de cambio entre los bancos centrales de los países. Su tipo de cambio está basado en una canasta de monedas de los países participantes de ALBA, se espera que los intercambios comerciales, que sustituirán el dólar por el sucre entre los países

Los países que integran el ALBA están convencidos de que el desarrollo no proviene exclusivamente del sector externo, por eso retoman el papel del Estado como promotor de la industrialización y valoran el mercado interno no excluyen el papel de la Inversión Extranjera Directa, pero la condicionan a que respete las leyes, reinvierta las utilidades y resuelva sus controversias con el Estado lo mismo que cualquier inversionista nacional. Fomentan también la asociación de empresas estatales con las inversiones de los países integrantes del ALBA en la EGN, hacen explícita en una serie de principios, firmados en los artículos de la integración, la protección de los derechos de los trabajadores y de los pueblos indígenas, el respeto a la Madre Tierra, la necesidad de favorecer a las comunidades, comunas, cooperativas, empresas de producción social, pequeñas y medianas empresas, el desarrollo con respeto a la soberanía nacional, la seguridad alimentaria, el respeto a la vida, la libre movilidad de las personas como un Derecho Humano, la integración energética y la socialización del conocimiento.

También, este país, el más grande del ALBA, ha desarrollado e incrementado la producción agropecuaria, regularizando tierras cultivables, aumentando la superficie cultivada e incrementando en consecuencia el consumo de alimentos y el empleo en el campo. Los efectos del proceso bolivariano se han sentido en el incremento del empleo y la disminución de la informalidad, pues de 15% de desempleo en el último año del siglo pasado, se redujo a menos del 8% en el año 2011, para la misma época del siglo pasado más de 50% de la población económicamente activa estaba en la informalidad, en el 2011 es menos de 43%. No obstante de que buena parte de la población ocupada en el sector formal, también ejerce alguna actividad en la informalidad para incrementar sus ingresos.

El salario mínimo, que es uno de los más altos de América Latina, desde el año 2011, ha estado por encima del valor de la canasta básica alimentaria. La inflación, que puede ser la más alta del subcontinente, en el siglo pasado llegó a 103% (1996), actualmente se sitúa alrededor de 40.6% (2013). La aten-

ción a la salud pública expresa en la Misión Barrio Adentro, con una amplia cobertura en el territorio venezolano, con atención y medicinas gratuitas, con médicos viviendo en las propias comunidades. En este aspecto sanitario, se ve la ventura particular de la integración del ALBA, con la participación de médicos cubanos a cambio de petróleo para la Isla, de acuerdo a los requerimientos nacionales de cada uno de los miembros de esta integración.

En cuanto a la educación, también puede notarse que se han dejado sentir los cambios, con un aumento sensible en la matrícula en todos los niveles, en cuanto a la primaria que a principios de siglo no superaba 80%, en la primera década presente siglo alcanzó 90%, en la matrícula universitaria, actualmente cubre 100%, representando la quinta tasa universitaria mundial y, hay que señalarlo, las mujeres representan más de 60% de esta matrícula.

En el caso de Bolivia, es donde más se presentan casos de “procesos económicos participativos”, surgidos desde abajo, como nuevos procesos articulados desde lo municipal, con comunidades campesinas, pueblos indígenas, cooperativas de productores, movimientos sociales, asociaciones civiles, políticas y juntas vecinales. Este proceso participativo se ha legislado en el Plan Nacional de Desarrollo “Bolivia digna, soberana, productiva y democrática para Vivir Bien” de 2007 y en la nueva Constitución Política del Estado, de 2009.

Como bien lo sintetiza Naviero, O de L. (2013, P 293): “Tanto el Plan como la Constitución definen una organización económica dual. Por un lado, se definen los recursos estratégicos, destinados a la exportación y, por tanto, fuentes de divisas y excedente general de la economía del país, en manos del Estado boliviano. Por otro, se caracteriza la llamada “economía productiva”, enmarcada en criterios sectoriales (cadenas de valor) y territoriales (desarrollo local), cuya función es fortalecer el tejido productivo, generar empleo, añadir valor a los productos y, en definitiva, crear la base material del “vivir bien” o “buen vivir”.

Primero, por medio de los “Diálogos Sociales” (realizados en 1997, 2000, 2002 y 2003), se ha llevado a cabo un acercamiento del pueblo en general al Estado; estos Diálogos buscaron reunir a líderes sociales y políticos para recoger las demandas más urgentes para construir una Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza, que se recogieron en tres aspectos: económico, social y político; con el apoyo internacional, se implantaron con la colaboración municipal, departamental y nacional.

Después, con el nuevo liderazgo de un indígena de la etnia aymara, Evo Morales (2006), se elabora el Plan Nacional de Desarrollo “Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática para Vivir Bien 2006-2011”. En este

El Estado, en esta concepción popular y solidaria, debe participar en el sistema de fijación de precios, sistema fiscal y tributario, inversión y consumo,

soberanía alimentaria e energética, debe utilizar la estructura financiera para que el ahorro financie los ciclos de producción y reproducción colectiva de los territorios. Es función del Estado desarrollar y reorientar todo el sistema de ciencia y tecnología.

Finalmente, en cuanto a la integración regional, reducen la dependencia de los socios tradicionales e incrementan de manera novedosa tanto sus relaciones con el ALBA, el Mercosur, la Celac y la Unasur, como con nuevos mercados tales como los actuales integrantes del BRICS (Rusia, Brasil, India, China y Sudáfrica). Más aún, refuerzan sus posiciones soberanas con la expulsión de las tropas estadounidenses, con el cierre de la Base de Manta y el rechazo a los TLC neoliberales, o “regionalismo abierto”. (Patiño, R., 2013).

VI. Mercado Común del Sur y la Unasur

Autores como Valentina Delich, Juliana Peixoto (2010), consideran que en América Latina se está reconfigurando una integración de acuerdo a dos modelos: las autoras dicen que el primer modelo de integración sigue la línea del Pacífico y el otro que se orienta hacia el Atlántico. El proyecto del Pacífico va de México a Chile, pasando por Perú y Colombia que son los países que han establecido acuerdos con los Estados Unidos y tienen interés en profundizar su relación con Asia. El otro modelo consiste en el proyecto atlántico, que tiene como modelo el Mercosur que está organizado en torno al eje Brasil-Argentina y sigue reflejando aún hoy la ambigüedad de su creación: crear un mercado común que requiere reglas comunes y asegurar la coordinación macroeconómica con instituciones intergubernamentales (Valladao, 2006, citado por Delich., y Peixoto).

Sin embargo, podría afirmarse que no hay tal división: atlántico versus pacífico. En todo caso hay dos integraciones diferentes: la neoliberal, abierta, patrocinada por Estados Unidos, y la posliberal, promovida por el Mercosur y el ALBA en América del sur y el Caribe (González, R.I., 2012). También la integración que se lleva a cabo, en mayo de 2008, en la ciudad de Brasilia, con la Comunidad Sudamericana que dio lugar a la Unión de Naciones del Sur (Unasur), espacio integrado en lo político, social, cultural, económico financiero, ambiental y en la infraestructura Suramericana. Una instancia que integra todo el subcontinente, y entre cuyos objetivos figura el desarrollo económico (territorial), con la ventura de retomar el papel del Estado como su promotor; además, Unasur enfatiza en el rol del mercado interno, para resolver los rezagos de empleo, distribución y concentración del ingreso.

Obviamente, el CDS hace obsoleto e inoperante al Tratado Interamericano de Defensa (TIAR), que ya lo era desde la desafortunada guerra de las Malvinas. Lo mismo se puede decir de los Tratados de Libre Comercio “neoliberales”, o “regionalismos abiertos”, que son una profunda desventura y atentan contra la seguridad de América Latina, en la medida que no incorporan valor agregado a los recursos estratégicos naturales que actualmente son el grueso de las exportaciones regionales.³

Otra de las venturas del Mercosur y la Unasur, tiene que ver con el desarrollo de infraestructura regional a partir de la Iniciativa de Integración Regional Suramericana (IIRSA), esta propuesta que parte del Mercosur, se proyecta en un sistema de líneas de construcción de infraestructura regional, vial, fluvial e hidrovías: uno de ellos lo constituye el sistema fluvial Paraná-Tieté, tiene de largo 6.900 km e integra una parte del Paraguay, el noreste de Argentina, Bolivia meridional y el sureste brasileño. Otra hidrovía es la de Paraguay-Paraná, que ya existe el cual permite reducir de 36 a 10 días el trayecto desde Bolivia hasta el Atlántico; solamente la porción brasileña es operacional: une sobre 1.600 km Sao Paulo a Iguazú (Desse & Dupuy., 2008, pp 182-183; González, R.I., 2012). Brasil ha tratado de avanzar hasta el océano Pacífico, al prolongar las vías transamazónicas hasta Perú y Bolivia.

Las construcciones de carreteras transandinas unirían partes apartadas y olvidadas de Perú, Bolivia y Colombia. La carretera interoceánica que une el estado brasileño de Rondonia con el departamento boliviano del Beni, constituyen los ejes andino y amazónico. Finalmente está la modernización de la vía carretera que une Argentina y Chile a través de la cordillera de los Andes. La financiación de los proyectos es pública y privada con participación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de la Corporación Andina de Fomento (CAF), del Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata (FONPLATA) y algunos grandes bancos brasileños.⁴

³ Véase al respecto la entrevista a Alfredo Forti, director del Centro de Estudios Estratégicos de defensa de Unasur, www.cronicon.net/páginas/edicanter/Ediciones101/nota01htm.

El CDS tuvo un fuerte protagonismo en el año 2009, a raíz de la instalación de siete bases militares estadounidenses en territorio Colombiano. Recibió duras críticas de Bolivia, Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela, El CDS hizo firmar a Colombia un documento en el que se compromete a que dichas bases sólo podrán actuar en su territorio.

⁴ En cuanto a este punto de IIRSA, hay que señalar una desventura del “regionalismo abierto” de Alianza Pacífico, tiene que ver con el tren bioceánico que negocia unilateralmente Perú con China, el cual Bolivia presiona para que pase por su país, pues aseguran los bolivianos que es más corto el trayecto y menos costoso; además les permitiría tanto una salida al Atlántico, como una menor dependencia de los puertos chilenos, por donde se canaliza buena parte del comercio marítimo del país andino.

Desde su relanzamiento el Mercosur se ha propuesto tres grandes tareas, definidas actualmente como: el Mercosur comercial, Mercosur político y el Mercosur social. El primer Mercosur tiene como tarea fundamental la reducción de las asimetrías, impulsando básicamente pordos socios menores:

Paraguay y Uruguay. El segundo Mercosur se propone el respeto de la democracia, como principio fundamental de la integración, la libertad de movilidad y residencia de las personas, el derecho al trabajo, el combate a la pobreza y el desarrollo con equidad. El tercer Mercosur, el social, trabaja por el respeto de los Derechos Humanos, la cultura, la equidad de género y la protección del medio ambiente, con la participación de las organizaciones de la sociedad civil, movimientos sociales y partidos políticos, entre otros (Peixoto y Deciancio, 2010).

El “ParlaSur”, que también formaría parte del tercer Mercosur, se inauguró en año 2007 y, en esta primera fase, sus representantes fueron escogidos por los parlamentos nacionales. Es un propósito del Mercosur social el que sus representantes sean producto del voto secreto de cada uno de los socios de la integración (desde el próximo año 2015). Finalmente, la otra institución del bloque, consiste en el “Observatorio de la Democracia del Mercosur”, la cual realizar un seguimiento de los procesos electorales de la región (Peixoto y Deciancio, 2010).

No obstante, de estas venturas de este bloque de TLCPL, el Mercosur no pudo dirimir las diferencias graves que confrontaron a Argentina y Uruguay por la planta de Botnia y que se fue hasta la Corte Internacional de Justicia. Por eso, después se crearon distintos mecanismos bilaterales, o la permanencia del diálogo periódico de alto nivel entre Argentina y Brasil, para zanjar otras diferencias entre Argentina y Brasil.

La prosperidad e impacto en el desarrollo económico del Mercosur,⁵ como de cualquier otro bloque de TLCPL, tiene que ver tanto con la forma como se inserte en el sistema global y la posibilidad de construir estructuras productivas y organizaciones sociales capaces de asimilar el conocimiento, innovar e impulsar los procesos de acumulación internos. “Hay que pensar globalmente y actuar localmente”.⁶ Cuanto más sólida es la “densidad nacional”⁷ de los países, sostiene A. Ferrer (2013), más eficaz es el Estado en la promoción del desarrollo.

⁵ En esta integración es necesario dejar clara la importancia bilateral de Argentina-Brasil, pues entre los dos países tienen 95% del PIB sub-regional, lo que los constituye en el motor fundamental de la integración del Mercosur; de la Inversión Extranjera Directa en el Mercosur, los dos países acaparan más del 90% y lo mismo ocurre con el intercambio comercial.

⁶ Véase Boiser, S. (2005, agosto) hay espacio para el desarrollo local en la globalización. Revista CEPAL, 86

⁷ El concepto de densidad nacional, tiene que ver con la calidad de los liderazgos, la estabilidad institucional y el pensamiento crítico.

VII. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Los países que no asumen los TLCPL y que se mantienen en los “regionalismos abiertos” y además continúan firmando de TLC’s extra-regionales con Estados Unidos, la Unión Europea, Asia y otros países se encuentran: Colombia, Chile, México, Perú y en general los países que conforman el MCCA. Aunque, en esta integración centroamericana, debe tenerse en cuenta la volubilidad de Nicaragua que, no obstante de integrar el TLC con el MCCA y República Dominicana (Cafta y RD) y Estados Unidos, se ha adherido al ALBA.

En cuanto al TLCAN, la gran desventura consiste en la profunda dependencia de su relación externa con Estados Unidos: El comercio se ha profundizado con los estadounidenses al grado de llegar a 90% del total, mientras que Canadá apenas si llega a 3%. El mismo comportamiento se presenta en la IED, con una participación de alrededor de 70% de Estados Unidos y sólo 2.5% desde Canadá. De manera que, más que una integración trilateral, lo que se ha logrado son dos bilateralismos (Estados Unidos-Canadá y Estados Unidos-México) (Correa, M.A., 2012).

El crecimiento del comercio con Estados Unidos se ha dado en un contexto de total apoyo a las empresas extranjeras amparadas por la negociación del capítulo XI del TLCAN, que da amplio margen de establecimiento a las empresas de los tres países, en condiciones de total asimetría con México. Incluso otorga a las empresas la capacidad de demandar al Estado cuando algunas de las disposiciones de política fiscal, ambiental o social reducen la utilidad de las mismas. México ha recibido 15 demandas, de las cuales 2 fallos en contra y las otras se encuentran en proceso (Correa, M.A., 2009).

El TLCAN, si bien es un TLC signado por el Congreso mexicano, implícita y explícitamente es un acuerdo que expresa la estrategia de comercio e inversión de los empresarios, tal y como se puede ver en las negociaciones pos TLCAN, en el seno de la Alianza de Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN), desde 2005, en la cual es el Consejo de Competitividad de América del Norte el que negocia abalado por el TLCAN, e informa a las Secretarías de Estado, a sus pares en los tres países (es decir, a cada uno de sus Ministros de Economía, Gobernación y Relaciones Exteriores, los que sólo reciben el informe de lo que el Consejo de Competitividad de América del Norte ha resuelto (Correa, M.A., 2009).

La negociación de la ASPAN, después del ataque a las Torres Gemelas, tiene como objetivo, según declaraciones del presidente Bush de Estados Unidos en 2005 “la protección de las fronteras y avanzar en medidas coordinadas sin

Con la privatización de la empresas estatales, el incremento de la Inversión Extranjera Directa (principalmente especulativa, en la bolsa de valores y ma-

⁸ Las maquiladoras constituyen un modelo de desarrollo económico ligado a los salarios más bajos del mundo para atraer inversiones de corporaciones multinacionales que producen para mercados externos, no internos. Los trabajadores con bajos salarios no pueden comprar productos “competitivos a nivel internacional”. No se ha visto que los estándares de vida de los trabajadores mexicanos hayan mejorado gracias a esta estrategia de desarrollo económico” (Steve Beckman, United Auto Workers Association, citado en Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, 1990, págs.1–23). (Dussel, P. E., y Gallagher, K.P., 2013).

cional se ha ido disminuyendo: 3.57% en 2000; 3.55 en 2006 y 3.39 en 2011. El precio de la canasta básica aumentó 257%, en los veinte años del TLCAN.

Esta situación de abandono del campo, afirma la prensa mexicana, “permitió que el crimen organizado entrara desde los años 90 ocupando los vacíos que dejó el Estado al retirarse como financiador, comprador, inversionista, regulador y promotor de la economía rural. Emprendió la explotación ilegal de recursos naturales, como es el caso de los bosques de Chihuahua y Michoacán, diversificó sus acciones más allá de la venta de estupefacientes: robo de maquinaria y equipo; despojo de la nómina a quienes contratan trabajadores agrícolas y extorsionó a productores y comerciantes.”

Se asiste a una devastación medioambiental que está terminando con los recursos naturales por el abuso de los agroquímicos. Se están sobreexplotando los mantos acuíferos. En pocas palabras, de los 196 millones de hectáreas con que cuenta México, 64% están degradadas por la erosión hídrica y eólica. “La OCDE, en el mes de enero de 2014, señaló que México es el país de esa organización que más pierde bosques, con una devastación de 155 mil hectáreas de vegetación tan sólo entre 2005 y 2010”.¹⁰

México es el único país de América Latina en donde aumentó la pobreza, 60.6 millones de mexicanos que viven bajo la línea mínima de bienestar, lo afirma Alicia Bárcenas, Secretaria ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), en el *Panorama social de América Latina y el Caribe del 2013*. De once países de la región, la pobreza bajó en seis; Venezuela fue donde más cayó.

Paradójicamente, el Secretario de Estado Norteamericano John Kerry elogió el desarrollo económico y democrático de las Américas como la relación de “iguales” entre Estados Unidos y los países del hemisferio: “Celebro, dice el Secretario, que el crecimiento económico de América Latina es nutrido por políticas sanas, programas sociales innovadores y mayor comercio e inversión internacional” falta la cita. Señaló que el comercio de Estados Unidos hacia la región se ha triplicado en la última década y vinculó eso con que 73 millones de latinoamericanos han salido de la pobreza. Sin embargo no se sabe cuáles son las fuentes estadísticas en las que él se basa para hacer estas afirmaciones.

Lo que sí es conocido es que los beneficiarios del TLCAN son básicamente 500 empresas en las que se concentran el 70 por ciento de las exportaciones manufactureras mexicanas. También se sabe que los multimillonarios elevaron su riqueza en 524 mil millones de dólares en el 2013, equivale a poco

¹⁰ Véase los periódicos: *La Jornada*, *Excélsior*, *El Universal* y *Reforma*, de los meses de enero y febrero del 2014. “20 años de TLCAN”.

VIII. Los demás Regionalismos Abiertos

En cuanto al PPP, que pretendía crear un corredor comercial, desde su inauguración (2001), con los nueve estados del sur de México y las siete repúblicas centroamericanas (González, R.I., 2012), se ha convertido en un verdadero plan de seguridad para Estados Unidos (García Zamora, R., 2013) y está logrando básicamente desarrollar la infraestructura necesaria para detener las corrientes migratorias centroamericanas hacia los Estados Unidos, así como aproximar la producción de hidrocarburos y el producto de las maquilas a los grandes mercados del TLCAN.

La actual inseguridad que se vive en Centroamérica y en especial en Honduras, ha provocado una emigración de menores de edad, sin acompañantes hacia Estados Unidos, entre el 2013 y 2014 alcanzaban más de 55 000 niños. Ellos se mueven a través del territorio mexicano por un tren llamado “la bestia”, muchos se caen y sufren mutilaciones o mueren, existe todo tipo de delincuencia organizada responsable de abusar de estos migrantes. Se ha comprobado maltratos, esclavitud, enrolamiento en el narcotráfico, abuso sexual, violaciones o las masacres que se han detectado últimamente, por el hallazgo de las fosas comunes, en muchos Estados del sur mexicano.

En 1994, año en que firma el TLCAN y se prometía a México entrar a formar parte de los países desarrollados y por supuesto la “posmodernidad”, surge el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), como una gran respuesta de la presencia indígena del sur de México; paradójicamente como un llamado al mundo de la profunda discriminación y atraso económico y social en que viven estas comunidades indígenas. Sin embargo, como una desventura para todo el sureste mexicano y el istmo centroamericano, el PPP ha provocado el abandono de las tierras de muchas comunidades campesinas e indígenas, lo que ha significado la modernización y ampliación de carreteras,

puertos y aeropuertos, hasta llegar a convertir en una real opción el istmo centroamericano, al canal de Panamá (con carreteras transístmicas).

Uno de los regionalismos más golpeados puede ser la CAN. Primero con la salida de la República Bolivariana de Venezuela en 2006 y la ya señalada creación del ALBA,¹¹ en donde obviamente no están los antiguos socios de la CAN, a excepción de Ecuador. Segundo por la preocupación de generar un bloque contra el Mercosur, encabezado por México y seguido por Colombia, Chile y Perú (tres de los antiguos socios de la CAN), el TLC llamado “Alianza Pacífico”.

Este acuerdo es más político que económico, pues México, en primer lugar, tiene un comercio muy reducido con estos países suramericanos, su inserción en el TLCAN absorbe más del 85 por ciento de su comercio exterior; en segundo lugar, la libre movilidad de población es sólo para turistas y comerciantes, no para trabajadores o profesionales con intenciones de radicarse en el país. Si no hay suficientes empleos para más de 8 millones de jóvenes mexicanos excluidos y donde existe una pobreza de más de 50 millones (García Zamora, R., 2013), menos habrá oportunidades para extranjeros suramericanos. En tercer lugar, los aranceles comunes del TLCAN imposibilitan la correspondencia con aranceles externos cero de muchos países suramericanos; en cuarto lugar, la CAN que parecía la mejor integración suramericana, por su alto grado de institucionalización (Quenan, C., 2001) y que prometía un mercado libre para el 2005 (Quenan, C., 2001; Peixoto y Deciancio, 2010) quedó en sólo buenos deseos de las reuniones de políticos de turno.

La CAN, con un Consejo Presidencial Andino, un Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores, una Secretaría General de la Comunidad Andina, un Tribunal de Justicia, un Parlamento Andino, una Cooperación Andina de Fomento, un Consejo Consultivo Empresarial y hasta una Universidad llamada Simón Bolívar, quedó todo en el papel. Lo que actualmente funciona son los TLC bilaterales de estos países con Estados Unidos, o los bilaterales entre ellos u otros países o bloque de la región.

Por estas razones la Alianza Pacífico (AP) busca un acercamiento al Mercosur (25 de noviembre 2014), en una posible integración gradual y flexible, pero todavía no arancelaria, pues son dos integraciones distintas sobre el libre comercio, ambos bloques son vistos actualmente como antagónicos. La presidencia actual de Chile reconoce que la convergencia gradual y programática de los dos bloques, otorgaría importantes beneficios a las dos integraciones. A parte de los aranceles se busca la movilidad de personas, integración ener-

¹¹ La secesión del país más rico de la CAN, la República Bolivariana de Venezuela, fragilizó el conjunto de la CAN y aceleró su desaparición (Desse & Dupuy, 2008).



gética y de infraestructura, la AP alcanzó la desgravación de más de 90% de sus productos de sus miembros, el Mecosur tiene un AEC (Arancel Externo Común), variable entre 0 y 20%. Además no debe perderse de vista que el Mercosur tiene libre circulación de bienes y servicios entre sus miembros.

Por otro lado, los Derechos Humanos y la paz regional, son principios básicos del Mercosur y Colombia en particular, después de dos años de negociaciones (se inician en Cuba en 2012) con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) y el Ejército de Liberación Nacional (ELN), dos de las guerrillas existentes en ese país. Además de más de 50 años de guerra no reconocida, 220 mil muertos y 5.6 millones de desplazados. Con siete bases militares estadounidenses en su territorio, no ha podido pacificar al país. También se ha sumado a las diferencias regionales las constantes violaciones a la soberanía nacional de sus vecinos, con la justificación de la persecución de los jefes guerrilleros.

La inseguridad, el narcotráfico, la pobreza extrema, alta concentración del ingreso, la corrupción y la falta de oportunidades de empleo, son características de Colombia, Perú, Centroamérica y México. Son elementos que se suman a las desventajas de los tratados de libre comercio “neoliberales” y que se olvidaron de la importancia del Estado y el mercado interno, como factores centrales de la promoción del desarrollo económico.

El futuro de la MCCA se parece mucho al de la CAN, pues de tener una gran institucionalización (que contaba desde reuniones periódicas Presidenciales, Consejo de Ministros de Integración Económica, Secretaría General del Sistema de Integración Centroamericano, Corte Centroamericana de Justicia, Parlamento Centroamericano, Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y Comité Consultivo Multilateral (C. Quenan, 2001, p. 21)), primero, tuvo un relanzamiento en el protocolo de Guatemala en 1993; después, a los cinco países del inicial MCCA (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador) se sumaron dos más: Panamá y Belice, constituyéndose una nueva regionalización, el Sistema de Integración Centroamericano (SICA). La República Dominicana fue admitida en calidad de socio observador (González, R.I. 2012). Luego, se integraron al PPP y después Estados Unidos les propuso en el 2004 un tratado de libre comercio Aleac. Es decir, privilegiar TLC “neoliberales”, o retomar la fracasada ALCA, pues creemos que Washington no abandona la idea y en el Caribe será su próximo paso con el Caricom¹² (González, R.I., 2012 y Desse & Dupuy, 2008). En el 2012 y 2013

¹² El Caricom modificó su estructura interna en el 2001, en el Tratado de Chaguaramas, que estableció la *Caribbean Community Single Market and Economy* (CSME). Sus actividades más importantes son

se han propuesto, de manera unilateral, Panamá y Costa Rica como socios observadores de la AP, con lo cual queda completamente dividida y enterrada la vieja integración del MCCA.

A la Celac, que excluye a Estados Unidos y a Canadá, se le augura una vida corta, por lo menos en la permanencia de los países que mantienen TLC “neoliberales”, pues su lanzamiento, en diciembre de 2011, incluye preceptos básicamente de los TLCPL. Hacen énfasis en el rechazo al bloqueo estadounidense a Cuba, el combate a la especulación financiera, los derechos de los migrantes, el desarrollo sostenible, la superación de la condición mediterránea de Bolivia, la recuperación de la Malvinas, la eliminación de las armas nucleares y la lucha contra el terrorismo y el narcotráfico. La defensa de la democracia, el orden institucional y la paz en la región (González, R.I., 2012).

Para el caso de Chile, tal vez el país más exitoso de AP, en cuanto al crecimiento económico (5.5 por ciento entre 1996 y 2007) podemos señalar que, además de la concentración del ingreso y del mal funcionamiento del mercado de trabajo dada la heterogeneidad productiva de su economía,¹³ se ha obstaculizado el llamado “crecimiento con equidad”, lo que impide la mejor convivencia y la misma democracia. Las empresas de alta productividad producen el 85 por ciento de las exportaciones totales, mientras que las empresas medianas tienen el 8.5 por ciento y las pequeñas sólo 6.5 por ciento.

Sobre la base de estos antecedentes, nos dice Sunkel, “es posible comprender por qué la apertura comercial que ha logrado el país no se ha traducido en beneficios directos para las empresas pequeñas y medianas: *a)* el conjunto de las empresas de tamaño reducido (pequeñas y medianas) tiene escasa participación en el total de las exportaciones (15 por ciento); *b)* si llegara a aumentar las exportaciones de estos sectores, la debilidad del tejido productivo conduciría a que solo 26% del consumo intermedio de las empresas pequeñas y medianas proviniera del sector de igual tamaño, y el restante 74 de las empresas grandes; y *c)* cuando aumenta la producción de las empresas de alta productividad —por ejemplo, para abastecer el mercado externo—, su demanda

las maquiladoras y el turismo, cuentan con un Banco de Desarrollo (BDC) y un Fondo de Desarrollo, destinado a disminuir las asimetrías con los países más pobres. El Caricom, que fue creado en 1973, está integrado por Antigua y Barbuda, Bahamas, Belice, Dominica, Haití, Granada, Guyana, Jamaica, Monserrat, San Cristóbal y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Trinidad y Tobago. Cuatro países, ya señalados del Caricom, se integraron al alba. Asimismo, en el 2013, la Celac integró al Caricom en su cuarteto directivo.

¹³ La heterogeneidad productiva de la economía, se refiere a las diferentes productividades entre los sectores de la economía chilena. El concepto fue analizado inicialmente por la CEPAL en 1964 y desarrollado posteriormente por Pinto., 1970; Sunkel., 1971; Pinto., y Di Filippo., 1974 y 1982; Sunkel., 1978; Souza y Tokman., 1979; Infante., 1981; Tokman., 1982. Citado por Sunkel., 2013.

Finalmente, con respecto al mercado de trabajo, “se observa una alta concentración de los salarios y del excedente bruto de capital en las grandes empresas, en unas circunstancias en las que la gran mayoría de la población que trabaja en las empresas de tamaño pequeño y mediano (76.4%) percibe una proporción muy reducida del valor agregado (23.3%)” (Sunkel 2013, p 327). Esto quiere decir, como el mismo Sunkel concluye: que la economía chilena se encuentra dividida y diferenciada en mundos poco articulados. “El primero, de alta productividad, es el que impulsa la economía y paga buenos salarios, mientras que los restantes, de mediana y baja productividad, no influyen mayormente en el crecimiento por mucho que absorban la mayor parte del empleo. Por tanto, (...) la heterogeneidad se reproduce incluso en condiciones de crecimiento económico acelerado” (Sunkel, 2013, p. 328).

IX. Conclusiones

Los TLC neoliberales, casi con los mismos términos de los TLCPL, están discutiendo la necesidad de colocar en el centro de la elaboración de políticas

públicas con los “diálogos sociales” para garantizar los derechos fundamentales, la calidad de los empleos, las convergencias productivas, la utilización de los recursos fiscales y el ahorro nacional en el desarrollo territorial incluyente, con la sustentabilidad financiera necesaria, para garantizar el crecimiento equilibrado y equitativo.

No sólo los países que se han incorporado al nuevo bloque de TLCPL están reconociendo el papel del Estado y su equilibrio con el mercado y la sociedad, para cambiar las asimetrías que genera la heterogeneidad productiva y su impacto en la distribución del ingreso. Es el caso particular de Chile analizado por Sunkel e Infante, puede asegurarse la idea de apoyar los actuales Complejos Productivos Industriales (CPI) en el desarrollo territorial, los clúster regionales cuya estructura local sólo se puede sostener con una institucionalidad sólida que pueda habilitar la capacidad innovadora; a estos CPI, sólo el Estado les puede proporcionar la infraestructura necesaria, la red de comunicaciones, la asistencia técnica y el financiamiento.

El diálogo social exige readecuar las instituciones apoyadas por organizaciones sociales de base, para garantizar desarrollo inclusivo con mayor calidad de empleo y equidad. En pocas palabras, sólo el Estado lo puede hacer, el mercado ha mostrado su incapacidad y, lo más grave, es que está profundizando las asimetrías sociales, económicas y políticas de los Latinoamericanos.

Es necesario volver los ojos al abandonado sector rural, centro del subdesarrollo y la pobreza, en casi todos los países de la región. Reconocer, financiar y asistir con todo tipo de recursos las diferentes formas de trabajo, cooperativas, trabajo solidario, economías populares y solidarias, proyectos productivos participativos, manteniendo diferentes formas de propiedad y trabajos vinculados al mercado interno, con el principal objetivo de superar urgentemente los viejos rezagos de pobreza y concentración del ingreso.

Son una gran ventura en los TLCPL los PGN y las EGN, como el Banco del ALBA, el Banco del Sur, la moneda única el SUCRE, lo mismo que el CDS, el Observatorio de la Democracia del Mercosur, el Parlasur, la libre movilidad de población, con los mismos derechos laborales y sociales de cada una de las naciones de la integración. Son instituciones y principios que trabajan de manera continental en disminuir las asimetrías, garantizar primero la integración sur-sur y retomar la senda del desarrollo regional, en democracia, respeto de los Derechos Humanos, las soberanías nacionales, la seguridad alimentaria, el derecho a la vida y el medio ambiente, en un contexto de paz regional.

Finalmente, cabe hacer énfasis en los TLCPL y los bloques regionales, porque en casi toda América Latina, es el sector externo el que provee los bienes

de capital y el progreso tecnológico de los países desarrollados. Por esta razón, es importante la forma como se insertan las economías en el mercado regional y mundial, el tipo de exportaciones, el valor agregado que conllevan; pues de ellas dependen en buena medida tanto el crecimiento, como el impacto en el desarrollo económico interno.

X. Bibliografía

- Bulmer, Th. V. (1998), *La Historia Económica de América latina desde la independencia*, Ed. FCE. México
- Cordera, C.R. (2011), “Estado y política social: ¿qué hacer?”, Economía UNAM, vol. 8, núm.22. México D.F., enero-abril.
- Correa, S.M.A. (2012), “El Papel de México en los procesos de integración latinoamericanos”, en Briceño Ruiz, J., Rivarola Puntigliano, A. y Casas Gragea, A.M. (Eds.) *Integración Latinoamericana y Caribeña. Política y economía*, Ed. F.C.E.
- Correa, S.M.A. (2009), “Del Tratado de libre Comercio de América del Norte a la Alianza de Seguridad y Prosperidad”. En Carlos Hernández (coord.). *Memorias de Investigación del departamento de Producción económica. México, D.F., : UAM_X*, en prensa.
- Beckman, S. (1990), *United Auto Worker Association*, citado en Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos. Citado por Dussel, P. E y Gallagher, K.P. (2013) “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”, En Revista CEPAL, agosto 2013, n. 110.
- Bouzas, R. (2005), “El nuevo regionalismo y el área de libre comercio de las Américas: Un enfoque menos indulgente” en Revista de la CEPAL, n. 85.
- De Lombaerde, PH.(2005). *El regionalismo en América Latina*. Brujas: UNited Nation University- CRIS Occasional papers.
- Deniz, J. (2013), “La experiencia Venezolana como un caso de desarrollo alternativo”. En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coords). *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?* Ed. F.C.E.
- Desse, R.P. & Dupuy H. (2008), *Mercosur: vers la “grande Amérique latine”?* En F.Lézé y González, R.I. (Trad.). Traversale Débat, París, Francia. Ellipses.
- Devlin, R. Y Estevadeordal A. (2001), *Que hay de nuevo en el nuevo regionalismo de las Américas*. Ed. Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Integración y Programas Regionales. Intal, ITD-STA.
- Devlin, R. and Giordano, P. (2004), “The Old and New Regionalism: Benefits, Costs, and Implications for the FTAA” in Estevadeordal, A., Rodrik, D., Taylor

- A.M., Velasco, A. *Integrating the Americas. FTAA and Beyond*. Cambridge: Harvard University-David Rockefeller Center for Latin American Studies).
- Devlin, R. and Giordano, P. (2011), *Regional Integration*. The Oxford Handbook of Latin American Economics.
- Duran, Lima, J y Maldonado, R. (2005), *América latina y el Caribe: Integración regional en la hora de las diferencias*. Ed. CEPAL.
- Dussel, P. E Y Gallagher, K.P. (2013), “El huésped no invitado del TLACAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”, En Revista CEPAL, agosto 2013, n. 110.
- Ferrer, A. (2013), “El Estado en Argentina” En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coods). *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, Ed. F.C.E.
- Garay, L.J. (2006), *The New Regionalism in Latin America and the role of US*. Brujas United Nations University. CRIS Occasional papers.
- García Zamora, R. (2013), Crisis global y tendencias migratorias: ¿migración cero? En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coods). *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, Ed. FCE.
- Giordano, P., Lanzaframe, F, Meyer-Stamer. (2005), *Asymmetries in Regional Integration and Local development*. Inter-American Development Bank Washington, D.C.
- González Molina, R. I. (1988), “El problema de la periodización en la historia económica de América Latina” en *Investigación Económica*, 184. FE-UNAM.
- (2012). Crisis de los años treinta e impacto en América Latina. México: UNAM, Facultad de Economía.
- (2012). *Desarrollo económico de América Latina y las Integraciones regionales del siglo XXI*. Medellín, Colombia, Ecos de Economía, Universidad EAFIF. # 35-Año 16/ julio-diciembre de 2012.
- (2014), “A Propósito del libro de L. Bértola y J.A. Ocampo. “El Desarrollo Económico de América Latina desde la independencia” Ed. FCE. 2013. *Historia o Ideología, un transcendental sin sujeto*. Inédito.
- Guillen, A. (2013), “México y Brasil ante la crisis global: la trampa de las políticas macroeconómicas restrictivas. En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coods). *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, Ed. F.C.E.
- Gutiérrez, A. (2012), “América Latina: evolución en el pensamiento y en las estrategias de la Integración”, en Briceño Ruiz, J., Rivarola Puntigliano, A. y Casas Gragea, A.M. (Eds.), *Integración latinoamericana y Caribeña. Política y Economía*, Ed. F.C.E.
- Haggard, S. Lee.C. y Maxfield, S. (1993), *The politics of Finance in Developing Countries*. Ithaca y Londres, Cornell University Press.

Infante, R. (1981), “Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingresos”, *El trimestre económico*, vol. 48 (2), núm.190, México, D.F., F.C.E., abril-junio.

Machinea, J.L. (2010), *La crisis económica en América Latina. Alcances e impactos*. Ed. Fundación Carolina, Universidad de Alcalá, Siglo XXI.

Madeiras, A.C. (2013), “La Economía Política del Cambio Institucional y el Desarrollo Económico en las Economías Latinoamericanas” En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coords). *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, Ed. F.C.E.

Madeiras, A.C. (2009), “*Latin American Auction*” New Left Review, núm 55.

Naviero, O De L. (2013). “Dualismo productivo y construcción de otro desarrollo en Bolivia”.En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coords), *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, Ed. F.C.E.

Palazuelos, A. (2013), “La economía popular y solidaria en Ecuador, ¿elemento central de la revolución ciudadana? En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coords), *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, Ed. F.C.E.

Peixoto, J Y Deciancio, V. (2010), “La agenda de integración regional de la Argentina post 2001”, *En Integración regional en América Latina –desafíos y oportunidades* monografía de la red del Instituto virtual de la UNTAD. Integración regional en América Latina, ONU. Naciones Unidas, N.Y., 2010.

Patiño, R. (2013), “Ecuador: socialismo de nuevo tipo e integración sudamericana”. En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coords), *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, Ed. F.C.E.

Pinto, A. (1970).”Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural” de América Latina” *El trimestre económico*, vol. 37 (1), núm. 145, México D.F., FCE.

Pinto, A y De Filippo. (1982), “Desarrollo y pobreza en América Latina: un enfoque histórico estructural”. En Franco R. (comp.), *Pobreza, necesidades básicas y desarrollo*, Santiago de Chile, CEPAL/Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES)/UNICEF.

Pinto, A (1974). Notas sobre la distribución y redistribución del ingreso en América Latina” en Foxley, A. (comp.), *Distribución del ingreso*, México, D.F., F.C.E.

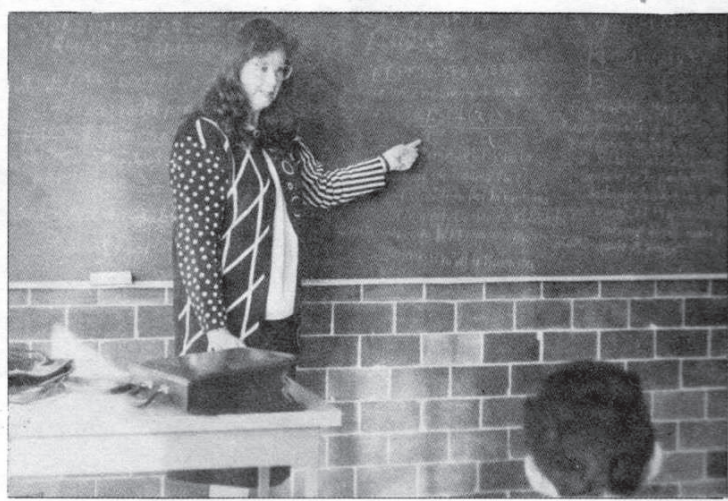
Portal del ALBA-TCP, <http://www.alianzabolivariana.org>

Quenan, C. (2001), *¿Qué pasa con la Integración Económica Andina?* Ed. Geoenseñanza, vol 6, núm 1, Universidad de los Andes, Venezuela.

- Sanahuja, J.A. (2010), “Suramérica y el regionalismo posliberal”. En Cienfuegos, Manuel y José Antonio Sanahuja (eds). *Una región en construcción. UNASUR y la Integración en América del Sur*. Barcelona: Fundación CIDOB.
- Souza, P, y Tokman, V. (1979), “Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas”, en Muñoz, O. (comp), *Distribución del ingreso en América Latina*, Santiago de Chile, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Sunkel, O. (1971), “Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina”, *El trimestre económico*, vol. 38, núm. 150, México, D.F., abril-junio.
- Sunkel, O. (1978), “Dependencia y heterogeneidad estructural”, *El trimestre económico*, vol. 45 (1), núm.177, México, D.F., F.C.E.
- Sunkel, O e INFANTE, R. (2013), “Chile hacia un desarrollo inclusivo” En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coods), *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, Ed. F.C.E.
- TOKMAN, V.(1982), “Desarrollo desigual y absorción del empleo: América Latina 1950-80”, En *Revista CEPAL*, núm.17 (E/CEPAL/G.1205), Santiago de Chile, CEPAL.
- Vidal, G. (2013), “Algunas propuestas de lectura de la crisis actual: La austeridad no conduce al crecimiento de la economía” En Vidal, G. Guillen, A. y Déniz, J. (coods), *América Latina: ¿Cómo construir el desarrollo hoy?*, Ed. F.C.E.
- Willianson, J. (1990), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington D.C.: International Economics Institute.

Elva Bañuelos Bárcena: una vida dedicada a la docencia de la economía

Abraham Aparicio Cabrera



Recientemente galar-
donada con el Reco-
nocimiento Sor Jua-
na Inés de la Cruz
(marzo de 2015), la profesora Elva
Bañuelos Bárcena cuenta con una
trayectoria docente de 46 años
en la Facultad de Economía de la
UNAM. Este breve artículo preten-
de ser un sencillo homenaje a la
trayectoria docente de la profesora,
quien ha dedicado los esfuer-
zos de toda una vida académica a
la formación de profesionales de la
ciencia económica en nuestro país.

Formación académica

Elva Bañuelos Bárcena nació en México, Distrito Federal. Cursó sus estudios de primaria en la escuela pública “Antonio García Cubas”, después ingresó a la escuela secundaria Anexa a la Normal Superior de México, y sus estudios de preparatoria los realizó en la Escuela Nacional Preparatoria plantel número 1 “Gabino Barreda”. Estudió la Licenciatura en Economía en la Escuela Nacional de Economía (hoy Facultad de Economía) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y se tituló en 1973 con la tesis “La dinámica del sector minero en México 1877-1970, con proyecciones a 1980”, obteniendo mención honorífica.

Más adelante, la profesora Bañuelos continuó capacitándose en diversos cursos de especialización. Durante 1995 y 1996 cursó el diplomado de Microeconomía organizado por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) de la UNAM, e integrado por cuatro módulos impartidos por destacados docentes de la UNAM (Dr. Fernando Noriega, Dra. Flor Brown y Dr. Felipe Peredo). Así mismo, entre 1996 y 1997, y en 2004, tomó tres cursos acerca del proceso enseñanza-aprendizaje. La profesora tiene la especialidad en “Mercados y Precios” y cursó un seminario de matemáticas impartido en la Facultad de Ciencias de la UNAM.

Ejercicio profesional en el sector público y privado

La profesora Bañuelos también se desempeñó profesionalmente en el sector público de nuestro país. A la edad de 25 años, cuando tenía cubiertos los créditos académicos suficientes para ser “pasante” de la licenciatura en economía, ingresó a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) como Asesor Analista en la Dirección de Estudios Hacendarios. En esa Dirección también tuvo actividad en los departamentos de Ingresos, Egresos y Deuda Pública.

Sus primeros trabajos en la SHCP correspondieron al sector de Egresos y Cuenta Pública, por lo que tuvo que estudiar previamente la metodología para la formulación de la Cuenta Pública. Más tarde participó en el Departamento de Ingresos, donde cursó varios seminarios, entre ellos, “Impuestos sobre la Renta”, “Impuestos *ad-valorem*” y “Aplicación del IVA”. También tomó un curso referente a la “Metodología para elaborar la Ley de Ingresos”, lo que le permitió participar en la Comisión encargada de la elaboración de dicha Ley.

Posteriormente, la profesora Bañuelos pasó al Departamento de Deuda Pública donde realizó diversos trabajos sobre la deuda externa. En la SHCP, la profesora también participó en la Comisión que estaba encargada de informar al Banco de México sobre las Finanzas Públicas y preparaba la información que se incluía en los informes anuales del banco central.

Tras la experiencia en la SHCP, la profesora Bañuelos ingresó, en 1965, a la Secretaría de Industria y Comercio (hoy Secretaría de Economía), como Jefe del Departamento de Estudios Sectoriales y Regionales de la Dirección de Estudios Económicos. Las funciones que desempeñaba en ese puesto le permitieron conocer una faceta diferente del análisis de la actividad económica de nuestro país. En esa Secretaría de Estado, realizó diversos estudios sobre la industria harinera —en los cuales también participó personal de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO)—, y sobre la industria del hierro y el acero en México. Así mismo, cursó un seminario sobre marcas y patentes en esa Dependencia.

La trayectoria de la profesora Bañuelos en la administración pública federal de nuestro país concluye con su participación, en 1968, en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), específicamente en la Dirección de Planeación Regional que tenía a su cargo la fijación de los salarios mínimos. En ese mismo año, la profesora incursionó en el sector privado al ingresar en la empresa FEMSA, en el Departamento de Alimentos y Bebidas, en la sección de Mercados, Publicidad, Ferias y Exposiciones.

Dentro de los cargos académico-administrativos que ha ocupado la profesora Bañuelos en la Facultad de Economía y en la UNAM, se encuentran el de Coordinadora de la Academia de Teoría Económica (1987 a 1990), miembro del H. Consejo Técnico de la Facultad de Economía (1984 a 1987) y miembro del Claustro Académico para la Reforma del Estatuto del Personal Académico de la UNAM (2005 a 2010). Fue presidenta del Colegio de Profesores en la década de los ochenta y colaboradora de la Asociación Nacional de Instituciones de Docencia e Investigación Económica (ANIDIE) en la década de los noventa. Por su trayectoria académica, la profesora ha sido miembro del Jurado en tres concursos de oposición para ocupar plazas académicas en la Facultad de Economía de la UNAM.

La profesora Bañuelos inicia su brillante y larga trayectoria docente en 1969, al ser contratada por la entonces Escuela Nacional de Economía de la UNAM. Las primeras actividades docentes de la profesora consistieron en atender a los grupos que tomaban la asignatura que impartía el Centro de Economía Aplicada (CEA). Como parte de la capacitación requerida, el CEA envió a la profesora al Centro de Cálculo Electrónico para tomar los cursos de “Teoría de Gráficas y Redes”, “Cibernética y Lenguajes de Computación” y “Métodos Matemáticos Aplicados a la Economía”.

Una de las virtudes que caracterizan el trabajo docente de la profesora, es su constante actualización para estar a la vanguardia en los adelantos de la ciencia, en general, y de la economía, en particular. No ha habido libro nuevo relativo a la economía, que no haya leído la profesora, para luego comentar a sus estudiantes algunos pasajes, o incluso incorporar esos temas novedosos en sus clases. Esta constante actualización en el conocimiento de la ciencia económica

le ha permitido a la profesora incluir en sus clases, a lo largo de cuatro décadas, numerosos ejemplos de problemas económicos actuales, ya sea de la economía mexicana o mundial.

En el campo metodológico, la profesora Bañuelos comenzó a trabajar en la elaboración de mapas conceptuales para la explicación de modelos económicos, mucho antes de que fueran una técnica docente generalizada en la Facultad de Economía de la UNAM. Así mismo, ha aplicado, desde hace más de dos décadas, el método constructivista para que los alumnos participen activamente en la construcción de los principales conceptos económicos.

Dentro de la obra de la profesora Bañuelos destacan los paquetes didácticos para las asignaturas de teoría microeconómica I y II, y los paquetes temáticos “Análisis sectorial de la economía mexicana”, “Cápsulas económicas” y “Microeconomía conceptual”. Durante el intenso proceso de cambio del Plan de Estudios de 1994, la profesora colaboró en la elaboración de las Cartas Descriptivas de las asignaturas microeconomía I, II, III y IV. La profesora también ha impartido cursos de capacitación, entre ellos, uno dirigido al personal del Banco de México, y otro para funcionarios del Ministerio de Precios de la República de Cuba.

Entre ensayos, tesinas y tesis, la profesora ha sido directora de un centenar de trabajos para titulación. Sin duda, hablamos de una de las docentes que más profesionales de la economía ha titulado en México.

Algunos de sus exalumnos ahora son famosos economistas con una brillante trayectoria profesional, como José Ángel Gurría Treviño, actual Secretario General de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Otros de sus exalumnos ahora son sus colegas en la Facultad de Economía de la UNAM, como Jorge Méndez Hernández, de la generación 1979-1983, quien actualmente imparte cursos de teoría económica y recuerda a la profesora por su “profesionalismo en clases bien preparadas, fáciles de entender, y su casi nulo absentismo”.

Entre los estudiantes más brillantes que han asistido a los cursos de la profesora está Abril Imelda Rosen Esquivel, de la generación 2001-2005, ganadora de la medalla al mérito universitario Gabino Barreda por el mejor promedio (9.98), y quien se desempeñó como economista durante 9 años en el Banco de México, cursó en la Queen Mary University of London la maestría en Finanzas y Econometría, de la cual también se graduó con los más altos honores, y empezará en octubre de 2015 su doctorado en Finanzas en la Universidad de Essex gracias al apoyo de una beca del Economic and Social Research Council (ESRC) del Reino Unido. Abril Rosen opina de la profesora Elva Bañuelos:

Aún recuerdo los temas cuando curse Microeconomía II con la profesora: la competencia perfecta, la ineficiencia de los monopolios, los carteles de los oligopolios, los ejemplos prácticos de la Coca-Cola y la Pepsi-Cola, la importancia de la eficiencia paretiana y la teoría de juegos. Todos estos temas y muchos otros más fueron tan bien explicados por la profesora que aún permanecen en mi memoria. Puedo afirmar que todos estos conocimientos contribuyeron en gran medida para el éxito en mi examen de ingreso al Banco de México. Por todo esto y mucho más, siento un profundo agradecimiento hacia la profesora Bañuelos, quien con su alto sentido moral y profesionalismo ha ayudado a formar economistas y a poner muy en alto el nombre de la UNAM.

Éramos estudiantes ávidos de conocimiento en un mar plagado de confusiones, sobre todo de orden ideológico. Cuando conocí a la profesora Elba Bañuelos, en el curso de microeconomía, ella ordenó la discusión en sus clases y me invitó a participar en sus grupos de iniciación temprana a la investigación. En una sesión de trabajo me dijo: “tienes que aprender el método de cada corriente de pensamiento económico y si quieres ser investigador, debes aprender que los problemas científicos se enfrentan sin prejuicios; los resultados de la investigación desvanecerán tus dudas”.

Siempre que he tenido la oportunidad le he agradecido el haberme incluido en sus equipos de investigación y haberme elegido como su profesor adjunto por varios años. Hoy la vida me vuelve a dar la oportunidad de decirle gracias

por todo lo que le ha dado a la Facultad de Economía. Nuestro México requiere profesores como ella.

La profesora también ha destacado en la formación de jóvenes investigadores. Ha sido responsable de proyectos de investigación en dos programas específicos de la UNAM: el Programa de Iniciación Temprana a la Investigación y a la Docencia de Fundación UNAM, dentro del cual coordinó las investigaciones “La elasticidad y su importancia en el comercio exterior de México” y “El ahorro en México”; y el Programa de Becas para Tesis de Licenciatura en Proyectos de Investigación, en el cual dirigió la investigación “La estanflación de los países de la OCDE con aplicación de la curva de hillips”. Uno de esos jóvenes investigadores fue Jorge Antonio Pérez Pineda, de la generación 1994-1998, quien actualmente se desempeña como profesor-investigador en el Instituto Mora y cuenta con el nivel I dentro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) del CONACYT. Jorge Pérez comenta:

Su orden metodológico plasmado en la pizarra, donde redactaba y nos presentaba el tema del día, nos permitía a su vez orden en las notas que tomábamos y facilitaba nuestro proceso enseñanza-aprendizaje de cara a las evaluaciones. También su incesante búsqueda por novedades editoriales que pudieran acercarnos materiales de calidad y primer nivel para el estudio de las materias que cursábamos con ella y para profundizar en todas las corrientes y variantes representativas que como economistas en formación debíamos cubrir. Destacaría también su cariño por impulsar jóvenes talentos de manera continua, y dando distintas oportunidades a aquellos que como yo se acercaron en su día para poder aprender más de nuestro oficio, bien fuera en el aula como adjunto, que enriquecía la clase, o en algún proyecto en la formación de jóvenes investigadores. Lo vivido con nuestra querida profesora me influiría trascendentalmente, pues eso me motivó a seguir preparándome y me llevo fuera del país a cursar estudios de posgrado, a vincularme a más investigaciones, y eventualmente a dedicarme a la academia. Creo que la generosidad intelectual de nuestra querida profesora fue siempre más allá de un profesor que cumplía con su horario y que sin duda ha dejado huella en nosotros y muchas generaciones que pasamos por sus cursos. Ojalá hubiera más profesores con esta vocación y amor no sólo por la economía, sino porque sus alumnos aprendan algo relevante y se formen.

En el campo de la difusión del conocimiento la profesora Bañuelos ha sido prolífica, pues ha participado en diversos eventos académicos con alrededor de 20 ponencias y 30 conferencias sobre temas de mercado, consumidores, empresas, impuestos, tecnología, telefonía y la riqueza de las naciones, entre otros. Algunas de sus conferencias han tenido eco en la prensa nacional, por ejemplo

Reconocimientos

El testimonio de la maestra Irma Escárcega Aguirre es muy elocuente acerca de los motivos por los cuáles son justos los reconocimientos recibidos por la profesora Elva Bañuelos:

Y dentro de esta gran casa que nos acoge, sobresale la labor de los profesores que dejaron una muy particular huella en la formación personal. Elva Bañuelos forma parte de ese conjunto de maestros, que más allá del aula dejan con su presencia una impronta indeleble. Ha sido, para muchos como yo, un ejemplo por su paciencia dentro y fuera del salón de clase, su amable sonrisa, su personalidad calma, reflexiva, que a veces parece ingenua, su gesto sereno pero firme y su entrega total y absoluta a la labor docente. Por todo ello, justo ha sido reconocerla con el premio Sor Juana Inés de la Cruz a la docencia en la Facultad de Economía, que la gratitud de sus ex alumnos es permanente.

⁵ *El Universal*, 31 de mayo de 2002.

Una persona ejemplar

No sólo en su trayectoria docente, sino también en su vida personal, la profesora Bañuelos es un ser humano ejemplar. El testimonio de sus hijas nos permite conocer, aunque sea de manera somera, algunas características de la mujer, de la madre, de la amiga, que comparte con gran amor las penas y las alegrías de la vida cotidiana con sus seres queridos:

Maribel: hablar de mi mamá es hablar de una gran mujer, de una hija amorosa y solidaria con sus padres y sus hermanos, buena amiga y compañera, ejemplo de entereza, de fortaleza, de honestidad y decisión para alcanzar las metas que se fue trazando con una visión de éxito. Como madre es un modelo a seguir, amorosa y protectora, enérgica y cálida. En los momentos más difíciles para sus hijos, un apoyo incondicional, basado en el amor que sólo una madre puede dar. Como docente es una gran formadora de profesionales, he sido testigo del esmero y la pasión por su trabajo, de su vocación, de su entrega y del sacrificio que exige su profesión. Es la persona que con su ejemplo llena mi vida de luz, en ella encuentro siempre el remanso que necesito, admiro su valentía, su inteligencia, su talento y capacidad de amar.

Marisol: estoy segura que si hubiera podido escoger a la madre más perfecta y brillante, la habría escogido a ella, dueña de toda mi admiración como profesionalista y como ser humano. Siempre supo la ecuación perfecta: “más amor, multiplicado por disciplina, dividido entre su Universidad y su hogar, con un gran porcentaje de sabiduría, dando resultados precisos y perfectos”. El mismo amor y esfuerzo que tuvo para criar a sus hijos lo tiene para preparar a generaciones de economistas, a veces hasta me ponía celosa del gran cariño y dedicación que mostraba por sus alumnos. Su gran valor agregado es el gran amor y entusiasmo con el que imparte sus conocimientos.

Humberto: Ahora que soy padre de un niño, valoro, entiendo y concientizo lo que significa mi mamá. Significa la fuerza, la perseverancia y el valor para sacar a tres niños adelante pese a la incertidumbre que nos da la vida día con día, no recuerdo un sólo momento en que nos haya fallado. Me siento orgulloso de que, además de guiarnos y apoyarnos incondicionalmente, haya tenido la capacidad de apoyar a cientos de jóvenes con sus conocimientos. Me produce una alegría infinita cuando se encuentra con algún ex alumno y la recuerdan con tanto cariño. Para mí, simplemente es la persona perfecta que Dios pudo mandar a mi vida. Le estaré eternamente agradecido, ya que gracias a ella mi vida está llena de alegrías y buenos momentos. Trataré de estar a su altura y seguir su ejemplo ahora con mi hijo.

Con la profesora Elva Bañuelos cursé las materias de microeconomía y macroeconomía. Después participé con ella en el Programa de Iniciación Temprana a la Investigación y a la Docencia de Fundación UNAM, y en el Programa de Becas para Tesis de Licenciatura en Proyectos de Investigación, por lo que la profesora fue la directora de mi trabajo de tesis de licenciatura. Gracias a la profesora Bañuelos —y también a otros profesores como Aleida Guerrero Mondragón[†] y Aníbal Gutiérrez Lara— inicié mi carrera docente hace 20 años, colaborando como su profesor adjunto. Ya como colegas, mi relación con la profesora ha sido respetuosa y cercana.

No puedo concluir este artículo, sin antes mencionar que uno de los objetos que conservo con más afecto es una fotografía, publicada en la Gaceta de la Facultad de Economía en 1993, en la cual aparece la profesora Elva Bañuelos impartiendo clase, y en la parte inferior derecha de la imagen se alcanza a observar la nuca de un alumno sentado en la primera fila... ese alumno era yo.

Grecia: una odisea económica reciente

Valeria Ivett Luna Flores* y Rómulo Daniel Montes de Oca Zárte**

Durante los últimos años Grecia ha pasado a ser una de las economías europeas vulneradas por los desajustes globales, los cuales comenzaron a raíz de la recesión económica de los Estados Unidos en 2008, mientras que para Europa se intensificaron en 2011 durante la crisis de la deuda soberana. Desde que Grecia ingresó a la Unión Europea, y más específicamente a la Unión Monetaria de esta región, existieron dudas y especulaciones respecto a los datos que el país presentó para lograr cumplir los criterios de convergencia establecidos en Maastricht. En el presente artículo se esboza un panorama de la economía griega a partir de 2011, mostrando principalmente cómo la administración griega falló en la gestión de su economía y en la correcta utilización de los recursos del rescate otorgado por la *Troika*.¹ Por otra parte se buscará realizar un breve análisis sobre los signos vitales del sector financiero de este país, a raíz de los desajustes estructurales de su economía.

El problema de la deuda

El rescate de Grecia por parte de la *Troika* empezó en mayo de 2010 cuando se le otorga un primer préstamo de aproximadamente 240 mil

¹ Compuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Central Europeo (BCE) y la Comisión Europea (CE).

millones de euros, dado que en octubre de 2009 se descubren las verdaderas cifras del nivel de la deuda pública de Grecia; además de este préstamo ha habido otros con las mismas condiciones, es decir, sujetos a hacer ajustes estructurales como son la disminución de los salarios de los funcionarios y la eliminación de las primas anuales, los aumentos del IVA, la puesta en vigor de nuevos impuestos, las privatizaciones, se dejaron de dar contratos con los beneficios de las reglamentaciones colectivas² y se dio preferencia a los contratos individuales.³ El salario mínimo bruto nacional disminuyó, pasando de 751 euros a 580 euros, un decremento del 22%.

El segundo plan de ayuda consistió en reducciones de las tasas de interés de la deuda soberana que tenía el sector privado. A partir del año 2012 Grecia se ha visto beneficiada porque ha obtenido una prórroga de 10 años para pagar sus intereses con respecto a los préstamos del instrumento *European Financial Stability Facility* (EFSF) y en ese mismo año se canceló la mitad

² Reglamentación colectiva son textos reglamentarios donde se definen todos los derechos de los trabajadores en función de la rama profesional; surgen de negociaciones entre los sindicatos y los empresarios; las reglamentaciones colectivas aseguran un aumento de sueldo para todos los trabajadores.

³ Donde la negociación de las condiciones de trabajo se hace únicamente entre la empresa y el empleado sin las ventajas de beneficiarse de aumentos de sueldos generalizados por ejemplo.

* Estudiante de la especialización en Economía Monetaria y Financiera, FE-UNAM. Titular de un DEA y Doctorado en Economía Bancaria por la Universidad de Paris X, Nanterre.

** Miembro del Seminario de Credibilidad Macroeconómica, FE-UNAM.

de la deuda griega acumulada hasta esta fecha. En abril 2015 el país regresó a los mercados de deuda soberana después de 4 años sin haber emitido deuda; esta emisión de deuda griega fue a mediano plazo. El FMI mantiene todavía un acuerdo para financiar a Grecia hasta el año 2016. La Comisión Europea decidió dar más ayuda a Grecia, por lo cual se le hizo una auditoria a este país en febrero de 2015. Grecia aceptó que la *Troika* llevará a cabo una auditoria sobre su situación financiera y la de sus prestamistas. Después de esta auditoria a finales de marzo del 2015 la Comisión Europea examinó las reformas propuestas por el gobierno del presidente Alexis Tsipras, y éstas fueron aprobadas por lo que se le dio una ayuda de aproximadamente 7 mil millones de euros a Grecia para que así pudiera rembolsar al FMI. Dentro de estas reformas hay 20 medidas algunas de las cuales tendrán como resultado final un aumento de los impuestos, principalmente destinados a la gente más rica.

Los intereses que Grecia devengará por concepto de su deuda rondan el 2% del PIB, lo cual representa un nivel bajo; este nivel tan bajo fue posible porque los prestamistas dieron una prórroga antes de que los intereses empezasen a ser pagados (Wolff, 2015). El país mediterráneo se ha visto beneficiado con disminuciones en las tasas de interés a las cuales debe de

pagar su deuda y mayores plazos de vencimiento de los préstamos.

Los gobiernos de la Zona Euro, principalmente Alemania y Francia, le han prestado 195 mil millones de euros, además Grecia recibió una ayuda de 32 mil millones de euros de la parte del FMI. Alemania es el país con mayor tenencia de deuda griega dentro de sus activos, ya que le ha prestado 56 mil millones de euros, mientras que Francia ha dirigido 42 mil millones de euros a esta economía. Los préstamos europeos otorgados a Grecia tienen un plazo de 30 años y las tasas de interés sobre estos préstamos son muy bajas, en promedio inferiores a 1%. Además, los intereses de los títulos griegos que el BCE tiene en su poder, se le pagan a Grecia para ayudarla.

Panorama actual

Los principales ingresos del país provienen de su gran actividad del transporte marítimo, agricultura, servicios y turismo, hay poca industria y tienen exportaciones con muy poca tecnología principalmente productos alimentarios dado que es el tercer productor a nivel mundial de aceitunas, además exporta químicos, metales y petróleo refinado. Su nulo desarrollo del sector servicios lo coloca como un demandante neto de estos en el exterior; por su parte el pequeño peso relativo de Grecia en la economía eu-

Cuadro I

Grecia: indicadores económicos, 2012 – 2015

Indicador/Años	2012	2013	2014 ^e	2015 ^p
$\Delta(\%)$ PIB	-6.6	-4	-0.8	2.3
Inflación (promedio anual)	1	-0.9	-1.1	n.d
Balance presupuestario*	-8.6	-12.2	-1.0	-0.05
Cuenta corriente*	-2.4	-0.6	1.2	1
Deuda pública*	156.8	175.1	176.1	174.3

*porcentaje del PIB, ^e estimaciones, ^p pronósticos.

Fuente: COFACE, 2015.

ropea lo sitúa en una posición vulnerable dentro de las negociaciones dentro de la comunidad.

Las elecciones de 2014 se adelantaron en Grecia y tuvieron lugar el 17 de diciembre. Previo a las elecciones el partido que estaba en el poder era el partido de la Nueva Democracia, un partido de derecha conservadora. Las elecciones legislativas anticipadas tuvieron lugar el 25 de enero de 2015, en las cuales se dio un cambio; a partir de estas elecciones el gobierno se integra de un partido de la izquierda estadista Syriza y está aliado con el Partido de los Griegos Independientes. Este nuevo gobierno pide que se extienda el plazo de reembolso de Grecia; a finales del año 2014 la deuda total pública griega era igual a 320 miles de millones de euros cerca del 176% del PIB y también este nuevo gobierno desea que Grecia ya no esté sujeta a los programas de austeridad impuestos por la *Troika*. El nuevo gobierno se propone encontrar una solución a la evasión de impuestos y a la corrupción y quiere

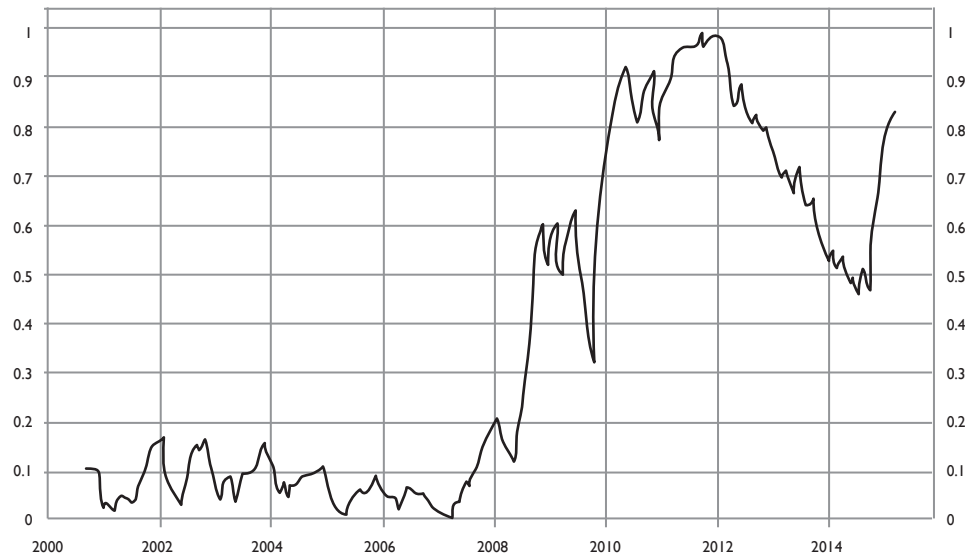
en este año que el salario regrese a su nivel anterior de 751 euros, a principios de 2015 el salario vigente es de 580 euros al mes.

Dados los datos del Cuadro 1, la calificación que la consultora COFACE le da a Grecia en relación al riesgo país es de C. Dentro de los planes de austeridad se da un aumento de algunos impuestos, por ejemplo: los impuestos a las clases medias aumentaron significativamente; las clases medias han sido quienes más impuestos han pagado ya que la gente rica ha encontrado la forma de abrir cuentas en paraísos fiscales. Todavía no ha podido encontrarse una solución al problema de la evasión fiscal. Al mismo tiempo que han aumentado los impuestos han disminuido los ingresos de la clase media. Muchos hogares ya no pueden pagar los impuestos ni rembolsar los préstamos inmobiliarios, créditos con tarjetas de crédito y créditos otorgados a las empresas. Muchas pequeñas empresas han tenido que cerrar. Otra de las debilidades

Gráfica I

Grecia: indicador compuesto de estrés sistémico, 2000-2014

– frecuencia mensual –



Fuente: BCE, otros indicadores.

de la economía de Grecia es que no ha habido ninguna reforma fiscal coherente y consistente.

La deflación dentro de la economía griega podría traducirse en una cuestión de seguridad económica para las familias griegas en general, ya que el mayor enfriamiento de su economía se traduciría en un mayor desempleo generando un mayor descontento social, destruyendo casi por completo la confianza restante que existe dentro del país mediterráneo. Pese a que el panorama económico mundial muestra un ligero apaciguamiento respecto a las turbulencias presentes a finales de la primera década del siglo XXI, es prioritario para la economía griega recobrar la confian-

za sobre sus capacidades de pago y sobre el cumplimiento de los compromisos que ha tomado como parte de los programas de rescate; mientras los miembros de la Comunidad Económica Europea y del sector financiero ven a Grecia como un país moroso, la recuperación de esta economía seguirá un camino lento y tortuoso.

El sistema financiero

Los resultados de las pruebas de estrés del BCE muestran que los cuatro bancos con malos resultados lograron mejorar su nivel de capital a lo largo del año 2014 (COFACE, 2015). Para medir el riesgo sistémico el BCE publica el indicador compuesto de estrés

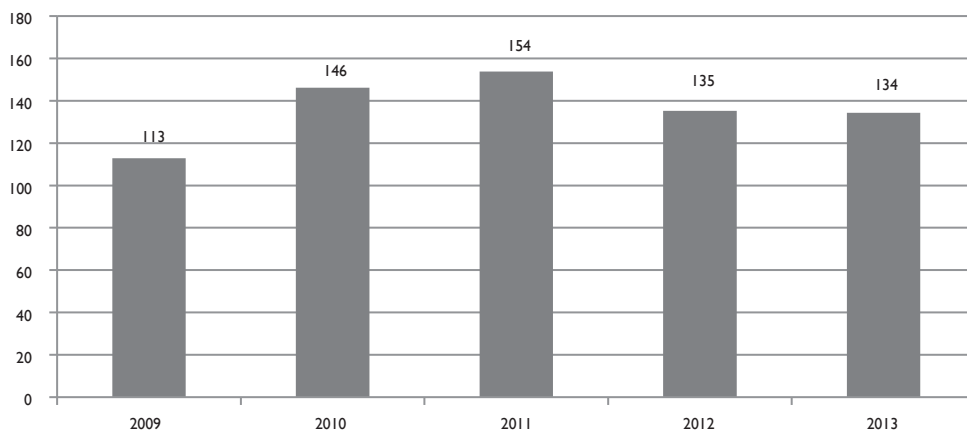
sistemático CISS, el cual permite medir algunos síntomas de la estabilidad financiera, así como del estrés presente dentro de los mercados.

Como se observa en la Gráfica 1, el CISS⁴ que refleja el estrés sistemático de la economía griega presenta un alza significativa desde el año 2008; debido al resquebrajamiento generalizado del sistema financiero global así como el deterioro de las condiciones crediticias derivado del pánico financiero y la desconfianza de los inversionistas. Durante el año 2011 los problemas de deuda soberana presentes en la Unión Europea se dispararon nuevamente, aunque por un período menos marcado que con el aumento original antes mencionado, ya que

para principios de 2012 el nivel del indicador disminuyó considerablemente. Por su parte en octubre 2014 el indicador aumentó nuevamente. El indicador CISS tuvo un nivel de 0.8219 durante el mes de febrero 2015 y en enero su nivel fue de 0.7963.

Ahora bien la Gráfica 2 muestra el incremento existente dentro del crédito provisto por el sector financiero durante los años de la turbulencia económica griega. Este indicador permite visualizar que el crédito proporcionado dentro de Grecia se encuentra por encima del nivel de su producto. Durante el año 2011 encontramos un máximo, donde el crédito representa 154 por ciento del producto del país, posteriormente el

Gráfica 2
Grecia: crédito doméstico provisto por el sector financiero*
2009 – 2013



*Porcentaje del PIB.

Fuente: Banco Mundial, 2015

⁴ Sovereign Systemic Stress Composite Indicator

porcentaje de crédito en la economía comenzó a disminuir, ya que las presiones económicas desincentivaron a los prestamistas a colocar sus capitales dentro de la economía griega. A su vez la convulsión financiera generó que los requerimientos crediticios se tornarán más rígidos disminuyendo la penetración del crédito en la economía.

Los altos niveles de endeudamiento de la economía griega, por encima del total de su PIB, así como las acciones que el gobierno ha tomado dentro de la administración del capital proporcionado por la Unión Europea han hecho que la economía griega se sumerja en un esquema Ponzi de endeudamiento. A pesar de los recortes presupuestales que el programa de austeridad asumido por el gobierno helénico ha implicado, no se ha logrado reducir el endeudamiento sistemático, condición que puede empeorar si la credibilidad de los agentes en el gobierno disminuyó, generando que la tasa de interés griega se eleve y complique cada vez más la capacidad de pago del país.

Conclusiones

La relación entre la *Troika* y Grecia no ha permitido un avance significativo en materia de llegar a acuerdos que impulsen la implementación de reformas consistentes. La crisis grie-

ga puede llevar a una crisis sistémica de la Zona Euro, hoy en día existen menos riesgos de contagio financiero debido a que la deuda griega está en manos del sector gubernamental de la Zona Euro, el BCE y el FMI a la altura del 80% aproximadamente. La estrategia del nuevo gobierno es resolver los problemas de evasión fiscal (IVA), de comercio ilegal además se aplicarán nuevos impuestos a los juegos en línea y a los productos de lujo y la autoridad se enfocará en reformas que incentiven las privatizaciones.

Por su parte el sector financiero ha recibido una serie de choques importantes debido a que las condiciones económicas así como los problemas políticos y de estabilidad social han desalentado la inversión en los diversos sectores de la economía. La mala administración de los fondos de rescate por parte del gobierno ha afectado la imagen de Grecia como un país que no puede hacer frente a sus obligaciones y asegurar las condiciones para incentivar la inversión tanto extranjera como nacional. Toda esta situación deja abierta la solución de la economía griega, haciendo difícil el prever las condiciones de esta economía en un mediano y largo plazo. Actualmente el camino futuro de este país depende en gran medida de las decisiones políticas que aún están por verse.

COFACE (2015), Indicadores económicos.

Banco Mundial (2015), Banco de datos, Indicadores de desarrollo global.

Toute l'Europe (2015), “La Grèce et la France se font tirer l'oreille par l'Eurogroupe”, comunicado de prensa, Centro de Información de Europa, 10 de marzo.

Zsolt Darvas y Huttli, Pia (2015), “How to reduce the Greek debt burden?”, Bruegel, 25 de enero.

El enfoque Greenspan-Kohn en la explicación de la crisis financiera de Estados Unidos de 2008

Omar Ayala Solís*

Economía Informa núm. 392 mayo - junio • 2015

La crisis financiera de EE.UU. de 2008 y la posterior “Gran Recesión” son los hechos económicos más relevantes de los últimos años por sus implicaciones para la economía mundial. Los críticos de la Reserva Federal (Fed) aseguran que el tumulto es resultado de las bajas tasas de interés que provocaron una burbuja en el mercado hipotecario. En este artículo se expondrán los argumentos que, en su momento, utilizaron el expresidente de la Fed (Alan Greenspan) y su asesor principal (Donald Kohn) para defender la actuación del banco central en los años de la burbuja. En la primera sección se contrastará la coyuntura que enfrentó Greenspan con la situación actual, en la segunda se describirá el episodio de la historia de la Fed que representaron Greenspan y Kohn, y en la tercera se abordará la respuesta de estos dos economistas a los críticos del banco central.

I. La coyuntura de Alan Greenspan y la de Janet Yellen

En los primeros años de la década del 2000, la Fed redujo a niveles extraordinariamente bajos su tasa de interés de referencia por temor a que EE.UU. cayera en una deflación al estilo de Japón de la década de los noventa.

De acuerdo a varios economistas, el dinero barato, resultado de las bajas tasas de interés, alimentó una burbuja en el precio de los activos, incentivó a los inversores a tomar riesgos en busca de mayores rendimientos para compensar el nivel tan bajo de la tasa de interés, e incentivó a la población a endeudarse más allá de los límites prudentes, sobre todo, con el fin de adquirir el activo que estaba en auge, es decir, la vivienda. De esta forma, se provocó una burbuja en el mercado inmobiliario, cuyo estallido sería el evento principal que desencadenaría la crisis.

Durante su gestión Greenspan y Kohn se enfrentaban a una economía estadounidense debilitada por la burbuja de las empresas de las tecnologías de la información y por los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001. La época anterior fue una era de prosperidad y de una política monetaria más basada en reglas, la llamada “Gran Moderación”. Para reanimar la economía de aquellos años, Greenspan y Kohn recurrieron a una política de bajas tasas de interés, sobre todo en el lapso 2003-2005.

Actualmente, el mandato de la presidenta de la Fed Janet Yellen comienza después de seis años de una lenta recuperación de la economía estadounidense que por fin empieza a

* Egresado de Maestría de la Facultad de Economía de la UNAM y Coordinador de Indicadores de aregional.com.

despuntar. Yellen se enfrenta a la decisión de en qué momento subir las tasas de interés después de que la tasa de la Fed se ha mantenido en el rango de 0 a 0.25 por ciento desde diciembre de 2008. Después de un tiempo de excesos monetarios, por las rondas de “compras de activos a gran escala”¹ (LSAP, por sus siglas en inglés) y por una política muy discrecional para combatir la crisis, Yellen debe lidiar con el movimiento en el Congreso estadounidense que busca aumentar la transparencia sobre las operaciones monetarias y financieras de la Fed, dado el gran incremento en los activos y pasivos de este banco central.

Es necesario mencionar que Yellen ha continuado con la tercera ronda de LSAP, dichas rondas se han relacionado con incrementos en los precios de los activos, sobre todo con auges del mercado accionario. Si la presidenta de la Fed no aumenta la tasa de interés a tiempo puede ser acusada de inflar una burbuja de los precios de los activos, al igual que Greenspan fue acusado de propiciar la burbuja inmobiliaria.

¹ Las compras de valores de largo plazo que la Fed ha realizado desde 2008 han sido divulgadas por la prensa con el nombre de rondas de “flexibilización cuantitativa”. Para fines de este artículo, se usará el término que se utiliza al interior de la Fed, que es “compras de activos a gran escala” (*large scale assets purchases*, LSAP), para ser más precisos.

II. La época de Greenspan y Kohn

Alan Greenspan fue el emblemático presidente de la Fed que encabezó dicha institución desde 1987 hasta 2006. Fue Ronald Reagan quien lo nombró para estar al frente de la Fed después de que Greenspan sirviera de asesor en la campaña presidencial del político republicano. Se le apodaba el “maestro” debido a que, antes de que estallara la crisis financiera, era considerado el más exitoso presidente de la Fed, ya que su mandato coincidió con una época de prosperidad y estabilidad de precios sin precedentes. Bajo la gestión de Greenspan la Fed logró resultados económicos extraordinarios, la inflación fue baja y estable sin necesidad de incentivar altas fluctuaciones en la producción, el nivel de precios no se convirtió en un factor que alterara las decisiones de los hogares y empresas, y la economía estadounidense sólo experimentó dos recesiones relativamente suaves; las de 1990-1991 y 2001 (Mishkin, 2005: 1).

Por su parte, Donald L. Kohn fue vicepresidente de la Junta de Gobernadores de la Fed, fue la mano derecha de Greenspan, uno de sus más cercanos colaboradores y un ferviente defensor de las políticas del ex presidente de la Fed. Kohn fue asesor de Greenspan desde 1975, se dice que el “maestro” dependía de él para articular los

discursos sobre los movimientos del mercado usados para describir la opinión e intenciones de la Fed. Cuando se acercaba el retiro de Greenspan, el semanario *The Economist* apuntalaba a Kohn para ser el sustituto, sin embargo, la administración de Bush lo nombró vicepresidente con Ben Bernanke a la cabeza, relegando al asesor de este último Frederic Mishkin. En este nuevo equipo al frente de la Fed, Kohn representaba la voz de Greenspan y su influencia.

III. La relación de la política monetaria con el precio de la vivienda

Primeramente, Donald Kohn argumenta en contra de la idea de que las bajas tasas de interés de la Fed causarían la burbuja en el precio de la vivienda. Señala que la influencia de la tasa de interés sobre el componente especulativo de los precios de los activos no es clara ni desde el punto de vista teórico ni empírico. Tampoco es claro si una política monetaria más restrictiva hubiese podido desalentar las otras causas del proceso especulativo en torno a la vivienda; como las expectativas demasiado optimistas sobre el precio, el apalancamiento excesivo y el evidente aumento en la toma de riesgos por parte de los propietarios de vivienda y los inversores.

No obstante, Kohn admite que el creciente uso de las hipotecas a tasa

ajustable, pudo haber sido estimulado, inicialmente, por las bajas tasas de interés a corto plazo de la Fed. Es decir, había hipotecas a tasa variable y la tasa que cobraban también era muy influenciada por las tasas de interés de corto plazo y no sólo por las de largo plazo. A su vez, el autor afirma que a pesar de que las bajas tasas de interés a corto plazo probablemente impulsaron la demanda y los precios de la vivienda durante un tiempo, el papel de la política monetaria en alimentar la especulación en el sector inmobiliario no está todavía claro. Los estudios que han tratado de dilucidar en que proporción contribuyó la política monetaria al incremento en los precios de la vivienda durante este período no han llegado a sólidas conclusiones.

Kohn aclara que, en general, el canal de transmisión que vincula las tasas de interés con los precios de la vivienda no ha sido fuertemente establecido de forma empírica, lo que sugiere que se necesitaría una gran variación de la tasa de interés de la Fed para lograr un efecto sustancial en los precios de la vivienda. En este contexto, se pregunta: si la política monetaria laxa de la Fed impulsó las expectativas de alza y la especulación que inició en 2003 ¿por qué estos factores no se revirtieron después de mediados de 2004 cuando la tasa de interés de la Fed empezó a incrementarse?

Asimismo, el autor afirma que una política monetaria más restrictiva pudo haber limitado la extensión a la cual los prestatarios hipotecarios estaban dispuestos a endeudarse, sobre todo aquellos cuyas hipotecas eran a tasa variable, sin embargo, muchos de los peores préstamos *subprime* fueron hechos después de que la tasa de interés de los fondos federales se normalizara lo que refleja unas grandes deficiencias en los mercados financieros.

El movimiento en direcciones diferentes de las tasas de interés a corto plazo y a largo plazo durante este período complica aún más cualquier evaluación de la relación entre la política monetaria y el mercado inmobiliario. Que la tasa de interés actual y la esperada no se hayan movido en consonancia aun cuando la tasa de los fondos federales se elevó sugiere que otros factores además de la política monetaria estaban actuando, especialmente debido a que el Comité del Mercado Abierto señaló claramente que iba a regresar la tasa de los fondos federales a un nivel normal con el tiempo, aunque a un ritmo moderado.

Una buena parte del aumento en el precio de la vivienda probablemente se debe a los cambios estructurales que se estaban produciendo en el financiamiento hipotecario. Específicamente, el auge de los préstamos *subprime* y su asociación con la expansión de los mercados de titularización

con su fuerte demanda de hipotecas por parte de los inversores. (Kohn, 2009b: 38).

Por su parte, Alan Greenspan en diversos artículos argumentó en defensa de la actuación de la Fed. Uno de los puntos para explicar por qué la Fed no provocó la burbuja inmobiliaria es que los precios de la vivienda son más influenciados por las tasas de interés a largo plazo que por las tasas a corto plazo que determina el banco central estadounidense. Dado que las hipotecas son deudas a largo plazo, es lógico que la tasa de referencia sea la tasa de largo plazo, que es un indicador del rendimiento que podría obtenerse invirtiendo en otros activos de plazo similar y, por tanto, de riesgo semejante. Greenspan, mediante algunas regresiones, muestra que los índices del precio de la vivienda están mucho más relacionados con las tasas hipotecarias a largo plazo que con la tasa de interés de los fondos federales de la Fed (que de hecho tiene un plazo de un día):

“La burbuja de los precios inmobiliarios mundial fue consecuencia de menores tasas de interés, pero fueron las tasas de interés a largo plazo las que galvanizaron los precios de los activos inmobiliarios, no las tasas a un día de los bancos centrales, lo que aparentemente se ha convertido en la sabiduría convencional. En los Estados Unidos, la burbuja

to, tendría una mayor influencia sobre las tasas hipotecarias a largo plazo, pero después del período señalado las regresiones muestran que las tasas dejaron de estar alineadas.

Asimismo, Greenspan arguye que antes del 2002 las tasas de interés de largo y de corto plazos estaban más alineadas, por lo menos en cuanto a correlación se refiere, y que en ese tiempo la política monetaria, en efec-

Comentarios finales

Para Alan Greenspan las bajas tasas de interés que contribuyeron a la burbuja hipotecaria son el resultado del exceso de ahorros de las naciones del Este asiático y de otros países con grandes superávits exteriores. De acuerdo a estimaciones econométricas presentadas por Greenspan, el precio de la vivienda estuvo más relacionado con la tasa de interés hipotecaria a largo plazo que con la tasa de la Fed, que es de corto plazo, en el período 2002 - 2005. Asimismo, las tasas de corto y largo plazos estuvieron desacopladas a partir de 2002.

Según Donald Kohn, no hay un vínculo teórico o empírico bien establecido entre el precio de la vivienda y las tasas de interés, y fue la enorme demanda de los bancos de inversión de paquetes de hipotecas con el fin de titularizarlos lo que contribuyó a erosionar las restricciones al crédito.

Con respecto al argumento de Greenspan de que las tasas de interés a largo plazo son las que en realidad tienen que ver con el precio de la vivienda, es importante mencionar que, como objetó el economista John Taylor (2009), un tercio de las hipotecas otorgadas en EE.UU. en los años de la burbuja eran a tasa ajustable y, por tanto, eran sensibles a las tasas de interés a corto plazo como la que determina la Fed.

Referencias

- Greenspan, Alan (2004)/ "Risk and uncertainty in monetary policy", *American Economic Review* vol. 94 núm. 2, mayo.
- (2007)/ "The roots of the mortgage crisis", *Wall Street Journal*, diciembre 12
 - (2008a)/ "We will never have a perfect model of risk", *Financial Times*, marzo 16.
 - (2008b)/ "Alan Greenspan: a response to my critics", *Financial Times*, abril 6.
 - (2010)/ "The crisis", Greenspan Associates LLC, abril.
- Kohn, Donald (2009a)/ "Central bank exit policies", Cato Institute's Shadow Open Market Committee Meeting, Washington, septiembre 30.
- (2009b)/ "Monetary policy and asset prices revisited", *Cato Journal* vol. 29 núm. 1, invierno.
 - (2009c)/ "International perspective on the crisis and response", Federal Reserve Bank of Boston 54th Economic Conference, Chatham, Massachusetts.
- Mishkin, Frederic (2005)/ "The Fed after Greenspan", *Eastern Economic Journal* vol. 31 núm. 3, verano.
- Taylor, John (2009)/ "The financial crisis and the policy responses: an empirical analysis of what went wrong", National Bureau of Economic Research, enero.