



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

Área:

# Economía Mundial



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *Caracterización teórica de la economía mundial actual: imperialismo, destrucción de fuerzas productivas y límites históricos del capitalismo.*

Xabier Arrizabalo Montoro

Instituto Marxista de Economía y Universidad  
Complutense de Madrid.

# CARACTERIZACIÓN TEÓRICA DE LA ECONOMÍA MUNDIAL ACTUAL: IMPERIALISMO, DESTRUCCIÓN DE FUERZAS PRODUCTIVAS Y LÍMITES HISTÓRICOS DEL CAPITALISMO<sup>1</sup>

Xabier Arrizabalo Montoro<sup>2</sup>

## Índice

1. Fuerzas productivas y relaciones de producción: dos categorías teóricas sociales e indeliguables
  2. Imperialismo y límites históricos del capitalismo frente a las teorías de los “ciclos largos”.
  3. Posibilidad teórica y necesidad histórica de la destrucción de fuerzas productivas
  4. La secuencia destructiva crisis→ajuste→crisis, constatación de la inevitable huída hacia delante del capitalismo
  5. Conclusiones
- Bibliografía

## Resumen

La mundialización de las políticas de ajuste fondomonetarista desde los primeros años ochenta, constituye la respuesta del capital financiero, principalmente estadounidense, a la crisis de los setenta (crisis que no es sino la vuelta a la convulsa normalidad del imperialismo). Esta mundialización ha contribuido a hacer desembocar a la economía mundial en una nueva crisis aún más grave, la actual. De manera que los últimos cuarenta años pueden sintetizarse en la secuencia crisis→ajuste→crisis. La constatación de la destrucción económica y regresión social que supone esta secuencia exige una caracterización teórica rigurosa y solvente de la economía capitalista mundial actual. Con el objetivo de aportar elementos para lograrla, en esta ponencia, que se apoya en el método marxista (identificado como la culminación histórica de la mejor tradición del pensamiento económico), se propone como referencia central la categoría teórica de fuerzas productivas.

Para ello se parte de la presentación del contenido social e histórico de dicha categoría, de una forma dialéctica vinculada a la categoría asimismo social y por tanto histórica de relaciones de producción. A continuación y sobre esta base se rebate la pretensión de una trayectoria del capitalismo estructurada en torno a ciclos largos, formulación incompatible con el método marxista y con los propios hechos históricos. Frente a ella, la conclusión del planteamiento teórico de Marx lleva a plantear la cuestión de los límites históricos del capitalismo. A su vez, sobre la base de todo lo anterior, se abordan las particularidades del análisis empírico de las fuerzas productivas, lo que en todo caso no impide constatar el proceso de destrucción a que están sometidas como resultado directo de las exigencias de la acumulación capitalista hoy, plasmado en un escenario de huída hacia delante incompatible con toda pretensión de nuevos despliegues capitalistas de carácter progresivo, fundamento de supuestos posibles “capitalismos buenos”.

**Palabras clave:** Fuerzas productivas, imperialismo, economía mundial, capitalismo

**Clasificación JEL:** P10, O10, F50 y B14-B51

<sup>1</sup> La presente ponencia procede de dos apartados del libro Arrizabalo, X. (2014); *Capitalismo y economía mundial*, IME-ARCIS-UdeC, Madrid. Toda su fundamentación empírica se encuentra en dicho texto y en particular en su apéndice estadístico (675-708).

<sup>2</sup> Instituto Marxista de Economía y Universidad Complutense de Madrid.

La mundialización de las políticas de ajuste fondomonetarista, desde los primeros años ochenta, constituye la respuesta del capital financiero, principalmente estadounidense, a la crisis de los setenta (que no es sino la vuelta a la convulsa normalidad del imperialismo). Esta mundialización ha contribuido a hacer desembocar a la economía mundial en una nueva crisis aún más grave, la actual. De manera que los últimos cuarenta años pueden sintetizarse en la secuencia crisis→ajuste→crisis. La constatación de la destrucción económica y regresión social que supone esta secuencia exige una caracterización teórica rigurosa y solvente de la economía capitalista mundial actual.

El análisis de la crisis actual, desde una mirada que vaya más allá de sus aspectos meramente coyunturales, lleva directamente a esta cuestión: ¿cuáles son las perspectivas futuras para la humanidad? ¿Se pueden fundar expectativas en que un nuevo redespliegue de la acumulación capitalista permita superar la tendencia actual a un empobrecimiento de la mayoría de la población, que no es sólo un empobrecimiento relativo, sino que en no pocos casos, como en Europa, se convierte incluso en un empobrecimiento absoluto?

Como salta a la vista, no se trata de una cuestión cualquiera, ya que se ocupa de si el nivel de progreso científico y técnico que la humanidad ha alcanzado gracias a la mayor productividad del trabajo, puede ser, en el marco del modo de producción capitalista, la base de una efectiva mejora de sus condiciones de vida. O si es inevitable que ese progreso, en dicho marco, no se materialice en una mejora de ellas sino que, al contrario, tienda a provocar su deterioro cada vez mayor. Es decir, una situación de barbarie que más que una amenaza de futuro, es una realidad de la que existen muestras de tanta gravedad como, por citar un solo ejemplo, la explosión del fenómeno de la malnutrición en Europa<sup>3</sup>.

Con el objetivo de aportar elementos para la caracterización de la situación actual, esta ponencia se apoya en el método marxista, culminación histórica de la mejor tradición del pensamiento económico. Desde él se propone como referencia central la categoría teórica de fuerzas productivas, de cara a abordar la propia discusión final acerca de las perspectivas del capitalismo. La comprensión social de dicha categoría se conforma así como la palanca necesaria para la discusión rigurosa acerca de las limitaciones históricas del capitalismo y todas sus implicaciones.

Porque en efecto, sostener la posibilidad de un redespliegue capitalista que permita resolver los graves problemas existentes hoy, exige sostener asimismo la posibilidad teórica de nuevos desarrollos de las fuerzas productivas bajo el capitalismo. Por ejemplo, bajo la fórmula de que éste se comporta de una forma cíclica en el largo plazo, de manera que seguiría abierta la posibilidad de

<sup>3</sup> “El año pasado, se calcula que el 10% de los alumnos griegos de educación primaria y media padecían lo que los profesionales de la salud pública denominan ‘inseguridad alimentaria’, es decir, que pasaban hambre o corrían peligro de pasarla, dice la doctora (...) Grecia ha caído al nivel de algunos países africanos” (El País, 13 de abril de 2013, citando a Athena Linos, profesora en la Facultad de Medicina de la Universidad de Atenas y directora de un programa de ayuda alimentaria en Prolepsis, una ONG de salud pública). “Un informe elaborado por UNICEF en 2012 mostraba que, entre las familias con niños más pobres de Grecia, más del 26% tenían una ‘dieta pobre por motivos económicos’”. (El País, 18 de abril de 2013). En el caso español, la tasa de riesgo de pobreza se eleva en 2011 al 33,8% en Canarias, al 31,9% en Extremadura y al 31,7% en Andalucía y Castilla-La Mancha. Para el conjunto español, la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social afecta al 29,9% de la población menor de 16 años (INE, Encuesta de condiciones de vida; disponible en [www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t25/p453/provi/10/&file=01002.px&type=pcaxis&L=0](http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t25/p453/provi/10/&file=01002.px&type=pcaxis&L=0)).



esos supuestos nuevos desarrollos. Por el contrario, nuestra interpretación, resultante de la aplicación del método marxista al análisis de los hechos, concluye que no sólo es que las fuerzas productivas cada vez se encuentren más bloqueadas, sino que, *de facto*, se están produciendo procesos destructivos de ellas que cada vez son más amplios y sistemáticos.

Para argumentar todo esto en la ponencia se parte de la presentación del contenido social e histórico de dicha categoría de fuerzas productivas, de una forma dialéctica vinculada a la categoría asimismo social y por tanto histórica de relaciones de producción. A continuación y sobre esta base se rebate la pretensión de una trayectoria del capitalismo estructurada en torno a ciclos largos, formulación incompatible con el método marxista y con los propios hechos históricos. Frente a ella, la conclusión del planteamiento teórico de Marx lleva a plantear la cuestión de los límites históricos del capitalismo. A su vez, sobre la base de todo lo anterior, se abordan las particularidades del análisis empírico de las fuerzas productivas, lo que en todo caso no impide constatar el proceso de destrucción a que están sometidas como resultado directo de las exigencias de la acumulación capitalista hoy, plasmado en un escenario de huida hacia delante incompatible con toda pretensión de nuevos despliegues capitalistas de carácter progresivo, fundamento de supuestos posibles “capitalismos buenos”.

### **1. Fuerzas productivas y relaciones de producción: dos categorías teóricas sociales e indesligables**

Cada sociedad presenta un cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Este desarrollo es el resultado del despliegue efectivo de las posibilidades que a cada sociedad le aporta la disponibilidad de los elementos que participan en el proceso de producción. Por tanto, el desarrollo de las fuerzas productivas depende del trabajo y los medios de producción disponibles. O para decirlo con más precisión: depende de las combinaciones que se pueden establecer entre el trabajo disponible (de acuerdo a su cantidad y su cualificación) y los medios de producción (en función de su cantidad y del progreso técnico que contengan). Esas combinaciones se basan por tanto en la productividad del trabajo, variable de la que, en definitiva, dependen las fuerzas productivas. Pero las fuerzas productivas no son la productividad.

Hemos dicho que la disponibilidad de los elementos que participan en el proceso de producción “aportan posibilidades” y que las fuerzas productivas “dependen” de dicha disponibilidad, de sus posibles combinaciones, de la productividad del trabajo en que se concretan. Es decir, esta disponibilidad no es una condición suficiente, sólo es necesaria. Cierta disponibilidad de trabajo vivo y medios de producción es un requisito indispensable para el desarrollo de las fuerzas productivas, pero no es suficiente, no lo asegura porque las fuerzas productivas no son la productividad del trabajo.

Algunos autores, como Marta Harnecker<sup>4</sup>, han identificado mecánicamente el aumento de la productividad del trabajo con el desarrollo de las fuerzas productivas. Pero esta identificación es contraria al método marxista, precisamente por su mecanicismo, que niega *de facto* el carácter social, dialéctico e histórico de categorías precisamente sociales como la de fuerzas productivas.

Las fuerzas productivas de la humanidad, expresión material e intelectual del grado de dominación sobre la naturaleza alcanzada por ésta, de su capacidad adquirida para obligar a la naturaleza a satisfacer sus necesidades. No son, otra vez, simples conjuntos técnicos; son a la vez el producto e instrumento de la actividad práctico-teórica del hombre en sus relaciones con la naturaleza, actividad que es la sustancia, el fundamento de todo progreso de la civilización humana. Para el materialismo histórico, la categoría económico-socio-histórica de fuerzas productivas ocupa un lugar central en la historia de la humanidad (Boisgontier, 1971b: 254).

En efecto, en primer lugar el carácter social de las fuerzas productivas impone la necesidad de contextualizar la discusión acerca de su desarrollo más allá de la influencia del desarrollo técnico, dado que la hipotética traslación de éste al plano social debe ser compatible con el dictamen de las reglas del juego (en la economía capitalista, con la rentabilidad). En segundo lugar, el carácter dialéctico de los procesos económicos supone que las cuestiones técnicas no puedan alcanzar una dimensión superior a la de ser condición necesaria, porque no puede establecerse automatismo alguno entre ellas y su reflejo social. Ningún desarrollo técnico equivale o garantiza *per se* ningún desarrollo social. Y en tercer lugar, el carácter histórico implica que no sólo no hay nada preestablecido en cuanto a un inexorable desarrollo de las fuerzas productivas, sino que la base que supone su potencial desarrollo para el establecimiento de unas nuevas relaciones de producción que verifiquen dicho potencial, a partir de cierto momento se puede tornar, y de hecho lo hace, en un obstáculo para ulteriores desarrollos. Precisamente a esta cuestión, central en la actualidad, se dedica específicamente este documento.

En resumen, en torno a la noción de fuerzas productivas hay un riesgo importante de confusión, interesada o no. Porque una cosa es la formulación de la fuerza productiva del trabajo, asociada estrictamente a su capacidad técnica de producción, de forma asocial y, por tanto, relacionada exclusivamente con la productividad. Y otra cosa, bien distinta, es la categoría económica y por tanto social de fuerzas productivas, categoría que va mucho más allá de una consideración puramente técnica. Desde luego que las fuerzas productivas se basan en la capacidad productiva, que depende a su vez de las combinaciones que se pueden establecer entre el trabajo vivo y los medios de producción disponibles.

Pero en ningún caso esas combinaciones son ajenas a las “reglas de juego” sociales (las relaciones de producción que abordamos a continuación), que determinan finalmente cuáles de esas posibles combinaciones se llevan efectivamente a cabo. Hasta tal punto que la lógica propia de unas determinadas relaciones de producción puede llevar a la inutilización de esa capacidad (baste mencionar como ejemplo el fenómeno del desempleo en la actualidad,

<sup>4</sup> “Mediremos el grado de desarrollo de las fuerzas productivas por el grado de PRODUCTIVIDAD del trabajo”; Harnecker, Marta (1969); *Los conceptos elementales del materialismo histórico*, Siglo XXI, México, pág. 42 (mayúsculas en el original).

incomprensible desde el “sentido común” de los valores de uso, pero fácil de entender desde la lógica de las relaciones de producción dominantes, las capitalistas, puesto que existe simplemente por la ausencia de rentabilidad suficiente para que se verifique efectivamente la contratación de ese trabajo ofertado). Es decir, las fuerzas productivas, en su interrelación con las relaciones de producción (gracias a la cual adquieren su carácter social, histórico), no consisten en la productividad, sino en el aprovechamiento social de las potencialidades que, hipotéticamente, puede aportar dicha productividad. De hecho,

no todo trabajo humano equivale a poner en acción las fuerzas productivas. Así, un trabajo que no responda a la finalidad de satisfacer las necesidades humanas y que, lejos de favorecer el desarrollo de las fuerzas productivas, desencadene las fuerzas destructivas, puede ser considerado como inútil, o incluso como un desperdicio de tiempo y fuerzas (Gluckstein, 1999: 88)<sup>5</sup>.

Es, desde luego, el caso del desarrollo gigantesco de la industria de armamento en el estadio imperialista del capitalismo:

Por una parte, porque la naturaleza de las guerras ha cambiado por completo: las guerras del siglo XX han sido guerras de destrucción con las que los diferentes imperialismos decidían sus relaciones mediante la destrucción de poblaciones enteras y de las bases económicas de continentes enteros; destructivas son también las ‘guerras humanitarias’, que sirven de cobertura a las operaciones de despedazamiento y saqueo de países enteros a cargo de las tropas ‘civilizadoras’ de las grandes potencias imperialistas. Por otra parte, porque la industria de armamento misma, utilizada como volante de arrastre de la economía, desvía en beneficio propio gran parte de los presupuestos de las naciones, alimentando el endeudamiento, que a su vez desemboca en la destrucción masiva de los servicios públicos y de las economías nacionales (Gluckstein, 1999: 89).

Parte de la confusión procede de trazar un paralelismo con la noción de trabajo productivo. En la economía capitalista, éste es definido estrictamente por su capacidad productora de plusvalía y, por tanto, está totalmente desprovisto de consideración alguna hacia su utilidad social o, en definitiva, hacia su aportación en el terreno de los valores de uso. Cuando abordamos así la noción de trabajo productivo, lo hacemos indagando acerca de su función desde el punto de vista del proceso de acumulación capitalista (es decir, el conducido por los capitalistas con el objetivo de valorizar su capital), para conocer las leyes de su desarrollo histórico. Por el contrario, cuando abordamos la cuestión de las fuerzas productivas lo hacemos desde una perspectiva que va más allá de la acumulación específicamente capitalista, poniéndola en relación con las perspectivas generales de la humanidad:

Podría objetarse que la producción de armas, independientemente de su función destructiva, ofrece a los capitalistas una salida privilegiada de la producción. Representa incluso importantes mercados. Pero eso lo único que indica es que no se puede identificar el desarrollo de la producción capitalista con el desarrollo de las fuerzas productivas de la humanidad (Gluckstein, 1999: 89).

Una primera definición del proceso de producción, visto de una forma técnica, lo aborda simplemente como la combinación de trabajo vivo y medios de producción para dar lugar a productos nuevos, productos que son el resultado de un proceso de transformación. Pero esa definición no nos aporta nada para el análisis económico si no incorporamos en ella las pautas sociales que nos

<sup>5</sup> Véase, en general, Boisgontier (1971b), Gluckstein (1999: 83-96) y Gill (1979: 384-391).

permitan entender cómo y en qué magnitud se produce dicha combinación. De hecho, el objeto de la economía no remite a otra cosa que la forma social a través de la cual la sociedad se organiza para producir la base material de su existencia, de su reproducción en el tiempo. Transitoriamente y de un modo intuitivo nos hemos referido a ello, en términos coloquiales, como “reglas del juego”; es decir, la clave social que rige el proceso de acumulación en el marco de cuyo desarrollo efectivamente se produce un impulso a las fuerzas productivas; o, por el contrario, se coarta éste.

En efecto, cualquier sociedad organiza la producción estableciendo unas determinadas relaciones entre sus miembros; relaciones que no son sólo ni en primer lugar técnicas, una división técnica del trabajo, sino que derivan de la particular conformación de la estructura de clases de cada tipo de sociedad; es decir, una división social. De modo que, obviamente, esa organización de la producción no será igual en todo tipo de sociedad. En las sociedades que se estructuran en clases, esas relaciones no se dan entre sus miembros considerados individualmente, sino entre las clases que los integran (configuradas como tales precisamente en torno al papel que ocupan en el proceso de producción social, ligado a su vez a la apropiación de los medios de producción). En resumen, las relaciones de producción son las relaciones que se establecen entre las distintas clases sociales en el proceso social de producción.

Formulado en estos términos podría parecer que esas relaciones “caen del cielo”, lo que desde luego no es así. Las relaciones de producción derivan de los vínculos particulares que cada una de esas clases tiene con los medios de producción. Por eso las relaciones de producción pueden ser de diferentes tipos. Por ejemplo, las capitalistas son unas relaciones de producción que se basan en la apropiación privada de los medios de producción solamente por una clase social, la burguesía, de manera que la clase trabajadora queda desposeída de ellos. En consecuencia, entre ambas clases se establece la relación social en la que se basa el proceso de producción capitalista: la mercantilización de la fuerza de trabajo, por la que la clase trabajadora vende su capacidad de trabajar como medio para obtener el ingreso que le permite a su vez comprar los bienes necesarios para su reproducción, para su vida. Y por la que la clase capitalista compra dicha fuerza de trabajo para combinarla con sus medios de producción en un proceso productivo de su propiedad, cuyo resultado, gracias a la explotación o trabajo no pagado, es un excedente que toma la forma de una masa acrecentada de valores (la plusvalía) que es asimismo apropiado por ella (la ganancia). En efecto, es la ganancia que permite el consumo de los miembros de esta clase (consumo improductivo), así como que encaren las necesidades de acumulación que impone la competencia. Precisamente porque el excedente capitalista o plusvalía procede del trabajo no pagado es por lo que caracterizamos estas relaciones de producción como unas relaciones de explotación. Además, el proceso de acumulación guiado por el criterio de rentabilidad y no por el de las necesidades sociales, se lleva a cabo a través del mecanismo de reparto indirecto de recursos y productos que es el intercambio (los bienes adoptan la forma social de mercancía, de modo que para su consumo se exige su compra).

Ni que decir tiene que, sobre la base de un cierto grado de desarrollo técnico, existen posibilidades alternativas de organización social; esto es, posibilidades alternativas de relaciones de producción y todos sus corolarios. En la actualidad, por ejemplo, gracias a la enorme cualificación de la mano de obra y el desarrollo científico y técnico que hace posible, hay condiciones materiales para unas relaciones de producción basadas en la colaboración no jerárquica entre el conjunto de los miembros de la sociedad, a partir de la propiedad colectiva de los medios de producción, lo que permitiría una acumulación planificada en la que el criterio de producción y distribución fuera el de las necesidades sociales expresadas directamente de forma democrática, no a través del mercado.

La existencia de esas dos clases principales en la economía capitalista es el resultado de un proceso histórico, a través del cual las clases se conforman como tales por su lugar en las relaciones de producción. Es porque una parte de la sociedad mercantiliza su fuerza de trabajo (debido a su condición de desposeídos de medios de producción), por lo que se constituye como clase, en torno justamente a ese hecho. Y de forma paralela, es porque una parte de la sociedad compra esa fuerza de trabajo para su consumo productivo (en combinación con sus medios de producción y de cara a la valorización de su capital, a través de la producción de un excedente que se apropia como ganancia), por lo que se constituye en clase. Estableciéndose entre ellas la mencionada relación de explotación que, por tanto, constituye la esencia misma del capitalismo (mostrando así, por cierto, la falaz inconsistencia, y cada vez más, de pretendidas modalidades de “capitalismo civilizado” o “capitalismo con rostro humano”)<sup>6</sup>.

Por ello, las categorías teóricas de fuerzas productivas y relaciones de producción no se pueden considerar de forma aislada, porque no son independientes entre sí: el desarrollo de las fuerzas productivas condiciona las relaciones de producción y éstas, que por tanto dependen de aquellas, a su vez también influyen en ellas. Por tanto, el vínculo entre ambas es dialéctico, dinámico, está en evolución permanente, con tensiones y contradicciones.

De la primera parte de su conexión, la necesidad de un cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas como base para la puesta en marcha de unas nuevas relaciones de producción, puede dar cuenta, a modo de ejemplo, la imposibilidad de que el capitalismo (que surge históricamente en un dilatado período que se extiende, *grosso modo*, entre 1500 y 1750) pudiera haberse consolidado en otro período anterior, debido a la ausencia de las condiciones materiales para ello; es decir, por el insuficiente desarrollo de las fuerzas productivas.

Y de la segunda parte del vínculo entre ellas, el condicionamiento que ejercen las relaciones de producción sobre las fuerzas productivas, una muestra clara es el corsé que suponen las relaciones feudales de producción, en la Europa occidental del período citado, para la materialización de ciertos cambios potenciales (demográficos, tecnológicos, de disponibilidad de materias primas y recursos naturales, etc.) en un desarrollo efectivo de las fuerzas productivas.

<sup>6</sup> Un resumen de los fundamentos y las contradicciones crecientes de la acumulación capitalista a la luz del análisis marxista se encuentra en Arrizabalo (2014a: 95-146).

Corsé del que sólo se libera la sociedad por la propia superación de las relaciones feudales de producción, resultado de la exitosa lucha de clases de la burguesía ascendente y que va a permitir efectivamente el desarrollo de las fuerzas productivas<sup>7</sup>.

De hecho, el enorme desarrollo de éstas es lo que caracteriza en particular el primer estadio del capitalismo que designamos con el nombre de capitalismo ascendente. El desarrollo de las fuerzas productivas no es sólo la espectacular expansión de la producción fabril, sino también el del proletariado como clase y las grandes aglomeraciones urbanas, que dan lugar al desarrollo de la construcción, los transportes y las comunicaciones. Así como las relaciones económicas internacionales que van adquiriendo una importancia creciente fruto de la propia extensión del capitalismo, predominando en ellas la exportación de mercancías, pues la de capitales todavía tiene un peso muy limitado, pero que apuntan ya hacia la ulterior configuración de una economía mundial como tal, que integrará, aunque sea de forma subordinada en muchos casos, a la inmensa mayor parte del territorio mundial ya en el inicio del siglo XX. En todo caso, el desarrollo de las fuerzas productivas en el marco de estas relaciones de producción no tiene nada de idílico, sino que se basa en la explotación consustancial a todo proceso capitalista de acumulación.

La visión mecánica de las fuerzas productivas guarda relación directa con el dominio de la concepción estalinista en el seno del movimiento obrero y su necesidad de “decretar” el socialismo (esta concepción se autoproclama marxista, a pesar de su incompatibilidad, tanto teórica como política, con los planteamientos más elementales del marxismo):

Para Stalin, el socialismo, que él identifica con la realidad existente en la URSS, es un concepto ‘cuantitativo’, la culminación de un proceso de estatalización de los medios de producción, y no un concepto ‘dialéctico’ (‘cualitativo’) vinculado al desarrollo de las fuerzas productivas (De Blas, 1994: 285).

En realidad, no es sólo que entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción haya un vínculo inextricable, sino que es precisamente el conjunto integrado por las fuerzas productivas y las relaciones de producción lo que constituye la estructura económica de una sociedad, su base económica. Y, por tanto, el objeto de estudio de la economía como disciplina<sup>8</sup>.

La noción de estructura económica permite a Marx referirse a la economía desde una perspectiva histórica y dialéctica. Resalta así su condición de totalidad integrada por distintos componentes, que mantienen entre sí relaciones dialécticas de interdependencia. Y que, abordados históricamente, hacen posible la comprensión de su condición de permanencia en cuanto a los elementos que van más allá de lo coyuntural y, simultáneamente, de movimiento, de cambio que abre la posibilidad de que los propios elementos de fondo puedan ser sustituidos por otros que den lugar a una nueva estructura. Por tanto, esta utilización de la noción de estructura no tiene nada que ver con

<sup>7</sup> Otro ejemplo es el que constituye el objeto de esta ponencia: el obstáculo que, actualmente, suponen las relaciones capitalistas de producción para la materialización del hipotético desarrollo de las fuerzas productivas que podrían permitir los desarrollos científicos y técnicos pero que, en el marco capitalista, provocan su frustración, su destrucción.

<sup>8</sup> Véase Arrizabalo (2014a: 24-31).

el “estructuralismo” que, en figuras como la de Althusser, resulta incompatible con una concepción materialista del mundo (Arrizabalo, 2014: 29).

La siguiente cita de Marx, acerca del vínculo dialéctico entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción, ilustra perfectamente la conclusión de lo que acaba de ser explicado. Especialmente en relación con el tema que constituye el contenido central de esta ponencia, los límites históricos del capitalismo:

El modo capitalista de producción halla en el desarrollo de las fuerzas productivas una barrera que nada tiene que ver con la producción de la riqueza en cuanto tal; y esta barrera peculiar atestigua la limitación y el carácter solamente histórico y transitorio del modo capitalista de producción; atestigua que éste no es un modo de producción absoluto para la producción de riqueza, sino que, por el contrario, llegado a cierta etapa, entra en conflicto con el desarrollo ulterior de esa riqueza (Marx, 1894, 6: 310).

De hecho, así se muestra con las fuertes tensiones a las que están sometidas las fuerzas productivas en los últimos cien años, hasta el punto de que la destrucción de valores propia de las crisis resulte ya insuficiente para, de una forma relativamente cíclica, acabar restaurando las condiciones para que se reanude la acumulación (lo que provoca la necesidad de su destrucción a una escala cada vez mayor).

## **2. Imperialismo y límites históricos del capitalismo frente a las teorías de los “ciclos largos”**

En el plano del debate tanto económico como político, ciertos teóricos así como organizaciones y dirigentes de ellas responden afirmativamente a la pregunta de si la trayectoria del capitalismo en el largo plazo obedece a un patrón de comportamiento cíclico, es decir, de acuerdo a ondas ascendentes y descendentes. Son las teorías de los “ciclos largos” (también denominados “ondas largas”). Este planteamiento ha alcanzado cierto eco, sin duda influido por la visión “optimista” que aporta la noción de “ciclo de largo plazo”, para defender que efectivamente la acumulación capitalista tiene posibilidad de redespigarse nuevamente de forma expansiva.

Sin embargo, a la luz de los acontecimientos de los últimos ya más de cuarenta años, toda pretensión de seguir defendiendo esa supuesta trayectoria cíclica, queda zanjada por la vía empírica, dada su incompatibilidad con la evolución efectiva en este largo período reciente. En efecto, el período que se inicia en torno a 1970, que por tanto se encamina ya al medio siglo, en absoluto ha contenido fase alguna merecedora de ser calificada de expansión, incluso si simplemente se exige el requisito de que haya un crecimiento generalizado, al menos en las economías más avanzadas, y sostenido en el tiempo más allá del corto plazo.

La puesta de largo de estas teorías de los “ciclos largos” se produce con la formulación de Nikolái Kondrátiev, que en 1926 publica en alemán su obra *Die langen Wellen der Konjunktur* (“Las ondas largas de la coyuntura”)<sup>9</sup>:

<sup>9</sup> Kondratieff, Nicolái D. (1926); “Die langen Wellen der Konjunktur”, *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. 56, nº 3, págs. 573-609. Posteriormente fue publicada en inglés, en noviembre de 1935, bajo el título de “The Long Waves in Economic Life” en *The Review of Economic Statistics*, vol. XVII, nº 6. Y nueve años después en castellano

La dinámica de la vida económica en el orden social capitalista no es de carácter simple y lineal, sino complejo y cíclico (...) [Junto a los ciclos medios de siete a once años y de otros más cortos, de tres a cinco años], existe, además, bastante fundamento para suponer que, en la economía capitalista, hay también ciclos largos, cuya duración media es de cincuenta años (...) Al afirmar la existencia de ciclos largos y negar que éstos sean de origen accidental, creemos, al mismo tiempo, que nacen de causas radicantes en la esencia de la economía capitalista (Kondratiev, 1926 en VVAA, 1979: 33 y 66).

La trascendencia de esta cuestión de los “ciclos largos” se debe a que está conectada directamente con la posibilidad permanente de nuevos desarrollos de las fuerzas productivas en el marco del modo de producción capitalista. Por tanto está conectada con los límites históricos del capitalismo y supone implicaciones políticas muy profundas. Ahora bien, entrando en su contenido, hay que recalcar que la noción misma de ciclos de largo plazo, choca, inevitablemente, con el fundamento mismo de la reproducción económica que tiene un carácter social y por tanto histórico. En efecto, para que un proceso pueda ser definido como cíclico han de concurrir dos elementos: regularidad en sus oscilaciones (al menos relativamente) y cierto automatismo en su materialización. A la luz del análisis tanto teórico como empírico del capitalismo, salta a la vista la incompatibilidad entre tal formulación de “ciclos de largo plazo” y el planteamiento marxista. Choca en particular con la ley con la que culmina *El Capital*, del descenso tendencial de la tasa de ganancia. Y choca asimismo con la caracterización del imperialismo como fase suprema del capitalismo formulada por Lenin en 1916<sup>10</sup>.

No se trata de determinismo económico, sino justo al contrario, de la necesaria consideración conjunta, pero no caótica o casual, de los factores que determinan el desarrollo social, en los que el “factor económico” sí desempeña un papel decisivo, pero sólo en última instancia. Así lo explicaba Trotsky en 1926, en relación con esta misma cuestión:

La recurrencia periódica de ciclos menores está condicionada por la dinámica interna de las fuerzas capitalistas, y se manifiesta por sí misma siempre y en todas partes una vez que el mercado ha surgido a la existencia. Por lo que se refiere a las fases largas (de cincuenta años) de la tendencia de la evolución capitalista, para las cuales el profesor Kondratiev sugiere, infundadamente, el uso del término “ciclos”, debemos destacar que el carácter y duración están determinados, no por la dinámica interna de la economía capitalista, sino por las condiciones externas que constituyen la estructura de la evolución capitalista. La adquisición para el

como “Los grandes ciclos de la vida económica”, en Urquidí, Víctor L., dir. (1944); *Ensayos sobre el ciclo económico*, FCE, México. En 1979 se publica con el título de “Los ciclos económicos largos” en una obra muy clarificadora del debate porque recopila asimismo otros textos que nutren la controversia al respecto. Son los siguientes: “La curva del desarrollo capitalista” de Trotsky (1923); “La teoría de los ciclos largos de Kondratieff”, de George Garvy (1943); “Las ‘ondas largas’ en la historia del capitalismo” de Ernest Mandel (1972, en “El capitalismo tardío”, que en 1964 este mismo autor había llamado “Neocapitalismo”) y “La teoría de los grandes ciclos: Kondratieff, Trotsky y Mandel” de Richard B. Day (1977). Day explica que Kondratiev ya había apuntado el tema cuatro años antes en: Kondratieff, Nicolái D. (1922); *Mirovoe khozyaistvo i evo konyunktury vo vremya i posle voyni*, Vologda (“La economía mundial y sus coyunturas durante y después de la guerra”). Schumpeter es otro autor relevante en esta materia. Véase Schumpeter, J.A. (1939); *Business Cycles, A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, McGraw-Hill, Nueva York. Volviendo a Kondratiev, en su texto de 1926 señala que llegó a la conclusión de la existencia de ciclos largos en los años 1919-1921; conclusión que efectivamente formuló en algunos textos previos, en 1922 y 1925, en particular en publicaciones del moscovita Instituto para la Investigación de la Coyuntura, fundado por él mismo en 1920. Kondratiev había sido eserista (del partido campesino socialista revolucionario) y como tal había participado como ministro en el gobierno provisional de Kerenski. Durante los años veinte y bajo el gobierno bolchevique, responsables políticos y teóricos opuestos al bolchevismo, como Kondratiev, siguieron trabajando en organismos estatales en lugares muy relevantes, hasta que Stalin y su camarilla tomaron el control omnímodo del partido y del Estado. En el marco de las detenciones y purgas de los sectores partidarios de las tesis de Bujarin, entre los que se encontraba el propio Kondratiev, éste fue detenido en 1930 y posteriormente ejecutado en 1938, en la gran ola de represión que sucedió al asesinato de Kírov.

<sup>10</sup> Véase Arrizabalo (2014a: 167-183).



capitalismo de nuevos países y continentes, el descubrimiento de nuevos recursos naturales y, en el despertar de éstos, hechos mayores de orden “superestructural” tales como guerras y revoluciones, determinan el carácter y el reemplazo de las épocas ascendentes, estancadas o declinantes del desarrollo capitalista (Trotsky, 1926 en VVAA, 1979: 91).

Por otra parte, desde el punto de vista empírico, la crítica de Georges Garvy en 1943 es suficientemente clara y, desde la perspectiva actual, queda aún más plenamente refrendada:

El examen del trabajo estadístico de Kondratieff nos lleva a la conclusión de que no logra demostrar la existencia de “ciclos largos en la vida económica” (...) Nuestro análisis muestra que no está probada la existencia de las oscilaciones largas en las series de producción estudiadas por Kondratieff; que los datos de los cuatro mayores países capitalistas y las dos series de amplitud mundial cubren solamente un ciclo; que, consiguientemente, ni el carácter internacional del fenómeno ni su repetición a intervalos de ritmo regulares pueden afirmarse a base del material presentado. La teoría ofrecida por Kondratieff para explicar la repetición cíclica de las oscilaciones largas no tiene fundamentación empírica (...) (Garvy, 1943, en VVAA, 1979: 138-139).

Esto no significa en absoluto, obviamente, que el análisis del capitalismo desde una perspectiva de largo plazo carezca de interés, todo lo contrario:

Aunque la hipótesis de las oscilaciones cíclicas de larga duración, sobre las que se superponen movimientos cíclicos más cortos, debe ser descartada, la idea de que la economía capitalista ha pasado por varias etapas sucesivas de desenvolvimiento, caracterizadas por diferentes ritmos de crecimiento y expansión geográfica, merece atención. El análisis actual ganaría, probablemente, en precisión y significado si se basara sobre una distinción mejor articulada entre las diferentes fases de la economía capitalista. La “curva de la evolución capitalista” sería un cuadro más complicado que una simple curva y, ciertamente, más irregular que los ciclos largos de Kondratieff. Sustituiríamos la hipótesis de las oscilaciones periódicas largas por el estudio de las sucesivas etapas de nuestro actual sistema económico, de su creciente alcance geográfico y de sus cambiantes relaciones con las esferas no capitalistas. Esto nos alejaría de la construcción de modelos abstractos de secuencias temporales, llevándonos al estudio de la dinámica efectiva de nuestro sistema económico (Garvy, 1943, en VVAA, 1979: 140-141).

Aunque se ha formulado el debate en términos de “ciclos”, su contenido esencial no se modifica por denominarlo con otra expresión y, en particular, con la de “ondas”, que es el término que utiliza por ejemplo Ernest Mandel (y el que había utilizado originalmente el propio Kondratieff):

La historia internacional del capitalismo aparece así no sólo como una sucesión de ciclos industriales distribuidos cada siete o diez años, sino también como una sucesión de períodos más largos, de alrededor de cincuenta años. Hemos conocido cuatro, hasta el presente (...) Es evidente que estas “ondas largas” no se producen de forma mecánica, sino que funcionan a través de la articulación del ciclo industrial “clásico” (...) Una sucesión tal, de al menos cinco “ondas largas”, no puede ser atribuida ni al azar ni al solo juego de los factores exógenos (Mandel 1972, en VVAA, 1979: 158, 161 y 183).

Mandel adopta una perspectiva “eclectica”, como la define Gill (1996: 558) respecto a su explicación de las crisis, pero que se extiende a otros planos como el desarrollo de las fuerzas productivas, el declive estadounidense o el conflicto de bloques. Como tal planteamiento ecléctico y “*con el pretexto de delimitar la realidad en sus dimensiones concretas*” (ibídem: 558), pretende conciliar el análisis marxista con explicaciones *ad hoc* en cada caso. En esta cuestión de los ciclos u ondas de largo plazo, dicha conciliación, imposible, puede resumirse así:

Las tesis de Kondratieff plantean dos tipos de problemas diferentes. Por un lado se trata de saber si el movimiento histórico de la acumulación capitalista conoce períodos de tiempo más o menos

largos que se puedan diferenciar entre sí por el aumento o disminución del ritmo de ese movimiento. Por otro lado, se trata de saber si ese movimiento es cíclico o no. Mientras Kondratieff responde afirmativamente a ambas cuestiones, Trotsky contesta sí a la primera y no a la segunda. Mandel pretende estar de acuerdo con ambos, y Day subraya la imposibilidad de la posición de Mandel (Izquierdo en VVAA, 1979: 28-29).

Este subrayado de Day es totalmente clarificador...

La descripción de Mandel de la “dinámica interna” de las revoluciones tecnológicas sugiere la presencia de algún tipo de ritmo [de los grandes ciclos]; sin embargo, también está de acuerdo con Trotsky en que los factores sociales y políticos impiden que los grandes ciclos exhiban una “necesidad natural”. Para superar esta última dificultad, evita la referencia a los grandes ciclos – que implican movimiento rítmico- y, en su lugar, habla de “ondas largas con una tónica de expansión” y “ondas largas con tónica de estancamiento”. Pero el problema de esta terminología es que lleva directamente a la esencia del debate Trotsky-Kondratieff. En el empleo por Kondratieff del término “onda”, dos de ellas constituyen un ciclo. Además, el término “onda” sigue implicando una norma teórica en relación con las oscilaciones que pueden diferenciarse (Day, 1977 en VVAA, 1979: 222).

...poniendo de relieve la incompatibilidad de la formulación de Mandel con el método marxista:

Así, en el análisis final, Mandel se enfrenta con la cuestión del equilibrio del capitalismo, sin darse cuenta de que lo ha hecho (...) En resumen, está de acuerdo con Kondratieff y con Trotsky, algo que lógicamente es imposible. O el capitalismo se desarrolla según una pauta evolutiva continua, en cuyo caso puede hablarse de ciclos, o esa teoría oculta el desarrollo irregular del capitalismo, tal como Trotsky sostenía. Toda la sutileza del mundo será incapaz de superar el hecho básico de que, en la opinión de Trotsky, las ondas largas –o los grandes ciclos– son incompatibles con una periodización marxista de la historia del capitalismo (ibídem: 222).

En resumen:

El error de comprensión de Trotsky, por parte de Mandel, puede ilustrarse, además, por su referencia a George Garvy, que muy adecuadamente concluyó que Trotsky negaba el carácter cíclico de las fluctuaciones a largo plazo. En *Late Capitalism* [publicado en castellano como “El capitalismo tardío”], Mandel sugiere que las conclusiones de Garvy eran “no muy precisas”; es decir, Garvy descubrió una simple dificultad semántica que, si se sigue, reduciría la cuestión a una “disputa sin objetivo, al igual que las diferencias semánticas entre ciclos, ‘ondas largas’, ‘períodos largos’ y ‘grandes segmentos de la curva del desarrollo capitalista’. Lo que a Mandel le parece una simple diferencia semántica, constituye en realidad el verdadero meollo del debate Trotsky-Kondratieff (Day, 1977 en VVAA, 1979: 219).

La incompatibilidad entre el método marxista y la teoría de los ciclos u ondas largas, que plantean Kondratieff y Mandel entre otros, se ilustra bien con el debate que había tenido lugar en los primeros decenios del siglo XX, por parte de algunos de los principales teóricos del movimiento obrero. Ya en 1899 Eduard Bernstein había presentado su posición revisionista del planteamiento marxista, rechazando la inevitabilidad de una sucesión de crisis profundas y de gravedad creciente:

Como no se han visto señales de un crack económico mundial de inaudita violencia, así tampoco podemos decir que los períodos de recuperación ocurridos (...) hayan sido particularmente efímeros (...) si de la expansión geográficamente intensa del comercio mundial, unida a la extraordinaria reducción del tiempo requerido para las informaciones y los transportes, no han aumentado hasta tal punto las posibilidades de *compensación* de los desequilibrios, y si el enorme aumento de la riqueza de los estados industriales europeos, unido a la elasticidad del sistema crediticio moderno y al nacimiento de los cárteles industriales, no han restringido de tal modo la *capacidad de reacción* de los desequilibrios locales o particulares sobre la situación general de los negocios, como para que sea necesario considerar altamente improbable, al

menos durante un período bastante largo, la posibilidad de crisis económicas del tipo de las precedentes<sup>11</sup>.

Para Bernstein, contrariamente al análisis marxista, las crisis generales pueden evitarse:

El esquema de las crisis, en o para Marx, no era una imagen del futuro, sino un cuadro del presente, del cual se esperaba únicamente que en el futuro se presentara bajo formas siempre más agudas y macroscópicas (...) Excepto que se produzcan sucesos *externos* e imprevistos que provoquen una crisis general –y, como vimos, esto es siempre posible, no hay razón suficiente para deducir, en base a motivos puramente económicos, que tal crisis sea inminente. Los fenómenos de depresión de carácter local y parcial, son inevitables; en cambio, no lo es una paralización general, dada la organización y extensión actual del mercado internacional y dada especialmente la expansión *de la producción de medios de subsistencia*. Este último fenómeno tiene importancia particular para nuestro problema. Quizás nada haya contribuido tanto a atenuar las crisis económicas o a impedir su agravamiento como el derrumbe de los réditos y de los precios de los medios de subsistencia<sup>12</sup>.

En 1902, Kautsky se había opuesto a esta posición de Bernstein, sosteniendo que las crisis tendían a ser cada vez más graves y el capitalismo se dirigía a un estado de depresión crónica. Sin embargo, veinticinco años más tarde, en 1927, cambia totalmente su posición en *La concepción materialista de la historia*, defendiendo que no hay base alguna para plantear que el capitalismo tienda a constituirse en una barrera para el desarrollo de las fuerzas productivas (Gill, 1976: 367-368). Paradójicamente, lo sostiene partiendo de la frase de Marx del *Prefacio a la Contribución a la crítica de la economía política* de 1859, en el que afirma:

una formación social jamás perece hasta tanto no se hayan desarrollado todas las fuerzas productivas para las cuales resulta ampliamente suficiente, y jamás ocupan su lugar relaciones de producción nuevas y superiores antes de que las condiciones de existencia de las mismas no hayan sido incubadas en el seno de la propia antigua sociedad (Marx, 1859: 5).

Pero Kautsky defiende que esa afirmación no se aplica al capitalismo, que sí es capaz de seguir expandiendo siempre las fuerzas productivas, a diferencia de sociedades anteriores, las cuales:

en el momento de su declive no eran ya capaces de soportar ningún desarrollo de las fuerzas productivas, poniendo trabas a cualquier nuevo desarrollo... el capitalismo industrial conduce a una expansión siempre más tempestuosa de las fuerzas productivas (tomado de Boisgontier, 1971: 287).

Esto significa que Kautsky había derivado a una posición idealista: para él, la superación del capitalismo no sería ya una necesidad, resultado de su agotamiento histórico, sino el producto de una decisión política. Así, en referencia a la Primera Guerra Mundial alega:

Pero el capitalismo no se ha hundido. Resultó que su elasticidad, su capacidad de adaptación a una nueva situación eran mucho más fuertes que sus puntos sensibles. Ha sufrido la prueba de fuego de la guerra y hoy es, desde el punto de vista puramente económico, más sólido que nunca... Hace treinta años yo consideraba las crisis crónicas. Después, el capitalismo ha sufrido tantas crisis... y ha salido de ellas tan bien, que parece económicamente hablando más viable que hace medio siglo (ibídem: 287).

<sup>11</sup> Bernstein, Eduard (1899); *Las premisas del socialismo y las tareas de la socialdemocracia*, Siglo XXI, México, 1982, pág. 172.

<sup>12</sup> Ibídem: 176 y 182.

El texto de Kautsky no es premonitorio: data de 1927, justo dos años antes del estallido de la llamada crisis del 29. En el mismo período, la Internacional Comunista dirigida por Lenin mantenía la posición de rechazo a la hipótesis de un desarrollo ilimitado de las fuerzas productivas bajo el orden burgués:

La economía capitalista se encuentra en un punto muerto. Las fuerzas productivas no pueden desarrollarse más en el marco del régimen capitalista (...) La nueva clase ascendente, la clase de los verdaderos productores, debe, de acuerdo a las leyes del desarrollo económico, tomar en sus manos el aparato de producción y crear las nuevas formas económicas. Solamente así se podrá dar su desarrollo máximo a las fuerzas productivas a las que la anarquía de la producción capitalista impide dar todo el rendimiento del que son capaces<sup>13</sup>.

Por su parte, Trotsky, en el *Programa de transición* aprobado en la constitución de la Cuarta Internacional en septiembre de 1938, plantea expresamente que “*las fuerzas productivas de la humanidad han cesado de crecer*”. Afirmar que han dejado de crecer no equivale a sostener que vaya a producirse una deriva gradual de declive de la acumulación capitalista, lo que chocaría con el análisis dialéctico y la propia culminación teórica de *El Capital*, la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia. El supuesto determinismo económico del que a menudo se acusa al marxismo no se corresponde con el contenido real de este método de análisis, que no establece de forma indiscutible lo que va a suceder (una caída regular y sostenida de la rentabilidad que haga implosionar el capitalismo), pero sí lo que en modo alguno puede suceder (que el capitalismo pueda impulsar ilimitadamente nuevos procesos de desarrollo de las fuerzas productivas).

De hecho, el propio Trotsky habla de flujos y reflujos para describir el comportamiento de la acumulación capitalista encuadrada históricamente en su período imperialista. Como explica Gill (1979: 372-373),

la tendencia general del capitalismo en la época de su declive, la del bloqueo de las fuerzas productivas, que caracteriza el régimen “*a escala de una época entera*”, no elimina con todo los rasgos específicos de tal situación, las variaciones coyunturales, las condiciones particulares de tal o cual sector o de tal país, en suma las condiciones reales en el interior de las cuales se desarrolla el combate de clase. Por el contrario, estos rasgos particulares, locales, temporales, estos flujos y reflujos, no cambian el sentido de la tendencia general, ni por consiguiente las perspectivas estratégicas que de ella se desprenden.

Es el mismo fenómeno que también describía Lenin:

Sería un error creer que esta tendencia a la descomposición descarta el rápido crecimiento del capitalismo. No; ciertas ramas industriales, ciertos sectores de la burguesía, ciertos países manifiestan en la época del imperialismo, con mayor o menor intensidad, ya una ya otra de estas tendencias (...). En cuanto a Estados Unidos, el desarrollo económico ha sido durante estos últimos decenios más rápido aún que en Alemania, y, precisamente *gracias* a esta circunstancia, los rasgos parasitarios del capitalismo norteamericano contemporáneo resaltan con particular relieve (...). De todo lo que llevamos dicho sobre la esencia económica del imperialismo se desprende que hay que calificarlo de capitalismo de transición o, más propiamente, de capitalismo agonizante (Lenin, 1916: 496-498).

En efecto, es perfectamente compatible formular la existencia de límites estrictos para el desarrollo de las fuerzas productivas del modo de producción capitalista y, a la vez, defender la posibilidad de los mencionados flujos y

<sup>13</sup> IC (1921); “Tesis para la propaganda entre las mujeres”, *Quatre premiers congrès mondiaux de l'Internationale Communiste*, pág. 143.

reflujos que, por tanto, incluyen fases de crecimiento de la producción en la trayectoria real de la acumulación capitalista. La clave radica en la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia (que *de facto* es la conclusión de *El capital*), que aporta la base para comprender dos claves decisivas: por una parte, que la presión creciente contra la rentabilidad supone finalmente límites infranqueables para el desarrollo de las fuerzas productivas; y por otra parte que, simultáneamente, su carácter tendencial es el marco en el que existen vaivenes e irregularidades. Es decir, el bloqueo al desarrollo de las fuerzas productivas y la existencia de fases de crecimiento y fases de crisis no sólo son dos “fenómenos” compatibles, sino que resultan complementarios, porque el bloqueo mencionado, que establece el marco general de la acumulación capitalista en el estadio imperialista, provoca una huida hacia delante que se expresa en vaivenes en el ritmo de acumulación. Vaivenes que, desde luego, junto a las crisis (reflujos) se expresan también en episodios de crecimiento (flujos). Pero no de una forma necesariamente cíclica.

Si desde el punto de vista teórico el planteamiento de Marx en *El Capital* niega toda posibilidad de que el proceso de acumulación capitalista se reproduzca ampliamente de una forma ilimitada, al estar constreñido por el descenso tendencial de la tasa de ganancia (tasa que constituye su único estímulo), en términos empíricos la perspectiva actual refrenda inequívocamente tal imposibilidad. En efecto, tras más de cuarenta años transcurridos desde 1971, por señalar una fecha especialmente simbólica (derogación del patrón dólar-oro), no se ha materializado siquiera un atisbo real de despliegue de la acumulación capitalista, que realmente tuviera visos reales de mantenimiento en el tiempo y extensión en el espacio.

No es sólo eso. La crisis actual, la devastación económica que provoca de forma directa y la propia respuesta del capital ante ella, espoleando de una manera exponencial la destrucción de fuerzas productivas en todos los planos, muestran de una manera palpable la ausencia de fundamento para avalar la tesis de un posible redespiegue capitalista que relance el desarrollo de las fuerzas productivas. La experiencia reciente en los países de Europa occidental, región mundial donde más lejos se había ido históricamente en el desarrollo de las fuerzas productivas, es tajante<sup>14</sup>: previamente al estallido de la crisis ya estaba en marcha un proceso destructivo, que suponía el desmantelamiento de sectores productivos completos y, sobre todo, una desvalorización creciente de la fuerza de trabajo.

Así como el capital tiene una tendencia a *aumentar desmesuradamente las fuerzas productivas*, limita, hace unilateral, etc., a *la principal fuerza productiva, el hombre* mismo; en suma tiene la tendencia a limitar las fuerzas productivas (Marx, 1857-58, I: 376).

Esta destrucción del principal componente de las fuerzas productivas, la fuerza de trabajo, es una exigencia de la acumulación capitalista llegada al punto actual de su trayectoria histórica. La constatación de este hecho es lo que justifica esta ponencia: la desvalorización de la fuerza de trabajo ha presidido la política económica durante las últimas tres décadas y media (las políticas de ajuste permanente fondomonetarista), cuyo contenido esencial es

<sup>14</sup> Véase Arrizabalo (2014a: 625-650).

precisamente éste: el abaratamiento de la mercancía fuerza de trabajo. De la venta de esta mercancía vive la inmensa mayor parte de la población mundial (y cada vez más porque la tasa de proletarización o asalarización no deja de aumentar<sup>15</sup>) y, por tanto, de su precio (vinculado directamente a su valor), dependen sus condiciones de vida. Su empobrecimiento relativo es una exigencia del proceso de acumulación, que se expresa a través del aumento de la tasa de plusvalía, de la explotación. Pero lo que está planteado ahora mismo no es ya ese empobrecimiento relativo, sino un empobrecimiento absoluto, expresión final de la destrucción de fuerzas productivas a la que cada vez con más fuerza desembocan las políticas y actuaciones del capital y sus instituciones.

En efecto, en el plano de la política económica, el ajuste que se impone sistemáticamente desde los primeros ochenta, tratando de responder a la crisis de los setenta, es el marco en el que se desenvuelve una acumulación capitalista que acaba desembocando en una nueva crisis y de un calado mucho mayor: la actual. Y ante la cual la única respuesta por parte del capital es intensificar esa misma orientación, que se trata de extender especialmente en aquellos países en los que históricamente la clase trabajadora ha desplegado sus bastiones más potentes, en particular en Europa. Y las instituciones del capital desplegadas en esta región, que es referente a escala mundial, ya no es sólo que no puedan negarlo, sino que lo explicitan cada vez más abiertamente:

[En Grecia], los salarios en el sector empresarial se han reducido en los últimos trimestres recientes, pero a un ritmo insuficiente para ayudar a recuperar competitividad, también debido a la continuación de la moderación salarial en los principales socios comerciales de Grecia (...) Sin embargo, se espera que las recientes medidas en el mercado de trabajo contribuyan a mayores reducciones en los costes laborales durante los dos próximos años (...) [En España], la reciente reforma del mercado de trabajo permite a las empresas mayor flexibilidad para ajustar salario y empleo a su situación económica específica (...) Se espera que el aumento salarial sea moderado y que, en combinación con la continuidad del fuerte crecimiento de la productividad del trabajo previsto, reduzca aún más los CLU [costes laborales unitarios]. Se espera que el diferencial de inflación con la zona euro sea negativo, dando lugar a una cierta mejora en la competitividad de precios<sup>16</sup>.

Son nuevas pruebas de la necesidad acrecentada de una desvalorización de la fuerza de trabajo que impugna las condiciones de vida de la clase obrera y constituye, asimismo, la expresión máxima de la destrucción de fuerzas productivas. Su extensión en el tiempo, mucho más allá del corto y del medio plazo, abunda en invalidar las pretensiones de que el recorrido de la acumulación capitalista en el largo plazo obedece a un comportamiento cíclico.

### **3. Posibilidad teórica y necesidad histórica de la destrucción de fuerzas productivas**

La categoría teórica fuerzas productivas ocupa el lugar central en el análisis del devenir histórico de las sociedades. Cuando se habla de “desarrollo” (o de “desarrollo económico” o “desarrollo económico y social”), asociado a un

<sup>15</sup> Guerrero, Diego (1999); *La explotación: Trabajo y capital en España (1954-2001)*, El Viejo Topo, Barcelona, 2006, págs. 62-65.

<sup>16</sup> Comisión Europea (2012); “European Economic Forecast. Spring 2012”, *Commission Staff Working Document*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Bruselas, págs. 71 y 74.

cambio estructural global que se traduce en una mejora sostenida de las condiciones de vida del conjunto de la población, entonces se está hablando de desarrollo de las fuerzas productivas. Por eso el contenido de las fuerzas productivas no consiste simplemente en el potencial productivo de una sociedad, expresado en la productividad que se puede obtener de la fuerza de trabajo, de acuerdo a su cualificación y a la disponibilidad de medios de producción con determinado grado de progreso técnico. Va mucho más allá, porque incluye su utilización efectiva en términos precisamente de las condiciones de vida de la población.

Por eso, tal y como se ha explicado previamente, las fuerzas productivas no son reducibles a un concepto más o un indicador más, definible con “criterios objetivos precisos”, que simplemente remita a la dimensión material de los medios de producción y la fuerza de trabajo. Esta concepción puramente “tecnologista” de las fuerzas productivas, como si simplemente fueran la suma de meros objetos o cosas cuantificables de una forma directa, es contraria al planteamiento marxista<sup>17</sup>:

El análisis marxista no puede ignorar que ninguna categoría económica o social puede reducirse a sus aspectos cuantitativos; que sus aspectos cualitativos son por el contrario determinantes, porque es solamente en ellos donde aparece su carácter contradictorio, la contradicción que funda esta categoría particular y la pone en movimiento. El análisis marxista no parte por tanto de los resultados de ningún análisis estadístico como lo que constituye la realidad empírica de la sociedad, los “datos de hecho” (Boisgontier, 1971: 247).

La realidad social sólo es comprensible a la luz de un análisis dialéctico, porque su contenido es contradictorio y cambiante, porque no hay relaciones lineales y unívocas entre los hechos que la componen:

El [análisis marxista] procede de las relaciones sociales de producción para analizar la categoría social particular de la que se trata, de la contradicción fundamental del capitalismo para conducir a una de sus determinaciones específicas por la abstracción; solamente reconstruyendo la totalidad concreta que quiere estudiar, ahora comprendida, esclarecida por el análisis dialéctico, él utilizará los datos cuantitativos de los estadísticos para ilustrar los resultados a los que él ya ha llegado. Porque, de nuevo, el método estadístico no es neutro –procede de la transformación de las relaciones sociales en cosas, en magnitudes medibles vaciadas de su carácter contradictorio (Boisgontier, 1971: 247)<sup>18</sup>.

Y esto, que es así con carácter general, para los distintos fenómenos sociales, lo es aún más claramente para las fuerzas productivas, por el mencionado lugar central que ocupan para la explicación de la reproducción de las sociedades en el tiempo:

Estas consideraciones generales se imponen particularmente cuando se trata de la categoría a la vez social, económica e histórica de las fuerzas productivas, en la que se encuentran implicadas de forma esencial las relaciones más profundas entre el hombre y la naturaleza, y de los hombres entre ellos, en su actividad productiva (Boisgontier, 1971: 247).

<sup>17</sup> Boisgontier (1971: 245-248).

<sup>18</sup> Tanto Marx como Engels se desmarcaban de toda pretensión de conceptos o definiciones cerrados. Por ejemplo Marx en el libro II de *El Capital* (1885: 274): “No se trata aquí de definiciones bajo las cuales se subsumen las cosas. Se trata de funciones determinadas que se expresan en categorías determinadas”. Y Engels en el prólogo al libro III de *El Capital* (Engels en Marx, 1894: 16): “(...) observaciones [que] (...) se basan en el equívoco de que Marx pretende definir cuando desarrolla, y de que, en general, deberían buscarse en Marx definiciones acabadas, válidas de una vez y para siempre. Se sobrentiende que cuando no se conciben las cosas y sus relaciones recíprocas como fijas, sino como variables, también sus reflejos en la mente –los conceptos- se hallan igualmente sometidos a modificación y renovación, que no se los enclaustra en definiciones rígidas, sino que se los desarrolla dentro de su proceso de formación histórico o lógico, respectivamente”.

Esta caracterización de las fuerzas productivas explica porque no pueden limitarse a un indicador meramente técnico:

Las fuerzas productivas no se reducen, no se dejan reducir, aplanar en magnitudes medibles, conjunto de máquinas, de materias primas o auxiliares y de fuerzas de trabajo simples o cualificadas. No constituyen un conjunto tecnológico (aunque presenten, como los valores de uso, un lado, un aspecto medible por los métodos de la ciencia de la naturaleza o de la tecnología) (...) las fuerzas productivas incluyen (...) elementos medibles por la tecnología o las ciencias aplicadas (el rendimiento de un motor, la cantidad de energía de la que dispone cada trabajador, etc.), pero no se aplanan en absoluto, no se dejan reducir a estos elementos cuantitativos, que proporcionan indicaciones en cuanto a su crecimiento, pero no pueden ser suficientes en ningún caso para apreciarlo (Boisgontier, 1971: 253-254 y 256).

Precisamente por esto se ha planteado que la cuestión de las fuerzas productivas, como cuestión social que es, no se puede abordar desligadamente de las relaciones de producción, ya que ambas están indisolublemente relacionadas:

El método marxista (...) considera las fuerzas productivas en la sociedad burguesa no como simples objetos materiales medibles con la ayuda de técnicas estadísticas, sino como una categoría económica y social, expresión de una *relación social* que implica a clases opuestas, en la que se manifiesta la contradicción entre el carácter cada vez más social de la producción y el carácter privado de la propiedad de los medios de producción (Gill, 1979: 375).

No ocurre así con las “concepciones tecnologistas” de las fuerzas productivas. Con ellas sucede como con cualquier otra formulación teórica: no puede descontextualizarse del marco general político en el que se encuadra. En mayor medida tratándose de las fuerzas productivas, al referirse éstas a una cuestión que está en el centro de todo debate acerca de las perspectivas del capitalismo. Y por tanto, en el centro de todo debate acerca de la viabilidad y el alcance de otras formas posibles de conducción de la política económica más allá del corto plazo, dado que las fuerzas productivas remiten en última instancia no a las posibilidades materiales *per se*, sino a su materialización efectiva en una mejora sostenida de las condiciones de vida de la población.

Estas “concepciones tecnologistas” no son compatibles con el marco teórico y político del marxismo, en el que no puede incrustarse la idealista expectativa de que siempre hay posibilidades de nuevos desarrollos de las fuerzas productivas en el capitalismo. En efecto, el planteamiento marxista es inequívoco respecto a los límites históricos de la acumulación capitalista por su carácter inevitablemente contradictorio...

A partir de cierto momento el desenvolvimiento de las fuerzas productivas se vuelve un obstáculo para el capital; por tanto la relación del capital se torna en una barrera para el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo. El capital, es decir el trabajo asalariado, llegado a este punto entra en la misma relación con el desarrollo de la riqueza social y de las fuerzas productivas que el sistema corporativo, la servidumbre de la gleba y la esclavitud, y, en su calidad de traba, se le elimina necesariamente (...) En agudas contradicciones, crisis, convulsiones, se expresa la creciente inadecuación del desarrollo productivo de la sociedad a sus relaciones de producción hasta hoy vigentes. La violenta aniquilación del capital, no por circunstancias ajenas al mismo, sino como condición de su autoconservación, es la forma más contundente en que se le da el consejo de que se vaya y deje lugar a un estadio superior de producción social (Marx, 1857-58, II: 282)



El carácter limitado de la acumulación capitalista se muestra con más claridad en las crisis:

En las crisis estalla violentamente la contradicción entre la producción social y la apropiación capitalista. Queda momentáneamente parada la circulación de mercancías; el dinero se convierte de medio de circulación en un obstáculo para ella; se vuelven del revés todas las leyes de la producción y la circulación de mercancías. La colisión económica ha llegado a su punto culminante: *el modo de producción se rebela contra el modo de cambio, las fuerzas productivas se levantan contra el modo de producción del que han nacido* (Engels, 1877-1878: 243-244).

Se trata por tanto de la contradicción consustancial al modo de producción capitalista que, causante él mismo de sus propios problemas, se revela incapaz de canalizar las posibilidades incubadas por su actividad:

Todo el mecanismo del modo capitalista de producción falla bajo la presión de las fuerzas productivas que él mismo ha engendrado. Ya no puede convertir en capital toda esta masa de medios de producción; se quedan ociosos, razón por la cual se queda ocioso también el ejército industrial de reserva. Existen de sobra medios de producción, medios de vida, obreros disponibles, todos los elementos de la producción y la riqueza en general. Pero "la plétora se convierte en fuente de miseria y riqueza" (Fourier), pues es precisamente la plétora la que impide que los medios de producción y de vida se conviertan en capital (ibídem: 244).

El conflicto se plantea por tanto en el corazón mismo del capitalismo, al convertirse sus relaciones de producción en el obstáculo para el desarrollo de las fuerzas productivas, que ya sólo será posible mediante la superación de dichas relaciones de producción:

En efecto, los medios de producción, en la sociedad capitalista, no pueden entrar en acción a menos que previamente se hayan convertido en capital, en medio para explotar la fuerza humana de trabajo. La necesidad de que los medios de producción y de vida adquieran la cualidad de capital se interpone como un espectro entre ellos y los trabajadores. Es ella y solamente ella la que impide que se ensambren la palanca material y la palanca personal de la producción, únicamente ella la que prohíbe a los medios de producción funcionar y a los trabajadores trabajar y vivir (...) estas mismas fuerzas productivas apremian con fuerza cada vez mayor a que se suprima la contradicción, a que se les libere de su condición de capital, a *que se reconozca efectivamente su carácter de fuerzas productivas sociales* (ibídem: 244).

En definitiva, las fuerzas productivas escapan del control de la clase dominante, provocando que la sociedad en su conjunto se encamine hacia una suerte de huida hacia delante:

Una clase que posee el monopolio de todos los instrumentos de producción y medios de vida, pero demostrando en cada período de crisis y en cada desastre consiguiente que es incapaz de seguir dominando las fuerzas de producción que han escapado ya a su poder; una clase bajo cuya dirección la sociedad marcha hacia la ruina como una locomotora cuya válvula de seguridad bloqueada es el maquinista demasiado débil para abrirla. Dicho en otras palabras: proviene del hecho de que tanto las fuerzas productivas engendradas por el moderno sistema capitalista de producción como el sistema de distribución creado por él se hallan en flagrante contradicción con el mismo sistema de producción hasta tal punto que es indispensable transformar el modo de producción y de distribución para que se eliminen todas las diferencias de clases, si no queremos que se estrelle toda la moderna sociedad (ibídem: 138).

Sobre la categoría teórica de las fuerzas productivas se ha sembrado una gran confusión. Interesadamente, porque es la piedra angular sobre la que se pueden analizar seriamente las perspectivas del capitalismo y, por tanto, las implicaciones políticas son directas y cabe decir que implacables. Conviene recalcar por ello que el crecimiento económico, tal como se define convencionalmente, es decir, en términos de aumento de la producción, no es

sinónimo de desarrollo de las fuerzas productivas. Tampoco lo es, como se ha explicado ya, el aumento de la productividad:

El método marxista, contrariamente al método cuantitativista o positivista (...) considera las fuerzas productivas en la sociedad burguesa no como simples objetos materiales medibles con la ayuda de técnicas estadísticas, sino como una categoría económica y social, expresión de una *relación social* que implica a clases opuestas, en la que se manifiesta la contradicción entre el carácter cada vez más social de la producción y el carácter privado de la propiedad de los medios de producción (Gill, 1979: 375).

Precisamente porque no se puede obviar este carácter social y contradictorio de la cuestión de las fuerzas productivas, es necesario un análisis “cualitativo” que permita efectivamente evaluar el contenido de cualquier proceso de crecimiento económico, más allá de la constatación de su dimensión meramente cuantitativa en términos de aumento del valor de la producción. Si no,

haciendo abstracción de las relaciones entre el hombre y la naturaleza y de las relaciones de los hombres entre ellos, el método cuantitativista que mide de una manera aparentemente científica las fuerzas productivas en función de “criterios objetivos precisos”, conduce a poner en pie de igualdad gastos de naturaleza completamente diferente, como los gastos de armamento y los gastos sociales, es decir gastos cuya orientación, dirección, se oponen desde el punto de vista de la aportación que proporcionan al progreso de la humanidad o por el contrario a su regresión (Gill, 1979: 377-378).

En realidad, no es sólo que no haya ninguna garantía de que el aumento de las posibilidades materiales de la sociedad (gracias a los avances científicos y técnicos, basados a su vez en la mejor cualificación de la mano de obra), redunden en una mejora de las condiciones de vida del conjunto de la población (en concreto de su fracción muy ampliamente mayoritaria que vive de su trabajo, la clase trabajadora), sino que más bien es al revés: las exigencias del proceso de acumulación lo impiden cada vez más, provocando que las posibilidades genéricas de desarrollo de fuerzas productivas se transmuten, *de facto* y de una forma cada vez más aguda, en fuerzas destructivas. Ya a mediados del siglo XIX, concretamente en 1845-46, Marx y Engels hablaban de “fuerzas de destrucción” por oposición a “fuerzas productivas”:

En el desarrollo de las fuerzas productivas, se llega a una fase en la que surgen fuerzas productivas y medios de intercambio que, bajo las relaciones existentes, sólo pueden ser fuente de males, que no son ya tales fuerzas de producción, sino más bien fuerzas de destrucción (...) y, lo que se halla íntimamente relacionado con ello, surge una clase condenada a soportar todos los inconvenientes de la sociedad sin gozar de sus ventajas, que se ve expulsada de la sociedad y obligada a colocarse en la más resuelta contraposición a todas las demás clases; una clase que forma la mayoría de todos los miembros de la sociedad (...)<sup>19</sup>.

La desvirtuación de la categoría teórica de fuerzas productivas hunde sus raíces en la no consideración de la relación entre valores de cambio y valores de uso, que es una relación dialéctica. Resulta indudable que, desde el punto de vista de la acumulación del capital, lo que importa son los valores de cambio. Por eso, el terreno de análisis de la crítica de la economía política, de la sociedad regida por las leyes de la acumulación capitalista, es el de los valores de cambio. Pero la cuestión de las fuerzas productivas no puede constreñirse al terreno de la sociedad históricamente acotada que es la

<sup>19</sup> Marx, Karl y Engels, Friedrich (1845-46); *La ideología alemana*, Ediciones Pueblos Unidos y Cartago, Buenos Aires, 1985, pág. 81.

capitalista, sino que remite a un nivel más amplio: el de la historia de las sociedades, el de la trayectoria de la sociedad humana y, por tanto, ha de considerarse el plano de los valores de uso. Porque los valores de uso siempre están “debajo” de los valores de cambio (“*el trigo no alimenta por ser capital, sino porque es trigo*<sup>20</sup>”).

Un ejemplo de este imperativo de considerar el trasfondo de los valores de uso se halla en los esquemas de reproducción del libro II de *El Capital*. El fundamento de dichos esquemas radica en la necesidad de que la producción final de un período, de determinada magnitud en valor, contenga en cierta proporción los valores de uso que permitan efectivamente llevar a cabo la reproducción de los elementos consumidos y su eventual ampliación. O dicho más gráficamente, para reproducir la fuerza de trabajo hacen falta las mercancías tras las que subyacen los valores de uso que son bienes de consumo (alimentos, ropa, vivienda). Para renovar los medios de producción, se requieren las mercancías cuyos valores de uso que “están detrás” son los bienes de producción (maquinaria, herramientas).

Por tanto, la acumulación no es solamente una cuestión de sustitución y aumento del *valor*. Es igualmente una cuestión de sustitución y aumento de la base material de este valor, es decir del valor de uso (...) El rechazo a tener en cuenta el valor de uso y las relaciones sociales al evaluar las fuerzas productivas, rompiendo la unidad dialéctica de la mercancía (valor de uso – valor de cambio) y del modo de producción (fuerzas productivas – relaciones sociales), conduce a una *reducción de la economía al rango de la econometría y de la estadística* (Gill, 1979: 381-382).

Otro ejemplo de la siempre necesaria presencia subyacente de los valores de uso tras los valores, es la forma como Marx (1867, III: 760) explica la composición orgánica del capital:

(...) todo capital se divide en medios de producción y fuerza viva de trabajo, composición que se determina por la proporción existente entre la masa de los medios de producción empleados, por una parte, y la cantidad de trabajo requerida para su empleo, por el otro. Denomino a la primera, *composición de valor*, a la segunda, *composición técnica del capital*. Entre ambas existe una estrecha correlación. Para expresarla, denomino a la composición de valor del capital, en tanto se determina por la composición técnica del mismo y refleja las variaciones de ésta, *composición orgánica del capital*.

Dejar de lado el trasfondo de los valores de uso supone renunciar al significado de la dualidad valor-de-cambio/valor-de-uso, como base de toda la formulación teórica que permite la comprensión de la acumulación capitalista:

El método de Marx, para quien el “punto decisivo” de la economía política es el desdoblamiento del trabajo humano en trabajo abstracto, productor de valores de cambio, y trabajo concreto, productor de valores de uso (...) El valor de uso –como las fuerzas productivas– presenta tales efectos medibles. El error objetivista, o incluso positivista, “tecnologista”, de Weber y Mandel es ver solamente en las fuerzas productivas (y también, por tanto, en el valor de uso, a este respecto comparable) este lado, olvidar completamente que son relaciones sociales, entre hombres, porque son los órganos artificiales de los que se dota la humanidad en y por su relación fundamental con la naturaleza, el trabajo, la actividad productiva destinada a satisfacer sus necesidades y que esta actividad colectiva implica una relación social, una relación entre los hombres en una sociedad dada, en la que se inserta necesariamente, como una relación social específica, en la forma de sociedad en la que se manifiesta (Boisgontier, 1971: 250).

De manera que aislar ambas dimensiones, desconectarlas, lleva inevitablemente a hacer del análisis económico una caricatura:

<sup>20</sup> Marx (1905-1910: 235).

romper esta unidad suprimiendo uno de sus términos, es, si sólo se conserva el valor de cambio, degradar la economía a econometría, que cree traducir en estadísticas toda la realidad social, y en consecuencia degradar el valor de cambio, relación social, a una simple medida técnica de productividad; es, si sólo se conserva el valor de uso, reducir la economía a la tecnología, a las ciencias aplicadas, y el valor de uso mismo, relación social, a un conjunto de propiedades empíricamente constatables y medibles (ibídem: 250).

Porque en ambos planos se expresa la relación social y las contradicciones que supone en el capitalismo. Tanto en el plano de los valores de uso...

Oponiendo la satisfacción de las necesidades de la sociedad humana a la indiferencia del capital sobre la naturaleza particular de la mercancía producida por él y a sus efectos útiles o perjudiciales, siempre que se venda, de donde viene su indiferencia respecto a la producción de medios de destrucción, al deterioro del medio natural, al agotamiento anárquico de los recursos de materias primas, etc. (...) (ibídem: 250).

...como en el plano de los valores de cambio:

como vemos, la tendencia del capital a incorporar siempre más valor, por tanto a apropiarse de una masa siempre mayor de plus trabajo gratuito, tiende a negarse a ella misma (ibídem: 250).

Marx critica a Ricardo en las *Teorías sobre la plusvalía*, recalcando la importancia económica de los valores de uso:

cuando se considera la plusvalía en cuanto tal, es indiferente la forma natural de producto, y, por tanto, del plusproducto. En cambio, es importante al considerar el proceso real de reproducción, en parte para poder comprender las formas que adopta y, en parte, la influencia que la producción de artículos de lujo, etc. ejerce sobre la reproducción. Un ejemplo más de cómo el *valor de uso* en cuanto tal cobra importancia económica (Marx, 1905-1910: 224).

En definitiva, conviene recalcar lo ya explicado en el primer apartado en cuanto a que la cuestión de las fuerzas productivas no es desligable de la cuestión de las relaciones de producción, contra todo esquematismo artificial como la formulación de Stalin de una supuesta "*correspondencia necesaria de las relaciones sociales y las fuerzas productivas*" ya que:

Transformadas así en cosas opuestas, en una relación congelada de "correspondencia necesaria", las fuerzas productivas serán estudiadas por las ciencias aplicadas, las relaciones sociales por las "ciencias" humanas. Relaciones sociales y fuerzas productivas se convierten así en "estructuras" irreducibles una a otra en el estructuralista Godelier, discípulo de Althusser (Boisgontier, 1971: 252).

La referencia a las relaciones capitalistas de producción constituye una "llamada al orden" de la realidad, por cuanto no se pueden considerar las fuerzas productivas desconectadamente de ellas, es decir, ahistóricamente. La plasmación histórica de las exigencias de estas relaciones de producción, las capitalistas, es que se configuran *de facto* como una suerte de corsé que impide las hipotéticas posibilidades de desarrollo de las fuerzas productivas. En efecto, estas posibilidades hipotéticas chocan cada vez más frontalmente con la realidad de la "rentabilidad a cualquier precio" exigida por la acumulación capitalista. Hasta el punto de que precisamente ese precio comienza a ser, cada vez en mayor medida, la destrucción de fuerzas productivas, consagrando así un acelerado aumento de la distancia existente entre posibilidades y realidad:

Las fuerzas productivas están atenazadas en el antagonismo entre su naturaleza de instrumento del trabajo concreto al servicio de las necesidades de la humanidad y su forma de capital productivo sediento de plusvalía. Ellas tienden a amputarse su propio excedente, inutilizable para su valorización en tanto que capital productivo. Están contaminadas por el parasitismo y la putrefacción del modo de producción en el marco del cual funcionan: tienden a negarse a ellas mismas, a transformarse en fuerzas destructivas; “órganos de ejecución de la voluntad del hombre en la naturaleza”, “órganos del cerebro humano creados por la mano del hombre”, se dirigen contra su creador y le amenazan de extinción. Desde el ángulo particular bajo el que están incluidas en la tecnología y son medibles, ya no se miden solamente en megavatios, sino en megatones, y finalmente en megamuertos (Boisgontier, 1971: 257).

Es decir, se trata de que en el marco de las tensiones entre las fuerzas productivas y las relaciones capitalistas de producción, el agotamiento histórico del carácter progresivo del régimen basado en éstas, implica consecuencias negativas directas sobre aquellas, tal y como ya habían planteado Marx y Engels...

[La gran industria cuyo] desarrollo engendró una masa de fuerzas productivas que encontraban en la propiedad privada una traba entorpecedora, como los gremios lo habían sido para la manufactura y la pequeña explotación agrícola para los avances del artesanado. Estas fuerzas productivas, bajo el régimen de la propiedad privada, sólo experimentan un desarrollo unilateral, se convierten para la mayoría en fuerzas destructivas y gran cantidad de ellas ni siquiera pueden llegar a aplicarse, con la propiedad privada (Marx y Engels, 1845-46: 69).

...y como hoy se aprecia de forma cada vez más aguda. En efecto, la expresión de este agotamiento histórico se muestra a lo largo de todo el siglo XX, con las crisis, las guerras, etc. y, también con la entronización de sectores como el armamentista cuya producción no puede ser considerada como valores de uso que expresan trabajo útil y, por tanto, no puede ser considerada como un “indicador” de desarrollo de las fuerzas productivas:

Para Marx, en todo caso, está claro que la producción de formidables medios de destrucción no habría podido ser considerada como una manifestación entre otras del trabajo útil, “condición indispensable de la existencia del hombre” (Boisgontier, 1971: 255).

#### **4. La secuencia destructiva crisis→ajuste→crisis, constatación de la inevitable huída hacia delante del capitalismo**

Enlazando directamente con el cierre del apartado anterior, en el período reciente que hemos sintetizado en la secuencia crisis→ajuste→crisis, no solo no hay desarrollo de las fuerzas productivas sino que cada vez más se destruye el valor de su principal componente, la fuerza de trabajo, así como el medio sobre el que ésta actúa, los recursos naturales:

El capitalismo, empujado por el motivo de la ganancia, deteriora en lugar de mejorar las condiciones de vida y trabajo de las masas, ataca conquistas sociales y derechos democráticos, impulsa cada vez más la congestión de las ciudades, la destrucción del medio ambiente y el entorno natural por la contaminación, amenaza de destrucción permanente determinados ciclos ecológicos (Gill, 1979: 386-387).

La clave radica precisamente en que en torno a la fuerza de trabajo, que es el fundamento principal de las fuerzas productivas, no hay dudas: se desvaloriza de forma sistemática a través de la reducción del salario directo pero también del indirecto (enseñanza, sanidad, etc.) y diferido (pensiones), así como de su desocupación (no sólo por desempleo, también por trabajos a tiempo parcial, precarios, etc.). A este respecto es muy significativa la situación en Estados

Unidos, que muestra con claridad que las apelaciones a las posibilidades de la tecnología y toda la retórica correspondiente, no tienen asidero alguno en la realidad. En efecto, la destrucción directa de empleo se dispara, incluso antes de la gran crisis que estalla en 2007-2008:

Desde enero de 2001 hasta enero de 2006 (...) la industria estadounidense perdió 2,9 millones de trabajos, casi un 17% de la fuerza de trabajo industrial (...) Equipos de comunicaciones perdió el 43% de la fuerza de trabajo. Semiconductores y componentes electrónicos perdió el 37% (...) en ordenadores y productos electrónicos, declinó el 30%. Equipos eléctricos y electrodomésticos perdió el 25% de sus empleados (...) en vehículos a motor y piezas declinó el 12%. Muebles y productos relacionados perdió el 17% de sus empleos. Las fábricas de ropa perdieron casi la mitad (...) El empleo en textil declinó un 43%. Papel y productos de papelería perdió una quinta parte (...) plásticos y productos de caucho declinó un 15%. Incluso las fábricas de bebida y tabaco experimentaron una contracción del 7% de los empleos<sup>21</sup>.

Por tanto, no se trata de la crisis sino de algo mucho más profundo: la imposibilidad siquiera de mantener el grado de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas en el marco de las exigencias de la acumulación del capital, que conducen inexorablemente a una auténtica “huída hacia delante”. De modo que incluso los episodios de relativa recuperación muestran la tendencia de fondo a la destrucción de fuerzas productivas. Es el caso, por ejemplo, de la “creación de empleo” en EE.UU desde 2010 que esconde la propia disminución de la población activa:

Estados Unidos está creando empleo desde hace 34 meses (...) Pero algunos datos tienen truco (...) el paro está aún en el 7,4% y gran parte de la caída experimentada en la tasa de desempleo se atribuye a que se contrajo el mercado. Hay 2,2 millones de empleados menos que en 2007 y 13 millones más de personas en edad de trabajar<sup>22</sup>.

Pero no es sólo eso, sino también otros aspectos como el trabajo a tiempo parcial no deseado:

Hay más cifras engañosas. Si la tasa de actividad, actualmente en el 63,4%, estuviera al nivel previo a la crisis, el paro rondaría el 10%. Si lo que se tiene en cuenta al calcular el desempleo son los 8,2 millones de empleados forzados trabajar a tiempo parcial —donde la hora se paga a unos 15,75 dólares de media (11,8 euros)— y los 2,4 millones apartados del mercado, el subempleo llega al 14%. Por no hablar de los 4,2 millones de parados de larga duración. Hay 5,2 millones de empleos menos a tiempo completo que en 2007, cuando empezó la crisis financiera. Esencialmente, la mitad del empleo creado desde mediados de 2009 es trabajo a tiempo parcial. Lo peor, según los analistas, es que hay 22 millones de trabajadores que quieren un empleo a tiempo pleno y no lo encuentran (ibídem).

Y presidiendo todo, la desvalorización de la fuerza de trabajo. Literalmente: una reducción de su valor.

A esto se le añade el hecho de que las nuevas ocupaciones están por lo general peor remuneradas que antes de la crisis (...) son las ocupaciones peor pagadas las que están detrás el reciente incremento del empleo (...) Esas categorías en julio representaron el 52% de los nuevos contratos. Las protestas por los bajos salarios coinciden con el debate para elevar la paga mínima por hora trabajada en EE UU y que esta se vincule a la evolución del coste de la vida. El presidente Barack Obama propuso a comienzos de año, en el discurso sobre el Estado de la Unión, que subiera a, al menos, 9 dólares (6,75 euros), como una solución para intentar frenar la creciente desigualdad y ayudar a crear una clase media más amplia. Ahora esa paga

<sup>21</sup> Roberts, Paul Craig (2006); “Nuking the Economy”, *Baltimore Chronicle*, 13 de febrero. Roberts fue Subsecretario del Tesoro durante la presidencia de Reagan y editorialista del Wall Street Journal. De hecho, en este artículo utiliza estos datos para cargar contra la inmigración tortíceramente. Pero tanto estos datos *per se*, como que los presente alguien como él, muestran la imposibilidad de ocultar el grave deterioro económico estadounidense, concretado entre otros ámbitos, en la destrucción de empleo industrial desde mucho antes del estallido de la crisis.

<sup>22</sup> Pozzi, Sandro (2013); “EE.UU. se recupera a tiempo parcial”, *El País*, 17 de agosto.

mínima se sitúa en 7,25 dólares (5,40). Con ese sueldo el ingreso anual ronda los 14.500 dólares, muy por debajo a la renta media. “Eso podría marcar la diferencia entre ir al supermercado o a un banco de alimentos”, según Obama (ibídem).

Todo lo cual se expresa socialmente en una polarización cada vez mayor, resultado del desmantelamiento de los elementos de protección:

El mercado laboral ha estado creando mucha más desigualdad en la últimos treinta años, capturando los que más ganan una gran parte del aumento de la productividad macroeconómica. Varios factores pueden ayudar a explicar este aumento de la desigualdad, no sólo los cambios tecnológicos subyacentes sino también la retirada de las instituciones desarrolladas durante el New Deal y la Segunda Guerra Mundial – tales como las políticas fiscales progresivas, los sindicatos poderosos, la prestación social de la salud y las prestaciones de jubilación, y el cambio de las normas sociales relacionadas con la desigualdad de retribuciones<sup>23</sup>.

Sin embargo, en el terreno de la propaganda se pretende presentar esta destrucción como una sola cara de la moneda, compensada con la otra cara, la de la “nueva economía” basada en el conocimiento, las nuevas tecnologías, etc. Pero, como en el caso de las mal llamadas “reconversiones industriales” en el caso español, en las que no había otra cara al desmantelamiento industrial, tampoco aquí hay mecanismo compensatorio:

Los trabajos basados en el conocimiento que se suponía que en la “nueva economía” globalizada ocuparían el lugar de los trabajos perdidos en el sector manufacturero, nunca aparecieron. El sector de la información perdió el 17% de sus trabajos, con la fuerza de trabajo de las telecomunicaciones declinando el 25%. Incluso los trabajos perdidos en el comercio mayorista y minorista. A pesar de las nuevas obligaciones contables impuestas por [la Ley] Sarbanes-Oxley, el empleo en contabilidad cayó un 4%. El diseño de sistemas computacionales y actividades relacionadas perdió el 9% de sus empleos. Hoy hay 209.000 menos empleos de gestión y supervisión que hace 5 años (ibídem).

A pesar de estas constataciones, que vienen de muy lejos, en la segunda mitad del siglo XX se desplegaron nuevas formulaciones que, pese a reclamarse formalmente del marxismo, revisaban planteamientos centrales del materialismo histórico en que éste se basa, de acuerdo a lo que acaba de ser explicado acerca del carácter social de las fuerzas productivas. Es el caso del “capitalismo monopolista de Estado” de Paul Boccara y el Partido Comunista Francés, así como del “neocapitalismo” o el “capitalismo tardío” de Ernest Mandel. En ambos casos, la premisa se sitúa en un supuesto nuevo desarrollo de las fuerzas productivas, asociado esencialmente a una “revolución científico-técnica” en Boccara y a una “tercera revolución industrial” en Mandel. Estas “revoluciones” serían la base de la nueva fase del capitalismo que da nombre a sus teorizaciones. En el planteamiento de Mandel, esta nueva fase se encuadra en su teoría de las ondas largas, de la que ya ha sido argumentada su incompatibilidad con el marxismo<sup>24</sup>.

Las conclusiones de todo lo abordado son tajantes: la más clara expresión de las contradicciones del capitalismo en la actualidad, la constituye el hecho de que, pese al aumento de la tasa de plusvalía durante los lustros previos a 2007, la masa de plusvalía obtenida es insuficiente para nutrir una tasa de ganancia que estimule la acumulación. La explicación teórica es la ley del capitalismo

<sup>23</sup> Saez, Emmanuel (2013); “Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (Updated with 2012 preliminary estimates)”, UC Berkeley, 3 de septiembre (disponible en <http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2012.pdf>).

<sup>24</sup> Véase el apartado “Las tesis revisionistas contemporáneas” en Gill (1979: 391-405).

consistente en el descenso tendencial de dicha tasa (es decir, de la rentabilidad, que es la única posible fuerza motriz para la acumulación en este régimen social):

Es ésta, en todo respecto, la ley más importante de la moderna economía política y la esencial para comprender las relaciones más dificultosas. Es, desde el punto de vista histórico, la ley más importante (Marx, 1857-58, II: 281).

En términos históricos, desde hace cien años el desarrollo capitalista provoca una nueva configuración del capital (el capital financiero oligopólico) que se despliega en un nuevo terreno de juego (la economía mundial), cuyo resultado es una tensión cada vez mayor sobre las fuerzas productivas. Es el imperialismo, en el marco del cual las crisis tienen un estatus distinto, más grave, que identificamos con la expresión de “huida hacia delante” de cara a señalar las necesidades crecientes de destrucción para la prosecución de la acumulación capitalista (destrucción que, desde luego, incluye las guerras o la sobreexplotación de los recursos naturales, pero que se concentra especialmente en la desvalorización de la fuerza de trabajo).

El recorrido de la economía mundial desde 1970 se sintetiza en la secuencia crisis→ajuste→crisis. Esta secuencia liga la crisis de los setenta (expresión del agotamiento del período excepcional de la posguerra iniciado en 1945), con la mundialización de la política de ajuste fondomonetarista (como respuesta del capital ante dicha crisis, centrada en el abaratamiento de la fuerza de trabajo). Esta política de ajuste se conecta a su vez con la crisis actual, porque aplicándose con la intención de lograr una suficiente rentabilidad a cualquier precio, de hecho acaba contribuyendo a restringirla y, por tanto a que estalle una nueva crisis y de tanta profundidad como la actual. Esta crisis que, como todas, se presenta en primera instancia como un fenómeno de mercado (en este caso con la forma de burbujas inmobiliarias, financieras, etc.), tiene unas raíces hondas que revelan su carácter histórico vinculado a las dificultades crecientes de valorización del capital.

Ante ella, ante la grave crisis actual, las políticas que se tratan de imponer desde las instituciones del capital pueden ser fácilmente resumidas bajo la fórmula coloquial de “más de lo mismo”. En efecto, su contenido esencial es un mayor cuestionamiento del medio de vida de la inmensa mayor parte de la población mundial, es decir, la clase trabajadora: son los ataques al valor de su fuerza de trabajo. Sus resultados se presentan con formas verdaderamente brutales de destrucción de fuerzas productivas, como indican los ya citados episodios de malnutrición infantil incluso en economías de entre las más avanzadas del mundo como las europeas. Y a la vez son políticas que, por lo antedicho, no podrán resolver los problemas, de modo que también pueden calificarse de “políticas de tierra quemada”.

Un ámbito particular en el que se plasma esta destrucción es la impugnación frontal de la soberanía nacional, único marco en el que toman cuerpo los derechos y garantías democráticos. Los ataques a la soberanía se llevan a cabo a través de distintas vías, especialmente la guerra, pero también la institucionalización de organismos intergubernamentales carentes de toda legitimidad democrática.



Respecto a las guerras que emprende el imperialismo, particularmente el estadounidense, hasta tal punto buscan la destrucción de las naciones, así como el negocio que las propias guerras en sí mismas constituyen, que su objetivo militar llega a ser la propia continuidad en el tiempo de la guerra. Es decir, no se trata ya de imponer un determinado régimen sino de la pura liquidación de las naciones, mientras se obtiene ganancia de la situación bélica:

[En la guerra de Siria] el mantenimiento de una situación de punto muerto debería ser el objetivo de los Estados Unidos. Y el único método posible para lograr esto es armar a los rebeldes cuando parezca que las fuerzas de Assad se encuentran en ascenso y parar el aprovisionamiento de los rebeldes si realmente parece que están ganando<sup>25</sup>.

El otro medio mencionado para el cuestionamiento incluso de los procedimientos democráticos más elementales, que se requiere para la imposición de las políticas destructivas<sup>26</sup>, es la construcción de entramados institucionales supraestatales no democráticos<sup>27</sup>. El establecimiento de la Unión Europea, con su punta de lanza del euro y el BCE, es el mejor ejemplo, por cómo conducen a la negación del marco en el que se institucionalizan históricamente los derechos democráticos y obreros, por los que precisamente Europa se ha convertido históricamente en un referente a escala mundial<sup>28</sup>.

Vale la pena consignar dos ejemplos concretos: titulares periodísticos como “*el partido que gane las elecciones anticipadas deberá aplicar un plan de ajuste muy duro*”, referido a las legislativas del 5 de junio de 2011 en Portugal, y declaraciones como las del entonces miembro del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo, José Manuel González Páramo: “*se acabó eso de que la política laboral es asunto de cada país*”<sup>29</sup>. Incluso juristas que defienden el orden constitucional monárquico español, califican la situación como “estado de excepción”:

<sup>25</sup> Luttwak, Edward N. (2013); “Keep Syria in a stalemate”, *International Herald Tribune*, 24 de agosto. En la web del Center for Strategic & International Studies, de la que es Asociado Senior, se le presenta como “consultor de la Oficina de la Secretaría de Defensa, del Consejo Nacional de Seguridad, del Departamento de Estado, del Ejército, Marina y Fuerza Aérea de EE.UU. y de gobiernos aliados así como corporaciones internacionales e instituciones financieras” (<http://csis.org/expert/edward-n-luttwak>).

<sup>26</sup> Para una explicación de ellas *in extenso*, véase Arrizabalo (2014a: 369-488).

<sup>27</sup> El vínculo entre las políticas destructivas en las economías avanzadas y las guerras en otras regiones fue uno de los ejes de la Conferencia Internacional de Urgencia “Contra las guerras de ocupación, contra la injerencia en los asuntos internos de los países, en defensa de la integridad y la soberanía de las naciones”, celebrada en Argel del 10 al 12 de diciembre de 2011, como se refleja en su declaración final, conocida como Manifiesto de Argel: “*Nos oponemos a toda intervención militar extranjera en cualquier parte del mundo (...) con o sin el aval de la ONU (...) Hay una situación de urgencia, cuando las mismas potencias imperialistas, y las instituciones internacionales desencadenan una guerra social en Europa y Estados Unidos, mediante planes de rigor asesinos, para salvar a los especuladores, los bancos y los seguros privados. Hay una situación de urgencia cuando las grandes potencias erigen la injerencia en los asuntos de los países en el sistema mundial, arrogándose el derecho de disponer de la suerte de las naciones y los pueblos (...) Rechazamos que se nieguen las realizaciones de la civilización humana, de la que la existencia de las naciones es una condición para la democracia*”.

<sup>28</sup> El vínculo entre las políticas destructivas en las economías avanzadas y las guerras en otras regiones fue uno de los ejes de la Conferencia Internacional de Urgencia “Contra las guerras de ocupación, contra la injerencia en los asuntos internos de los países, en defensa de la integridad y la soberanía de las naciones”, celebrada en Argel del 10 al 12 de diciembre de 2011, como se refleja en su declaración final, conocida como Manifiesto de Argel: “*Nos oponemos a toda intervención militar extranjera en cualquier parte del mundo (...) con o sin el aval de la ONU (...) Hay una situación de urgencia, cuando las mismas potencias imperialistas, y las instituciones internacionales desencadenan una guerra social en Europa y Estados Unidos, mediante planes de rigor asesinos, para salvar a los especuladores, los bancos y los seguros privados. Hay una situación de urgencia cuando las grandes potencias erigen la injerencia en los asuntos de los países en el sistema mundial, arrogándose el derecho de disponer de la suerte de las naciones y los pueblos (...) Rechazamos que se nieguen las realizaciones de la civilización humana, de la que la existencia de las naciones es una condición para la democracia*”. Véase Arrizabalo (2014a: 625-650).

<sup>29</sup> *El País*, 27 de marzo de 2011, suplemento “Negocios”, pág. 4, y *Agencia EFE*, Berlín, 8 de abril de 2010.

estamos en buena parte de los países de la Unión Europea ante un estado de excepción, es decir, ante la suspensión *de facto* de la vigencia del principio de legitimación democrática del poder. En teoría, el principio de legitimación democrática sigue presidiendo la vida del sistema político, pero en la práctica no se respeta. Ocurrió en Grecia cuando Papandreu quiso someter a referéndum la aceptación de las condiciones del rescate aprobadas por la Comisión Europea. Ocurrió también con la designación de Monti como presidente del Gobierno en Italia. Está ocurriendo en todas las vicisitudes por las que está atravesando Portugal. Está volviendo a ocurrir en Italia tras el resultado de las últimas elecciones. Y llevamos instalados en ese estado de excepción en España desde el 20 de noviembre de 2011<sup>30</sup>.

## Los graves problemas económicos y su corolario social saltan inevitablemente al terreno político. La propia OCDE constata los riesgos:

La economía mundial está confrontada a la peor recesión del período posbélico y el desempleo alcanza cifras sin precedentes en muchos países. Los gobiernos están interviniendo para evitar que la crisis financiera y económica se convierta en una crisis social total, calamitosa para los trabajadores vulnerables y los hogares de renta baja<sup>31</sup>.

## Particularizándolo para el caso griego ante las elecciones del 6 de mayo de 2012, el banco suizo UBS elabora un informe cuyo título es muy elocuente habla de estar preocupados, muy preocupados. El motivo de preocupación son las graves dificultades políticas para aplicar sus políticas:

Un factor principal de riesgo es el panorama político tras las elecciones griegas de este domingo. De acuerdo a sondeos de opinión recientes, el apoyo a los partidos políticos en Grecia se ha fragmentado significativamente en los últimos seis meses aproximadamente, con votantes que parecen haber movido su apoyo de los dos grandes partidos –centroderecha Nueva Democracia (ND) y centro izquierda PASOK- a favor de pequeños partidos. Muchos de éstos abogan por la renegociación de los acuerdos con los acreedores del sector público, un rechazo de las medidas de austeridad, o incluso abandonar el euro en su conjunto<sup>32</sup>.

No podía ser de otra forma: las costuras del “orden” vigente comienzan a ceder por doquier debido a la presión social, alimentada por la regresión que inevitablemente provocan las políticas aplicadas atendiendo a las exigencias del capital. Es el caso de algunas naciones latinoamericanas, en las que se ha revertido en gran medida la situación para imponer políticas a contracorriente de las fondomonetaristas. Es el caso asimismo de los procesos revolucionarios en curso en el Norte de África, especialmente desde enero de 2011. Es asimismo la situación en Palestina y todo Oriente Próximo, más lejos que nunca de poder cerrarse de una forma acorde a los intereses del imperialismo estadounidense en la región. Son también las movilizaciones en toda Europa ante las imposiciones de la troika, supuesto triunvirato integrado por la Comisión Europea, el BCE y el FMI, que en realidad camufla la presencia directa de este último tomando directamente las riendas de la política económica en economías europeas (y refrendando que puede haber ajuste sin euro, pero lo que en ningún caso puede ocurrir es euro sin ajuste, porque su razón de ser es precisamente la subordinación de la política económica a las directrices del FMI, expresión institucional de la hegemonía mundial del capital

<sup>30</sup> Pérez Royo, Javier (2013); “Estado de excepción”, *El País*, 27 de abril. En el mismo artículo, este autor defiende sin embargo que el acceso de Rajoy a la presidencia del gobierno se realizó “en unas condiciones de legitimidad indiscutibles”.

<sup>31</sup> OCDE (2009); “Faire face à la crise de l’emploi”, *Perspectives de l’emploi 2009*, París, pág. 111.

<sup>32</sup> UBS Investments Research (2012); “Greek elections: Be worried, be very worried”, *European Economic Focus*, 2 de mayo, pág. 5 (el título es “Elecciones griegas: estar preocupados, muy preocupados”). En el documento se explica que: “aunque tanto ND como el PASOK han dado su apoyo por escrito al MoU, ambos han estado intentando distanciarse del MoU durante la campaña” (pág. 8). El MoU es el *Memorandum of Understanding* (“Memorandum de Entendimiento”), es decir, el paquete de ajustes impuesto por el FMI.

financiero estadounidense<sup>33</sup>. Son los intentos cada vez más extensos de constituir organizaciones sindicales independientes en China, para preservar las conquistas y rechazar los retrocesos. Son las propias movilizaciones en Estados Unidos contra los ataques a la negociación colectiva de los empleados públicos (en Indiana, Ohio, Wisconsin...).

## 5. Conclusiones

De acuerdo al análisis teórico y empírico, ¿cuáles son las perspectivas de la economía mundial? Bajo el predominio de las relaciones de producción capitalistas, las contradicciones no van a dejar de acrecentarse. El aumento de la productividad que se puede esperar de la mayor cualificación de la fuerza de trabajo, que se apoya en los avances científicos y técnicos que ella misma hace posible, supone de forma automática una posibilidad mayor de producción de valores de uso. Pero se trata solamente de una posibilidad que, además, no podrá materializarse porque el objetivo del capital es su valorización, no la producción de valores de uso. Y dicha valorización se enfrenta a las dificultades crecientes que fundamentan la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia, de modo que para tratar de contrarrestarlas se requiere de una explotación siempre en aumento, *“restaurar la relación correcta entre el trabajo necesario y el plustrabajo, sobre la cual en última instancia se fundamenta todo”*<sup>34</sup>.

Se trata de la relación entre el “trabajo necesario” para la reproducción de la fuerza de trabajo (trabajo pagado que se expresa en el salario del trabajador) y el “plustrabajo” para la producción de la plusvalía (trabajo no pagado que se apropia como ganancia el capitalista). Es decir, se trata de la explotación de la clase trabajadora, que no sólo constituye la base de la ganancia y, por tanto, la fuerza motriz de la acumulación capitalista; sino que, además, debe ser constantemente aumentada, lo que lleva a una inevitable huida hacia delante del capital que se expresa en que necesariamente la destrucción de fuerzas productivas es cada vez más sistemática.

En este punto se culmina la gran contradicción constitutiva del capitalismo, pues el empobrecimiento es el resultado final del aumento de la productividad, que puede servir para producir más valores de uso pero no el valor que requiere el capital:

no es sino en el modo de producción fundado en el capital, donde el pauperismo se presenta como resultado del trabajo mismo, del desarrollo de la fuerza productiva del trabajo (Marx, 1857-58, II: 111).

Por ello no hay posibilidad alguna de un capitalismo ordenado o civilizado. No se puede decretar una reproducción equilibrada:

Lo que controla la economía mundial no es el FMI o el BM o el Tesoro de EE.UU. o Wall Street. Lo que controla la economía capitalista mundial es más bien una *ley* impersonal, la *ley del valor*.

<sup>33</sup> Véase Arrizabalo (2014b).

<sup>34</sup> Marx (1857-58, I: 407).

Es impersonal en gran medida al modo como lo es la ley de la gravedad: funciona independientemente de la voluntad o intención de nadie<sup>35</sup>.

Y la ley del valor que rige la economía capitalista mundial desemboca en la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia que niega toda posibilidad de desarrollo irrestricto de las fuerzas productivas, señalando así los límites históricos del capitalismo:

Existe un límite que no es inherente a la producción en general, sino a la producción basada en el capital (...) el capital contiene una limitación de la producción que es *particular* (...) para poner así al descubierto que, en contra de lo que aducen los economistas, el capital no es la forma *absoluta* del desarrollo de las fuerzas productivas, forma absoluta que, como forma de la riqueza, coincidiría absolutamente con el desarrollo de las fuerzas productivas (...) cuanto mayor sea el desarrollo del capital, tanto más se presentará como barrera para la producción –y por ende también para el consumo–, prescindiendo de las demás contradicciones que lo hacen aparecer como insoportable barrera para la producción y la circulación (Marx, 1857-58, I: 367-369)

En los siglos XVI, XVII y XVIII, en el seno de las economías europeas, en las que predominaban las relaciones de producción feudales, se incubaban desarrollos potenciales de las fuerzas productivas, asociados a cambios demográficos, descubrimientos científicos y acceso a recursos naturales procedentes de la expansión colonial. Sin embargo, su materialización en un desarrollo efectivo de las fuerzas productivas chocaba con las exigencias de las relaciones de producción feudales, que actuaban como una suerte de corsé. Dicho de una forma gráfica: existían la población, las materias primas, las herramientas y hasta las máquinas, de modo que podría parecer que ya se podían montar fábricas con muchos trabajadores y medios de producción más avanzados, en las que la productividad se dispararía. Falsa apariencia porque para ponerlas en marcha no hacía falta población, etc. sino fuerza de trabajo, de la que no se podía disponer al estar la mayor parte de la población sometida a las relaciones de servidumbre propias del feudalismo, lo que les impedía poder vender su capacidad de trabajar como fuerza de trabajo. Es decir: había un choque entre el potencial desarrollo de las fuerzas productivas y la supervivencia de las relaciones de producción previas.

Hoy ocurre sustancialmente lo mismo: en el seno de la economía mundial en la que predominan las relaciones de producción capitalistas, se han incubado desarrollos potenciales de las fuerzas productivas que chocan frontalmente con las exigencias de dichas relaciones. Entonces, especialmente desde mediados del siglo XVIII, la clase ascendente, la burguesía, dirigió una exitosa lucha de clase que le permitió desbancar a la vieja clase dominante, la oligarquía terrateniente, tanto de su posición económica marcando la pauta del proceso de acumulación, como de su posición política controlando el aparato de Estado.

La burguesía, que entonces desempeñó un papel progresivo, hoy ya no puede ser más que un obstáculo para el desarrollo de las fuerzas productivas. Pero la burguesía, como cualquier clase social que a lo largo de la historia de la humanidad ha disfrutado de privilegios, no sólo no va a renunciar a ellos, sino que batallará duramente para preservarlos, por más que sólo su derrota puede evitar que se precipite la humanidad a la barbarie:

<sup>35</sup> Kliman, Andrew (2000); "Talk to IMF–World Bank Teach-in", *Students for Solidarity and Empowerment*, Judson Memorial Church, Nueva York, 3 de marzo.

La burguesía es una clase viva que ha crecido sobre bases económicas y productivas determinadas. Esta clase no es un producto pasivo del desarrollo económico, sino una fuerza histórica, activa y viva. Esta clase ha sobrevivido a sí misma, es decir que ella se ha convertido en el freno más terrible para la evolución histórica. Pero esto no quiere decir que esta clase esté dispuesta a cometer un suicidio histórico, que se preste a decir: "habiendo reconocido la teoría científica de la evolución que me he convertido en reaccionaria, abandono la escena". La burguesía, totalmente contraria a las necesidades de la evolución histórica, sigue siendo aún la clase social más potente. Más aún, se puede decir que, desde el punto de vista político, la burguesía alcanza el máximo de su potencia, de la concentración de sus fuerzas y sus medios, medios políticos y militares, de mentira, de violencia y de provocación, es decir, el máximo del desarrollo de su estrategia de clase, en el momento mismo en el que está más amenazada de su pérdida social<sup>36</sup>.

Que la supervivencia del modo de producción capitalista precipita al mundo a la barbarie no es una formulación retórica, sino la constatación de una amenaza que ya está materializándose: es el cuestionamiento de las condiciones de vida de la inmensa mayor parte de la población mundial, la clase trabajadora<sup>37</sup>. En 1915, Rosa Luxemburg atribuye a Engels la formulación del dilema al que se enfrenta la humanidad: socialismo o barbarie.

Decía Federico Engels: "La sociedad burguesa se encuentra ante un dilema: o avance hacia el socialismo o recaída en la barbarie"<sup>38</sup>.

Es decir, la organización social que se basa en la propiedad privada de los medios de producción por parte del capital, y su búsqueda de ganancia a partir de la explotación del trabajo, sólo puede llevar a una regresión social cada vez mayor, como se constata de una forma cada vez más marcada. Por tanto, la única alternativa es la expropiación del capital y la puesta en marcha de una acumulación socialista que permita que las posibilidades desarrolladas por la humanidad se materialicen efectivamente en el desarrollo de las fuerzas productivas, en la mejora sostenida de las condiciones de vida del conjunto de la población.

## Bibliografía

ARRIZABALO M., Xabier (2014a) ; *Capitalismo y economía mundial*, IME-ARCIS-UdeC, Madrid.

ARRIZABALO M., Xabier (2014b): "El euro: ¿caballo de Troya del FMI en Europa?", *Argumentum*, vol. 6, número 1, Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, febrero.

<sup>36</sup> Trotsky (1921); "Compte rendu du 3e congrès mondial de l'Internationale Communiste devant l'organisation de Moscou du Parti bolchevique, 1921", tomado de Mazet, G. (1971); "Crise monétaire et crise économique", *La Vérité*, n<sup>os</sup> 554-555, París, octubre.

<sup>37</sup> En algunos planos, como la investigación médica contra el cáncer, el retroceso amenaza incluso a los más ricos: "Los recortes draconianos a la investigación biomédica ralentizarán nuestro progreso en el momento de mayor potencial científico y creciente necesidad en todo el mundo", declaración de Sandra M. Swain, doctora en medicina y Presidenta de la American Society of Clinical Oncology (Sociedad Americana de Oncología Clínica) en la conferencia de prensa de apertura de su 49ª reunión anual (Agencia EFE, 31 de mayo de 2013, [www.efesalud.com/noticias/los-avances-en-investigacion-contra-el-cancer-en-eeuu-peligran-con-los-recortes/](http://www.efesalud.com/noticias/los-avances-en-investigacion-contra-el-cancer-en-eeuu-peligran-con-los-recortes/)). El nuevo Presidente de dicha sociedad, el doctor en medicina Clifford A. Hudis, abunda en su fundamentada preocupación: "El estancamiento y la disminución del valor de los fondos federales está causando que los investigadores abandonen el campo de estudio y está erosionando la infraestructura de investigación del cáncer. Estos hechos tienen graves consecuencias potenciales a largo plazo (...) Las oportunidades para avanzar en el cuidado del paciente se perderán o retrasarán. Y una vez pasadas, se necesitarán muchos años para reconstruir nuestra fuerza de trabajo investigadora y la infraestructura de investigación"; American Society of Clinical Oncology (2013); "Federally Funded Research: The Politics and Process of Medical Research Funding", ASCO, 14 de septiembre (<http://www.asco.org/advocacy/federally-funded-research-politics-and-process-medical-research-funding>).

<sup>38</sup> Luxemburg, Rosa (1916); "La crisis de la socialdemocracia" en *Obras Escogidas*, tomo 2, Ayuso, Madrid, 1978, pág. 20. Este texto fue escrito en prisión, en 1915 y publicado finalmente en abril de 1916, firmado con el seudónimo Junius.

BOISGONTIER, Octave (1971); "Le croisé sans visage", *La Vérité (Revue théorique de la IV<sup>e</sup> Internationale)*, números 554-555, París.

DE BLAS, Jesús (1994); "La formación del 'mecanismo económico estalinista' (M.E.E.) en la antigua U.R.S.S. y su imposición en la Europa del Este; el caso de Hungría (crisis de la concepción estalinista autárquica 'versus' proceso de integración en la economía capitalista mundial)", *Tesis doctoral*, UCM.

GILL, Louis (2009a); "En el origen de las crisis, ¿sobreproducción o subconsumo?", <http://www.rebellion.org/docs/114470.pdf>.

GILL, Louis (2009b); "La crisis actual, eco de las crisis de ayer y preludio de las de mañana", *Séminaire Fernand-Dumont*, Universidad Laval, Île d'Orléans, 21-23 de octubre.

GILL, Louis (1979); *L'économie capitaliste: une analyse marxiste*, Presses socialistes internationalistes, Montreal.

GILL, Louis (1996); *Fundamentos y límites del capitalismo*, Trotta, Madrid, 2002.

GLUCKSTEIN, Daniel (1999); *Lucha de clases y mundialización*, POSI, Madrid, 2001.

INTERNACIONAL COMUNISTA (1919-1923); *Manifestes, thèses et résolutions des quatre premiers congrès mondiaux de l'Internationale communiste, 1919-1923. Textes complets*, La Brèche-Sélio, París, 1984 [Edición original de la Librairie du Travail en París en 1934. Existe edición en castellano: *Los cuatro primeros congresos de la Internacional Comunista*, Cuadernos de Pasado y Presente, Buenos Aires, 1973, 2 volúmenes].

KLIMAN, Andrew (2000); "The IMF, capitalism and the law of value", *Talk to IMF–World Bank Teach-in*, Students for Solidarity and Empowerment, Judson Memorial Church, Nueva York, 3 de marzo.

LENIN, Vladimir Ilich Uliánov (1917); *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Progreso Moscú, 1976 [Obras escogidas, tomo V].

MARX, Karl (1857-1858); *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política, Grundrisse 1857-1858*, Siglo XXI, México, 1971-1976, 3 vols. [También conocidos como *Manuscritos de 1857-1858* y *Grundrisse* (Borrador), fueron publicados por primera vez en 1939].

MARX, Karl (1861-1863); *Teorías sobre la plusvalía*; FCE, México, 1980 [En "Obras fundamentales de Marx y Engels", vols. 12, 13 y 14. También conocido como "Libro IV" de *El capital*, editado originalmente por Karl Kautsky en 1905-1910 y posteriormente por 1954, 1957 y 1961 en la URSS].

MARX, Karl (1867); *El capital (Crítica de la economía política)*, Libro I (El proceso de producción del capital), Siglo XXI, Buenos Aires, 1975, 3 vols.

MARX, Karl (1885, ed.); *El capital (Crítica de la economía política)*, Libro II (El proceso de circulación del capital), editado por F. Engels, Siglo XXI, Buenos Aires, 1976, 2 vols.

MARX, Karl (1894, ed.); *El capital (Crítica de la economía política)*, Libro III (El proceso global de la producción capitalista), editado por Friedrich Engels, Siglo XXI, Buenos Aires-Madrid-México, 1976-1981, 3 vols.

MARX, Karl y ENGELS, Friedrich (1845-1846); *La ideología alemana (Crítica de la novísima filosofía alemana en las personas de sus representantes Feuerbach, B. Bauer y Stirner, y del socialismo alemán en las de sus diferentes profetas)*, Ediciones Pueblos Unidos y Cartago, Buenos Aires, 1985 [incluye las *Tesis sobre Feuerbach*, publicadas originalmente como apéndice de *Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana*].

VVAA (1979); *El programa de transición. La agonía del capitalismo y las tareas de la IV Internacional*, Akal, Madrid, 1977 [en Obras, vol. 4].



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *El falso dilema de Triffin: Revisión teórica de la naturaleza bancaria del dinero y crítica práctica al debate de los Global Imbalances.*

Juan Barredo Zuriarrain

Universidad del País Vasco y Universidad de Grenoble

## **EL FALSO DILEMA DE TRIFFIN: REVISIÓN TEÓRICA DE LA NATURALEZA BANCARIA DEL DINERO Y CRÍTICA PRÁCTICA AL DEBATE DE LOS *GLOBAL IMBALANCE*.**

Juan Barredo Zuriarrain (Universidad del País Vasco y Universidad de Grenoble)  
[juan.barredo@gmail.com](mailto:juan.barredo@gmail.com)

### **Resumen**

Una de las líneas de investigación que más se han desarrollado a raíz – o incluso antes – de la crisis económica actual, es la que incide en la importancia de los crecientes desequilibrios comerciales mundiales. Erróneamente, muchos han visto en este debate una actualización del dilema de Triffin.

En los últimos años, algunos trabajos acerca de la inestabilidad monetaria mundial han adoptado una posición crítica hacia el debate de los Desequilibrios Globales y han subrayado la importancia de los flujos brutos de capital. En este sentido, este trabajo contribuye a esta crítica señalando los límites de los enfoques centrados en los desequilibrios netos. Sin embargo, nuestro objetivo no es enfatizar las principales ventajas de este “nuevo” punto de vista. Al contrario, trataremos de probar que el análisis acerca de las consecuencias de los flujos brutos internacionales – y no las posiciones netas – ya se encontraba en el centro del dilema de Triffin así como de los debates acerca de la estabilidad del Sistema Monetario Internacional en los años 60 y 70.

**Palabras clave:** Global Imbalances; flujos brutos, déficit balanza de pagos, moneda bancaria

**JEL:** E12, F32



## 1. Introducción

Una de las más importantes líneas de investigación desarrolladas durante la crisis global contemporánea, e incluso anteriormente, es la referente a los crecientes desequilibrios comerciales entre países (en inglés, los Global Imbalances, en adelante GI). En este sentido, en estos últimos dos o tres años se ha multiplicado el número de trabajos acerca de los desequilibrios y asimetrías entre países europeos. Sin embargo, más allá de este periodo concreto, el debate sobre los desequilibrios se ha centrado especialmente en el caso de la relación de los Estados Unidos con algunos países asiáticos, y especialmente con China.

Con frecuencia se ha dicho que el déficit estadounidense se puede explicar por el mayor desarrollo y eficiente funcionamiento del liberalizado mercado financiero en el país así como por el gran dinamismo de su economía. Sin embargo, otras investigaciones recuerdan que, de acuerdo al dilema expuesto por Triffin hace medio siglo, el déficit estructural de este país es un rasgo inherente del sistema monetario que al mismo tiempo amenaza la estabilidad económica mundial. De acuerdo a esta versión extendida, por medio de los déficit corrientes los Estados Unidos (EE.UU) proporcionan liquidez a la economía global y al mismo tiempo evitan cualquier tensión deflacionista. Sin embargo, la misma emisión es al mismo tiempo una amenaza creciente para el dólar y para el sistema en general. Por lo tanto, según este enfoque, no parece haber una solución deseable al problema de los GI.

En este texto no ponemos en duda en absoluto el peligro que tales desequilibrios conllevan para el sistema monetario. Al contrario, los países afectados deberían comprometerse en medidas económicas coordinadas que redujeran tales desequilibrios sin comprometer los niveles de demanda agregada. Sin embargo, en las líneas que aquí presentamos trataremos de argumentar que tal fenómeno de déficit de los EE.UU no debe ser confundido con el auténtico dilema de Triffin. El déficit en la balanza de pagos del que hablaba Robert Triffin no es sinónimo que un déficit en la cuenta corriente. De hecho, en la época, los EE.UU tenían largos superávits comerciales. Tal déficit representaba más bien la imposibilidad de las autoridades monetarias públicas de mantener un valor estable del dólar dada la alta transferencia de activos denominados en dólares. Por lo tanto, si reducimos el dilema a un simple asunto de balanzas corrientes netas de signo negativo, estaremos olvidando la brillantez y alcance del análisis del economista belga y subestimando el potencial desestabilizador de la arquitectura monetaria mundial actual.

Tal simplificación extrema del dilema debe ser entendida como una consecuencia lógica de un tipo de razonamiento concreto del dinero internacional. De acuerdo a este punto de vista, se entiende el dinero como un activo casi físico, y por lo tanto se asume que el dinero del país superavitario se dirige al país deficitario a satisfacer la demanda existente. Por lo tanto, con un dinero que puede viajar entre fronteras, lo que importaría al final es el resultado neto entre las entradas y las salidas de capitales en cada país.

Sin embargo, recientes investigaciones han dejado en un lado los debates en torno a estos resultados netos y han comenzado a insistir en los serios peligros sobre el potencial desestabilizador de los flujos brutos entre países. De acuerdo a este nuevo enfoque, la liberalización financiera ha multiplicado las transferencias entre agentes tanto públicos como privados de diferentes países y, como resultado, las posiciones financieras exteriores de los países han aumentado considerablemente, así como los riesgos potenciales para la estabilidad económica.

Dicho esto, nuestro objetivo no es remarcar las principales ventajas de este “nuevo” punto de vista. Al contrario, nuestro objetivo es probar que el análisis de los flujos brutos y sus consecuencias ya se encontraban en la esencia del centro del dilema de Triffin. Para lograr esto, el texto estará dividido en cuatro secciones. Primero, examinaremos los principales argumentos del enfoque GI. En segundo lugar, haremos una breve presentación del sistema monetario nacional e internacional a partir de un enfoque que tenga en cuenta la naturaleza bancaria de la moneda. Tras esta breve aproximación teórica, podremos probar el paralelismo existente entre el presente debate acerca de los flujos brutos y las análisis de Triffin acerca de la inestabilidad monetaria en las décadas posteriores a la firma de Bretton Woods. En la última sección repasaremos cuáles son las conclusiones y posibles investigaciones futuras.

## **2. El debate de los Desequilibrios Globales: un resumen**

La última crisis parece haber reducido o incluso revertido algunos de los más inquietantes déficit externos observados en ciertas economías nacionales. Por ejemplo, las economías nacionales de los países llamados “periféricos” de la Eurozona – Irlanda, España, Grecia y Portugal – han abandonado las balanzas exteriores negativas históricas de antes de la crisis y vuelto rápidamente a posiciones equilibradas. Un caso paradigmático ha sido el español: mientras en 2007 tenía el segundo déficit corriente más grande de la economía mundial – en dólares – desde 2013 el país ha conseguido encadenar varios registros superavitarios consecutivos.

Sin embargo, el fenómeno actual en la periferia Europea no debería ser tomado como un síntoma del final de los GI. Ante todo hay que recordar que la reducción de tales desequilibrios en estos países se explica principalmente a partir de los efectos observados en los niveles de consumo y de inversión así como de la devaluación interna que las políticas de ajuste estructural han provocado. Por otro lado, una atenta mirada a la estadística macroeconómica mundial certifica que, a excepción de los años más duros de la crisis presente, los desequilibrios corrientes en relación al PIB mundial no han disminuido. Por lo tanto, podemos afirmar que la evolución y consecuencias del GI serán todavía en los años que vienen uno de los principales debates económicos estos últimos años.

## 2.1. El dilema de Triffin en la literatura contemporánea

En estas últimas dos décadas, a medida que los GI aumentaban, numerosos estudios han tratado de encontrar una explicación no sólo a la tendencia a aumentar, sino también a concentrarse en unos pocos países, con especial atención a la relación entre los EE.UU y algunos países asiáticos o exportadores de petróleo. No obstante, las preocupaciones en torno a las tensiones en las balanzas corrientes no son exclusivas de la economía internacional contemporánea; éstas han acompañado a las discusiones teóricas y políticas desde los años 70 y 80. Se puede decir que desde entonces el centro del debate siempre ha estado en los registros comerciales negativos y en aumento de los EE.UU, emisor de la moneda mundial. Por otro lado, los mayores países acreedores, como explican Dooley et al (2003) no siempre han sido los mismos, sino que han cambiado a medida que cada uno alcanzaba crecientes niveles de desarrollo económico. En cualquier caso, los gobiernos implicados siempre han tratado de buscar esfuerzos coordinados para hacer frente a tales desequilibrios.

Las contribuciones del debate acerca del GI a la teoría económica son innegables. Hoy en día, apoyados por una literatura amplia y heterogénea, podemos identificar al menos tres elementos clave que pueden ayudarnos a entender los tamaños considerables y las dinámicas de algunas posiciones financieras nacionales netas. Por un lado, la arquitectura monetaria mundial no parece animar a los acreedores a gastar sus excedentes exteriores y, por lo tanto, a equilibrar sus posiciones. El dinero, en este contexto, está tomado como un bien final y atesorado por agentes públicos y privados. Además, no se trata de un fenómeno que ocurra de forma simétrica entre las diferentes monedas del mundo, sino algo focalizado en las monedas que ocupan el tope de la jerarquía monetaria internacional: euro, yen, libra y principalmente el dólar. Además, tal y como veremos después, la liberalización financiera en las últimas décadas parece haber sido un factor que ha provocado desequilibrios crecientes.

Sin embargo, cuando se trata de explicar los aspectos positivos o negativos de los GI, encontramos fuertes discrepancias entre autores. Por un lado los GI son vistos por algunos como un signo del comportamiento eficiente de los mercados internacionales de capital, donde los inversores pueden colocar su dinero en los lugares que más les puedan interesar (Mendoza, Quadrini, y Rios-Rull 2007). Este enfoque explicaría por ejemplo porque los Estados Unidos, con el mayor mercado financiero en el globo, importa cada año cantidades récord de capital. A partir de esta hipótesis, el re-equilibrio de las balanzas acreedoras podría ser logrado mediante el desarrollo de sus mercados financieros.

Por otro lado, los GI también han sido focos de críticas en más de un aspecto. Desde un punto de vista ético autores como Morrissey y Baker (2003) o Stiglitz (2007) han argumentado que el financiamiento de los países emergentes (como aquellos del Sudeste asiático) a la economía estadounidense deberían ser revertidos en un sistema más justo, que favoreciera el flujo de capital desde los países desarrollados a los países en desarrollo.

Sin embargo, a pesar de todas estas puntualizaciones, desde el principio de la crisis la atención principal se ha centrado en las consecuencias del los GI en la estabilidad nacional y global. En relación con el déficit estadounidense, se aduce frecuentemente que el préstamo masivo de capital extranjero puede haber sido una de las fuerzas motoras de la burbuja inmobiliaria que finalmente explotó en 2007. Además, muchos autores advierten que el incremento del endeudamiento neto provocado por tales déficit está conduciendo a una crisis potencial derivada de la fuga masiva de capitales de los EE.UU y, posiblemente, a la implosión del Sistema Monetario Internacional (SMI) contemporáneo.

Esta última amenaza al corazón del SMI ha sido denominada en muchas investigaciones reciente como la reiteración del dilema de Triffin (e.g; Mateos y Lago, Duttagupta y Goyal 2009; Kregel 2010; Rossi 2013). De acuerdo a esta visión peculiar pero tan extendida de las conclusiones de Triffin, los EE.UU todavía tienen un rol central en la arquitectura monetaria mediante la exportación neta de dólares, únicamente posible con déficit corrientes externos. Pero al mismo tiempo, tal y como pasó en los años 70, los crecientes podrían minar finalmente la confianza internacional en el dólar estadounidense y castigar a su tipo de cambio.

Por consiguiente, si se asumen que el SMI está sometido a tal riesgo, deberíamos entonces preguntarnos cuáles son los comportamientos que están contribuyendo a exacerbar tal riesgo y, en última instancia, cuáles son los países que deberían cargar con la responsabilidad de corregir tales balanzas. Para responder a estas preguntas, la literatura económica ha desarrollado formas diversas e identificado diversas variables, algunas de ellas inter-relacionadas. De acuerdo a la interpretación de las autoridades políticas, los desequilibrios se pueden explicar fundamentalmente a partir del análisis de las políticas económicas de los países con los que mantienen flujos asimétricos. Un buen ejemplo podría venir dado por el déficit estadounidense, cuyas autoridades acusan generalmente a factores económicos de los países europeos y asiáticos. Sin embargo China, el país con el mayor superávit del mundo, se queja de que los EE.UU deberían ser los principales responsables en la corrección de los desequilibrios actuales por medio de un cambio en su política económica. Por supuesto, quedarnos en el debate meramente político no nos llevará a conclusiones relevantes. Sin embargo, podemos utilizar tal enfoque para clasificar los principales factores que se mencionan como causantes de los GI.

## 2.2. Entre el debate político y teórico

En 2004, el tipo de cambio del dólar continuó su tendencia a la baja como en los años anteriores. Sin embargo, esto no ayudó a repuntar la balanza comercial que ya registraba fuertes déficit comerciales desde los 90. Alan Greenspan (2004), el director de la Reserva Federal, explicaba que no era posible esperar una mejora repentina de la competitividad del país mientras los exportadores europeos continuaran ajustando sus precios a los cambios en el precio de la moneda o mientras las autoridades monetarias asiáticas continuaran acumulando más y

más reservas denominadas en dólares. Un año después, Ben Bernanke (2005) profundizaba en el aspecto financiero citado por su predecesor. Según él, gracias a la liberalización financiera, la economía estadounidense empezó en los últimos años a hacer uso de un excedente de ahorro a nivel global para rellenar la brecha entre el ahorro nacional y el nivel de inversión. La llamada “Global Saving Glut” podía explicarse por medio de la crisis financiera experimentada en las décadas previas – especialmente en los países del sudeste asiático – y las consiguientes estrategias económicas de tipo neo-mercantilista.

Bernanke (2005) no percibía en principio ningún riesgo financiero derivado de tal entrada masiva de capitales. Sin embargo, los mensajes optimistas como el de Bernanke tenían los días contados: a medida que la crisis tumbaba diferentes barreras en el mercado financiero, las autoridades comenzaron a admitir la relevancia de estas entradas como una posible causa de la tormenta financiera (Guha 2009; United States Government 2009; Greenspan 2010). A pesar de ello, gran parte de las autoridades estadounidenses todavía niegan la responsabilidad política.

La hipótesis del 'Global Saving Glut' todavía es ampliamente refrendada por una variedad de investigaciones. Sin embargo, gran parte tiende a mostrar una postura comprensible frente a tales políticas conservadoras de los países asiáticos, citando el complicado escenario de inestabilidad que estos sufrieron en los años 90. Es más, algunos consideran que este comportamiento puede haber sido alentado por las políticas de los EE.UU (Chinn y Frieden 2009). En este sentido, las autoridades chinas han mostrado frecuentemente sus políticas exteriores como una respuesta prudente al despilfarro adoptado por su socio estadounidense. En esta línea argumentativa, crítica con el gigante norteamericano, encontramos nuevos argumentos junto con viejas razones ya expuestas en los años 80. Pueden ser brevemente expuestos en dos grupos.

Por una parte, el principal ataque en la crisis actual ha venido desde dentro de los Estados Unidos, y se refiere a la política monetaria. De acuerdo con John B. Taylor (2007, 2009), la magnitud de tal crisis podría haber sido suavizada si la Reserva Federal hubiera sustituido la política monetaria laxista por otra sometida a su famosa regla (Taylor, 1993). El bajar las tasas oficiales de interés \_\_ que llegaron a tan solo un !% entre 2003 y 2004 – decía Taylor, había llevado a una burbuja especulativa en el país hasta su posterior explosión, en 2007-2008. En su respuesta a Taylor, Greenspan (2010) defendía su gestión pasada a cargo de la Fed señalando que los precios en el sector inmobiliario tenían un peso relativamente pequeño en el cálculo de la inflación nacional. Es más, Greenspan explicó que existía un *conundrum*, que impedía que los cambios en las tasas oficiales de interés no tuvieran efectos significativos en las tasas a largo plazo de los mercados y, por lo tanto, eran mecanismos ineficientes en la lucha contra la burbuja especulativa.

Por otro lado y dejando la política monetaria de un lado, quizás podemos decir que la política presupuestaria es la que ha generado mayores controversias desde los años 80s. Desde el recorte de tasas de Reagan, algunos economistas han tratado de identificar una conexión existente entre los déficit públicos y exteriores, como si

dieran lugar a una especie de “déficit gemelos”. Tras un paréntesis en el mandato de Clinton, donde al mismo tiempo que se alcanzaban resultados positivos en las cuentas públicas la balanza comercial seguía empeorando, el debate acerca de los “twin deficits” ha vuelto con el empeoramiento, a principio del nuevo siglo, de las dos cuentas, la externa y la pública.

En general, la mayoría de las investigaciones al respecto (e.g; Chinn y Ito 2005; Eichengreen y Park 2006; Gruber y Kamin 2007; Chinn, Eichengreen, y Ito 2011) integran varios de los efectos mencionados hasta ahora y en algunos casos observan la existencia de interrelaciones entre ellos. En esa línea, la mayoría aboga por una política de cooperación activa entre los países, más efectiva que cualquier intento individual a la hora de equilibrar las cuentas, como un ajuste brusco de las cuentas públicas exteriores neta. Respecto a los Estados Unidos, por ejemplo, muchos de estos estudios han concluido que un ajuste brusco de la balanza pública tendría un efecto muy limitado en la balanza comercial neta. No sólo eso, tal intento por parte de los Estados Unidos tendría efectos deflacionarios automáticamente en la economía global, al contrario que los efectos expansivos que podría tener una política de reajuste en los grandes países acreedores netos, como China. Esta tensión inherente entre la exportación de liquidez desde los Estados Unidos y la estabilidad monetaria mundial es frecuentemente citada como la prueba de la actualidad del dilema de Triffin.

Con el riesgo de repetirnos, debemos recordar que el objetivo no es despreciar los peligros monetarios potenciales que se derivan de los desequilibrios netos, tal y como indican muchas investigaciones. Al contrario, creemos que los gobiernos nacionales deberían priorizar la cooperación en pos del crecimiento global y la justicia entre países. Sin embargo, queriendo profundizar en el asunto de la estabilidad del SMI, creemos que el mensaje de Triffin tiene un significado e implicaciones mucho más amplias y útiles que el que se ha defendido desde este enfoque. El aspecto clave del dilema del economista belga no viene dado por el resultado neto negativo en el país central (los Estados Unidos), sino por los flujos brutos de capital, intrínsecos a la actividad económica internacional. Por supuesto para desarrollar tal idea nos ayudaremos de trabajos muy críticos con el debate de los GI pero que ya han empezado a aportar elementos de interés (Borio y Disyatat 2011; Ferreiro, Peinado, y Serrano 2013; Hale y Obstfeld 2014) y que ya han dado pasos en la identificación de los verdaderos riesgos para la estabilidad del SMI. Sin embargo, con el objetivo de comprender del todo el significado histórico y actual del significado de la aportación de Triffin, revisaremos, en la próxima sección, algunas nociones teóricas sobre la naturaleza del dinero, desde un punto de vista nacional e internacional.

### **3. Dinero bancario y balanzas financieras**

Los estudios acerca de los GI revelan tres hechos de suma importancia desde una perspectiva postkeynesiana y que nos permiten dar una explicación coherente sobre la economía contemporánea y sobre las crisis recurrentes. En primer lugar

la mayoría tiende a recordar que existe un problema de demanda agregada a nivel global. Además, la actividad económica se está internacionalizando, lo que hace cada vez más evidente la necesidad de coordinar las políticas de los países. Y, por último, el aspecto monetario se revela como un factor crucial para entender los fenómenos tanto expansionistas como de crisis.

### 3.1. Otro enfoque teórico del dinero para otra lectura sobre la inestabilidad internacional

Sin embargo, cuando se trata de analizar los flujos monetarios, tanto en un ámbito nacional como internacional, el enfoque sigue heredando importantes rasgos de la teoría neo-clásica; el dinero se sigue considerando un activo particular que puede ser intercambiado con otros activos, incluidos bienes y servicios. En este sentido, se recurre frecuentemente a expresiones del tipo “imprimir dinero” para describir una política monetaria laxista, o a “exportación” o “importación de capitales”, o incluso a flujos internacionales” o “fuga de capitales” para referirnos al dinero como si fuera capaz de pasar de mano en mano y país en país. Tal representación metafórica de las relaciones monetarias internacionales ha sido bastante útil para explicar fenómenos recientes como el crecimiento y explosión de las recientes burbujas inmobiliarias o en el mercado 'punto.com'. Por ejemplo, en la literatura encontramos que la capacidad de los Estados Unidos para tomar prestado capital internacional pudo haber alimentado al mercado financiero nacional e hinchado los precios inmobiliarios. Siguiendo este razonamiento, una suave repatriación de los capitales por parte de los países superavitarios podría tener efectos positivos en la estabilidad financiera de los Estados Unidos pero negativa en el tipo de cambio del dólar. De forma parecida, cuando se habla de la Eurozona se detectan dos zonas: un corazón, liderado por Alemania, y una periferia, integrada por los llamados GIIPS (Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España). A partir de la terminología a la que nos referimos, el primer grupo, siguiendo un régimen de crecimiento guiado por las exportaciones, obtendría importantes excedentes que podría restar. La periferia, por su parte, guiada por un proceso de endeudamiento creciente, se beneficiaría de estos fondos para seguir en el mismo ciclo de apalancamiento.

Este enfoque, aunque útil para explicar algunos de los elementos de la economía mundial, podría ser bastante limitado para comprender completamente las complejas relaciones monetarias. A pesar de las contribuciones de tipo keynesiano arriba citadas, la idea del dinero en el debate de los GI todavía se puede considerar heredera de enfoques de tipo neo-clásico e incluso monetarista, según el cual el dinero puede entrar en un país, alimentando el stock monetario nacional y provocando efectos inflacionarios.

Una teoría monetaria capaz de describir los flujos nacionales e internacionales debería tener en cuenta ante todo la triada compuesta por “dinero-bancos-pagos”. Con esto queremos decir que el dinero, en su forma contemporánea es emitido y circula al interior de un sistema bancario, donde los mismos bancos tienen el monopolio de su emisión, pero al mismo tiempo, se limitan a actuar en las

operaciones económicas como meros intermediadores. (Hicks 1967; Rossi 2013). Mediante este rol específico los bancos establecen relaciones bilaterales con dos (o más) agentes involucrados en un pago. Dicho de forma breve, los bancos asumen la posición de deudora del pagador por medio de operaciones de mismo valor pero signo contrario con el pagador y el pagado. Por lo tanto, cualquier operación de pago alterará de forma simultánea tanto la posición deudora como acreedora del banco. Por lo tanto, el dinero bancario no puede ser tomado como un simple activo que se mueve físicamente sino como un “activo-pasivo” (Schmitt 1977; 1988) que nunca abandona el circuito monetario.

Si nos referimos exclusivamente a una economía monetaria de producción, la doble naturaleza del dinero es un elemento central en la relación más básica entre dos principales grupos de actores: las empresas y la clase trabajadora. Los procesos de circulación, creación y destrucción monetaria están relacionados de forma intrínseca a las relaciones económicas entre los dos grupos y a sus dos grandes momentos: el pago de salarios y su gasto posterior. En relación a este punto la transferencia de una cantidad de dinero de una corporación a sus trabajadores es realmente una operación doble y bilateral desde el banco comercial – si asumimos en un principio la existencia de un sólo banco – con la empresa y trabajadores. En esta situación, los activos y pasivos financieros del banco subirían en la misma proporción, registrando los activos un sobregiro a la empresa para financiar los salarios, mientras que estos quedarían en los depósitos. De la misma forma, el gasto de tales depósitos para la compra de parte de la producción económica llevaría a un movimiento inverso en la balanza bancaria; esto es, se destruyen los depósitos desapareciendo del pasivo y el ingreso de las empresas sirve para cancelar su posición deudora con el banco.

Una vez dicho esto, hay que especificar que el sistema de pagos no cambia sustancialmente si en vez de uno existen varios bancos comerciales. El pago de salarios es sólo posible con la intermediación del conjunto del sistema bancario, en el cual todas las posiciones financieras de trabajadores y empresas quedan registradas en moneda nacional. Así, de la misma forma que la estructura piramidal, basada en la intermediación bancaria, permitía el pago entre agentes, el Banco Central, en la cúspide de tal estructura actúa intermediando entre bancos comerciales permitiendo la realización de pagos monetarios. El factor común de todas estas “operaciones monetarias” (*Schmitt, ibid*) entre los agentes de una economía es la existencia de tal mecanismo piramidal por el cual los compromisos entre deudor y acreedor pueden quedar saldados.

Contrarias a estas operaciones “monetarias” encontramos las “operaciones financieras”, relacionadas con la transferencia de títulos de deuda. En este caso, el vendedor de un reconocimiento de deuda puede cambiar esta por un depósito, o incluso por otro título financiero o por un producto de la economía 'real'. Sin embargo en este caso no debe considerarse que hay un pago monetario porque, en ausencia de intermediación bancaria, el deudor no queda 'liberado' (*ibid*) de la deuda.

En lo que respecta a las consecuencias en las posiciones financieras netas de los agentes, las operaciones monetarias y financieras llevan a resultados diferentes.



La creación y destrucción de salarios conllevan cambios automáticos en las posiciones de los trabajadores y las empresas; el activo de los trabajadores es reforzado con la entrada de salarios y baja en la misma cantidad cuando se gastan. Dada la naturaleza *activo-pasivo* del dinero, los cambios en las empresas serán los opuestos.

Sin embargo, una operación financiera no deriva en cambios netos en la posición financiera, ni para el comprador no para el vendedor del título. Para cada agente, una operación de este tipo puede ser vista como una operación simultánea de compra y venta financiera del mismo valor. En el caso previo, en el que un individuo vende un título de deuda propia a él, estará comprando al mismo tiempo un producto (por ejemplo, un depósito) del mismo valor. De forma similar, a cambio de este título adquirido, el comprador está vendiendo su depósito. Como resultado, el emisor y comprador tendrán un incremento similar en sus activos y pasivos financieros. Por lo tanto, no hay cambios netos.

### 3.2. Relaciones monetarias centralizadas o liberalizadas en una economía globalizada.

En las relaciones monetarias actuales entre países, la estructura jerárquica se ve alterada debido a la ausencia de una institución supranacional que controle el pago entre bancos centrales con su propia unidad de cuenta. En lugar de esta institución 'ideal' las actividades económicas internacionales se realizan por medio del uso de monedas nacionales. Sin embargo, no hay un uso simétrico en el uso de las monedas nacionales sino un sistema concentrado en una moneda principal – hoy en día ésta es el dolar – seguida por otras pocas monedas, como el euro, el yen o la libra esterlina. Dada la naturaleza bancaria del dinero, el monopolio de una o pocas monedas nacionales implica que las operaciones relacionadas con la actividad internacional son simples movimientos dentro del sistema financiero de la moneda en cuestión.

Desde un punto de vista de la balanza de pagos, la posición financiera neta de los países está sometida a los mismos principios contables a los que nos referíamos para los agentes, independientemente de la moneda que utilicen. Podemos hacer una simple revisión de tales principio dividiendo las operaciones exteriores de un país en dos grupos. Un primero corresponde a todas las operaciones donde la cuenta corriente se ve envuelta: envío de remesas, donaciones... y principalmente comercio internacional Todas ellas comparten la misma característica: hay una transferencia unilateral de un activo financiero entre un residente y un no-residente. La cuenta corriente registra el tipo de actividad que se realiza (la adquisición de un producto extranjero, una donación...) y la transacción financiera asociada es grabada en la cuenta financiera con un signo opuesto.

Además de este primer grupo de 'operaciones de cuenta corriente' hay otro grupo que llamaremos el de las "operaciones financieras internacionales" (OFI), que son las que únicamente son registradas en la cuenta financiera o de capital. Este grupo incluye, entre otras, las Inversiones Extranjeras Directas (IDE), las

inversiones de cartera o las intervenciones del Banco Central en el mercado de divisas para extranjero. Es interesante, para el objetivo de este trabajo, remarcar que las OFI no suponen ningún cambio en la posición neta de los países. Tal y como indicábamos en el caso de las operaciones financieras nacionales, en las OFI también se produce una compra-venta automática. Si, por ejemplo, una empresa 'residente' realiza una IDE, los activos financieros internacionales se incrementarán. Sin embargo, a cambio de esta compra, la empresa tiene que vender un activo en moneda nacional o internacional. Otro caso común es el de la emisión de deuda por parte de un gobierno (aunque también es válido en caso de empresas privadas) y su compra por un no-residente. Al contrario de lo que quiere probar Bernanke (2005), esta operación no lleva a la creación de ningún déficit corriente, porque el activo que el Estado está adquiriendo es equivalente al título emitido. Como ya se ha sugerido anteriormente, sería más propio hablar de movimientos contables dentro de sistemas financieros nacionales, más que de entradas y salidas de capitales. De todas formas, incluso aceptando este lenguaje metafórico, deberíamos reconocer que entonces los OFIs son entradas y salidas automáticas de capital.

En un caso hipotético de mercados no liberalizados, con un margen estrecho para la realización de OFIs, los déficit corrientes del emisor de moneda global serían la principal fuente de liquidez para el resto de países. Al contrario, en sistemas desregulados, la liquidez no depende de la producción ni de la actividad comercial; los agentes tienen un acceso creciente a las relaciones financieras con agentes de otros países, multiplicando las fuentes de liquidez internacional y pudiendo afectar indirectamente a las posiciones netas de los países.

En la economía contemporánea, las dinámicas globalizadoras incrementan claramente las interdependencias comerciales y financieras de los países y, por consiguiente, las autoridades deben regular la forma monetaria en la que los agentes nacionales se relacionan con el extranjero. De forma habitual, les dejan tener relaciones descentralizadas, independientemente del estado de las cuentas exteriores agregadas en el país. Otro extremo posible pero menos frecuente es el de la centralización completa de los flujos con el exterior, donde un organismo centralizador se encarga de realizar las operaciones monetarias correspondientes con los agentes extranjeros. Los resultados en las balanzas exteriores en ambos escenarios puede ser explicada por un simple ejemplo numérico. Tomemos el caso de un país  $\Omega$  – que no es emisor de moneda clave – y cuatro agentes (A, B, C y D), tres de los cuales (A, B y D) son residentes en el país. En una primera operación, el agente A exporta mercancía valorada en \$50. Posteriormente, el agente B gasta \$40 en productos foráneos. El agente extranjero C, por su parte, hace una inversión en el país compra una porción de acciones de una empresa nacional por valor de \$100. Finalmente, el agente D invierte \$120 en el exterior.

En un escenario donde la autoridad monetaria nacional centraliza todas las operaciones financieras derivadas de acciones de los residentes con el exterior, una labor de compensación entre las “salidas” y “entradas” podría limitar el incremento de activos en el extranjero a \$120 y el de pasivos con extranjeros a \$110. Para ello, siguiendo con el orden antes mencionado, la institución

centralizadora podría retener los \$50 de exportaciones hechas por el agente A y pagarle a él en moneda nacional. Este ingreso podría ser parcialmente utilizado para el pago de las importaciones. Por el momento, el resultado neto y bruto sería el incremento de \$10 en el activo. En la tercera operación, la venta de acciones de una empresa española llevaría a incrementar en \$100 la posición nacional tanto por el lado del activo como del pasivo. El agente C aparecería como poseedor de un activo nacional ; sin embargo, habría tenido que financiar su compra con la venta de un activo en moneda nacional o extranjera que sería tomado por la autoridad centralizadora. Estos nuevos \$100, junto con los restantes \$10 del saldo comercial positivo permitirían financiar casi completamente la inversión de los \$120 por parte del agente D, generando sólo un incremento del pasivo de \$10.

**Tabla 1: Posición de Inversión Internacional con la centralización de flujos**

|                    | <i>Assets (\$)</i> | <i>Liabilities (\$)</i> |
|--------------------|--------------------|-------------------------|
| <b>Export</b>      | 50                 | 0                       |
| <b>Import</b>      | (-)40              | 0                       |
| <b>FDI inflow</b>  | 100                | 100                     |
| <b>FDI outflow</b> | 120                | 0                       |
|                    | (-)110             | 10                      |
|                    | <b>120</b>         | <b>110</b>              |

**exteriores**

**Tabla 2: Posición de Inversión Internacional máxima sin centralizar los flujos exteriores**

|                    | <i>Assets (\$)</i> | <i>Liabilities (\$)</i> |
|--------------------|--------------------|-------------------------|
| <b>Export</b>      | 50                 |                         |
| <b>Import</b>      |                    | 40                      |
| <b>FDI inflow</b>  | 100                | 100                     |
| <b>FDI outflow</b> | 120                | 120                     |
|                    | <b>270</b>         | <b>260</b>              |

Por el contrario, en un mercado liberalizado, las actividades de estos cuatro agentes llevarían a un incremento de \$270 y de \$260 respectivamente en la posición activa y pasiva del país  $\Omega$ . De hecho, cuanto más se internacionaliza el

mercado nacional, mayores son las probabilidades de llegar a mayores posiciones brutas, dado que en este caso los agentes residentes negociarían directamente con los no residentes.

En el caso particular de un país emisor de divisa, la posibilidad de registrar mayores posiciones financieras externas es más obvia aún. Primero, porque se supone que el país debe de ser motor de la economía mundial y sus agentes tienen amplios lazos económicos con agentes de otros países. Segundo, y de forma más pasiva, debido al hecho de que el sistema financiero nacional es usado por agentes extranjeros para realizar operaciones entre ellos. El auge de las posiciones externas de los agentes económicos muestra un claro desarrollo de los mercados financieros así como de las oportunidades de inversión. Sin embargo, esto también significa un incremento del riesgo sobre la estabilidad monetaria internacional, y principalmente sobre el valor de las monedas divisa. Incluso con cuentas corrientes equilibradas o superavitarias, el pasivo financiero de los países se hincha, complicando la tarea, por parte de las autoridades públicas, de garantizar un contexto estable para el desarrollo de las relaciones monetarias internacionales. La liberalización financiera creciente reduce los obstáculos para el intercambio de activos financieros y, por lo tanto, incrementan el riesgo de fenómenos de tipo “sudden stop” (Reinhart y Calvo 2000; Calvo y Reinhart 2002). Este riesgo resultante del alza de las posiciones brutas, del cual ya algunos trabajos han advertido en los últimos años (ver por ejemplo Borio y Disyatat 2011), ya fue advertido por Triffin en los años 60 para el caso de la economía estadounidense. Al contrario de lo que generalmente se cree, él no se refería a un déficit en la balanza corriente. ¡De hecho, en ese periodo de publicación de su *"Gold and the Dollar Crisis"* (Triffin 1960), el país tenía balanzas corrientes positivas! Su preocupación respecto al déficit de la balanza de pagos se refería a la incapacidad de las autoridades del país de garantizar el precio prometido – en términos de oro – del dólar estadounidense. Como veremos en la tercera sección, el dilema de Triffin es de plena actualidad. Sin embargo, no tiene nada que ver con las balanzas netas, sino con la dificultad, para el control desde las autoridades públicas, de garantizar la estabilidad en el orden monetario derivado del alza de las balanzas brutas inherente a la expansión y transformación económica de las últimas décadas.

#### **4. Flujos brutos globales: un debate contemporáneo?**

Según el enfoque neo-clásico, donde el dinero es tratado como un activo, se puede esperar que cuando en un país no hay suficiente dinero para la inversión interna, esta podría ser satisfecha por un préstamo extranjero, pero provocar al mismo tiempo un incremento del endeudamiento neto del país. Y una posición excedentaria significa que los agentes gastan menos dinero del que tienen, por lo que se puede prestar al exterior. Esta posición es bastante coherente con la afirmación “los depósitos hacen los préstamos”, de acuerdo a la cual, el dinero, cuya oferta es exógena, circula entre agentes dejando que los bancos puedan jugar un rol de canalizadores de esos flujos que reciben.

#### 4.1. Resultados netos, brutos y operaciones financieras

Una mejor comprensión de la naturaleza del dinero bancario nos impide hacer tales interpretaciones y nos lleva a interpretar que los préstamos y los depósitos son dos partes de la misma realidad económica. Los depósitos, producto de proyectos de inversión, pueden ser utilizados de forma diferente. Desde la perspectiva de la balanza de pagos, el único uso que lleve a un incremento en el déficit es la transferencia unilateral a un no-residente. En tal operación monetaria, el nuevo ahorro del no-residente, unido al ahorro en manos residentes, equivale al nivel de inversión. Pero tal identidad contable no quiere decir que el país necesita de fondos extranjeros para la inversión interna. De hecho, la balanza corriente no tiene nada que ver con las necesidades de financiación o el origen de los fondos. Por ejemplo, podría ocurrir que un país con un considerable déficit esté 'exportando' grandes cantidades de capital mediante la inversión exterior. Por la misma lógica, un país puede tener grandes excedentes corrientes y, al mismo tiempo, ser un país receptor de IDE, o incluso de inversiones especulativas. Sin embargo, en lo que respecta estrictamente a la balanza neta del país, estos capitales invertidos no dejarán, de inicio, ninguna traza.

Siguiendo razonamientos similares, algunos autores como los arriba mencionados han comenzado a criticar el enfoque limitado del debate sobre los GI. Muchos de ellos, señalan que se debería prestar una mayor atención a los flujos financieros brutos y sus consecuencias en la estabilidad de la economía internacional. Este nuevo enfoque ha aparecido en los debates económicos a medida que se han producido grandes cambios en la economía internacional. Entre ellos, el principal cambio quizás reside en la financiarización gradual del proceso de acumulación de capital (Stockhammer 2000; Aglietta y Breton 2001; Orhangazi 2008; Stockhammer 2009). Como resultado, los activos y pasivos de de todos los sectores económicos de las economías nacionales – hogares, gobiernos, corporaciones, bancos e instituciones financieras no bancarias – han aumentado a ritmos sin precedentes. En la medida en que las barreras nacionales han desaparecido el auge de las balanzas financieras también ha tenido una dimensión internacional. Siguiendo con el ejemplo de los dos escenarios nacionales presentados en la sección previa – el caso con un centralizador nacional de los flujos internacionales y el caso donde el mercado global reemplaza al centralizador – podemos afirmar que la las economías nacionales financiarizadas parecen mucho más cercanas al segundo escenario.

La cuenta corriente nacional sigue siendo un aspecto crucial en la determinación de las balanzas netas de los países. Sin embargo, apenas nos proporciona información sobre las relaciones monetarias entre agentes de diferentes países. Para tal propósito es mejor estudiar las balanzas externas brutas. La estrecha relación entre balanzas netas y brutas puede apreciarse en la Figura 1, donde los resultados en la balanza corriente de una heterogénea selección de diferentes países se compara con la evolución de su Posición Inversora Internacional (IIP, por sus siglas en inglés), registrada por las estadísticas del FMI. En relación a la IIP, ésta sólo muestra la variación en los activos externos acumulados; sin embargo, el

objetivo de esta elección es el de mostrar la coexistencia de importantes déficit en cuenta corriente con incrementos incluso mayores en los activos financieros externos de algunos países. De todas formas, un breve repaso a nuestra interpretación teórica de los efectos de la IFO en la posición financiera nos permite afirmar que, de forma similar, el lado de los pasivos crecerá igualmente a altas tasas, independientemente de los resultados en la cuenta corriente.

En este sentido, la nueva evolución de algunos países de la Eurozona pueden ser tomados como casos paradigmáticos. Como se menciona líneas arriba, una gran variedad de estudios concluyen que el centro económico ha prestado a la periferia grandes cantidades para financiar sus déficit corrientes. Sin embargo, los desequilibrios netos apenas cubren una pequeña porción del total de la expansión financiera de los agentes de países periféricos, así como de sus vínculos financieros con el resto del mundo, incluyendo los países del 'centro' europeo (Waysand, Ross, y de Guzman 2010). Durante los años previos a la crisis, este tipo de relaciones se fueron desarrollando no sólo entre socios comerciales – como Alemania – sino también con importantes centros financieros, como Wall Street o Londres. Como resultado, la periferia europea ha sido testigo de un incremento simultáneo de su déficit corriente y del activo en el IIP del país.

Como se avanzaba al principio del texto, el endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito desde 2007 ha provocado una vuelta de las cuentas corrientes de estos países a posiciones equilibradas. A partir de un análisis que sólo se fijara en los resultados netos, la vuelta al equilibrio exterior podría ser visto como un signo de salud financiera y de fortaleza de la periferia europea. Sin embargo, existen todavía evidencias de tensiones financieras y de masivos 'flujos' de capital desde los sistemas financieros periféricos hacia los céntricos, que por su naturaleza no son registrados por la cuenta corriente.

La falta de una fuerte correlación entre las posiciones netas y brutas también se ve en los casos de regiones con cuentas corrientes positivas. Éste es el caso de la Eurozona tomada en su conjunto o del Reino Unido o en Brasil, donde las prácticas de *carry trade* han atraído capital foráneo especulativo a pesar de barreras nacionales en contra.

En el caso de China, se explica frecuentemente que acumula activos internacionales en la medida en que registra superávit comerciales. Sin embargo, como se demuestra en la figura 1, el alza de los activos de la IIP en los últimos años ha sido mayor que tales superávit. Esto sólo se puede conseguir mediante un incremento en el valor de los activos financieros pasados – lo cual es improbable dada la importancia de los activos líquidos en manos de autoridades públicas – o por la más probable realización de transacciones financieras. El fuerte incremento de los pasivos en el mismo periodo da más fuerza a la segunda de las dos posibilidades.

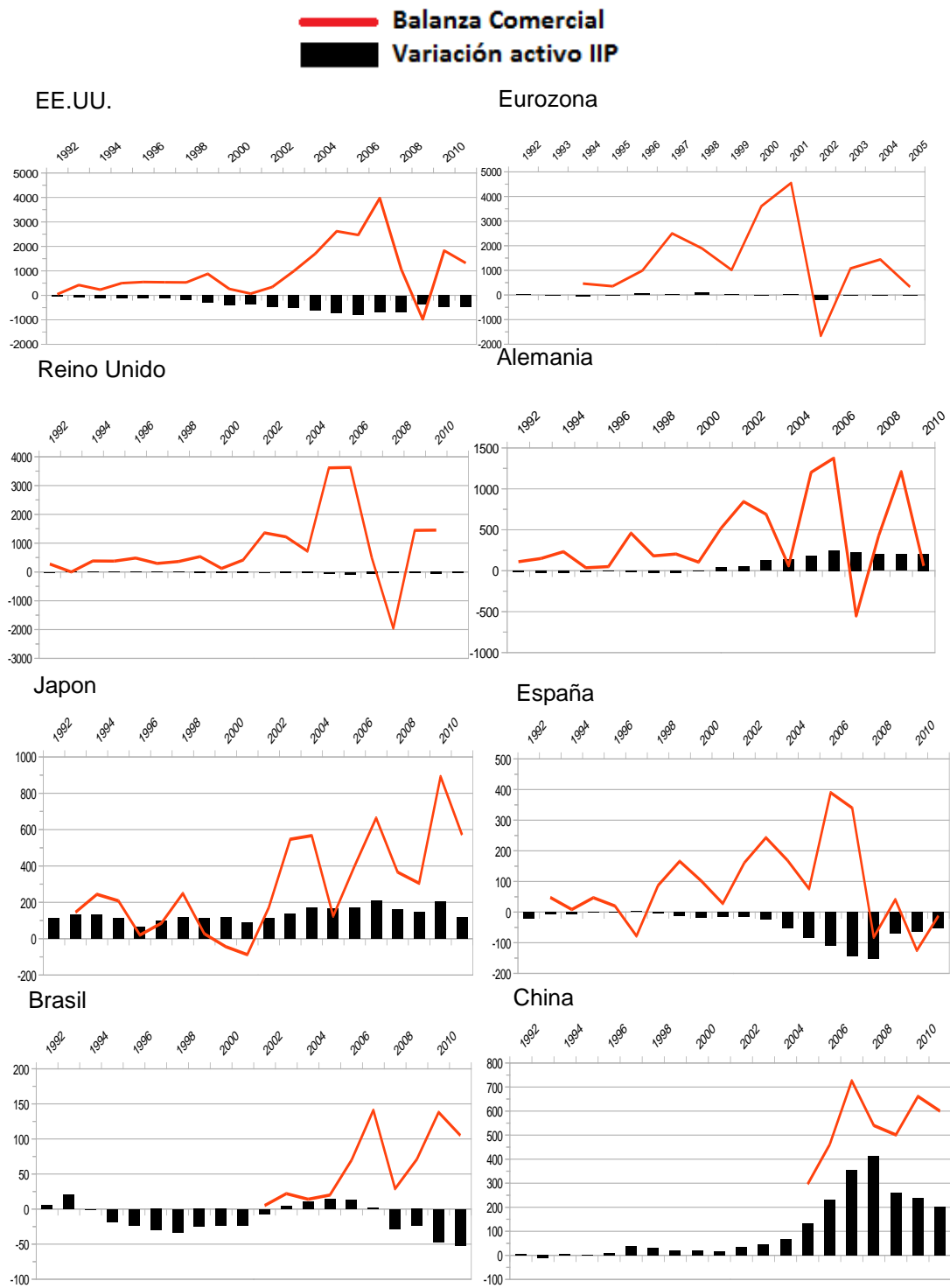
A pesar del interés que todos estos casos puedan generar en los debates contemporáneos acerca de la salud del sistema monetario y financiero internacional, el caso que más alienta la discusión por sus implicaciones en el SMI es el relacionado con la deuda acumulada estadounidense, por su posición central en la configuración de las relaciones monetarias internacionales y el alcance que

una crisis del dólar pueda tener. Como ya se ha señalado previamente en el repaso del debate de los GI, el rol del sistema financiero estadounidense como banco mundial (Kindleberger 2004) lleva a importantes transferencias de capital a los agentes 'no-residentes' y, consecuentemente, a incrementar el riesgo sobre la estabilidad del tipo de cambio del dólar y del orden monetario internacional. Hoy en día, el dólar estadounidense es la más importante moneda nacional que circula a nivel internacional. El comercio internacional de bienes y servicios es sólo un pequeño aspecto en el cual el dólar prevalece sobre el resto de monedas (Cohen 2000). Esta hegemonía también es visible en el mercado financiero, gracias a las diferentes formas por las que los Estados Unidos pueden 'exportar' su moneda nacional: mediante altos niveles de IEDs, incrementos en las reservas monetarias en otros países o, por ejemplo, con el endeudamiento de agentes foráneos en Wall Street para la obtención de liquidez.

Si los pasivos exteriores – principalmente los líquidos – continúan incrementándose, la amenaza sobre la moneda americana seguirá latente. Evidentemente, no existe actualmente ningún compromiso oficial por parte de la Reserva Federal para mantener un tipo de cambio fijo. Sin embargo, la estabilidad en el precio del billete verde es una de las claves para asegurar su papel hegemónico. Además, por otro lado, debido a las interdependencias entre acreedores y deudores en el mercado estadounidense y fuera de él, la volatilidad en su precio afectaría gravemente al orden monetario mundial. Si para evitar tales riesgos, los Estados Unidos empiezan una política económica de reducción del nivel de "exportación" de capitales, esto pondría trabas inabordables a la expansión económica y, provocaría, por lo tanto, tensiones deflacionistas.

La liberalización financiera ha incrementado las posibilidades de acceso privado a la liquidez internacional. En este sentido, si consideramos, como lo hace la literatura contemporánea, que Triffin exponía en su dilema la dependencia mundial hacia los déficit corrientes estadounidenses, podríamos decir hoy en día que la liberalización ha dejado obsoleto tal dilema; hoy en día la economía internacional no necesita un déficit corriente del emisor de moneda para obtener suficiente liquidez. Sin embargo, una cuidada lectura del trabajo de Triffin nos permite remarcar que Triffin no se refería a déficit en la balanza comercial de Estados Unidos, sino a déficit en la balanza de pagos, relacionado con el total de capitales en dólares transferidos a agentes no-residentes. Por consiguiente, lejos de estar atrasado, el dilema enunciado por el economista belga parece de plena actualidad.

**Figura 1: Variación interanual en el activo de la Posición de Inversión Internacional y balanzas netas corrientes (en millones de dólares)**



Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas del FMI



#### 4.2. El déficit en la balanza de pagos y el sistema monetario: ¿dónde está el dilema?

Las bases del actual SMI se establecieron tras la Segunda Guerra Mundial. Con el objetivo de hacer frente al carácter inestable de las relaciones monetarias internacionales antes de la guerra, los países acordaron:

- restringir el uso de oro para los pagos entre países, creando centros monetarios donde el oro sería almacenado y quienes, a cambio, emitirían sus propias monedas nacionales (la libra esterlina y el dólar estadounidense, principalmente);
- crear una institución de vigilancia supranacional – el Fondo Monetario Internacional – así como establecer algunos controles de capitales para garantizar la estabilidad macroeconómica entre países.

A diferencia del Reino Unido, los Estados Unidos acabaron la guerra en una posición cómoda para ejercer de potencia hegemónica y de motor económico mundial: los préstamos pasados a países aliados reforzaban su posición acreedora, el dólar empezaba a circular entre países apoyado por una balanza comercial superavitaria y por los tres cuartos del stock de oro guardados en Fort Knox (Aglietta y Moatti, 2000). Pero, por otro lado, su posición militar, política y económica central en el orden mundial le obligaba a asumir diversas responsabilidades:

- dinamizar la economía de sus aliados europeos por medio de donaciones, de inversiones y de préstamos;
- la puesta en marcha de un ambicioso programa militar debido a las hostilidades con el bloque soviético desde el inicio de la Guerra Fría;
- reducir las barreras al comercio internacional para sostener la actividad económica internacionales;
- al convertirse en la nueva moneda internacional, el dólar era demandado como activo de reserva por una gran cantidad de inversores que abandonaban la libra esterlina;

La inyección masiva de dólares estadounidenses en los países aliados ayudó a mantener un creciente nivel de consumo y a evitar la escasez de dólares que amenazó la recuperación global en los primeros años tras la guerra. Sin embargo, con el tiempo, los diversos programas de ayuda e inversión pública y privada, así como la emergencia de innovaciones financieras – el final de los años 50 fue el comienzo del boom del mercado de eurodólares – implicó un alto grado de exportaciones de capitales y la cuenta corriente, aunque positiva, comenzaba a mostrar signos evidentes de deterioro. Como resultado, durante los años 50 el stock de oro en el país comenzó una leve caída al mismo tiempo que la deuda exterior a corto plazo en dólares crecía rápidamente.

En los años 50 y 60, no había un claro consenso en torno a la definición concreta del “déficit en la balanza de pagos” (Salant 1965; Bernstein 1968), pero

independientemente de cualquier definición específica, era cada vez más obvio que la balanza estadounidense sufría uno. De acuerdo a la interpretación de Triffin, este déficit era el resultado directo de la evolución divergente de los dos indicadores antes citados: la caída de las reservas brutas públicas del país y el incremento de los activos líquidos en dólar en manos de extranjeros. La cuenta comercial anual seguía siendo superavitaria, aclaraba, pero no era suficiente para contrarrestar la transferencia de capitales al exterior. Si se seguían repitiendo tales déficit, el resultado sería una pérdida gradual de la posición de liquidez internacional del dólar y, por lo tanto, una amenaza para el tipo de cambio fijo del dólar con el oro, establecido en los 35 dólares la onza.

Unos años después, Fred L. Block (1977, 159–161) exponía la que había sido la *Balanza de Liquidez Bruta* (Gross Liquidity Balance) del país en el periodo 1950-1975, en la cual los cambios en las reservas oficiales y los pasivos líquidos se consideran los factores de equilibrio. Como muestra Block, a principio de los 70, cuando la balanza comercial alcanzó déficit de 9 mil millones de dólares, tal balanza se deterioró fuertemente. Pero ya a finales de los años 50 – cuando Triffin desarrolló gran parte de su obra –, incluso con superávit comercial de dos o tres mil millones de dólares, los déficit en la balanza de liquidez bruta alcanzaban los tres mil millones de dólares.

Como señalaba Triffin, los Estados Unidos podían limitar tal déficit implementando ciertas medidas para aumentar las exportaciones netas, reduciendo el gasto militar en el exterior o multilateralizando la ayuda financiera a países aliados. Sin embargo, como exponía en su dilema, la vuelta a balanzas equilibradas llevaría a tensiones deflacionistas por la falta de liquidez.

De acuerdo al estado actual de la balanza de pagos estadounidense, existe una evidente similitud con la balanza de los años 50-70. No es una casualidad, sino un problema estructural derivado del uso de moneda nacional en el espacio internacional que genera tensiones inherentes en la medida en que se desarrollan mayores niveles de actividad económica internacional. Sin embargo, existen actualmente algunas características particulares que deberían ser subrayadas por su potencial amplificador de crisis y que no estaban presentes en las discusiones de aquellas décadas. En primer lugar, al contrario que hace medio siglo, los Estados Unidos tienen, hoy en día, un déficit corriente estructural que incrementa la posición deudora neta de su economía. Los activos en los Estados Unidos de los agentes no residentes – principalmente en dólares – es mayor que la suma de activos exteriores guardados por los residentes. Además, tal margen se ha ido ampliando en los últimos años. Además, el proceso de financiarización de la acumulación de capital ha multiplicado las actividades y posiciones financieras brutas de los agentes, tanto a nivel nacional como internacional. Este fenómeno puede, en caso de crisis de confianza sobre una moneda nacional, provocar crisis financieras de especial virulencia debido al mayor daño que pueden generar eventuales fugas de capitales. De hecho, en la medida en que la liberalización financiera y la financiarización llega a más países, la amenaza de un déficit a la Triffin acabará afectando no sólo a los países o regiones emisores de dinero internacional, sino a todos los países integrados en la economía internacional.

Por otro lado, el conjunto de los estudios acerca de los fenómenos de fuga de capitales y de efectos en las balanzas de pagos continúan partiendo del concepto de 'residencia', utilizado en la realización de las estadísticas de las balanzas nacionales, para determinar el alcance potencial de una crisis financiera. Según estos, en época de crisis los agentes no-residentes abandonan el sistema financiero nacional por uno más seguro, mientras que los agentes nacionales tienen tendencia a quedarse en el sistema doméstico. El hecho de que los no residentes puedan apresurarse a salir puede ser considerado un factor amplificador de las crisis. Sin embargo, la permanencia de los residentes en el sistema nacional es al mismo tiempo un delimitador de tales inestabilidades y un factor que garantiza cierta estabilidad. Sin embargo, estudios como el de Borio y Disyatat (2011) sugieren que el concepto de residencia puede estar perdiendo relevancia en este aspecto. La transnacionalización de la estrategia de acumulación de algunos agentes económicos – por ejemplo, los conglomerados financieros y las empresas multinacionales – evidencia que su residencia formal apenas influye en los efectos sobre la balanza de pagos; en caso de crisis, en un mercado liberalizado y abierto, tales agentes comprarán y venderán capitales independientemente de su residencia. La consecuencia de estos cambios graduales sobre la volatilidad de los mercados financieros parece clara. En un caso extremo donde los agentes económicos tienen estrategias de acumulación completamente globalizadas, las decisiones de inversión corto-placistas pueden provocar burbujas y salidas de capital masivas que alteren gravemente el sistema financiero global, con mayores cambios en los tipos de interés y de cambio en las monedas nacionales.

## 5. Conclusiones

El trabajo de Triffin nos aporta valiosas lecciones de cara al urgente debate acerca de la estabilidad monetaria mundial:

- El déficit en la balanza de pagos no es necesariamente causado por un déficit en la balanza corriente. Más bien, éste viene dado por la imposibilidad, por parte de las autoridades monetarias, de mantener un valor estable de la moneda nacional como resultado del elevado nivel de exportación bruta de capitales. Como hemos podido comprobar para el caso de la economía estadounidense en los años 60, esto puede ocurrir en un contexto de balanzas corrientes superavitarias;

- La importancia de los flujos brutos en la cuestión de la estabilidad monetaria no es una característica particular de la economía contemporánea, donde las posiciones financieras externas nacionales se incrementan sin ningún control debido al desarrollo financiero. Desde los años 50 y 60, e incluso desde los años 20 y 30, la frecuencia de los problemas en el manejo nacional de la liquidez ha ido aumentando. Más que en la financiarización, la raíz del problema se encuentra en la arquitectura monetaria internacional, basada en el uso “absurdo” de moneda nacional como reserva en la economía internacional (Triffin, 1960).

Por otro lado, y para actualizar las consecuencias de tal dilema a los cambios

contemporáneos de la economía internacional, sería útil para la teoría económica que futuras investigaciones replanteen el alcance de términos como el de la “residencia” de los agentes económicos cuando se trata de examinar las relaciones monetarias internacionales y los fenómenos de expansión y crisis financiera.

## Bibliografía

- Aglietta, Michel, and Régis Breton. (2001) : “Financial Systems, Corporate Control and Capital Accumulation.” *Economy and Society* 30 (4): 433–66.
- Bernanke, Ben S. (2005) : “The Global Saving Glut and the U.S Current Account Deficit.” In St Louis, Missouri.
- Bernstein, Edward W. (1968) : *Republican Balance-of-Payments Seminar, Remarks of Charles E. Goodell*. Congressional Record (reprint).
- Block, Fred L. (1977) : *The Origins of International Economic Disorder: A Study of United States International Monetary Policy From World War II to the Present*. California: University of California Press.
- Borio, Claudio EV, and Piti Disyatat. (2011) : “Global Imbalances and the Financial Crisis: Link or No Link?” *BIS Working Papers* 346.
- Calvo, Guillermo A., and Carmen M. Reinhart. (2002) : “Fear of Floating.” *The Quarterly Journal of Economics* 117 (2): 379–408.
- Chinn, Menzie D., Barry Eichengreen, and Hiro Ito. (2011) : *A Forensic Analysis of Global Imbalances*. Working Paper 17513. National Bureau of Economic Research.
- Chinn, Menzie D., and Jeffrey Frieden. (2009) : “Reflections on the Causes and Consequences of the Debt Crisis of 2008.” *La Follete Policy Report*.
- Chinn, Menzie D., and Hiro Ito. (2005) : “Current Account Balances, Financial Development and Institutions: Assaying the World ‘Saving Glut.’” *National Bureau of Economic Research* » Working Paper 11761 (November).
- Cohen, Benjamin J. (2000) : *The Geography of Money*. 1 edition. Ithaca: Cornell University Press.
- Eichengreen, Barry, and Yung Chul Park (2006) : “Global Imbalances and Emerging Markets.” in Beijing.
- Ferreiro, Jesús, Patricia Peinado, and Felipe Serrano. (2013) : “Global Imbalances as Constraints to the World Economic Activity in the World Economy.” in *Economic Policies, Governance and the New Economics*, by Philip Arestis and Malcom Sawyer, 122–64. Basinstoke: Palgrave MacMillan.
- Greenspan, Alan. (2004) : “The Evolving U.S Payments Imbalance and It’s Impact on Europe and the Rest of the World.” *Cato Journal* 24 (1-2).
- (2010) : “The Crisis.” *Brooking Papers on Economic Activity* Spring 2010: 201–61.
- Gruber, Joseph W., and Steven B. Kamin. (2007) “Explaining the Global Pattern of Current Account Imbalances.” *Journal of International Money and Finance* 26 (4): 500–522.
- Guha, Krisha (2009) “Paulson Says Crisis Sown by Imbalance.” *Financial Times*, January 1. <http://www.ft.com/cms/s/0/ff671f66-d838-11dd-bcc0-000077b07658.html#axzz2piuJX7a6>.
- Hale, Galina, and Maurice Obstfeld (2014) *The Euro and The Geography of International Debt Flows*. NBER Working Paper 2014-10.
- Hicks, J.R. (1967) *Critical Essays in Moentary Theory*. Oxford: Clarendon Press.
- Kindleberger, Charles. (2004) : *Histoire Mondiale de La Spéculation Financière*. Valor Édition.

- Kregel, Jan. (2010) : “What Would Minsky Have Thought of the Mortgage Crisis.” In *The Elgar Companion to Hyman Minsky*, edited by Dimitri B. Papadimitrou and L.Randall Wray, 31–46. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Masson, Paul, and Mark P. Taylor. (1994) : “Optimal Currency Areas: A Fresh Look at the Traditional Criteria.” In *Varieties of Monetary Reform*, Pierre Siklos, 23–44. Boston: Kluwer.
- Mateos y Lago, Isabelle, Rupa Duttgupta, and Rishi Goyal (2009) : *The Debate on the International Monetary System*. IMF Staff Position Note. IMF.
- Mendoza, Enrique G, Vincenzo Quadrini, and Jose-Victor Rios-Rull (2007) : “On the Welfare Implications of Financial Globalization without Financial Development.” *NBER Chapters International Seminar on Macroeconomics 2007*: 283–312.
- Morrisey, Monique, and Dean Baker (2003) : *When Rivers Flow Upstream: International Capital Movements in the Era of Globalization*. Issue Brief. Center for Economic and Policy Research.
- Orhangazi, Özgür (2008) “Financialisation and Capital Accumulation in the Non-Financial Corporate Sector: A Theoretical and Empirical Investigation on the US Economy: 1973–2003.” *Cambridge Journal of Economics* 32 (6): 863–86.
- Reinhart, Carmen, and Guillermo Calvo (2000) : *When Capital Inflows Come to a Sudden Stop: Consequences and Policy Options*. MPRA Paper 6982. University Library of Munich, Germany.
- Rossi, Sergio (2013) : “Money, banks, and Payments: The Structural Factors of Financial Instability and Systemic Crises.” In *New Contributions to Monetary Analysis: The Foundations of an Alternative Economic Paradigm*, edited by Faruk Ülgen. Routledge International Studies in Money and banking.
- Salant, Walter S. (1965) : *A New Look at the U.S. Balance of Payments*. Brookings Institution.
- Schmitt, Bernard (1977) : *L or, le dollar et la monnaie supranationale*. Paris: Calmann-Levy.
- . 1988. *L'ECU et Les Souverainetés Nationales En Europe*. Paris: Dunond.
- Stiglitz, Joseph. (2007) : “Global Imbalances, Power Shifts and the Future of Multilateralism.” In Center for Economic and Policy Research.
- Stockhammer, Engelbert. (2000) : *Financialization and the Slowdown of Accumulation*. Working Paper geewp14. Vienna University of Economics and B.A. Research Group: Growth and Employment in Europe: Sustainability and Competitiveness.
- (2009) : *The Finance-Dominated Accumulation Regime, Income Distribution and the Present Crisis*. Working Paper 127. Department of Economics Working Paper Series. Vienna, Austria: Viena University of Economics & B.A.
- Taylor, John B. (2007): *Housing and Monetary Policy*. Working Paper 13682. National Bureau of Economic Research.  
<http://www.nber.org/papers/w13682>.
- (2009) : *The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong*. Working Paper 14631. National Bureau of

Economic Research

Triffin, Robert. (1960) : *Gold and the Dollar Crisis: The Future of Convertibility*.  
New Haven, Connecticut: Yale University Press.

United States Government (2009) : *Economic Report of the President*.  
Washington: United States Government.

Waysand, Claire, Kevin Ross, and Lohn de Guzman (2010) : *European Financial  
Linkaged: A New Look at Imbalances*. IMF Working Paper WP/10/295.  
International Monetary Fund.



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

*Brasil en el proceso de  
integración con América del  
Sur: una política destinada a  
consolidar la lógica de  
acumulación del capital.*

Daniela Franco Cerqueira

Universidad Federal Fluminense (Brasil)



# BRASIL EN EL PROCESO DE INTEGRACIÓN CON AMÉRICA DEL SUR: UNA POLÍTICA DESTINADA A CONSOLIDAR LA LÓGICA DE ACUMULACIÓN DEL CAPITAL

Daniela Franco Cerqueira<sup>1</sup>

## Resumen

El objetivo de este artículo es mostrar que la política brasileña para promover el proceso de integración con América del Sur refuerza el papel de esta región en la división internacional del trabajo como productora de materias primas y *commodities* industriales. El trabajo pretende, además de esto, debatir sobre las asimetrías que caracterizan las relaciones entre Brasil y los otros países sudamericanos. Para ello, se lleva a cabo un análisis de la Política de Desarrollo Productivo (PDP) elaborado por el gobierno brasileño, asociándolo a la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA). A continuación, se destaca la actuación del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) en tanto que agente financiador de la estrategia del país de expandir y consolidar su liderazgo en América del Sur. Más adelante, abordamos el doble papel que desempeña Brasil en el proceso de integración regional: de aceptación, por un lado, de su papel subordinado de productor de *commodities* industriales y, por otro lado, de intento de transformar América del Sur en espacio de su hegemonía para asegurar la competitividad de sus empresas. Aquí mostramos que la acción del gobierno brasileño a través del Plan Nacional sobre Cambios Climáticos (PNMC) también se articula con la acumulación del capital a nivel mundial. Por último, se presentan, a modo de conclusión, las repercusiones del proyecto brasileño en América del Sur.

**Palabras clave:** Integración Sudamericana, Economía Brasileña, dependencia  
**Clasificación JEL:** F15 y R11

<sup>1</sup> Doctoranda del Programa de Posgrado en Economía de la Universidad Federal Fluminense (UFF). E-mail: daniela\_fran@hotmail.com

## 1. Introducción

La integración en América del Sur tiene en MERCOSUR y en UNASUL sus principales pilares (MRE, 2011). La creación de Mercosur data del año 1991 y el tratado fundacional de Unasul se firmó en 2008, con la consolidación de la Comunidad Suramericana de Naciones (CASA)<sup>2</sup>. Los documentos constitutivos de los acuerdos de integración regional confieren a estas iniciativas un carácter estratégico porque las consideran como alternativas para dotar a los países suramericanos de capacidad de intervención en el ámbito mundial, creando las condiciones para promover sus intereses comunes y realizar políticas en torno a un modelo de desarrollo. En esos términos, la integración es una propuesta que trasciende la órbita comercial, de mera facilitadora de los flujos de bienes y servicios, y se convierte en un elemento de la estrategia de desarrollo y seguridad para los países de la región.

Considerando tan solo la perspectiva brasileña, el proyecto de integración aparece asociado a la necesidad de mejorar la inserción externa de su economía, elemento fundamental, según el proyecto gubernamental, para la consecución del desarrollo del país. La idea es que una mayor inserción en los mercados del sur pueda contribuir a mantener la competitividad de las empresas brasileñas, confiriéndoles mejores posiciones en los mercados globales.

La dirección del programa para consolidar y expandir el liderazgo brasileño internacional, conforme expreso en el Plan de Desarrollo Productivo (PDP) del Gobierno Federal, ha sido asignada al Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), dado que esta institución se había convertido ya en el principal financiador de las estrategias empresariales de inversiones en el exterior. A pesar de esto, otros órganos como el Ministerio de las Relaciones Exteriores (MRE), el Ministerio de la Industria, Desarrollo y Comercio Exterior (MIDC) y la Casa Civil componen el consejo gestor del PDP, mostrando que la estrategia gubernamental de intervención económica en el período asocia Inversión Extranjera Directa (IED), integración productiva y desarrollo.

En dicho plan, la construcción de la infraestructura física, energética y de comunicaciones en el espacio regional aparece como uno de los requisitos para realización de la integración productiva que permita a las empresas aprovechar los recursos disponibles en la región en su proceso de acumulación. Por eso, el PDP también incluye la previsión de aumentos en las inversiones para mejorar y ampliar la infraestructura buscando "(...) la reducción de costos, el aumento de productividad, el perfeccionamiento de la

<sup>2</sup> El Mercosur – formado por Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela – tiene como objetivo promover la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de una Tarifa Externa Común (TEC), de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de las legislaciones en las áreas pertinentes (...) La Unasur – compuesta por los doce países de América del Sur intenta impulsar la integración regional en materia de energía, educación, salud, ambiente, infraestructura, seguridad y democracia (MRE, 2011).

calidad de los bienes y servicios de la estructura productiva y consolidación de la integración regional” (BNDES, 2014).

A pesar de la creación de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura da Región Sudamericana (IIRSA) en 2000, la participación directa del BNDES en algunos proyectos refleja, por un lado, la debilidad de la IIRSA para impulsar de manera efectiva la consecución de las obras y, por otro, el peso que los costos de los transportes y la energía tienen sobre el comercio de la región en la medida en que “igualan y a veces superan el costo de aranceles o las fluctuaciones del tipo de cambio” (CEPAL, 2011: p.8) dado que la infraestructura de esos países está caracterizada por

(...) la insuficiente interconexión terrestre en los principales corredores; transporte terrestre insuficiente desde los principales centros de producción hacia los mercados de transformación, consumo y exportación; limitaciones físicas en la capacidad de puentes; problemas de acceso a las principales ciudades, y deficiencias físicas y organizativas en los pasos de frontera (Idem, 2011: 23).

Por eso, la mejoría de las condiciones de la infraestructura es un elemento importante en la reducción de los costos para promover el aumento de la competitividad de las mercancías brasileñas en el mercado regional e internacional.

Para llevar a cabo dicho objetivo, Brasil - además de incorporarse a la IIRSA, viene adoptando medidas en el ámbito de su política nacional, a saber: inclusión de algunas obras de la IIRSA en el Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC), apertura de líneas de financiación para los proyectos a través del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), reformas legislativas en materias consideradas entabes a la consecución de los proyectos (a ejemplo del código forestal), supresión de los derechos legítimos de los pueblos indígenas y de las poblaciones directamente atingidas por las intervenciones, etc.

Delante del avance en la ejecución de tales políticas, el objetivo de este texto es mostrar que la intervención brasileña para promover el proceso de integración con América del Sur refuerza el papel de esta región en la división internacional del trabajo como productora de materias primas y *commodities* industriales. El trabajo pretende, además de esto, debatir sobre las asimetrías que caracterizan las relaciones entre Brasil y los otros países sudamericanos. Para ello, se lleva a cabo un análisis de la Política de Desarrollo Productivo (PDP) y la actuación del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) en tanto agente financiador de la estrategia del país de expandir y consolidar su liderazgo en América del Sur a través de la financiación de proyectos de la IIRSA y de la infraestructura energética.

Más adelante, abordamos el doble papel que desempeña Brasil en el proceso de integración regional: de aceptación, por un lado, de su papel subordinado de productor de *commodities* industriales y, por otro lado, de intento de transformar América del Sur en espacio de su hegemonía para asegurar la competitividad de sus empresas. Aquí mostramos que la acción del gobierno brasileño a través del Plan Nacional sobre Cambios Climáticos (PNMC) también se articula con la acumulación del capital a nivel mundial. Por último, se presentan, a modo de conclusión, las repercusiones del proyecto brasileño en América del Sur.

## 2. La política gubernamental brasileña, el BNDES y la financiación de la infraestructura de América del Sur

La política de Desarrollo Productivo (PDP), lanzada en el año 2008<sup>3</sup>, clasifica la integración productiva con América Latina y Caribe y la integración con África como destaques estratégicos para el desarrollo productivo de Brasil a largo plazo porque tales países pueden recibir inversiones o se tornaren consumidores de productos brasileños. Para la realización de tales destaques estratégicos ha sido propuesto el programa para

(...) consolidar y expandir el liderazgo brasileño con énfasis en la innovación y en la internacionalización (...) contemplando sectores y empresas que tiene proyección internacional y capacidad competitiva y que busquen consolidar y expandir ese liderazgo (MIDC, 2010:16).

Los sectores elegidos para las intervenciones fueran: minería, agronegocio, celulosa y papel, siderurgia, carnes, complejo aeronáutico; Petróleo, Gas Natural, Petroquímica y Bioetanol, es decir, sectores donde las empresas brasileñas<sup>4</sup> ya poseen importantes posiciones en los mercados internacionales. Además de las intervenciones en la infraestructura física y energética en América del Sur, forma parte del apoyo a la internacionalización de empresas brasileñas el soporte técnico, financiero, los incentivos tributarios y las modificaciones en el marco regulatorio adecuándolo a las necesidades de las actividades productivas (MIDC, 2010). A través de esa política, el gobierno objetiva disminuir el desequilibrio en la Balanza de Pagos, aumentar el IED, el comercio regional y la integración de las cadenas productiva con Sudamérica de modo que la producción de Brasil adquiera escala para aprovechar las “oportunidades económicas en mercados regionales e globales” (Ibidem:11). Una de las intersecciones entre el PDP y los proyectos de la IIRSA son los sectores de actividad económica beneficiados por ambos programas. El hecho de que los mismos sectores sean siempre beneficiados no es casual y refleja el proceso de reestructuración productiva brasileña de la década de 1990, en el que se produjo la especialización regresiva en la economía “con ampliación del peso de los sectores intensivos en recursos naturales y trabajo y la reducción de la importancia – con excepciones – de los intensivos en tecnología y capital” (CARNEIRO, 2002:320). Sectores en los que Brasil posee ventajas comparativas como las características del suelo, la disponibilidad de materias-primas, uso de mano de obra más barata y/o mercado interno consolidado. Así pues, las políticas gubernamentales están dirigidas (y se llevan a cabo) para los segmentos que sobrevivieron al proceso de desnacionalización de los años noventa y que adoptan la estrategia de expansión de sus actividades para América del Sur para mantener su competitividad. Según Coutinho et al (2003),

<sup>3</sup> A pesar de estructurado solamente en el segundo mandato del gobierno Lula, el PDP supone la maduración de otros programas, en especial, la Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior (PITCE) lanzado en 2003.

<sup>4</sup> La mayoría de las empresas brasileñas abrió su capital desde la segunda mitad de la década de 1990 y poseen participación de socios extranjeros. Así que, lo que llamamos en el texto *empresas brasileñas* son aquellas cuya mayor parte de las acciones ordinarias están en manos de brasileños.

(...) en un conjunto grande de sectores, la internacionalización de las operaciones es una variable importante para expandir las exportaciones (...) el aumento consistente de las operaciones en el exterior, tanto comerciales como productivas, se convirtió en un componente esencial de la estrategia competitiva de empresas que buscan alcanzar y mantener posiciones relevantes en el mercado. En esos sectores la competencia ya extrapoló el ámbito nacional/regional pasando a producirse, crecientemente en bases globales (Coutinho et al, 2003:27/28)

La importancia de Sudamérica en la expansión de los capitales situados en Brasil está relacionada con las mayores facilidades encontradas en la región como la proximidad física, los mercados menos oligopólicos, empresas con dificultades financieras con menor poder tecnológico y financiero que las existentes en los países desarrollados.

La dirección del programa para consolidar y expandir el liderazgo internacional de empresas brasileñas ha sido encargada al BNDES, cuyo primer paso en esa dirección fue el apoyo al fortalecimiento de los grupos empresariales privados, estructurando procesos de fusiones y adquisiciones para que las empresas adquirieran un tamaño adecuado para competir en los mercados internacionales. Esta ayuda supuso, además, financiación directa del banco a las empresas compradoras, la utilización de los fondos de pensiones estatales (Previ, Petros y Funcef) y la compra de acciones pelo BNDESPar – holding de propiedad del BNDES que administra la participación del banco en diversas empresas<sup>5</sup>.

Se han abierto, además, tres líneas de financiación para apoyar la inserción internacional a través del IED y de la exportación: I) BNDES Finame que incluye la financiación de bienes de capital para empresas que participan en competencia internacional; II) BNDES Finem para inversiones en inserción internacional e III) BNDES-Exim destinado a la financiación de las exportaciones de bienes y servicios brasileños (BNDES, 2014). Aquí nos limitaremos al análisis de la línea Exim Pós-embarque<sup>6</sup>.

Conforme muestra la Tabla 1, entre los años 2003 y 2013 la media de desembolsos del banco para el apoyo a las exportaciones fue aproximadamente de US\$ 2.100 millones. América del Sur y EE.UU. fueron los destinos de más de 2/3 de los bienes y servicios, excepto en el período de 2008-2012, que comprende la eclosión de la crisis y los años de mayor recesión de la economía norteamericana.

<sup>5</sup> Conforme ha analizado Almeida (2009), entre las 30 mayores empresas brasileñas con filiales fuera del país, todas tienen préstamos del BNDES. En 11 de ellas, además de los préstamos, el BNDES tiene participación directa por medio del BNDESPar. El número sube a 22 si computamos aquellas que tiene participación indirecta del BNDESPar.

<sup>6</sup> Las estadísticas de los desembolsos del Finame y Finem no separan las operaciones internacionales de aquellas destinadas a producción en territorio nacional, de modo que no es posible por medio de estos datos inferir el crecimiento del apoyo a la internacionalización brasileña ni tampoco los recursos destinados a la construcción de las infraestructuras en América del Sur. Con respecto a las estadísticas de la financiación de las exportaciones solo los datos del Exim-pós embarque es posible identificar el uso final de los recursos. En ese caso, aunque tengamos los montantes totales envueltos en las operaciones, no disponemos de un cuadro más detallado de las operaciones. El BNDES alega la obligatoriedad de sigilo comercial como impedimento para publicar informaciones más desagregadas. Por eso, los datos presentados en ese trabajo son una aproximación de la importancia del apoyo del banco en la financiación de la integración de la infraestructura regional.

Los números relativos a las exportaciones para los proyectos de infraestructura en Sudamérica presentaron una variación significativa registrando su menor participación en 2002, tan solo el 1,4% de los desembolsos del BNDES Exim-pós embarque, y su mayor participación fue en 2007 con el 52,9% de ese total. En términos absolutos el año 2011 tiene el mayor montante destinado a las infraestructuras (US\$ 850, 7 millones).

Esta amplitud está asociada a la dinámica de los países importadores, es decir, pese a tener el soporte del BNDES, las empresas no pueden determinar la cantidad que van a vender, pues dependen de las tasas de expansión de estas economías. En el caso de la infraestructura física, la elección de empresas brasileñas para la ejecución de las obras depende, también, de la acción política de la diplomacia del país y de las negociaciones institucionales. Además de eso, el sector cuenta con financiación del CAF, BID y de otras naciones interesadas en la consecución de proyectos como China<sup>7</sup>, disminuyendo la demanda de los recursos del BNDES.

Señálese además que esa variación porcentual está relacionada con el valor de bienes comercializados como bienes de capital que incluyen embarcaciones, camiones y turbinas para aeronaves. Por lo tanto, en años donde las operaciones de Embraer para afuera de América del Sur son financiados por el banco se produce la disminución de la participación de las obras de infraestructura en el montante total en razón de los valores contenidos en tales operaciones.

Siguiendo aún la Tabla 1, la participación de los desembolsos de la línea Exin pos-embarque presentó una caída en la participación en los desembolsos totales del banco entre 2004 (4,9%) y 2013 (1,3%). A pesar de eso no podemos deducir que el apoyo a las obras de infraestructura de integración haya disminuido porque algunos de los proyectos de la IIRSA, cuyas intervenciones se hacen en Brasil, reciben apoyo del banco pero no son computadas como exportaciones de bienes ya que se producen en territorio nacional. En esa situación están proyectos del Programa de Aceleración del Crecimiento (PAC) como la construcción de las hidroeléctricas de Jirau y Santo Antonio en el Rio Madera, que integran el proyecto conjunto con Bolivia, la recuperación de la carretera BR-174 que une Brasil y Venezuela, intervenciones en el Rio Tiete y Paraná, que componen la Hidrovia Paraná-Paraguay, entre otras.

**Tabla 1 - Desembolsos totales del BNDES y de la línea Exim Pos-embarque por país de destino y por categoría de uso: 1998 – 2013**

<sup>7</sup> China concedió préstamos a Bolivia para la expansión de la red de distribución doméstica de gas y estableció contratos con Ecuador, Perú y Venezuela para la explotación de Petróleo y con Chile y Perú para la explotación en la minería. (Bruckmann 2011)

| Países  | 1998         | 1999         | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004         | 2005         | 2006         | 2007        | 2008         | 2009         | 2010         | 2011         | 2012         | 2013         |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Desembolsos do BNDES (US\$ Milhões)                 | nd           | nd           | nd           | nd           | nd           | nd           | 39.834       | 46.980       | 51.318       | 64.892      | 90.878       | 136.356      | 168.423      | 138.873      | 155.992      | 190.419      |
| <b>Desembolsos Exim pós-embarque (US\$ Milhões)</b> | <b>1.078</b> | <b>1.157</b> | <b>1.777</b> | <b>1.633</b> | <b>2.670</b> | <b>2.025</b> | <b>1.940</b> | <b>2.697</b> | <b>1.863</b> | <b>698</b>  | <b>1.694</b> | <b>2.150</b> | <b>2.392</b> | <b>2.700</b> | <b>2.179</b> | <b>2.502</b> |
| % Exim pós-embarque/ desembolsos totais             | -            | -            | -            | -            | -            | -            | 4,9          | 5,7          | 3,6          | 1,1         | 1,9          | 1,6          | 1,4          | 1,9          | 1,4          | 1,3          |
| <b>Participação dos principais destinos (%)</b>     | <b>75,8</b>  | <b>86,8</b>  | <b>91,6</b>  | <b>79,6</b>  | <b>75,6</b>  | <b>85,2</b>  | <b>84,2</b>  | <b>72,1</b>  | <b>66,7</b>  | <b>62,2</b> | <b>55,4</b>  | <b>32,6</b>  | <b>52,3</b>  | <b>57,6</b>  | <b>31,4</b>  | <b>67,6</b>  |
| América do Sul*                                     | 39,6         | 30,2         | 16,0         | 11,3         | 6,9          | 5,7          | 10,7         | 12,7         | 11,8         | 62,1        | 26,1         | 20,9         | 45,7         | 49,3         | 19,9         | 40,5         |
| EUA   | 36,2         | 56,6         | 75,7         | 68,3         | 68,7         | 79,5         | 73,5         | 59,3         | 54,9         | 0,1         | 29,2         | 11,7         | 6,6          | 8,2          | 11,5         | 27,1         |
| <b>Países (US\$ Milhões)</b>                        |              |              |              |              |              |              |              |              |              |             |              |              |              |              |              |              |
| Angola  | -            | -            | 2            | 0            | -            | -            | -            | 0            | -            | 149         | 539          | 766          | 148          | 439          | 654          | 302          |
| Argentina   | 138          | 126          | 112          | 56           | 15           | 0            | 1            | 216          | 5            | 310         | 276          | 386          | 541          | 803          | 245          | 153          |
| Bolívia   | 83           | 38           | 12           | 2            | 14           | 2            | 0            | -            | 1            | -           | -            | -            | -            | -            | -            | -            |
| Chile   | 2            | 7            | 10           | 2            | 5            | 26           | 23           | 30           | 67           | 32          | 120          | 12           | 102          | 36           | 2            | 1            |
| China   | 8            | 5            | 3            | 1            | 37           | 14           | 10           | 1            | -            | -           | -            | -            | -            | -            | -            | -            |
| Colômbia  | -            | 0            | 1            | 20           | 6            | 1            | -            | -            | -            | -           | -            | -            | -            | -            | -            | -            |
| Cuba  | 0            | 3            | 20           | 8            | 6            | 3            | 11           | 30           | 15           | -           | -            | 69           | 30           | 134          | 221          | 253          |
| Equador   | 89           | 109          | 100          | 38           | 39           | 0            | 112          | 57           | 118          | 17          | 1            | 0            | -            | -            | 27           | 71           |
| Espanha   | 0            | -            | -            | -            | -            | -            | -            | -            | -            | -           | -            | -            | 299          | 89           | -            | -            |
| Estados Unidos                                      | 390          | 655          | 1.344        | 1.116        | 1.835        | 1.610        | 1.426        | 1.600        | 1.023        | 1           | 495          | 251          | 158          | 222          | 250          | 677          |
| México  | 1            | 4            | 7            | 0            | 1            | 2            | 37           | 19           | -            | 0           | 0            | 0            | -            | 117          | 179          | 34           |
| Paraguai  | 5            | 2            | 0            | 14           | 18           | 26           | 17           | 8            | -            | -           | -            | 1            | -            | 2            | 12           | 9            |
| Peru  | 39           | 34           | 10           | 11           | 3            | 5            | 9            | 6            | 1            | 0           | 0            | 0            | 135          | 97           | -            | 193          |
| República Dominicana                                | 32           | 31           | 7            | 0            | 12           | 96           | 75           | 73           | 100          | 56          | 207          | 149          | 77           | 59           | 237          | 65           |
| Uruguai   | 5            | 8            | 36           | 24           | 3            | -            | 0            | -            | 3            | 3           | 2            | 2            | -            | 1            | -            | 10           |
| Venezuela   | 66           | 24           | 2            | 17           | 81           | 56           | 44           | 26           | 25           | 70          | 43           | 48           | 315          | 393          | 148          | 577          |
| <b>Categoria de Uso (%)</b>                         |              |              |              |              |              |              |              |              |              |             |              |              |              |              |              |              |
| Infraestrutura América do Sul                       | <b>6,2</b>   | <b>8,5</b>   | <b>5,2</b>   | <b>4,5</b>   | <b>1,4</b>   | <b>2,5</b>   | <b>8,9</b>   | <b>10,4</b>  | <b>3,7</b>   | <b>52,9</b> | <b>15,8</b>  | <b>17,7</b>  | <b>25,8</b>  | <b>31,5</b>  | <b>17,1</b>  | <b>32,3</b>  |
| Infraestrutura demais da América Latina             | -            | -            | -            | -            | -            | 3,5          | 2,8          | 2,7          | 5,3          | 7,9         | 9,5          | 8,5          | 2,9          | 6,2          | 19,2         | 13,0         |
| Infraestrutura África                               | -            | -            | -            | -            | -            | -            | -            | -            | -            | 20,8        | 30,8         | 35,2         | 6,2          | 17,0         | 29,8         | 7,5          |
| Bens de capital - Todas as regiões                  | 93,8         | 90,8         | 94,3         | 95,0         | 97,2         | 92,8         | 87,6         | 86,0         | 90,9         | 18,4        | 43,9         | 38,6         | 64,9         | 45,1         | 33,6         | 45,9         |
| Outros setores - Todas as regiões                   | -            | 0,7          | 0,4          | 0,5          | 1,3          | 1,3          | 0,7          | 0,9          | 0,0          | -           | -            | -            | 0,2          | 0,1          | 0,2          | 1,3          |

Fonte: BNDES (2014). Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/BNDES\\_Transparente/Estatisticas\\_Operacionais/exportacao.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparente/Estatisticas_Operacionais/exportacao.html)>

\* Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela  
nd = não disponível

Hay que destacar que el BNDES no financia directamente los proyectos de infraestructura, sino los bienes y servicios brasileños usados en la ejecución de estas obras. Por tanto, uno de los criterios para que los países obtengan el crédito es la adquisición de mercancías y servicios brasileños. Conforme describe Mantega (sd), los préstamos se hacen en moneda nacional de Brasil y de hecho ningún recurso se entrega en manos de los deudores pues

(...) el BNDES paga al exportador brasileño, en reales en Brasil, el valor equivalente a las exportaciones realizadas en la medida en que se verifica el cumplimiento del cronograma de realización de las obras. El importador, por su parte, repaga la financiación al BNDES en moneda fuerte, lo que asegura el ingreso de divisas a Brasil (Mantega, sd: 40)

Resáltese que ese mecanismo se facilita por la utilización del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos (CCR) para garantizar los pagos de la financiación. Dicho convenio consiste en un acuerdo entre los Bancos Centrales de los países de América del Sur para promover la compensación entre exportaciones e importaciones de modo que solamente los saldos finales de esas operaciones son transferidos, en dólares, a los países superavitarios

La gran contribución del CCR es la reducción de los riesgos comerciales, cambiiales y políticos [por los] tres compromisos asumidos por los Bancos Centrales involucrados: el primero es la convertibilidad, es decir, los pagos efectuados en monedas locales por las instituciones financieras deben tener conversión inmediata en dólares; el segundo es la transferibilidad, según la cual

los pagos convertidos en dólares por el Banco Central del importador deben ser transferidos al Banco Central del Exportador; y por último, el pago de la deuda líquida entre los bancos centrales hasta la fecha final de compensación (Nyko, 2011:96)

Resaltamos aquí que todas las empresas constituidas conforme a las leyes del país que tengan en él sede administrativa pueden tener acceso a estas financiaciones. Es decir, el BNDES pone recursos a disposición, también, de las empresas transnacionales que en rigor no tienen problemas para financiar su expansión, pues pueden acceder a los mercados financieros internacionales y/o hacer uso de los beneficios en sus países de origen.

La intención de la política gubernamental brasileña – que se expresa a través de la aprobación de los préstamos por el banco - es influir en la estrategia de las empresas transnacionales respecto a localización de su producción, estimulando la reorganización de la división del trabajo entre las diversas filiales de modo que aquellas localizadas en Brasil conquisten una importancia mayor en la red.

(...) por el avance de las empresas extranjeras en los sectores de mayor intensidad tecnológica asociados a los productos más dinámicos en el comercio mundial, el desafío de mejorar la inserción internacional de esos productos transita necesariamente por las estrategias de esas empresas. Más específicamente, por la valorización de la participación de las filiales brasileñas en las redes mundiales de distribución, lo que implica la mejora de las ventajas de localización de la economía brasileña, a través de una política de atracción de inversiones extranjeras directa, articulada con políticas sectoriales industriales, de ciencia y tecnología (Coutinho et al, 2003:20/21)

La perspectiva descrita arriba es que se podría reproducir el éxito de países como México, Irlanda, Singapur, Malasia y China, en los que las filiales de las empresas transnacionales desempeñan un papel importante en la provisión de partes y componentes para otras empresas de la red, proporcionando a estos países una mejor inserción en el comercio internacional, mayor competitividad de la estructura productiva y menor desequilibrio en la Balanza de Pagos (COUTINHO, et al, 2003). La estrategia, según esta perspectiva, es revertir el proceso de inserción subordinada de Brasil en la globalización de los años de 1990. Además de la oferta de financiación a plazos mayores e intereses más bajos, la política gubernamental

Procura influenciar las filiales de las transnacionales localizadas en el país (...) para que aquí extiendan sus plantas operacionales. En ese sentido, cuentan con un conjunto de estímulos gubernamentales coordinados que incluyen medidas de liberalización comercial y flexibilización legal, alianzas empresariales público-privadas (...) (Novoa, 2009:190)

Con respecto a BNDES, empresas como Alstom, Ericsson, Ford, Volkswagen, Siemens, Scania, Iveco, Motorola, Mercedes-Bens recibieron financiación en la modalidad Exim pos-embarque para la exportación de productos para la América del Sur. Constan, también, ventas de otras empresas para Costa Rica, Jamaica, Republica Dominicana, Cuba, México, Canadá y EUA.



La composición geográfica del destino de las exportaciones de las filiales de las transnacionales demuestra que hasta el presente momento sus fábricas localizadas en Brasil no se convertirán en proveedores de gran alcance en la cadena global de las empresas. Quizás Brasil se haya convertido en un importante proveedor de América Latina disputando el espacio a México.

Así que la actuación del BNDES puede beneficiar a Brasil en relación a los países de América del Sur, transformándolo en base de actuación para esta región. A pesar de eso, difícilmente puede llevar a la reversión de la estrategia en relación a países que dentro de la división internacional del trabajo cumplen funciones más elaboradas en el proceso de acumulación del capital, a ejemplo del país de origen del grupo, de la llamada tríade (Japón, Unión Europea y EUA) o de China, que es el mercado consumidor más dinámico en la actualidad.

Lo que hace la actuación del banco es simplemente acrecentar una ventaja más a aquellas que el país ya presenta, a saber: es la mayor economía de la región y, por lo tanto, el mayor mercado consumidor – elemento importante en la definición empresarial de localización de filiales que tienen como objetivo atender la demanda del mercado regional. Además de eso, el país posee un grado mayor de complejidad en su economía, lo que se traduce en la oferta de servicios industriales y de infraestructuras, en la disponibilidad de materias primas y alguno desarrollo técnico para la utilización de tales recursos, como el petróleo y la energía eléctrica. Añádase, además, la mano de obra barata como la de otros países de la región y una relativa estabilidad política con la desarticulación de sindicatos y movimientos sociales por el gobierno Lula.

Aun considerando el aporte a las transnacionales, apenas aquellas del sector de automóvil accionan frecuentemente los préstamos del BNDES, corroborando la idea de que la mayoría de las empresas extranjeras ya poseen su propia estrategia de financiación no necesitando del apoyo del banco, especialmente porque eso significaría alterar su estructura de fornecimiento de piezas y componentes. El sector de automóviles, sin embargo, ya posee una organización productiva caracterizada por la integración productiva entre Argentina y Brasil de modo que no tuvieron que promover la reestructuración del sistema de suministro y intercambio entre sus filiales.

Considerando la participación en los proyectos de infraestructura, observamos, en el Cuadro 1, que solo Alstom y Metso de Brasil participaron en obras de infraestructuras en la región suramericana. La menor participación de las transnacionales en esos proyectos está asociada a la reserva de mercado puesta en práctica por el BNDES para favorecer a las constructoras brasileñas, especialmente, Norberto Odebrecht, Queiroz Galvão y Andrade Gutierrez que obtuvieron las mayores cantidades de recursos.

Esta prioridad en el destino de la financiación está relacionada, según el PDP, al intento de promover la formación de grandes grupos nacionales en condiciones de competir en el mercado internacional. Conforme la lógica del banco y de los gestores gubernamentales, la internacionalización es fundamental para la mejora de la competitividad del país y del desarrollo económico, es decir

(...) la competitividad de las firmas nacionales en mercados extranjeros se hace cada vez más importante para la actuación del país como un todo. La internacionalización debe ser vista como un medio esencial para el aumento de la competitividad internacional de las empresas, promoviendo el desarrollo del

país y facilitando la reestructuración económica y el acceso a los recursos y mercados (Além & Madera, 2010:42)

Partiendo de la asociación entre intereses privados y desarrollo nacional, las políticas elaboradas por el gobierno y conducidas por el BNDES componen las teorías que conciben el desarrollo y el subdesarrollo como diferentes cuantitativamente, es decir “como un retraso en relación a las experiencias históricas de desarrollo” (Carcanholo, 2008:253). Ese retraso puede estar causado por el tamaño insuficiente del mercado de capitales, de la capacidad de innovación, de la ausencia de instituciones típicamente capitalistas o valores socioeconómicos, etc, correspondiendo a la intervención pública corregir tales desajustes de modo que se permita el desarrollo capitalista.

Lo que ese tipo de perspectiva no consigue captar es que desarrollo y subdesarrollo son fenómenos cualitativamente diferenciados y ligados tanto por el antagonismo como por la complementariedad, es decir, aunque sean situaciones antagónicas, los dos fenómenos pertenecen a la misma lógica/dinámica de la acumulación del capital a escala mundial (Ídem: 253)

Partiendo de la crítica elaborada por la Teoría Marxista de la Dependencia (TMD) entendemos que el sistema capitalista presenta una lógica de reproducción que es contradictoria, generadora de desigualdades y exclusión internas a los países y en el sistema mundial entre las naciones. Por eso, el proceso de acumulación del capital crea al mismo tiempo países desarrollados y subdesarrollados. Por lo tanto, las políticas públicas pueden incluso resultar en mejorías temporales de las variables macroeconómicas o de la tasa de desempleo, pero difícilmente servirán para revertir las debilidades estructurales de las economías subdesarrolladas como la elevada concentración de renta, la dependencia financiera y tecnológica. Especialmente si se realizan como soporte de las decisiones y elecciones empresariales que buscan potencializar la valorización del capital como viene haciendo el BNDES.

A fin de caracterizar los proyectos de infraestructuras realizados en América del Sur con el aporte del BNDES analizamos, a continuación, el Cuadro 1 que especifica las obras ejecutadas. Podemos dividirlos en tres apartados: I) las que componen o completan la IIRSA; II) las realizadas con el fin de impulsar el sector de la construcción y III) aquellas relacionadas con la integración energética del gas natural y de la electricidad.

## **I. Financiación de proyectos que componen o complementan la cartera de la IIRSA**

1. El proyecto Túnel Agua Negra engloba la pavimentación y la construcción de un túnel entre las ciudades de San Juan (AR) y Coquimbo (CH) a fin de establecer una mejor comunicación fronteriza entre Argentina y Chile en la Cordillera de los Andes. La obra, que está incluida en el eje Mercosur-Chile de la cartera de proyectos de la IIRSA, ha resultado de estudios realizados por los gobiernos de Argentina y Chile “(...) para la construcción de una nueva unión y construcción de gran extensión de túneles para reducir los efectos sobre las vías de las avalanchas y los deslizamientos de piedras” (BNDES, 2010:61) de la cordillera.

El proyecto forma parte del corredor bioceánico Aconcagua de conexión entre los océanos Atlántico y Pacífico a través, respectivamente, de las ciudades de

Porto Alegre (BR) y Coquimbo (AR) (Mapa 1). Además de proveer la estructura necesaria al aumento del intercambio entre Argentina, Chile y Brasil, el túnel intenta facilitar el acceso a los mercados asiáticos porque la principal ruta de comunicación entre Argentina y Chile por las ciudades de Cristo Redentor y Mendoza está saturada. Además de eso, este paso mantiene “indisponibilidad en las temporadas invernales (40 días promedio al año)” (Gobierno San Juan, 2014) de modo que la construcción del túnel persigue, también, mantener durante todo el año el acceso entre los dos países.

### Cuadro 1 – Proyectos de Infraestructura en América del Sur financiados por el BNDES: 1998-septiembre 2013

| Pais da          | Área do      | Exportador                    | Razão Social | Mutuário  | Nome do Projeto                         | Ano de contratação |
|------------------|--------------|-------------------------------|--------------|---|---|--------------------|
| Contratação      | Projeto      |                               |              |   |   |                    |
| <b>Argentina</b> |              |                               |              |   |   |                    |
|                  | Energia      | Norberto Odebrecht SA         |              | Transportadora de Gas del Sur S/A                 | Expansão do Gasoduto TGS                | 2005               |
|                  | Energia      | Confab Industrial S/A         |              | Transportadora de Gas del Sur S/A                 | Expansão do Gasoduto TGS                | 2005               |
|                  | Energia      | Confab Industrial S/A         |              | Transportadora de Gas del Norte S/A               | Expansão do Gasoduto TGN                | 2005               |
|                  | Energia      | Norberto Odebrecht SA         | Fideicomiso  | Financieiro de obras - Gasoduto Sur/Norte         | Expansão Gasodutos TGS e TGN            | 2007               |
|                  | Energia      | Confab Industrial S/A         | Fideicomiso  | Financieiro de obras - Gasoduto Sur 2006/08       | Cruce Magallanes                        | 2009               |
|                  | Construtoras | Norberto Odebrecht SA         |              | Água y Saneamientos Argentinos S/A                | Planta Trat Água - Las Palmas - AYSA    | 2009               |
|                  | Energia      | Norberto Odebrecht SA         | Fideicomiso  | Financieiro de obras - Gasoduto Sur 2006/08       | Gasoduto Cammesa Módulo III             | 2010 e 2012        |
|                  | IIRSA        | Camargo Correa S/A            |              | Água y Saneamientos Argentinos S/A                | Saneamento BUE                          | 2010               |
|                  |              | Bureau consultoria LTDA.      |              | Gobierno de San Juan                              | Projeto Túnel Água Negra                | 2012               |
| <b>Chile</b>     |              |                               |              |   |   |                    |
|                  | Construtoras | Alstom Energia Brasil LTDA    |              | Empresa de transporte de pasajeros Metro SA Chile | Metró de Santiago                       | 2003 e 2006        |
|                  | Construtoras | Agrale Sociedade Anônima      |              | Trans Araucarias S/A                              | Agrale -Transantiago                    | 2007               |
|                  | Construtoras | Construtora OAS LTDA          |              | Gobierno de la Provincia de Chaco                 | Aqueduto del Chaco                      | 2012               |
| <b>Equador</b>   |              |                               |              |   |   |                    |
|                  | Construtoras | Multitrade S/A                |              | Cedege-Estudios Desarrollo Rio Guayas             | Águas de Santa Elena                    | 1997/98            |
|                  | IIRSA        | Multitrade S/A                |              | Ministério de Obras Públicas do Equador           | Rodovia Interoceânica                   | 1998               |
|                  | Construtoras | Andrade Gutierrez S/A         |              | Ministério de Finanzas y Crédito Público          | Irrigação - Riego Tabacundo             | 1998               |
|                  | IIRSA        | Silex Trading S/A             |              | ND*   | Manutenção de vias                      | 1999               |
|                  | Construtoras | Norberto Odebrecht SA         |              | Ministério de Finanzas y Crédito Público          | Transp Rios Chone e Portoviejo          | 1999               |
|                  | Construtoras | Engevix Engenharia S/A        |              | Ministério de Finanzas y Crédito Público          | Transp Rios Chone e Portoviejo          | 1999               |
|                  | IIRSA        | Norberto Odebrecht SA         |              | Ministério de Obras Públicas do Equador           | Rodovia Interoceânica                   | 1999               |
|                  | Energia      | Norberto Odebrecht SA         |              | Hidropastaza SA                                   | UHE San Francisco                       | 2004               |
|                  | Energia      | Furnas Centrais Elétricas S/A |              | Hidropastaza SA                                   | UHE San Francisco                       | 2004/05            |
| <b>Paraguai</b>  |              |                               |              |   |   |                    |
|                  | IIRSA        | Arg LTDA                      |              | República do Paraguai                             | Ruta 10                                 | 2001               |
|                  | IIRSA        | Arg LTDA                      |              | Consorcio A.R.G.Tecnoedil                         | Ruta 8                                  | 2002               |
| <b>Peru</b>      |              |                               |              |   |   |                    |
|                  |              | Marcopolo Trading SA          |              | Expreso Cial S/A                                  | Exportação para a Expreso Cial SAC      | 2004               |
|                  | Energia      | Confab Industrial S/A         | TGP -        | Transportadora de Gas del Peru S.A - TGP          | Gasoduto Camisea                        | 2009               |
|                  | IIRSA        | Andrade Gutierrez S/A         |              | Construtora Andrade Gutierrez S/A Peru            | Projeto Bayovar - Abastecimento de Água | 2010               |
|                  | Energia      | Norberto Odebrecht SA         |              | Empresa de Generacion Huallaga S/A                | Usina Hidroelétrica de Chaglla          | 2013               |
| <b>Uruguai</b>   |              |                               |              |   |   |                    |
|                  | Construtoras | Norberto Odebrecht SA         |              | Consórcio Odebrecht/Benedito Roggio/Stiller       | Águas Maldonado                         | 1998               |
|                  | IIRSA        | Schahin Engenharia S/A        |              | Schahin Engenharia S/A                            | Linha Transmissão UTE Punta del Tigre   | 2006               |
|                  | Energia      | Construtora OAS LTDA          |              | Dist de Gás de Montevideo S/A Grupo Petrobras     | Renovação Rede Gás Montevideú           | 2007               |
| <b>Venezuela</b> |              |                               |              |   |   |                    |
|                  | Construtoras | Silex Trading S/A             |              | ND  | FONTUR                                  | 1998               |
|                  | Energia      | Alstom Energia Brasil LTDA    |              | Governo da Venezuela                              | UHE La Vueltoza                         | 2006               |
|                  | Construtoras | Norberto Odebrecht SA         |              | Construtora Norberto Odebrecht SA                 | CNO - Supplier                          | 2008               |
|                  | Construtoras | Norberto Odebrecht SA         |              | Governo da Venezuela                              | Metró de Caracas - Linhas 2,3, 4 e 5    | 2001 a 2009        |
|                  | Construtoras | Andrade Gutierrez S/A         |              | Governo da Venezuela                              | Siderúrgica Nacional                    | 2011               |
|                  | Construtoras | Andrade Gutierrez S/A         |              | Petroleos de Venezuela S/A PDVSA                  | Estaleiro                               | 2012               |
|                  | Construtoras | Metso Brasil Ind e Com LTDA   |              | Camargo Correa S/A (Venezuela)                    | TUY IV (acueducto)                      | 2012               |
|                  | Construtoras | PDL Sistemas LTDA             |              | Camargo Correa S/A (Venezuela)                    | TUY IV                                  | 2012               |

Fonte: BNDES (2014)

Nota: Foram excluídas da listagem as contratações que permitam identificar o valor individual de operações, protegido por sigilo nos termos do art. 6º, I, do Decreto 7.724/2012, a partir do quadro de desembolsos por países. Dessa forma, foi preservado o sigilo das informações detalhadas de operações por países com reduzido número de contratações realizadas por ano. Do total de 3.287 contratações, foram excluídas 175 contratações originadas em 75 operações, das quais 5 são referentes a exportações brasileiras de bens e serviços para construção de obras de infraestrutura.

\* Não Disponível

La obra beneficia, en Argentina, la producción del centro y del norte, principalmente, las provincias de Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos que juntas son responsables del 63% de la producción de soja de Argentina. En Brasil, se pretende mejorar el transporte de la producción de carnes y granos del sur - la segunda mayor del país (IIRSA 2012).

Nótese que la apertura de nuevas vías de acceso al pacífico unifica a los países que componen el eje, dado que el análisis del comercio exterior de la región suramericana demuestra que, desde la década de 1990, las

exportaciones tuvieron “(...) II) fuerte reducción de los Estados Unidos como destino (...) y III) el sustancial crecimiento de nuevos destinos, como China y el resto del mundo” (Caracanholo, 2010:p.11/12). Las estadísticas de la Cepal para los años 2012/13 demuestran que en Brasil (17,0%), Chile (22,8%), Argentina (7,4%), Perú (15,2%) y Uruguay (4,3%) las exportaciones para China registraron una participación mayor que las dirigidas a los EE. UU., respectivamente, 11,2%; 11,1%; 5,1%, 13,3% e 3,5%.

Lo interesante de Chile en el obra es, también, aumentar su volumen de comercio a través de la oferta de servicios logísticos, puesto su mayor proximidad de los mercados asiáticos. Además de esto, pretende beneficiar las mercancías oriundas de los otros países de la región, utilizando su experiencia en adecuar las características de los productos a las normas internacionales y reexportarlos utilizando los Tratados de Libre Comercio (TLC's) que le dan acceso privilegiado a diversos mercados<sup>8</sup> (NUMAIR 2009). En la relación con Brasil, dado los requisitos de contenido nacional mínimo que los TLC's imponen a las mercancías comercializadas,

Los dos países están estudiando alternativas de triangulación de las operaciones, proceso que ha envuelto en Brasil a la clase empresarial, el BNDES, Federaciones de Industrias y el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior (...) Algunas opciones pasan por la formación de joint-ventures con emprendedores chilenos forneciendo insumos a la producción o la instalación de unidades fabriles de empresas brasileñas en Chile (Numair, 2009:142)

**Mapa 1 – Proyecto de conexión entre los océanos Atlántico en Porto Alegre (Brasil) y el océano Pacífico en Coquimbo (Chile)**



Fuente: Gobierno Regional de Coquimbo (2012)

2. La pavimentación de la Ruta 8 en Paraguay no está en la cartera de la IIRSA. A pesar de eso, es un proyecto complementario al corredor bioceánico

<sup>8</sup> Según el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, este país posee Tratados de Libre Comercio o de Complementación económica con las siguientes naciones: Argentina, Paraguay, Venezuela, Brasil, Uruguay, Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Suecia., Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suiza, Nueva Zelanda, Singapur, Brunei Darussalam, Australia, Canadá, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Vietnam, Japón, Colombia, México, Perú, Turquía, India, Corea del Sur. Disponible en: < <http://www.direcon.gob.cl/acuerdos-comerciales/> >

Paranaguá (BR) – Antofagasta (CH) en la referida iniciativa (Mapa 2). Se constituye en una carretera que cruza la ferrovía bioceánica en las proximidades de San Pedro del Paraná – frontera entre Paraguay e Argentina (BNDES 2011). El objetivo es abrir vías de acceso secundarias para que las ciudades más distantes puedan, también, transportar su producción a través de la ferrovía.

Así como el corredor Aconcagua, el bioceánico tiene por objetivo “optimizar las conexiones Atlántico – Pacífico por donde las riquezas de la región sur del continente serían distribuidas internamente y/o enviadas para el exterior” (IIRSA, 2012:p.78), obteniendo una salida más rápida para alcanzar los países asiáticos.

Con respecto a Brasil, se pretende promover la mayor integración productiva del agronegocio entre Paraguay y Oeste del Paraná, especialmente, las cadenas de soja, maíz, trigo, avicultura y ganado. Además de eso, la mejor infraestructura tiene el propósito de apoyar el crecimiento de las inversiones brasileñas en la región. Conforme el BNDES (2011), la precaria infraestructura del Paraguay es uno de los motivos que están retardando nuevas inversiones de empresas brasileñas en la región, puesto que existen dificultades para que la producción llegue hasta la Hidrovía Paraná- Paraguay de donde son exportadas hacia otros destinos.

**Mapa 2 – Corredor Bioceánico Paranaguá (BR) – Antofagasta (CH)**



Fuente: BNDES (2011)

3. La rehabilitación y pavimentación de la Ruta 10, también en Paraguay, busca conectar el departamento de San Pedro con Brasil: “su principal función es la de transportar materias como algodón, hierba y soja, desde el sur del departamento de San Pedro hasta la ciudad de Salto del Guairá” (Mantega, sd: 48), que está en la frontera con Brasil por Mato Grosso do Sul. Resáltese que esta vía permite la ampliación de la actividad agrícola de la región y la integración productiva con Brasil en la cadena de soja.

4. La línea de transmisión de la Central Termoeléctrica (UTE) Punta del Tigre, construida en Uruguay, está incluida en la cartera de la IIRSA en el eje Mercosur-Chile. El proyecto pretende ampliar la oferta de energía para uso nacional, en especial, el “proyecto de construcción de un terminal de regasificación de GNL en costas uruguayas” (IIRSA, 2012:564). El plan es que

el excedente sea exportado. La principal beneficiaria de la obra es la Petrobras cuya actuación en “(...) Uruguay está concentrada na distribución de gas natural, gas liquefeto de Petróleo y gas manufacturado (...)” (Petrobras, 2014).

5. La carretera Interoceánica también integra los proyectos de la IIRSA en el eje Amazonas y pretende conectar Ecuador al eje vial Paita - Tarapoto – Yurimaguas en Peru. La vía va desde Los Omos (Gauayaquil) en Ecuador hasta la ciudad de Rioja en Perú, donde se une al llamado eje Amazonas Ramal Norte, de ahí a través de los ríos de la cuenca amazónica, se va a poder llegar a Brasil (ciudad de Manaus) y acceder a la llamada carretera interoceánica del sur, que va de Acre a São Paulo. De esa manera, la obra completa una comunicación más entre los océanos Atlántico y Pacífico. El objetivo de la obra es “(...) facilitar el transporte por carretera para carga y pasajeros entre Ecuador y Brasil, utilizando la recientemente construida Vía Interoceánica entre Brasil y Perú” (MREMH, 2013).

Las intervenciones en el territorio del Ecuador, también, tienen como objetivo promover la mejor comunicación de este país con Perú en razón del Programa Binacional de Desarrollo de la Región Fronteriza Ecuador – Perú, cuya principal actividad productiva es la explotación mineral. El referido plan contempla la construcción de vías de desembocadura, infraestructura energética y de comunicaciones y la identificación de oportunidades de inversiones para la iniciativa privada. Aunque todavía no existen empresas brasileñas involucradas en este programa, está iniciativa puede constituir para ellas una oportunidad a medio plazo, dado que el PDP prevé el estímulo a la expansión internacional de las empresas brasileñas en ese sector.

6. El proyecto Bayóvar de abastecimiento de agua integra el proyecto de explotación mineral de la minas de Bayóvar-Sechura, en Perú, de propiedad de la Compañía Vale do Rio Doce. Conforme estudios de evaluación ambiental, las obras buscan construir un vertedero sanitario para residuos domésticos y canales de abastecimiento de agua para las perforaciones de las minas, dado que “en el área del proyecto no se han encontrado aguas superficiales ni subterráneas, cabe indicar que en el área del proyecto se han identificado únicamente quebradas secas” (IIRSA, 2012: 126).

## **II. Aportaciones financieras a las constructoras y estímulo a las exportaciones**

En esa categoría están las diversas obras de infraestructura urbana como el metro de Santiago, el metro de Caracas, las obras de saneamiento, tratamiento de agua y acueductos. Dichas construcciones no resultan en mayor integración física o energética entre los países de Sudamérica de modo que la financiación del BNDES se constituye en apoyo a la internacionalización y apertura de mercados para las constructoras brasileñas. Además de eso, son una manera de impulsar las exportaciones de productos confeccionados en territorio brasileño, como los vagones y locomotoras, autobuses, equipos de energía y bienes de la cadena productiva de la construcción civil.

La importancia de las constructoras Norberto Odebrecht e Andrade Gutierrez como exportadores de los proyectos financiados por el BNDES refleja el peso que la construcción civil tiene en la estrategia gubernamental de inversiones prioritarias. Eso ocurre porque la llamada cadena de la construcción civil está formada por los sectores de cemento, metalúrgico, siderúrgico y extracción



mineral, todo ramos en los cuales la intervención del poder público está orientada a la promoción de una mayor internacionalización.

### **III. Financiación para la infraestructura energética**

En esas contrataciones se observan intervenciones en el área de gas y energía hidroeléctrica. Con respecto al gas, la financiación a la Transportadora Gas del Sur (TGS) es, también, el apoyo a las actividades de una empresa brasileña en el exterior, pues la Petrobras posee el 50% del capital social de la TGS, empresa responsable de la distribución del 62% del gas consumido en Argentina y tiene la concesión de los gaseoductos Nueva I, Nueva II y San Martín (TGS, 2014).

Resáltese, además, que las financiaciones del BNDES para el sector de gas y petróleo se constituyen, también, en aporte a la internacionalización de la Petrobras, cuyo principal factor impulsor es la búsqueda de fuentes de materias primas esenciales a la continuidad de la actividad económica de esa empresa.

Además de eso, como en el caso de la TGN, que detenta los gasoductos en el norte y centro-oeste argentino, la financiación pretende dar apoyo a las exportaciones de servicios de ingeniería, construcción y de “tubos para el proyecto de expansión de la capacidad de transporte” (Mantega, sd: 42).

El aporte financiero del BNDES al sector de gas y petróleo tiene una dimensión estratégica. Según el Programa de Desarrollo Productivo, el objetivo de la intervención pública es convertir toda la cadena del sector del gas y del petróleo instalado en Brasil en “un nuevo polo de provisión en el Atlántico Sur para abastecer principalmente productores del continente africano y de América Latina” (MIDC, 2008:31). Para ello, el gobierno confía en la mejora de las infraestructuras, el desarrollo del sector del país en comparación con otros países de la región y en el dominio tecnológico de la Petrobras en la exploración y explotación de petróleo y derivados<sup>9</sup>.

Además de Argentina, el BNDES financió la renovación de la red de gas de Montevideo y la expansión del gaseoducto Camisea en Perú. En el primer caso, las obras realmente benefician a empresas brasileñas instaladas en el país, ya que el 95% de ese gas es destinado al consumo industrial<sup>10</sup>. Además de eso, el dibujo del gaseoducto Cruz del Sur ha sido hecho considerando la posibilidad de aumentar una extensión de 400 km para llegar a la ciudad de Porto Alegre (Kolzulj, 2004:39). Añádase que la referida financiación tenía por objetivo – así como el gaseoducto Camisea – el apoyo de la exportación de servicios de ingeniería y bienes producidos en Brasil.

Aún en relación con la cuestión energética, el cuadro 1 muestra la financiación de tres hidroeléctricas: en Venezuela, Perú y Ecuador. La hidroeléctrica de

<sup>9</sup> La capacidad técnica que adquirió Petrobras además de dar a Brasil la autosuficiencia petrolera (...) permitió su ingreso a sectores estratégicos para el abastecimiento estadounidense, como el Golfo de México y los campos del delta del Níger. Lo cual, al tiempo de dar mayor independencia técnica a Brasil para la producción de crudo, permitió extender su actividad fuera de sus fronteras y le otorgó mayor capacidad de negociación frente a Estados Unidos por la importancia que para el abasto estratégico del imperio estadounidense tienen las innovaciones brasileñas (Hernández, 2007:126/127).

<sup>10</sup> Los grandes terratenientes brasileños desde la década de 1990 transfirieron a Uruguay – por la intensificación de la lucha por la tierra en Rio Grande do Sul protagonizado por el Movimiento de los Sin Tierra (MST) – su producción ganadera. Con la crisis de 2002, varias empresas brasileñas aprovecharon la devaluación de los activos para adquirir frigoríficos uruguayos. “En 2007 sólo Mafrig acaparaba el 30% de la faena y las exportaciones de carnes uruguayas, controlando los capitales brasileños el 43% de las exportaciones cárnicas, el primer rubro del comercio exterior del país” (Zibechi, 2012:240).

Chaglla en Perú compone el acuerdo bilateral de integración energética firmado con Brasil para el aprovechamiento del potencial energético de aquel país. Este acuerdo prevé la construcción de 15 centrales hidroeléctricas en Perú para abastecimiento prioritario de su mercado interno y la venta del excedente a Brasil. Los proyectos en Perú se realizan a partir de la asociación entre las empresas de capital brasileño: Eletrobrás, Furnas, OAS, Odebrecht, Engevix y Andrade Gutierrez.

En Venezuela, los proyectos de energía financiados por Brasil buscan promover la interconexión eléctrica en la frontera con Roraima, además de sanar la crisis en la generación de energía eléctrica en ese país. En Ecuador, la perspectiva es “aumentar las inversiones de las empresas brasileñas (...) proveer la carencia de energía de Ecuador y aumentar el porcentaje de fuentes renovables en la matriz energética ecuatoriana” (MRE, 2010).

Petrobras y Electrobras son empresas empeñadas en la consecución de la llamada construcción de la infraestructura energética de América del Sur. Este proceso se constituye en la integración de los mercados de energía a través del fortalecimiento de las interconexiones (ampliando las líneas de transmisión y gasoductos) y la homogeneización del marco regulatorio del sector. Junto con BNDES, estas empresas buscan dar secuencia al Plan de Acción para la Integración Energética firmado en 2008 por los países que integran la UNASUR. Conforme las directrices de dicho plan, se hace necesario estimular

(...) la complementariedad de todas las fuentes de energías disponibles en la región, el intercambio tecnológico para la búsqueda de nuevas fuentes y recursos energéticos; así como el desarrollo de toda la cadena de valor de la energía, en aras de su industrialización (UNASUR, 2008:2)

Elaborado en los marcos del regionalismo abierto de la CEPAL, el Plan señala la necesidad de la participación de la iniciativa privada en la explotación de los recursos naturales de forma que se obtenga una mayor eficiencia en el aprovechamiento de las riquezas de la región. Resalta, también, la importancia de la homogeneización de las reglas de funcionamiento del sector, de una política de precios que proteja las inversiones privadas ahí realizadas y la institucionalización de mecanismos de financiación para el intercambio de energía.

Desde el punto de vista de los intereses brasileños, la integración busca suplir la industria con diferentes fuentes energéticas a menores costes. Además de los imperativos de la competitividad internacional, este objetivo está relacionado con la especialización productiva de la economía brasileña en *commodities* industriales que son, también, sectores intensivos en energía. Por lo tanto, la expansión de estos ramos de actividad requiere el aumento de la potencia instalada en la economía, originando excedentes que permitan un rápido aumento de la producción en respuesta al aumento de la demanda de mercado, es decir, la

(...) competición en el mercado mundial, sobre todo industrial, [exige] una importante mejoría en la calidad de los servicios y, sobre todo, la reducción de los riesgos de desabastecimiento o interrupción y costos competitivos (Vainer, 2007:27).



Los datos de las fuentes de energía utilizadas en la economía brasileña muestran que hubo un aumento en la utilización del gas natural de un 6,5% en 2001 para un 10,3% en 2010. De esa oferta total, alrededor de un 1/3 se provee de importaciones. La industria es el mayor consumidor de energía y responde a un 35,6% de la demanda total de ese servicio en territorio nacional. Los subsectores que más consumen energía por orden decreciente son: alimentos y bebidas (9,8%); hierro y acero (6,9%); papel y celulosa (4,2%), química (3,1%), no ferrosos (2,5%) y cemento (1,7%) (MNE, 2011).

Las dos principales fuentes de energía de la industria brasileña son la electricidad y el gas natural consumiendo, respectivamente, el 44,2% y el 36,5% del total ofertado en el país. Por lo tanto, el apoyo a la provisión de esas fuentes de energía, especialmente, la financiación a hidroeléctricas, es importante en la estrategia de consolidar el liderazgo brasileño en América del Sur y forma parte de su proyecto de máximo aprovechamiento de los recursos hídricos del continente para la producción de energía, ya que las fuentes hidráulicas responden por el 74,4% de la electricidad ofrecida en el país.

Además de viabilizar la importación de energía excedente de los otros países de Sudamérica, la construcción de centrales hidroeléctricas, a medida que implica en la inundación de amplias extensiones de territorios, permite la utilización de los ríos como hidrovías para el transporte rápido y menores costos de la producción agropecuaria, como en el complejo del Rio Madera que prevé la construcción de dos hidroeléctricas en el lado brasileño y una en el lado boliviano<sup>11</sup>.

El aporte de los emprendimientos energéticos, también, se encuadra en la perspectiva de promoción de la internacionalización de las empresas del sector. La privatización del petróleo, del gas y de la electricidad en Brasil y en los países de la América del Sur transformó esas actividades en negocio para el capital, es decir, en actividades destinadas a generar ganancias para sus controladores. En el contexto de mudanza de la matriz energética y la escasez de las fuentes de petróleo y derivados algunas empresas, como la Petrobras y la Electrobras, han acelerado las inversiones en el área para garantizar el control de las fuentes aún disponibles.

### **3. Proyecto de integración, desarrollo y capital internacional**

A pesar de que las financiaciones del BNDES para la construcción de la infraestructura de América del Sur tienen una relativa autonomía de los proyectos que componen la cartera de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura de la Región Sudamericana (IIRSA), en la distribución de recursos el banco comparte con la IIRSA los presupuestos del regionalismo abierto, según el cual la integración regional impulsada por los gobiernos debe reforzar las acciones de la iniciativa privada y dirigirse a la reducción de los costos de transacción, permitiendo el aumento de la competitividad de los bienes y servicios de América Latina en el mercado mundial.

A partir de esa óptica, las intervenciones físicas en el territorio usan como criterio de prioridad los flujos comerciales y las cadenas productivas con inserción internacional que ya existen o que pueden ser creadas dentro de un

<sup>11</sup> Además del aumento de la generación de energía, la previsión es que la obra aumente la capacidad de transporte de cargas en el lado brasileño para 35 mil millones de toneladas/año y en el lado boliviano para 24 mil millones de toneladas/año (Carpio, 2005).

territorio nacional o multinacional. Por eso, la IIRSA define Eje de Integración y Desarrollo (EID)<sup>12</sup> como

(...) franjas multinacionales de un territorio en donde se concentran espacios naturales, asentamientos humanos, zonas productivas y flujos comerciales. Los EIDs representan una referencia territorial para el desarrollo sostenible de la región, que facilitará el acceso a zonas de alto potencial productivo que se encuentran actualmente aisladas o subutilizadas debido a la deficiente provisión de servicios básicos de transporte, energía o comunicaciones (IIRSA, 2012)

En las intervenciones del BNDES – que son complementarias a algunos de los proyectos de la IIRSA – el énfasis también recae sobre la dinamización de los flujos de mercancías y las potencialidades de la región. Las ventajas de localización, los recursos naturales y la mano de obra más barata son canalizadas para los sectores productivos de modo que la intervención estatal se destina a fortalecer la unión entre diferentes espacios geográficos, facilitando la utilización de estos recursos a costos menores.

La lógica de financiación de la infraestructura de América del Sur por el BNDES, a medida que impulsa la expansión de las empresas garantizando sus condiciones de rentabilidad ha mantenido las asimetrías entre Brasil y los países de la región. Es decir, las intervenciones refuerzan una división interregional del trabajo, según la cual los países de Sudamérica proporcionan materias-primas y algunos bienes finales mientras el Brasil proporciona máquinas, equipamientos y otros bienes de mayor contenido tecnológico.

El análisis del perfil de comercio de Brasil con los países de América del Sur muestra que en 2013, mientras el país exportaba un 14,4% de productos básicos y un 82,7% de productos manufacturados para las otras naciones de la región, importaba, respectivamente, 31,2% y 59,9% (MIDC, 2014). De modo que América Latina es el principal suministrador de las importaciones brasileñas de productos primarios y basados en recursos naturales conforme ha analizado Carcanholo (2010a). Aun según el autor, las características de las importaciones brasileñas refleja una división del trabajo interna a la región en la que el Brasil

(...) se especializó en la exportación de productos con mayor contenido tecnológico para América Latina y Caribe (...), mientras estos se especializaron en la exportación de productos primarios y basados en recursos naturales para la economía brasileña (Idem:35)

El caso de la economía paraguaya es emblemático de esa especialización. Presente en esa nación desde mediados de 1960, los agricultores brasileños, con ayuda del Banco do Brasil, controlan parte de la mejores tierras de ese país.

Los últimos datos del Censo Agropecuario Nacional (CAN, 2008) demuestra que por lo menos el 19,4% del territorio nacional se encuentra controlado

<sup>12</sup> La IIRSA dividió el territorio sudamericano en diez EIDs: Eje Andino; 2. Eje Andino del Sur; Eje Capricornio; Eje Hidrovía Paraguay-Paraná; Eje Amazonas; 6. Eje Escudo Guayanés; Eje del Sur; Interoceánico Central; Eje Mercosur-Chile; Eje Perú-Brasil-Bolivia (IIRSA, 2012).

por extranjeros (...) un 11,78% del territorio nacional se encuentra bajo control de propietarios brasileiros (Vuyk, 2013:10).

Estos números son subestimados puesto que no tienen en consideración la posesión ilegal ni tampoco los arrendamientos de tierras de los campesinos paraguayos. Zebiche (2013) estima que la participación de esos productores alcanza el 20% de las mejores tierras del Paraguay.

Desde el punto de vista de los encadenamientos productivos y de la organización de la producción la integración reserva a Paraguay la exportación del producto final para el Brasil – por ejemplo, soja – y la importación de elementos de la cadena productiva como semillas seleccionadas, agroquímicos, máquinas, equipamientos y fertilizantes.

Para tal, además de la asociación con las clases dominantes paraguayas<sup>13</sup>, Brasil establece una asociación con EE.UU.. Es decir, aunque produzca en un sector donde tiene ventajas no posee el dominio tecnológico ni el sector de bienes de capital para tener el control total de la cadena productiva de modo que reproduce en Paraguay parte de la división del trabajo con la que funciona en Brasil: en asociación con grandes transnacionales como Cargil y Monsanto.

El principal capital que controla la mayor parte de la producción agrícola en el país – principalmente de soja – es el capital norteamericano, que controla las principales actividades de provisión de bienes de uso, acopio, industrialización y exportación. La producción en sí está principalmente controlada por el capital brasileño y brasiguayo, así como por capitales paraguayos, desarrollado a través de empresas cooperativas (Vuyk, 2013:12)

Así que las inversiones brasileñas contribuyen a conformar en Paraguay un modelo de apropiación y utilización de la tierra basado en el monocultivo de exportación que significa la formación de latifundios, dilapidación de los recursos naturales, incluida el agua (por el uso de agroquímicos) y pocos encadenamientos productivos locales ya que se importan la mayoría de los bienes de Brasil. Resáltense también perjuicios sociales como la concentración de la renta y conflictos por la tierra, dado que los pequeños productores son expulsados por los grandes terratenientes de la agricultura comercial.

Dicha estructura también es utilizada en la producción de soja y explotación de gas en Bolivia y en las inversiones en Uruguay<sup>14</sup>. Por tanto, tenemos que las economías de algunos países de Sudamérica están doblemente determinadas: I) por la división internacional del trabajo, de acuerdo a la cual a los países periféricos les cabe la producción de bienes de menor contenido tecnológico y II) por la división interregional del trabajo que las inversiones brasileñas intentan promover, moldando tales economías para que desempeñen el papel

<sup>13</sup> Conforme Vuyk (2013), los productores paraguayos se benefician del aumento de las rentas y ganancias a través de la especulación con las tierras y la inserción en actividades secundarias (como el comercio minorista), estimuladas por estas inversiones. Además de eso, los latifundistas paraguayos encuentran en los brasileños aliados para la contención de los movimientos de trabajadores que luchan por la tierra.

<sup>14</sup> La relación entre la economía brasileña y argentina es más compleja en razón del mayor montante y diversificación de las inversiones. Requiere un análisis más pormenorizado, que no es posible hacer teniendo en cuenta el objetivo de este texto.

de suministradores de riquezas naturales como la tierra, la energía<sup>15</sup> y las materias-primas al proceso de acumulación de las empresas instaladas en su territorio.

El referido patrón organizativo es también adoptado en otros sectores en los que Brasil tiene inversiones en Paraguay, como los textiles y alimentos. Aquí la producción tiene como destino el mercado brasileño de modo que las empresas

(...) buscan producir en Paraguay y enviar la producción al Brasil, haciendo uso de las preferencias del MERCOSUR. La mayor parte de los empresarios brasileños optan por el Régimen de Maquila, que permite producir con exención tributaria para importar insumos y bienes de capital, pagando solamente una alícuota del 1% sobre el valor agregado localmente (César, 2012:9)

La lógica de financiación del BNDES va, por lo tanto, consolidando las asimetrías, convirtiendo estos países en productores de materias primas, abriendo nuevos mercados para la acumulación en sectores donde Brasil ya posee ventajas y que por eso fueron elegidos por el PDP como prioritarios para la intervención gubernamental: agroindustria, minería, celulosa y papel, siderurgia, carnes, petróleo, gas natural, petroquímica, complejo aeronáutico y bioetanol.

A pesar del tamaño y la diversificación de la economía brasileña en relación a los otros países que componen América del Sur – no obstante la reestructuración productiva regresiva de la década de 1990 – permitir el país impulsar estrategias de expansión regional de capitales localizados en su territorio nacional no significa la superación de su condición de economía periférica del sistema capitalista.

Esto es así porque la producción en Brasil se realiza mediante condiciones técnicas, expresadas en las máquinas y equipos utilizados cuyos requisitos científicos no son de su pleno dominio. Es decir, los procesos productivos que adoptan no están inscritos en un desarrollo previo de su sociedad como resultado de la maduración continua de las fuerzas productivas<sup>16</sup>. Por eso, la

<sup>15</sup> Cuanto a la hidroeléctrica de Itaipú, además de la revisión de las tarifas cobradas por la venta de la energía a Brasil, Paraguay desea una mayor autonomía para decidir a quién vender su excedente energético. En esta disputa, cuenta con el apoyo de los capitales norteamericanos que operan en su territorio (Vuyk, 2013).

<sup>16</sup> Resaltamos que fuerza productiva no está restringida a los instrumentos de producción, se refiere al “poder social, isto é, a força de produção multiplicada que nasce da cooperação dos diversos indivíduos condicionada pela divisão do trabalho” (MARX, 2007, p. 38). El desarrollo de las habilidades e del conocimiento del trabajador son esenciales para por el capital fijo en movimiento y para promover las reorganizaciones técnicas destinadas a disminuir el tiempo de trabajo necesario. Conforme resalta Arrizabalo (2012):

La noción de fuerzas productivas es objeto, a nuestro modo de ver, de una extendida incomprensión. Una cosa es la formulación de la fuerza productiva, asociada estrictamente a la capacidad técnica de producción del trabajo, de forma asocial y, por consiguiente, relacionada exclusivamente con la productividad. Y otra cosa, bien distinta, es la noción económica y, por tanto, social, de fuerzas productivas, noción que va mucho más allá de una consideración puramente técnica. Claro que las fuerzas productivas se basan en la capacidad productiva, que depende a su vez de las combinaciones que se pueden establecer entre el trabajo vivo y los medios de producción disponibles. Pero en ningún caso esas combinaciones son ajenas a las

expansión económica está condicionada por la importación de bienes de capital de los países centrales que disponen tales valores de uso solamente para los sectores que no forman parte del eje central de la acumulación capitalista.

Para entender más ampliamente qué significa esto debemos recurrir a la noción de modelo de reproducción del capital que se refiere a la manera como en cada época histórica el capital organiza su proceso de valorización, es decir el modo como organiza el trabajo, la tecnología, los mecanismos de financiación, los principales sectores y los mercados de destino.

Aunque la producción capitalista tenga como objetivo central la producción de valor, esto se concretiza a través de valores de uso. Así que en cada fase histórica existen sectores que son el eje central de la acumulación del capital conducidos a partir de algunos requisitos técnico-científicos y de gestión de la fuerza de trabajo. Partiendo de esos elementos centrales el capital promueve la segmentación de las actividades e integración selectiva de regiones permitiendo que el ciclo del capital ( $D - M \dots P \dots M' - D'$ ) se dé con los menores obstáculos posibles. Se forma de esa manera una jerarquía entre los países que lleva en consideración el papel que desempeñan en la producción, constituyendo países que cumplen funciones más elaboradas (centrales) y aquellos a los que están reservadas las tareas más sencillas (periféricos).

En ese marco general, cada una de las economías periféricas va a insertarse en la producción mundial conforme las posibilidades de su formación económica y social. Es decir, la historia y las características económicas y sociales es, también, un elemento importante en el análisis del papel que cada país cumple en la división internacional del trabajo ya que considerar la importancia de la acumulación general en la estructura productiva

(...) no implica suponer que las regiones y naciones semiperiféricas y dependientes operarán como simple reflejo en su reproducción capitalista de lo que acontece en los centros del sistema. Pero su espacio de acción estará en el largo plazo delimitado por los movimientos de la reproducción considera de manera sistémica (Osorio, 2004:77)

Por lo tanto, algunos países podrán tener una estructura productiva relativamente diversificada, en la que algunos sectores competirán en condiciones de igualdad en el mercado internacional. No obstante, en la medida en que está asentada en la división internacional del trabajo que relega a los países subdesarrollados la producción de bienes de menor contenido tecnológico, tendrán poca participación en la producción de los bienes y servicios que están en la frontera de la acumulación del capital, es decir, aquellas mercancías que consiguen estimular los diversos sectores de actividad y propician mayor ganancia, ramos que tienen “la capacidad de convertirse en pequeñas locomotoras que jaleen la expansión” (Osorio, 2004:43).

La estrategia implantada por el gobierno brasileño a través del BNDES puede evitar que la economía del país pierda posiciones en la jerarquía que atribuye papeles diferenciados a los países periféricos, dando a algunos mayor importancia en el proceso de acumulación del capital. Es posible que dote a las clases dominantes brasileñas de una importancia económica que le permita

“reglas de juego” sociales (las relaciones de producción) que determinan finalmente cuáles de esas posibles combinaciones se llevan efectivamente a cabo (Arrizabalo, 2013: 717).

negociar su asociación con el capital internacional en condiciones menos desventajosas (dada su fragilidad económica, financiera y militar), asegurándole espacios de valorización en asociación con la burguesía internacional. Sin embargo, no va a permitir al país la superación de su subdesarrollo ni tampoco de su extrema desigualdad social.

Fernandes (2006) señala que las acciones de la clase dominante de Brasil han estado prioritariamente vueltas a la manutención de su control sobre los otros sectores de la sociedad. Como estrategia adoptada para la consecución de sus objetivos, han abandonado el proyecto de construcción nacional y se ha articulado con los intereses internacionales. Es decir, ante un fuerte poder internacional capaz de desplazarla de su poder económico y político dentro del territorio nacional y de la floja base económica, social y cultural que permitiera el enfrentamiento de las presiones externas y la construcción de un país autónomo, las clases dominantes adoptan la perspectiva de vincularse a los capitales internacionales.

En el período actual, llevar adelante la estrategia de profundizar la integración del sistema económico nacional al sistema mundial de forma subordinada — dado que las transformaciones y reorientaciones de las técnicas y de la estructura productiva de la economía brasileira son determinadas por los países del centro del sistema — no significa la eliminación de los conflictos de intereses entre el capital externo y las clases dominantes brasileñas. Por el contrario, los intereses externos son mediados por la acción política, de modo que no todas las mudanzas propuestas por los centros capitalistas serán incorporadas a la economía nacional, sino solo aquellas que no amenazan el poder político y económico de las clases dominantes<sup>17</sup>. Conforme Fernandes (2006), el Estado cumple el papel de mediar las relaciones entre la burguesía brasileira y los centros capitalistas.

Además de impulsar las estrategias de los capitales situados en Brasil, la necesidad de recuperar y ampliar la infraestructura física de los países de Sudamérica, abriendo su vasto territorio a la explotación capitalista, tiene elementos explicativos en la actual dinámica de acumulación del capital. Es decir, las intervenciones en América del Sur pretenden organizar la contribución de la región a la recomposición de la ganancia del capital, ya que la “salida de la crisis para el capitalismo tiene de pasar, necesariamente, por la creación/ampliación de espacios de valorización para el capital excedente, al tiempo en que son elevadas las tasas de plusvalía” (Carcanholo, 2010: 3)<sup>18</sup>.

Una de las formas para aumentar la tasa anual de plusvalía es a través de la reducción del tiempo de rotación del capital determinado “por la suma de su tiempo de producción y de su tiempo de circulación” (Marx, 1985:115). Así que los medios de transporte más rápidos, dada la nueva organización de la producción, afectan directamente el tiempo de producción — caracterizada por el gran dislocamiento de las partes y los componentes del producto final — y el tiempo de circulación del capital, es decir, el tiempo en el que la mercancía tarda en venderse.

Además de eso, los menores costos de transportes disminuyen el montante de capitales necesarios para la elaboración de la mercancía, es decir, disminuyen el valor del capital constante que entra en el proceso productivo, de modo que

<sup>17</sup> Esto explica la cautela con la que las clases dominantes brasileñas recibieron el proyecto del ALCA conforme elaborado por los EE. UU..

<sup>18</sup> Para una explicitación de las causas de la crisis contemporánea ver Arrizabalo (2012)

manteniéndose el montante de capital variable y dada la tasa de plusvalía, se observa el aumento de la tasa de beneficios<sup>19</sup> (MARX, 1988). Así los transportes más rápidos y eficientes en la medida en que aceleran el ciclo del capital e implican menores costos de producción contribuyen a elevar la rentabilidad.

Todavía desde el punto de vista del capital, la construcción de una infraestructura que propicie controlar más fácilmente las fuentes de materias primas puede favorecer su acumulación a la manera del capital ficticio<sup>20</sup> ya que los minerales y productos agropecuarios son activos financieros transaccionados en la bolsa de valores.

El control de las fuentes de materias primas usadas en la producción – garantizando la continuidad del proceso de valorización – siempre fue importante para el capital. En la actualidad, la mayor explicitación de la necesidad imperialista de controlar los recursos naturales se origina del agotamiento de la matriz energética petrolífera sin que otro modelo energético haya tomado su lugar.

El avance de las investigaciones en el área genética y de la biotecnología habilita una variedad de materiales con potencialidad para desempeñar la función de matriz energética del capitalismo. De ahí la carrera para apropiarse de la biodiversidad del planeta – en especial de la suramericana – ya que de esta forma se puede garantizar el control y la organización de la extracción de la nueva fuente energética que va a servir de base para la producción. Además de eso, el surgimiento de China en la economía mundial – buscando su seguridad energética y alimentaria – sitúa un elemento más de tensión en la disputa por los recursos naturales del planeta.

A la necesidad histórica del capital de dominar los recursos naturales, se añade la importancia del capital ficticio en la actual dinámica de la acumulación del capital. En esa lógica, el descubrimiento de nuevas fuentes de materias primas, la adquisición de yacimientos minerales, de petróleo y tierras, así como el registro de patentes pueden significar la valorización inmediata de títulos y acciones, y por lo tanto, de rentas financieras, aunque estas explotaciones nunca sean concretizadas. La práctica especulativa de la explotación agropecuaria y minera se expresa de manera contundente en las bolsas de valores, donde conforme “la Agencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTACD) [...] el volumen del comercio de *commodities* en los mercados financieros derivados es, actualmente, de 20 a 30 veces mayor que el que se aplica al comercio de la producción física” (Seaone, 2012:15).

Como estímulo al proceso de valorización basada en el capital ficticio están en marcha procesos de expropiaciones que buscan transformar bienes colectivos en activos financieros, a ejemplo del agua, de la biodiversidad, de los

<sup>19</sup> Para objetivar dado quantum de trabalho, por tanto para apropiar dado quantum de mais-trabalho, se requer menor dispêndio nas condições de trabalho. Caem os custos que são exigidos para apropriar-se desse determinado quantum de trabalho (Marx, livro IV, 1988, p. 61).

<sup>20</sup> El capital ficticio está representado por los títulos de crédito que dan derecho a su propietario a rendimientos futuros que pueden o no ser derivados de algún capital. Cuando los rendimientos no proveen de un capital real su carácter ficticio está dado por su inexistencia. En el caso de que tales títulos representen un capital real su carácter ficticio está dado por la incerteza de realización de su rendimientos; “además de que el mismo título puede ser revendido innumerables veces, a partir de la misma tasa de interés, formando varias propiedades (derechos de participación) en base a apenas un montante de capital inicial, que puede ni completar su proceso de circulación” (Carcanholo, 2010:260).

hidrocarburos y de los minerales. Entre los mecanismos utilizados para la conversión de los bienes públicos en bienes privados están: I) las privatizaciones; II) las políticas públicas; III) las nuevas reglamentaciones y IV) la expansión de la lógica que fundamenta el mercado de carbono a una variedad de recursos naturales y actividades productivas.

La biopiratería se propaga y el pillaje del stock mundial de recursos energéticos camina muy bien en beneficio de pocas industrias farmacéuticas. La escalada de la destrucción de los recursos ambientales globales (tierra, agua y aire) y proliferación de degradaciones de habitats que impiden todo excepto formas del capital-intensivas de producción agrícola, también resultaron en la mercantilización a gran escala de la naturaleza en todas las sus formas (Harvey, 2004:123)

Como fue realizado con la emisión de  $\text{CO}_2$ , la orientación es que el problema ambiental, en razón de los límites físicos del planeta a la expansión del capital, se convierta en fuente de ganancia a través de los mercados financiero. Así que la acción de diversas naciones, incluida Brasil, y de organizaciones multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) se destina a limitar los niveles de contaminación y deforestación, mientras crea la posibilidad de que empresas y países contaminadores adquieran ese derecho a través de la compra de títulos emitidos por los detentores de los recursos ambientales.

En Brasil, el Plan Nacional Sobre Cambios Climáticos (PNMC) regula la utilización de los títulos de carbono en los sectores de energía, siderurgia, minería y agronegocio. Al mismo tiempo en que crea una fuente de rentabilidad para los propietarios de los recursos naturales, permite la expansión de actividades económicas depredadoras del ambiente y socialmente perjudiciales.

La Política Nacional de Cambios climáticos crea la demanda de la reducción de las emisiones nacionales y la delega al mercado a través de la autorización de emisiones de bonos o créditos de carbono por sectores productivos tenidos como más “limpios”. La instalación de megaproyectos energéticos en la Amazonia, como la Central Hidroeléctrica de Belo Monte o el Complejo Tapajós [financiados por el BNDES y Electrobras], además de impactar los territorios indígenas y de los pueblos tradicionales amazónicos y generar daños incalculables a la biodiversidad local, podrán negociar, en la forma de “activo ambiental”, su bonos por dejar de emitir carbono, ganando dinero en el mercado financiero (Packer, 2012:127/128)

En ese contexto, la construcción de la infraestructura física y energética en la región suramericana contribuye a viabilizar la explotación de sus recursos naturales, poniéndolos a la disposición del capital ficticio. El grado de apertura e internacionalización de la economía brasileña garantiza que la explotación sea realizada por los capitales locales en asociación con los extranjeros.

#### **4. Consideraciones Finales**

El análisis de la política del gobierno brasileño y de las financiaciones del BNDES para infraestructuras de América del Sur muestran que la prioridad de las políticas estatales es la expansión de las empresas localizadas en Brasil y



no la activación de una integración que supere la dependencia o la naturaleza extremadamente desigual de las sociedades suramericanas.

A pesar de incluir alguna prioridad para favorecer las llamadas empresas brasileñas - las constructoras y las empresas del sector energético en especial - la actuación del poder público no es antagónica al capital internacional. Por el contrario, se asienta en un modelo de asociación subordinada que profundiza el resultado de la inserción de Brasil y de los países de la región en la globalización, es decir, de la mayor integración de estos países al imperialismo. Por lo tanto, la construcción de proyectos de explotación intensiva de recursos naturales y fuerza de trabajo y que además visan controlar las riquezas de los territorios suramericanos profundiza un viejo modelo conocido de los países de la región de acumulación vía devastación del medio ambiente, expropiación de poblaciones privándolas de sus medios de vida para conceder el control del territorio y sus recursos a las transnacionales. De ese modo, se refuerzan las características de la estructura productiva de la región como productora de recursos naturales y *commodities* industriales, aumentando la dependencia tecnológica y financiera, la concentración de la renta y las desigualdades sociales.

A pesar de los perjuicios que causan, las intervenciones en Sudamérica que parten de Brasil siguen adelante porque están también en consonancia con estrategias empresariales de capitales instalados en otros países del cono sur, a ejemplo del agronegocio en Argentina y Bolivia, los sectores de logística en Chile o la minería en Perú y Ecuador. Además de esto, esta política se constituye en soporte de la acumulación del capital en general cuya intención es aprovechar los recursos de la región en beneficio de la recomposición de la rentabilidad de su proceso de acumulación, de modo que los proyectos están en conformidad con los intereses de las transnacionales que operan en estos países.

La acción brasileña, por lo tanto, refleja la articulación de los diversos intereses de la región y de fuera de ella en los proyectos de integración física y energética, función que desempeña intentando sacar el máximo provecho de la reestructuración del capitalismo mundial para las empresas con participación de capital brasileño. El gobierno de Brasil tiene posibilidades de desarrollar ese papel porque ha mantenido, a pesar de la liberalización de la década de 1990, una estructura estatal de tres bancos (Banco do Brasil, Caixa Económica Federal y BNDES), un cuerpo técnico calificado en agencias de investigación y empresas gubernamentales (a ejemplo del IPEA y Embrapa) y no ha llevado a cabo toda la venta de las principales empresas del sector energético (Petrobras y Electrobras). Es decir, ha mantenido un aparato mínimo que permite al Estado desempeñar la función de crear las condiciones favorables a la máxima expansión de los grupos dominantes.

Desde el punto de vista financiero, la intervención gubernamental, además de transferir masas de dinero público y de los trabajadores para apoyar la expansión privada, amplía el endeudamiento público de los países sudamericanos, ya que los préstamos sean del BNDES, BID o CAF generan obligaciones que afectan a las cuentas del Estado contribuyendo a poner tales economías en constante ajuste fiscal con disminución de los gastos sociales. La financiación de estas instituciones, también, impone alteraciones en el marco regulatorio y en las definiciones técnicas de los proyectos para garantizar la plena atención a las demandas privadas.

Aun considerando las cuestiones financieras, el trasvase de ganancias de los países de Sudamérica a Brasil pueden agravar la posición de vulnerabilidad externa de aquellos países. A ese respecto, los datos del Banco Central de Brasil muestran que en 2000 el montante que Brasil recibió por la cuenta de servicios fue de US\$ 9.500 millones y en 2012 este valor subió para US\$ 39.900 millones, es decir, se cuadruplicó pese a la crisis de la economía mundial. Los datos no están desagregados por origen geográfico, pero considerando que más del 77,0%<sup>21</sup> de las empresas brasileñas en el extranjero están presentes en América del Sur podemos inferir que una parte significativa de estos valores provienen de esa región. Destáquese que el envío de estos recursos está asociado a criterios empresariales<sup>22</sup>, es decir, no hay relación entre las cantidades de exportaciones de un lado y las remesas de ganancias y dividendos por otro, lo que contribuye a generar presión sobre la Balanza de Pagos de esos países.

La intervención brasileña, por lo tanto, está orientada en el sentido de organizar una nueva ola de expropiaciones en nombre del desarrollo nacional. En esta ocasión no solamente de las tradicionales riquezas minerales y de la tierra, sino también del agua (ya que los proyectos hidroeléctricos limitan el acceso de la población a este recurso) y de la biodiversidad, convirtiéndolas en mercancías al servicio de la acumulación del capital no solo en su territorio, sino también en los otros países de América del Sur.

## Bibliografía

- Além, Ana Cláudia & Madeira, Rodrigo (2010). "Internacionalização e competitividade: a importância da criação de empresas multinacionais brasileiras" en Além, Ana Cláudia (ed.) *O BNDES em um Brasil em Transição*. Rio de Janeiro: BNDES. pp 24 - 40
- Almeida, Mansueto (2009). Desafios da Real Política Industrial Brasileira do Século XXI. *Texto para Discussão* IPEA. 2009. n. 1452. Rio de Janeiro: IPEA, 1979 ISSN 1415-4765
- Arrizabalo, Xabier (2012). El imperialismo, los límites del capitalismo y la crisis actual como encrucijada histórica. En: *Actas de la XII Jornadas de Economía Crítica*, Sevilla 9-11 de febrero 2012. pp 705-736

<sup>21</sup> No podemos asociar directamente ese porcentual a la ganancia extraída en tales países en razón de la diferente rentabilidad de los mercados en los cuales las empresas actúan y de la importancia de las mayores empresas en la generación de este excedente a ejemplo de la Vale do Rio Doce y la Petrobras que tiene una inserción geográfica más diversificada. Remito a FDC (2013) para el análisis de los números de la internacionalización de las empresas brasileñas en el extranjero.

<sup>22</sup> Con respecto a tal conducta empresarial debemos mencionar que algunas empresas tienen mostrado intenciones de dejar la economía Argentina por causa del control de tarifas que limitan la rentabilidad de algunos sectores y controles cambiarios que dificultan el envío de dividendos al exterior.

- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (2011). *Corredor Bioceânico Ferroviário – Estudos técnicos referentes ao eixo de capricórnio*. Rio de Janeiro: BNDES
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) (2014). *BNDES Transparente*. Disponible en Web: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/BNDES\\_Transparente](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparente)> Consulta: 01/2014
- Bruckmann, Monica (2011). *Recursos naturales y la geopolítica de la integración Sudamericana*. España: Rebelión.
- Carcanholo, Marcelo (2008). “Dialética do desenvolvimento periférico: dependência, superexploração da força de trabalho e alternativas de desenvolvimento”. *Revista de Economia Contemporânea* v. 12, n. 2, p. 247-272
- Carcanholo, Marcelo (2010a). *O Banco do Sul – Arquitetura institucional, políticas públicas e o Desafio do Desenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: IPEA.
- Carcanholo, Marcelo (2010b). “Crise Econômica Atual e seus impactos para a organização da classe trabalhadora”. *Aurora*, ano IV, n. 06. pp 1-10
- Carneiro, Ricardo (2002). *Desenvolvimento em Crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: UNESP
- Carpio, Jorge Molina (2005). “El Megaproyecto Hidroeléctrico y de Navegación del Río Madera” en Patricia Molina (ed.) *Geopolítica de los Recursos Naturales y Acuerdos comerciales en Sudamerica*. La Paz: FOMOBADÉ.
- César, Gustavo Rojas Cerqueira (2012). *La Inversión Brasileña Directa en Paraguay: Características, motivaciones y perspectivas*, Asunción: Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya (CADEP) Disponible en Web: <<http://www.cadep.org.py/2012/12/la-inversion-brasilena-directa-en-paraguay-caracteristicas-motivaciones-y-perspectivas/>> Consulta: 04/2014
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2011). *UNASUR: Infraestructura para la Integración Regional*. Chile: CEPAL
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2014). *Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio Internacional (SIGCI)*. Chile: BADICC, Cepal, Disponible en Web:< <http://www.cepal.org/comercio/SIGCI/>> Consulta: 03/2014
- Coutinho, Luciano; Hiratuka, Célio & Sabbatini, Rodrigo (2003). “O desafio da Construção de uma inserção externa dinamizadora” en UFRJ/IE (ed.) *Seminário Brasil em Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: UFRJ. pp 1 - 35
- Fernandes, Florestan (2005). *A revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*. São Paulo: Globo.

Gobierno Regional de Coquimbo (2012). *Desafíos Territoriales: Corredor Bioceánico Central Túnel Agua Negra*. Chile: División de Planificación y Desarrollo Regional. Octubre 2012. Disponible en Web: <[http://www.acct.cl/presentaciones/Session I 4 SergioGahona DesafiosTerrit CorredorTunelAgua\\_Ne.pdf](http://www.acct.cl/presentaciones/Session_I_4_SergioGahona_DesafiosTerrit_CorredorTunelAgua_Ne.pdf)> Consulta: 02/2014

Gobierno San Juan (2014). *Infraestructura*. Disponible en Web: <<http://sanjuan.gov.ar/Default.aspx?nld=5249&cld=2>> consulta: 02/2014

Harvey, David (2004). *O novo imperialismo*. São Paulo: Loyola.

Hernandez, Efraín León. (2010). *Entre imperios y nacionalismos. Geopolítica de los hidrocarburos amazónicos*. Universidad Autónoma Nacional de México, Facultad de Filosofía y Letras.

Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sulamericana (IIRSA) (2012). *Base de Datos de la Cartera de Proyectos del COSIPLAN*. Buenos Aires: IIRSA. Disponible en Web: <http://www.iirsa.org/proyectos/Principal.aspx> Consulta: 10/2013

Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) (2011). *Agenda de Proyectos Prioritarios de Integración*. Buenos Aires: IIRSA.

Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA) (2000). *Comunicado de Brasília*. Brasília: IIRSA

Kozulj, Roberto (2004) La industria del gas natural en América del sur: situación y posibilidades de la integración de mercados. *SERI 77*. Chile: CEPAL.

Mantega, Guido (sd). *La integración de América del Sur: el BNDES como agente de la política externa brasileña*. Brasília: Itamaraty.

Marx, Karl (1988). *O Capital*. Coleção Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural.

Ministério das Relações Exteriores (MRE) (2011). *América do Sul e Integração Regional*. Brasília: MRE Disponible em: <<http://www.itamaraty.gov.br/temas/america-do-sul-e-integracao-regional>> Consulta: 02/2012

Ministério de Minas e Energia (MNE) (2011). *Balanço Energético do Brasil*, Brasília: MNE

Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana (MREMH) (2013). *Avances en la ejecución del eje Manta-Manaos*. Ecuador: MRE. Disponible en Web: <<http://cancilleria.gob.ec/avances-en-la-ejecucion-del-eje-manta-manaos/>> Consulta: 02/2014

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MIDC) (2008). *Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP)*. Brasília: MIDC.

Ministério do Meio Ambiente (MMA) (2008). *Plano Nacional sobre Mudança do Clima*. Brasília: MMA.

Nyko, Diego (2011). *Integração Regional, cooperação financeira e atuação do BNDES na América do Sul no período recente*. Director: André M Biancareli. Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia: Unicamp.

Novoa, Luis Fernando (2009). "O Brasil e seu "desbordamento": o papel do BNDES na expansão das empresas transnacionais brasileiras na América do Sul" en Instituto Rosa Luxemburgo Stiftung (ed.) *Empresas Transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário*, São Paulo: Expressão Popular.

Osorio, Jaime (2004). *Crítica de La economía vulgar*. México: Universidad Autónoma de Zacatecas.

Packer, Larissa (2012). *Capitalismo "Verde": como os novos mecanismos jurídicos e financeiros preparam o mercado para a economia*. Disponible en: <[http://br.boell.org/downloads/larissa\\_packer.pdf](http://br.boell.org/downloads/larissa_packer.pdf)> Consulta: 10/2013

Peinado, Javier Martínez (2010) La estructura teórica centro/periferia y el análisis del sistema económico global ¿obsoleta o necesaria? En: *Actas de la XII Reunión Internacional de Economía Mundial*, Santiago de Compostela 26-28 de mayo de 2010.

Secretaria de Comércio Exterior (2014). *Estatísticas de Comércio Exterior (DEAEX)*. Brasília: MIDC. Disponible en Web: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/index.php?area=5>> Consulta: 03/2014

Seoane, José (2012). Neoliberalismo y ofensiva extractivista: actualidad de la acumulación por despojo, desafíos de nuestra América. *Theomai no. 26*, pp 1 - 28.

Vuik, Cecilia (2013). *Subimperialismo brasileiro y dependencia Paraguaya: análisis de la situación actual*. Buenos Aires: CLACSO. Disponible en Web: <<http://biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/clacso/index/assoc/D8967.dir/VuykTrabajoFinalCLACSO2013.pdf>> Consulta: 03/2014

Zibechi, Raúl (2012). *Brasil Potencia: entre la integración regional y un nuevo imperialismo*. España: BALADRE y ZAMBRA

Numair, Elaine (2009). *Um Portal para o Pacífico: O eixo Interoceânico Central e a inserção da economia brasileira*. Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS): Porto Alegre.



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *Financiarización, acumulación y concentración de capital en grandes empresas mexicanas.*

Luis Kato Maldonado y M<sup>a</sup>  
Guadalupe Huerta Moreno

Universidad Autónoma de Madrid

# FINANCIARIZACIÓN, ACUMULACIÓN Y CONCENTRACIÓN DE CAPITAL EN GRANDES EMPRESAS MEXICANAS. <sup>1</sup>

Luis Kato Maldonado. (Departamento de economías UAM-A)

Ma Guadalupe Huerta Moreno. (Departamento de administración UAM-A)

## Resumen

En el artículo se analizará la dinámica de la inversión d productiva en la manufactura nacional por tamaño de empresas a partir de los años ochenta y hasta el 2008 tomando en cuenta la información censal. En la segunda se analiza la capacidad de la industria manufacturera mexicana para generar ganancias y por ende liquidez para incorporarse a los procesos de valorización en los mercados financieros y en la tercera se expone la evolución del financiamiento y la adquisición de activos en tres grandes corporativos empresariales mexicanos (Bimbo, América Móvil y Comercial Mexicana). El trabajo demostrará como la financiarización en las que están insertas las grandes empresas manufactureras nacionales ha generado un modelo de acumulación implosivo que limita las capacidades de crecimiento para el conjunto de las actividades industriales del país y cuyo efectos directos son: incapacidad para generar empleos formales, bajo crecimiento de la productividad y un proceso acelerado de desindustrialiación acompañado éste, por procesos de concentración y centralización de capital en la manufactura nacional.

<sup>1</sup> Luis Kato Maldonado. (Departamento de Economía UAM-A) [jarumi@prodigy.net.mx](mailto:jarumi@prodigy.net.mx) y Ma. Guadalupe Huerta Moreno. (Departamento de administración UAM-A) [mghmoreno@yahoo.com.mx](mailto:mghmoreno@yahoo.com.mx)

## Financiamiento, acumulación y concentración de capital en grandes presas mexicanas.<sup>2</sup>

### Introducción.

Las secuelas de la crisis financiera 2007-2009 se evidenciaron en las hojas de balance de los grandes corporativos nacionales y reflejaron los cambios en su gestión del financiamiento y la inversión. Cambios que son consistentes con un capitalismo cuyo eje articulador es la financiarización y que como explican, entre otros, Lapavitsas (2009, 2010), Toporovski (2000, 2004), Toporovski y Michell (2012) Parguez, Rochon y Secareccia (2012), Sawyer (2013) Shaik (2011) se expresa en el crecimiento desmesurado de las finanzas, de las obligaciones y los activos financieros, y los movimientos en los flujos financieros entre gobiernos, empresas, familias e intermediarios financieros bancarios y no bancarios. Donde el rasgo más sobresaliente es el desacoplamiento de las finanzas y la producción.

La dominación del capital financiero se relaciona con la gran masa de recursos que circula en los mercados financieros buscando afanosamente obtener rentas, y cuyo punto de arranque está en el abandono del régimen de paridades fijas también llamado patrón oro-dólar. Al desestructurarse dicho régimen, la creación de los productos financieros y la emisión de moneda-divisa produjeron un crecimiento extraordinario de los medios de pago que hizo que la circulación financiera alcanzara un valor desproporcionado con respecto a la circulación de bienes y servicios<sup>3</sup> (Giraldo 2005).

En el capitalismo dominado por las finanzas los accionistas se convierten de hecho en acreedores que asumen el carácter de propietarios de acciones y títulos o directamente de prestamistas que exigen a los administradores de las empresas generar el máximo beneficio inmediato posible. Objetivo alcanzado con la diversificación de inversiones físicas y financieras.<sup>4</sup> La forma en que las empresas se articulan a la nueva acumulación capitalista es diferente, pues mientras para la gran empresa acoplarse a las dinámicas actuales de valorización del capital apreció, por intermedio de la sobrecapitalización y el endeudamiento, como una salida natural a la búsqueda de mayores ganancias, para los establecimientos industriales más pequeños los efectos de aquellas se expresan cuando las

<sup>2</sup> Luis Kato Maldonado. (Departamento de Economía UAM-A) [jarumi@prodigy.net.mx](mailto:jarumi@prodigy.net.mx) y Ma. Guadalupe Huerta Moreno. (Departamento de administración UAM-A) [mghmoreno@yahoo.com.mx](mailto:mghmoreno@yahoo.com.mx)

<sup>3</sup> Este crecimiento se puede detectar a través de dos mercados: el mercado internacional de divisas, en el que las divisas se intercambian entre ellas y el mercado internacional de capitales, en el que las diferentes monedas son objeto de operaciones de crédito. Este mercado se organiza en tres compartimientos: los préstamos bancarios internacionales, las obligaciones internacionales (títulos) y los instrumentos monetarios.

<sup>4</sup> Pero también con estrategias corporativas orientadas a la reducción de los costos laborales que desde principios de los años ochenta han generado cambios estructurales en el empleo –sintetizados en la "racionalización" (relocalización de la producción y en algunos casos el cierre de fábricas), "mercantilización" (la desaparición de una carrera con una empresa), y la "globalización de la producción" (traslado del empleo a países con salarios más bajos)– que han resultado en pérdidas permanentes de los puestos de trabajo y en ciclos de sucesiones de crisis económicas y de recuperación sin empleo (Lazonick, 2010, 2011)



afectaciones al funcionamiento de la gran empresa se transmiten a la actividad económica en general y al funcionamiento de los mercados internos.

En el marco de esa reflexión se preparó el presente trabajo. En la primera parte se revisan algunas de las contribuciones heterodoxas al análisis de la inversión y su financiamiento. En la segunda se analiza la capacidad de la industria manufacturera mexicana para generar ganancias y por ende liquidez para incorporarse a los procesos de valorización en los mercados financieros, y en la tercera se expone la evolución del financiamiento y la adquisición de activos en tres grandes corporativos empresariales mexicanos (Bimbo, América Móvil y Comercial Mexicana). Al final se presentan breves conclusiones.

## **1.- Financiamiento, inversión y ganancias.**

En los enfoques heterodoxos los análisis respecto de los problemas del financiamiento se ubican en términos de la acumulación de capital y la rentabilidad de los capitales privados e independientes. No se parte de supuestos mercados perfectos con actores económicos racionales e información simétrica sino del hecho de que en una economía basada en la propiedad privada y en el trabajo asalariado, el cambio se relaciona con la producción de mercancías, "cosas", que expresan el tiempo de trabajo socialmente necesario y que se destinan al consumo social. Donde la disociación entre ventas y pagos que se produce en la circulación de mercancías da lugar al surgimiento, primero, de las letras de pago y, después, al dinero-crediticio (Hilferding, 1971). Entonces, el dinero-crediticio emerge como resultado de un acto de cambio privado entre particulares, de un acuerdo entre vendedor y comprador para aplazar el pago de tal manera que la venta de la mercancía se realiza en un momento diferente al de la entrega del equivalente social válido: el dinero.<sup>5</sup> Pero además los actos de inversión no se asocian con la generación de ahorro sino con la búsqueda de ganancias.

Para Shaikh (2011) la ganancia del empresario -la tasa de retorno sobre la inversión industrial después de la deducción de todas las demás reivindicaciones salariales sobre la plusvalía - es la magnitud más relevante en la explicación de las decisiones de inversión de los capitalistas. En tiempos "normales", el dinero es una pequeña fracción del capital de la sociedad, y no surge ningún gran error empírico si tratamos el valor del capital de los activos fijos como simplemente igual a la mano de obra que los produjo. Entonces, como señala Marx:

Sobre la base de la producción capitalista, el dinero permite al capitalista extraer y apropiarse para sí de una cierta cantidad de trabajo no remunerado, el producto excedente y la plusvalía. De esta manera el dinero recibe, además del valor de uso que posee como dinero, un valor de uso adicional, a saber, la capacidad de funcionar como capital. En esta capacidad del capital potencial, como un medio para la producción de beneficios, se convierte en una mercancía, sino un bien de un tipo especial (1980: 433-456).

A la formación de capital ficticio se le denomina capitalización. Cualquier ingreso regular y periódico puede ser capitalizado sobre la base de la tasa

<sup>5</sup> El dinero en la Escuela Postkeynesiana es dinero endógeno, dinero-crediticio que surge una vez que la banca satisface la demanda de préstamos. Lo que da a la banca una influencia decisiva en el nivel de actividad económica.

promedio de interés, como el producto que arrojaría un capital prestado a esta tasa de interés. De este modo se pierde, hasta sus últimos rastros, toda conexión con el proceso real de valorización del capital, consolidándose la idea del capital como un autómatas que se valoriza por sí solo (Marx, 1980: 601). El término «ficticio» se aplica, pues, a los diversos instrumentos que van desde los títulos de propiedad a las acciones, bonos e incluso los proyectos de ley de impuestos u otorgamiento de subsidios. El capital productivo al rotar tiende a convertir una mayor cantidad de capital en dinero. Capital de dinero es una forma de dinero. Se trata de un préstamo, el derecho a utilizar el dinero para obtener la plusvalía que, en términos contables de una empresa, se registra en la llamada proyección de flujo de efectivo (cash flow).

Ese balance de las empresas determina los cambios históricos en el efectivo y equivalentes de efectivo de una entidad, clasificando los flujos de fondos del periodo según procedan de actividades de operación, inversión y financiamiento. Se puede decir que los cobros de intereses y dividendos provienen de actividades de inversión, pues representan el rendimiento obtenido por dichas inversiones, los pagos de intereses y dividendos se relacionan con actividades de financiación, ya que son el costo de obtener recursos financieros. Las actividades de inversión constituyen la adquisición y venta de activos que generarán efectivo a largo plazo, así como de otras inversiones no incluidas en el efectivo y equivalentes al efectivo. Las actividades de financiación son las entradas y salidas de efectivo que producen cambios en el tamaño y composición de los capitales propios y de los préstamos tomados por parte de la empresa.<sup>6</sup> En las actividades de financiación las principales partidas que se deben tomar en cuenta son: préstamos bancarios a largo plazo, hipotecas por pagar y capital.

Ahora bien, desde la perspectiva keynesiana, la inversión se observa como antecedente del ahorro ( $I \rightarrow A$ ) que se planea y se realiza a partir de la evaluación de expectativas prometedoras, cuya valoración subjetiva influye en el comportamiento de los empresarios, ya que al existir un alto "estado de confianza" sobre el comportamiento futuro de la economía son estimulados a aumentar sus inversiones.<sup>7</sup> En la medida en que se requiere de dinero adicional a los recursos propios de las empresas para llevar a cabo los planes de inversión surge un nuevo motivo para demandar dinero: el financiamiento. Este motivo para demandar dinero es fundamental en una economía monetaria pues aunque el financiamiento de la inversión podría hacerse con el ingreso generado por la venta de los bienes o servicios de la empresa, cabe esperar que se satisfaga con dinero nuevo, creado a través de la oferta de créditos bancarios o porque los saldos inactivos son transferidos a la circulación (Carvalho, 1997). Es decir, los gastos de inversión de las empresas se pueden enfrentar mediante la creación de dinero, y como señala Keynes:

<sup>6</sup> La relación entre ingresos y egresos de las actividades de financiamiento son: Ingresos de efectivo: 1. Cobros procedentes de la emisión de acciones comunes y preferentes u otros instrumentos de capital; 2. Cobros procedentes de la emisión de bonos, préstamos, cédulas hipotecarias y otros fondos tomados en préstamo, ya sea a largo o a corto plazo. Egresos de efectivo: 1. Pagos de dividendos a los propietarios, incluyendo los pagos para recomprar las acciones emitidas por la entidad; 2. Pagos de los fondos tomados en préstamo; 3. Pagos realizados por el arrendatario para reducir la deuda pendiente procedente de un arrendamiento financiero.

<sup>7</sup> En marco teórico keynesiano esta es una condición *sine qua non* para que la inversión se lleve a cabo, factor que se complementa con la evaluación del empresario respecto del comportamiento de la eficacia marginal del capital y la tasa de interés.

“...efectivamente, el dinero es creado por los bancos, no por los ahorradores (Keynes, 1937; 247). Y lo que hace fundamental a las instituciones bancarias para la economía es que pueden - asumiéndose más o menos líquidos- crear el dinero demandado para el financiamiento de la inversión y, a partir de ello, ubicarse por encima del resto de los agentes económicos en la medida en que:

El control del financiamiento es principalmente, un potente, aunque a veces peligroso, método para regular la tasa de inversión (mucho más potente cuando se usa como freno que como estímulo). Con todo, esta es solo otra forma de manifestar el poder de los bancos a través de su control sobre la oferta de dinero -por ejemplo, de liquidez (Keynes, 1937; 210-11).

Por su parte, el mercado de capitales aparece, dependiendo de la fase del ciclo económico, como opción para acceder a la liquidez que sustente los negocios en marcha y su expansión.<sup>8</sup> Entonces, en una economía capitalista la inversión puede llevarse a cabo utilizando los recursos propios de la empresa, utilizando sus reservas líquidas; a través de créditos bancarios pero también emitiendo acciones. En el primer caso, la inversión representará gastos adicionales que tendrán una contrapartida en las ganancias ahorradas de otros capitalistas, y si el financiamiento se da por medio de la obtención de créditos bancarios, también se habrá generado un mayor volumen de gasto y de ganancias ahorradas que tomarán la forma de depósitos bancarios. Al mismo tiempo, con el incremento en las ganancias el valor de la empresa crece y se podrán emitir bonos o acciones para amortizar los créditos bancarios obtenidos previamente (Kalecki, 1982).

Ahora bien, las posibilidades de una empresa para seguir operando en una determinada industria y acceder a los recursos de terceros dependen de su tamaño y su capital. Por ello como expresó Kalecki: “Una firma cuyo capital de empresa sea grande podría obtener fondos para realizar una inversión de gran cuantía, cosa que no podría hacer una cuyo capital de empresa fuera pequeño” (Kalecki, 1982; 124). Es decir, el financiamiento externo, que puede obtenerse vía la emisión de acciones, está restringido por la cuantía de su capital y cuando la empresa desea obtener recursos más allá de su capital propio, las nuevas inversiones sólo podrán realizarse aceptando pagar al prestamista altas tasas de interés, comprometiendo con ello sus ganancias, en caso de que las haya, y la viabilidad de la propia empresa, lo que la coloca en una situación de riesgo creciente (Kalecki, 1937). Es importante señalar que estas ideas se produjeron en un período del desarrollo capitalista caracterizado por el surgimiento de alianzas de negocios entre intermediarios financieros y empresas, cuando los sistemas financieros -con un centro articulador en el sector bancario o en el mercado de capitales, o bien en una combinación de ambos- tenían la función de sustentar con crédito y financiamiento la inversión, la producción y la circulación porque eran estas las esferas propias de la realización de las ganancias empresariales.

En la etapa más reciente de la globalización que comenzó en los setentas del siglo pasado con la desestructuración del sistema financiero

<sup>8</sup> Como señala Toporovski (2000), ello depende de los pronósticos que se hacen los inversionistas respecto de las ganancias que pueden obtener por la realización de los valores de las empresas en los propios mercados de capital. Por ello si el mercado está a la alza la liquidez estará disponible, pero si el mercado está a la baja y las perspectivas son pesimistas, la liquidez se esfumará, y los empresarios no podrán acceder a recursos frescos.

internacional emanado de los Acuerdos de Bretton Woods, el avance de las tecnologías de información y la explosión en el uso de innovaciones financieras, frente a los cambios estructurales en las economías capitalistas, las transformaciones en los sistemas financieros (banca y mercados de capitales) dieron origen a nuevos aportes que buscan explicar por qué las finanzas adquirieron un lugar preponderante en la acumulación a través de la expansión de la deuda y la especulación. De ahí que se desarrollara una importante reflexión teórica respecto de cómo la inestabilidad financiera podía afectar la operación de las empresas a partir de las condiciones en que obtienen préstamos, venden activos o emiten acciones en los mercados financieros (Minsky, 1986, 1987).

Desde la perspectiva teórica del capital financiero monopolista, lo anterior se complementó con análisis acerca de la relación entre el estancamiento económico observado desde mediados de los sesentas y el incremento de las ganancias empresariales en la esfera financiera, incremento que además se produjo en paralelo al surgimiento de la élite financiera más poderosa de que se tenga cuenta (Magdoff y Sweezy, 1987; Bellamy y Magdoff, 2009; Bellamy y Holleman, 2010).

Es precisamente en la mutación de la acumulación capitalista que el crédito como adelanto de capital para apoyar la producción empieza a desdibujarse y se convierte, por intermedio de los mercados de capitales y las innovaciones financieras, en un apalancamiento dirigido, en la fase de auge económico, a la adquisición de acciones y valores de otras empresas<sup>9</sup> que pueden usarse ya sea como activos líquidos listos para negociarse y respaldar obligaciones de largo plazo vinculadas a inversiones en activos fijos o bien para obtener ganancias adicionales por su venta en los mercados de capitales. . Esta estrategia lleva a la sobrecapitalización que se traduce en la inflación de activos y en un endeudamiento expresado en los rubros de activos y obligaciones de las hojas de balance de intermediarios y de empresas (Toporovski, 2000, 2004, 2012).<sup>10</sup> Pero este endeudamiento, que pesaría menos en las ganancias empresariales por el lado de producción porque los ingresos derivados de la misma podrían utilizarse para amortizar sus obligaciones financieras, puede resultar sensiblemente desestabilizador si las tesorerías de los negocios comprometen recursos en inversiones y en la adquisición de instrumentos financieros cuyos rendimientos dependen, para su realización, de las ganancias de capital esperadas en los mercados financieros.

Sin embargo, mientras en las burbujas la diferencia entre el rendimiento de esos activos y las tasas de interés de los préstamos permite liquidar la deuda adquirida previamente, en la recesión las burbujas son insostenibles porque ni los mercados bancarios ni los de capitales estarán dispuestos a proveer de la liquidez adicional que demandan las empresas, por lo que entre mayor sea el endeudamiento mayor será el peligro de insolvencia en que incurrirá el negocio ante una caída de los rendimientos en los mercados de capital (Sawyer, 2013). Como más adelante se verá el endeudamiento de grandes corporativo nacionales es un reflejo de su articulación a las nuevas formas de inversión apalancada del capitalismo financiarizado.

<sup>9</sup> Se trata de un sobreinversión basada principalmente en crédito.

<sup>10</sup> Pero también en los registros financieros de gobiernos y familias,

## 2.- La tasa de ganancia de la manufacturera mexicana. <sup>11</sup>

Existen tres formas básicas de definir la *Tasa de Rentabilidad Industrial* a saber: desde la perspectiva del proceso de producción, la tasa de ganancia se define como el cociente entre la ganancia anual (ventas –costos) en unidades monetarias corrientes al comienzo del año entre el monto de capital total invertido (costo de venta +acervos netos) también en unidades monetarias corrientes.<sup>12</sup> Desde el punto de vista de la contabilidad de una empresa se considera como la relación entre beneficios económicos<sup>13</sup> y activos totales. Finalmente, desde el punto de vista de del costo de oportunidad del capital se define como la relación entre la ganancia menos el interés equivalente del capital social de la empresa entre el capital social de la empresa.

De estas tres definiciones la que refleja de manera más exacta los niveles de rentabilidad asociados a las actividades productivas de las empresas es la primera. Tomando en cuenta esto, analizar la tasa de ganancia nos permite comprender cuáles son los costos reales de producción a fin de evaluar, entre otras cosas: si las tasas de reinversión son las adecuadas para mantener y expandir los mercados a satisfacer; si las tasas de impuestos son las apropiadas para mantener y alentar el crecimiento de las empresas; si la

<sup>11</sup> La única fuente que da razón del comportamiento económico de los establecimientos son los censos industriales. Las fuentes que generan datos anuales sobre el comportamiento de la industria manufacturera son la encuesta industrial anual (EIA)<sup>11</sup> y la Encuesta industrial mensual (EIM). Ambas tienen como marco de referencia analítico las clases económicas, y su nivel de agregación está ubicado a nivel de sector, subsector, rama y clase de actividad económica. Se puede afirmar que de las estadísticas nacionales, sólo los censos industriales tienen la particularidad de contener las categorías necesaria para el análisis del ciclo de rotación de capital a nivel de establecimientos, a saber: registran los montos desembolsados anualmente en capital constante circulante (materias primas y auxiliares), siendo su única limitante que no consideran qué tanto de estos insumos fueron comprados en periodos anteriores al año en que se registraron – Y da información necesaria para calcular el número de horas hombre trabajadas-. Asimismo, presentan datos sobre los acervos de capital por tipo de bien permitiendo con ello calcular, a partir de sus propios datos y sin necesidad de información de otras fuentes estadísticas, el crecimiento de sus acervos y de su desgaste por el uso (depreciación) en términos monetarios, mediante el método de inventarios perpetuos. Este método se basa en la estimación de los flujos de inversión utilizando diversos patrones de depreciación, se usa en lugar de la medición directa de los acervos de capital dado que ésta raramente proporciona una base estadísticamente comprensible. El comportamiento estadístico de las series calculadas es que en ciertos momentos presentan saltos importantes derivados fundamentalmente de fenómenos monetarios, los cuales fueron suavizados aplicando tasas de paridad cambiaria peso-dólar. El expresar las variables a sus precios corrientes en dólares nos ha permitido normalizar las series. Esta unidad monetaria nominal reduce el efecto de la inflación y permite ver el comportamiento de los precios considerando un escenario de precios relativos contingentemente estables. Lo anterior permite subsanar la falta de series de índices de precios adecuadas para estimar datos que reflejen el comportamiento físico (a precios constantes) para el conjunto de variables contenidas en la información censal. Asimismo se procedió a analizar si la serie estimada con información censal de Formación Bruta de Capital (FBK) por destino era consistente en cuanto a sus tendencias con las estimaciones de FBCF por destino estimadas por el Banxico para la industria manufacturera (Banxico (1997)). El resultado comprueba que presentan la misma tendencia aunque en términos de valor la serie estimada está por arriba de la serie de Banxico, lo cual es esperado pues esta serie sólo considera a las grandes empresas.

<sup>12</sup> Al nivel de información censal este indicador quedaría de la siguiente forma:

$$G = \frac{\text{Ganancia (VBP - Costo de ventas)}}{\text{Costo de Ventas(Ccc + Dep + Cv) + Acervos Netos}}$$

<sup>13</sup> Beneficios económicos se definen como las renta obtenidas incluidas las derivadas de instrumentos financieros, , las obtenidas por servicios y productos producidos y la proveniente del arrendamiento de determinado tipo de bienes.

productividad del trabajo vinculada a un nivel determinado de capacidad instalada ha llegado al máximo y de ser el caso, que tipo de inversiones en capital fijo se requeriría para expandir la productividad del trabajo y la capacidad de las empresas en su conjunto; y a nivel de tamaño de empresas destinar, a partir de su rotación de capital, su capital productivo a actividades de especulación.

La estructura industrial que el país actualmente tiene es resultado de un patrón dual de crecimiento industrial caracterizado por la heterogeneidad intrasectorial de la industria, en la que predomina una estructura de mercado oligopólica, dominada por grandes establecimientos, y una inmensa mayoría de industrias con micro, pequeñas y medianas empresas. En condiciones de estancamiento económico, la existencia de esta estructura industrial propicia un crecimiento diferenciado al interior del sector industrial, en donde un grupo de ramas exhiben signos positivos de crecimiento, productividad y exportaciones, así como de un grupo de ramas industriales que se encuentran en contracción. Los diferenciales de crecimiento de los diversos capitales que componen la industria manufacturera provocan que el comportamiento de la productividad de la fuerza de trabajo, en el ámbito agregado, sea explicado únicamente por las grandes empresas que al estar integradas al mercado externo muestran crecimientos significativos, frente a una contracción del mercado interno que no puede ser contrarrestada por los industriales de empresas de menor tamaño.

La caracterización antes mencionada es resultado de los patrones de competencia que dieron origen a este entorno de desarrollo industrial. En tal sentido podemos afirmar que la reproducción de las empresas implica que estas trabajan a una escala condicionada por la tendencia a realizar la mayor cantidad posible de ganancia y a suministrar con el capital existente la mayor cantidad posible de mercancías, es decir, la reproducción del capital se sustenta en la expansión continua de los mercados y actualmente en la capacidad de las empresas para entrar a los circuitos de especulación financiera a fin de incrementar el valor de sus paquetes accionarios.

A nivel del conjunto de las empresas del sector manufacturero entre 1982 y 1992 se detiene la caída en la tasa de ganancia y se estabiliza, posteriormente (1993 – 1998) se presenta una clara tendencia creciente interrumpida entre 1998 y 2002 para posteriormente volver a crecer. Comparando la tasa de ganancia agregada con el comportamiento de la tasa de ganancia de la gran empresa observamos que esta no presentó una tendencia decreciente entre 1970 y 1982 sino que mantiene su tasa de ganancia, y que a partir de 1992 y hasta el 2008, año del último censo industrial, mostró una tasa de ganancia creciente y muy superior a la tasa agregada (Gráfica 1). La capacidad de las grandes empresas para transferir el incremento de costos hacia sus productos finales cuando existía una mayor dependencia de las cadenas productivas nacionales y, cuando las cadenas productivas se desarticulaban, acentuaron la importación de bienes intermedios y de capital con el fin de establecer eslabonamientos productivos altamente eficientes y competitivos. Con ello aumentaron su participación en el mercado nacional y sostuvieron su producto en el mercado internacional. En este sentido, se puede afirmar que las empresas ligadas al mercado exterior, grandes empresas, desarrollaron procesos de cambio tecnológico incrementales (cambios que se orientan a adaptar sus escalas de producción

en función de diferenciación de productos); mientras que la mayoría de las empresas no integradas al sector externo se abocaron a depreciar en forma intensiva sus activos fijos y con ello aprovechar la reducción de los niveles salariales impuesta por parte del Estado y el gran capital. (Gráfica 2). Algunos factores en los que se sustentó ese patrón de competencia están asociados a que:

a) El Estado transfirió actividades de sectores rentables que mantenía bajo su control hacia las grandes empresas industriales.

b) Se resarcieron las condiciones de rentabilidad de los capitalistas mediante dos mecanismos: por una parte, el abaratamiento del capital constante circulante gracias a la apertura indiscriminada de la economía nacional, lo que propició la eliminación de capitales ineficientes y provocó la desarticulación de las cadenas productivas nacionales y, por otra, reduciendo el valor de la fuerza de trabajo por debajo incluso del nivel de subsistencia.

c) Las condiciones excepcionales para lograr importantes incrementos de la ganancia fueron aprovechadas fundamentalmente por las empresas ligadas al mercado exterior, independientemente del nivel de actividad de la economía nacional. La segmentación de sus mercados y la especialización alcanzada en sus procesos de producción, comercialización y financiamiento les permitió independizarse de cadenas productivas nacionales que presentaban niveles de eficiencia inferiores a los existentes en el mercado internacional. Al mismo tiempo, lograron elevar su competitividad al disminuir sus costos salariales sin tener que realizar inversiones cuantiosas en maquinaria y equipo de producción, e incluso aprovecharon segmentos dinámicos del mercado nacional que se explican por la alta concentración del ingreso. Para el resto de las empresas, las que lograron sobrevivir a la competencia frontal derivada de la apertura comercial indiscriminada y a la falta de apoyos financieros que indujeran la incorporación masiva de bienes de capital, la competitividad se sustentó en procesos de sobre explotación de la fuerza de trabajo.

d) La menor participación de los salarios en el costo de producción liberó capital dinerario permitiendo con ello financiar la recapitalización de las empresas de menor tamaño, y a las tesorerías de las grandes empresas les dio una gran liquidez para operar en los circuitos financieros especulativos. A nivel agregado se observa que las empresas del sector manufacturero no se recapitalizaron sino que prefirieron incrementar la depreciación de sus acervos brutos. Este comportamiento se caracteriza por un crecimiento muy lento de la formación bruta de capital fijo incluso por debajo de la depreciación acumulada sobre todo durante los periodos de crisis y reestructuración económica (1986-1991 y 2003-2007).<sup>14</sup>

<sup>14</sup> La ecuación que nos permite evaluar el comportamiento de los acervos netos fue la siguiente.

$$AN_0 = AN_0$$

$$AN_1 = AN_0 + FBK_1 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-1} AN_0 \right]$$

$$AN_2 = AN_0 + FBK_1 + FBK_2 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-2} AN_0 + \alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_1 \right]$$

$$AN_3 = AN_0 + FBK_1 + FBK_2 + FBK_3 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-3} AN_0 + \alpha(1-\alpha)^{i-2} FBK_1 + \alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_2 \right]$$

$$AN_n = AN_0 + FBK_1 + FBK_2 + FBK_3 + \dots + FBK_n - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-n} AN_0 + \alpha(1-\alpha)^{i-n-1} FBK_1 + \alpha(1-\alpha)^{i-n-2} FBK_2 + \dots + \alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_{n-1} \right]$$

Dónde: AN0 = Acervos netos año 0.

FBK<sub>i</sub> = Formación Bruta de capital año i.

$\alpha(1-\alpha)^{i-1}$  = Patrón de depreciación geométrico.

La serie original fue calculada en pesos corrientes, para observar la tendencia se calculó esta misma serie en dólares corrientes aplicando el tipo de cambio peso por dólar correspondiente para cada año publicados por el Banco de México.

Las tasas de depreciación nos indica la probabilidad de que el equipo, y las instalaciones al ser revisado en el momento *t* (tiempo decreciente) pierda su valor de uso durante el periodo de tiempo considerado. La tasa de depreciación geométrica fue adoptada por la BEA (Bureau of Economic Analysis) en la medida en que los patrones de depreciación lineal utilizados hasta antes de 1997 no coincidían con las tasas de reemplazo. El modelo utilizado es el siguiente:

$$AN_0 = AN_0$$

$$AN_1 = \frac{AN_0 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-1} AN_0 \right]}{IP_1} + FBK_1$$

$$AN_2 = \frac{AN_0 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-2} AN_0 \right]}{IP_2} + \frac{FBK_1 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_1 \right]}{IP_2} + FBK_2$$

$$AN_3 = \frac{AN_0 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-3} AN_0 \right]}{IP_3} + \frac{FBK_1 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-2} FBK_1 \right]}{IP_3} + \frac{FBK_2 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_2 \right]}{IP_3} + FBK_3$$

$$AN_n = \frac{AN_0 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-n} AN_0 \right]}{IP_n} + \frac{FBK_1 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-n-1} FBK_1 \right]}{IP_n} + \frac{FBK_2 - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-n-2} FBK_2 \right]}{IP_n} + \dots + \frac{FBK_{n-1} - \left[ \alpha(1-\alpha)^{i-1} FBK_{n-1} \right]}{IP_n} + FBK_n$$

Fuente: Elaboración Propia

Dónde: IP<sub>i</sub> = índice de precios

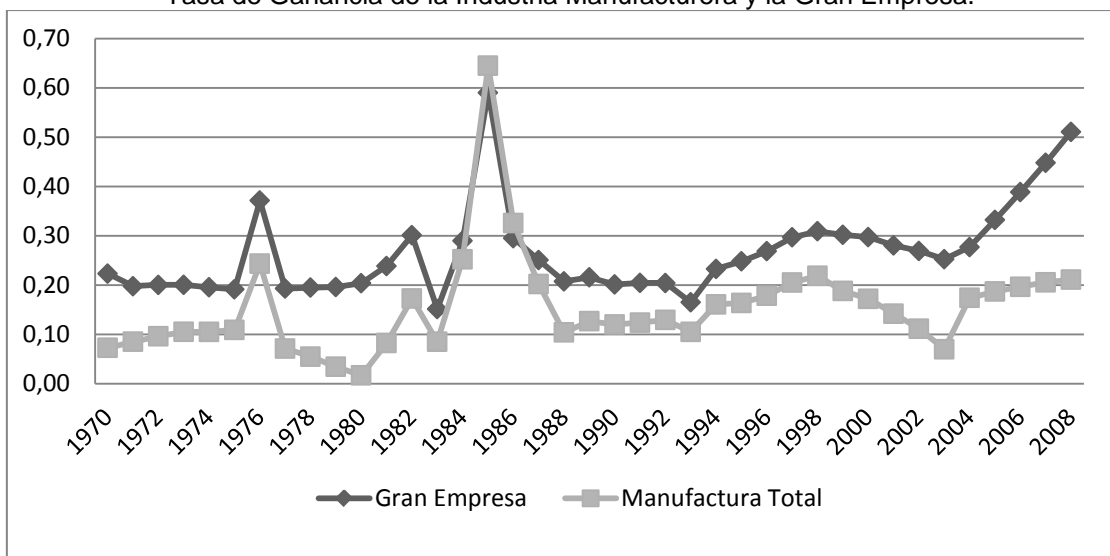
I = al factor de descuento o tasa de interés.

Los Acervos que se obtuvieron a precios históricos se les aplicaron cadenas de índices de precios. Estas cadenas se calcularon a partir de las series de acervos y formación bruta de capital del Banco de México. Originalmente el Banco de México publico índices de precios para acervos hasta 1979. La Dirección General de Precios de Banxico nos proporcionó la serie de Acervos y Formación Bruta de Capital a precios corrientes y precios constantes con ambas series calculamos los índices de precios implícitos hasta 1994. Para verificar que los índices precios implícitos calculados correspondían a los índices de precios publicados por el Banxico por tipo de acervos hasta 1979, se compararon ambas series y se obtuvo una correspondencia absoluta, salvo pequeñas variaciones en Mobiliario y Equipo.



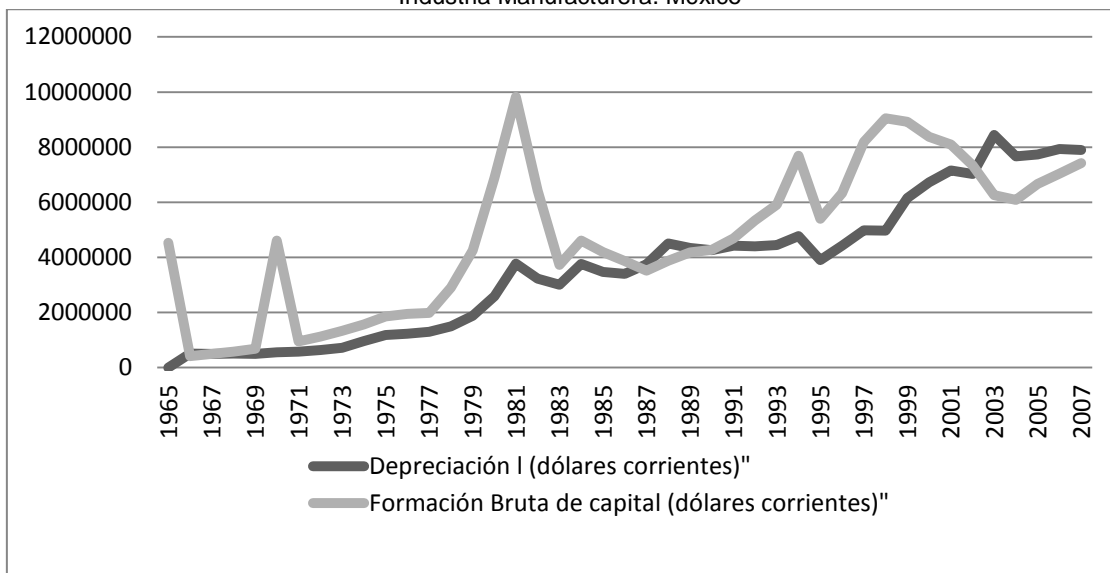
Por lo expresando en c) y d) se tiene que la capacidad de inducir el crecimiento social de la productividad de la fuerza de trabajo se canceló al desarticularse las cadenas productivas orientadas hacia el mercado nacional, dificultando con ello que se propiciaran efectos multiplicadores en la productividad de la fuerza de trabajo hacia las ramas que potencialmente pueden ser integradas.

Gráfica 1  
Tasa de Ganancia de la Industria Manufacturera y la Gran Empresa.



Fuente: elaboración propia en base a Censos Económicos.

Gráfica 2  
Formación Bruta de Capital y Depreciación  
Industria Manufacturera. México



Fuente: elaboración propia en base a Censos Económicos.

Como se observa las empresas productivas alcanzaron altos niveles de rentabilidad, condición indispensable para acumular dinero -capital dinerario-, que les ha permitido integrarse a los circuitos financieros internacionales y desarrollar estrategias de gestión orientadas a concentrar y centralizar

capitales. En contraste las micro, pequeñas y medianas empresas al estar sujetas al comportamiento de los mercados locales están impedidas de mantener tasas de crecimiento estables y con ello sin posibilidades de engancharse a la especulación financiera pues sus escalas de producción y sus flujos de efectivo son limitados y volátiles dado que su espacio de reproducción, el mercado nacional, está prácticamente estancado desde hace más de 25 años. .

### **3.- Financiamiento e inversión en tres grandes corporativos mexicanos: América Móvil, Bimbo y Comercial Mexicana.**

La vinculación de las grandes empresas mexicanas a los circuitos financieros, y la utilización de estos, para acrecentar su ganancia empresarial a través de la transferencia de los riesgos de inversión utilizando, para tal fin, esquemas de ingeniería financiera<sup>15</sup> se expresan en sus inversiones apalancadas en activos físicos y financieros. Para mostrar esta relación se estudiaron los casos de Bimbo, América Móvil y Comercial Mexicana. En el transcurso de la década pasada estas tres empresas desarrollaron estrategias de inversión mediante compras apalancadas que les permitieran tomar el control de empresas relacionadas con sus líneas de negocios pero también con la intención de obtener ganancias especulativas en los mercados de capitales por la variación de los precios de los valores asociados a esas inversiones.<sup>16</sup>

La evolución de cualquier empresa de gran tamaño está determinada por un conjunto de variables tanto de su entorno, que incluyen desde la evolución de la economía, el acceso a liquidez en los mercados financieros, las oportunidades de inversión y las características asociadas a la dinámica del mercado en que se opera tanto en términos tecnológicos como comerciales. Pero también están las variables internas como su planeación estratégica, sus estrategias de expansión y financiamiento y sus políticas de inversión. Las cuales dependen de las variaciones del precio de sus insumos y servicios que requieren para su operación cotidiana, del valor de sus acervos productivos y su capacidad productiva, de su tasa de depreciación y de sus planes de expansión o contracción de los mercados (nacionales o internacionales) hacia donde dirigen fundamentalmente sus actividades de producción de bienes y/o servicios.

Unas y otra se retroalimentan en el transcurso del ciclo económico porque expansión económica y mercados dinámicos pueden inducir la realización de nuevas inversiones en la búsqueda de maximizar la rentabilidad y el valor de la empresa, mientras en el ámbito interno se estarán decidiendo políticas de expansión, estrategias comerciales seguir, el tipo de inversiones se que harán y cuáles serán los métodos más adecuados de su financiamiento y el fondeo. En la etapa de crisis o en la fase recesiva las expectativas de menores ganancias y de escaso acceso a liquidez en los mercados financieros conducirán a la dinámica inversa.

Lo anterior puede observarse al analizar el comportamiento de la inversión y el financiamiento en grandes corporativos mexicanos en el período

<sup>15</sup> Fundamentalmente instrumentos financieros derivados.

<sup>16</sup> Aunque también realizaron inversiones en instrumentos financieros derivados usados inicialmente con fines de cobertura y posteriormente para obtener ganancias especulativas.

comprendido de 2000-2012. Los tres casos estudiados –América Móvil, Bimbo y Comercial Mexicana<sup>17</sup>- enfrentaron escenarios particulares derivados de la evolución de la economía nacional e internacional, de sus estrategias de expansión particulares, de sus flujos de efectivo, y del comportamiento de los mercados financieros (Cuadro 1).

Cuadro 1

| Empresa   | Variables externas  | Variables internas (estrategia de crecimiento)   |
|---|---|--|
| América Móvil (Telecomunicaciones, telefonía móvil en mercados con grandes escalas de operaciones). | Expansión del mercado de las telecomunicaciones después de la crisis DOT COM (2001). Paridad cambiaria, liquidez en mercados financieros y comportamiento de las tasas de interés y la inflación.   | Inversiones y expansión internacional basadas en: adquisiciones e inversiones en infraestructura, tecnología y desarrollo de nuevos productos. Grandes requerimientos de capital.            |
| Bimbo (Productos de panificación, botanas y confitería).  | Industria alimentaria relativamente estable. Insumos cotizados a nivel internacional y precios susceptibles a los cambios en los precios externos. Paridad cambiaria, liquidez en mercados financieros y comportamiento de las tasas de interés y la inflación. | Inversiones y expansión internacional basadas en: el control del mercado interno y adquisiciones a nivel internacional. Inversiones apalancadas.   |
| Comercial Mexicana (Ventas al menudeo).   | Comportamiento del mercado interno, el consumo y la situación económica del país. Paridad cambiaria, liquidez en mercados financieros y comportamiento de las tasas de interés y la inflación.  | Estrategia de expansión en el mercado nacional basada en: expectativas de modernización y crecimiento del sector de ventas al menudeo. Apertura de nuevas tiendas e inversiones con crédito. |

Fuente: Elaboración propia con datos de los Informes Financieros Anuales de América Móvil, Bimbo y Comercial Mexicana (2001-2012).

<sup>17</sup> Tres de las 114 empresas que actualmente cotizan en la BMV.

En el caso de América Móvil al principio de la década pasada sus requerimientos de capital destinados a inversiones para la adquisición de equipo y tecnología,<sup>18</sup> recayeron en el flujo de caja de la empresa que pasó de 2 671 millones de pesos en 2001 a 45 487 millones en 2012, en el crédito comercial y diversos financiamientos, en tanto que la adquisición de activos fijos se realizó con la colocación de deuda de largo plazo en los mercados nacionales e internacionales, la emisión de certificados bursátiles, la obtención de créditos sindicados y otros préstamos en moneda extranjera preferentemente dólares (casi el 50% de su endeudamiento estaba denominado en esa moneda). Aunque en el contexto de la crisis de 2007-2009 la empresa tuvo pérdidas cambiarias sobre su deuda neta y sus cuentas por pagar en moneda extranjera tanto en su parte mexicana como en relación a las operaciones con diferentes monedas frente al dólar con que operaran sus subsidiarias en el mundo, después de refinanciar sus deudas y con la generación de efectivo de sus subsidiarias pudo amortizar con holgura los diferentes compromisos de pagos a capital e intereses de sus adeudos de corto plazo. Esto le permitió que el indicador de duda a corto plazo sobre el EBITDA cayera del 54.7% al principio de la década pasada al 8.6% en 2012

Otro caso con características particulares en cuanto a financiamiento e inversiones es el de la empresa Bimbo que se ubica en el segmento de consumo popular y masivo de productos de panadería y otros productos alimenticios que, aunque estable presenta variaciones estacionales. Las ventas y por lo tanto los ingresos de esta empresa pueden resultar afectados por cambios en el poder adquisitivo de los consumidores asociados al comportamiento del mercado interno y el empleo, por la evolución de los precios internacionales de sus principales materias primas (trigo, aceite de soya, maíz y gas natural) y por las condiciones de funcionamiento de los mercados financieros (tipos de cambio, tasas de interés).<sup>19</sup>

En el periodo de estudio esta empresa realizó importantes adquisiciones de activos que le permitieron expandirse de forma importante (Estados Unidos, América Latina, Europa e incluso posee activos en China). En la mezcla entre fondos internos y externos para financiar sus inversiones, la empresa complementó sus recursos internos, su generación de efectivo, con endeudamiento (mercado bancario y mercados locales de capital y deuda), de tal manera que a una mayor disposición de efectivo le correspondió un menor endeudamiento de corto plazo y viceversa. Es de resaltar que el endeudamiento de largo plazo fue el de mayor carga para esta empresa, mismo que por sus propias características, le permitió distribuir los vencimientos de su deuda y reducir los riesgos relativos a fluctuaciones cambiarias y de tasas de interés.

Hacia la primera mitad de la década pasada sus posiciones en activos se financiaron mediante una deuda compuesta de certificados bursátiles, créditos sindicados, líneas de crédito revolventes y créditos adquiridos directamente por sus subsidiarias para atender necesidades de capital de trabajo. En 2006 su deuda de corto plazo ascendía a 3 248 millones de pesos y

<sup>18</sup> El otro rubro, además del financiero, que es fundamental en el financiamiento de cualquier empresa es el de proveedores, que en el caso de América Móvil son quienes le proporcionan equipo, tecnología y servicios sin los cuales no podría operar adecuadamente.

<sup>19</sup> La inflación simplemente, dado que no hay control de precios en el país, simplemente se incorpora al precio de sus productos.

la de largo plazo a 5 471 millones.<sup>20</sup> Recursos que se complementaron con un creciente flujo de efectivo generado por las operaciones de la empresa y que ese mismo año llegaron a 6 031 millones de pesos. Como resultado el indicador deuda a corto plazo sobre EBITDA se redujo de 53.0% en 2006 a 21.2% en 2012

El último caso de este análisis es el de Comercial Mexicana, empresa dedicada al comercio minorista en formatos de supermercados, tiendas de descuento e hipermercados.<sup>21</sup> Por el tipo de segmento de mercado en el que se ubica la empresa y sus subsidiarias, sus operaciones están influidas de manera directa por la evolución de la economía, de tal modo que los períodos de contracción económica necesariamente se reflejan en sus resultados y sus flujos de efectivo. Los cuales también son afectados por condiciones financieras adversas (devaluaciones, incrementos de las tasas de interés, baja en el precio de las acciones) que pueden deteriorar la calidad de sus activos e incrementar el valor de sus obligaciones.

En el período de análisis las inversiones de la empresa y su expansión se basaron en un creciente endeudamiento. Sin contar a los proveedores, que son la principal fuente de crédito comercial, hasta 2006 su endeudamiento neto creció en términos nominales en 481%, con un mayor peso en el largo plazo, por los montos contratados, pero con crecimiento acelerado del endeudamiento de corto plazo, que en sólo dos años, 2005 y 2006 creció en 201%. Frente a ello el endeudamiento de largo plazo se incrementó sólo en 33%. Hasta ese momento sus fuentes de financiamiento provenían de créditos bancarios, obligaciones quirografarias y bonos de largo plazo.

En 2007 la empresa realizó inversiones por 4 200 millones de pesos para aumentar su participación el mercado, cantidad muy por encima de sus disposiciones de efectivo que ese mismo año fueron de 1 891 millones. En el curso de la crisis de financiera se produjeron importantes fenómenos que impactaron negativamente el funcionamiento de esta empresa. Por una parte, la subida en las tasas de interés y la acelerada depreciación del peso afectaron sus posiciones en instrumentos financieros derivados y le reportaron una pérdida de 1 080 millones de dólares.<sup>22</sup> Por otra, la caída en la actividad económica de nuestro principal social comercial influyó negativamente en la dinámica económica interna de tal manera que en términos reales el PIB pasó de 3.3% en 2007 a 1.5% en 2008 para caer a - 6.1% en 2009.

En ese contexto, su deuda se disparó no sólo por el incremento de los fondos externos en su endeudamiento, y su mayor costo, sino por las pérdidas que tuvo que afrontar como resultado de su especulación con instrumentos financieros derivados. Esto se tradujo en obligaciones de corto plazo que en 2008 y 2009 contabilizaron 12 099.8 millones de pesos y 11 897.5 millones respectivamente, y que no pudieron ser compensadas con la generación de efectivo del negocio que esos dos años alcanzó 6 189.6 millones de pesos, sólo el 34% de total del endeudamiento de corto plazo en esos momentos (Gráfica 3).

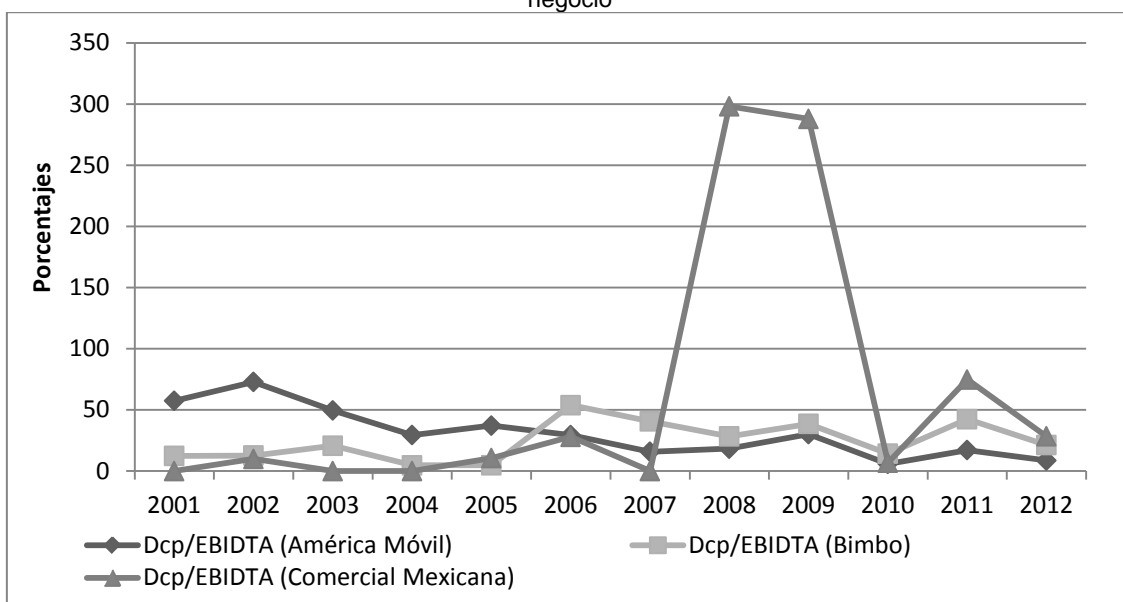
Gráfica 3

<sup>20</sup> Bimbo tenía en 1996 un crédito por 140 millones de dólares con la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) que tenía vencimientos hacia la primera mitad del decenio pasado.

<sup>21</sup> También tiene participación en el sector de restaurantes.

<sup>22</sup> Para no llamarles operaciones especulativas, la empresa adquirió contratos con derivados – de cobertura de pesos y euros contra el dólar- *con fines de negociación*, es decir se adquirirían para obtener ganancias en los mercados cambiarios.

Capacidad de pago del endeudamiento a corto plazo en relación con la generación de ingresos del negocio

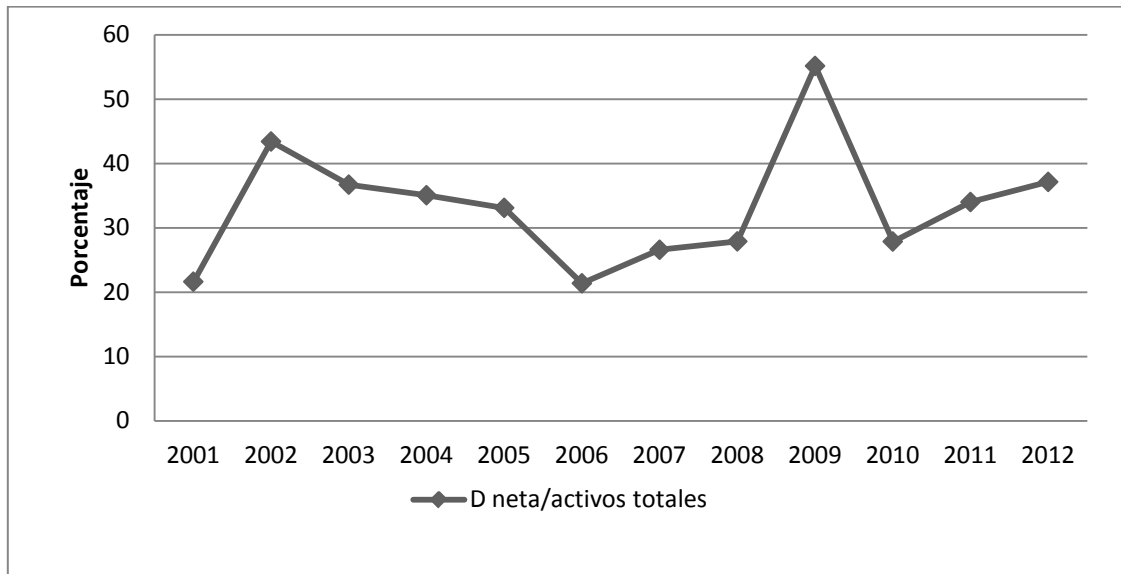


Fuente: elaboración propia con base en los Informes Financieros de América Móvil, Bimbo y Controladora Comercial Mexicana.

Su capacidad para generar flujos de efectivo y las expectativas sobre su rentabilidad, que le permitieron incrementar sus inversiones para expandir sus posiciones en activos fijos en Europa, Estados Unidos, América Latina y el Caribe, también se reflejaron en el comportamiento del precio de sus acciones, las cuales, después de un leve retroceso entre 2007 y 2008 como resultado de la contracción en los mercados financieros internacionales, pasaron de los 10.61 pesos por acción en 2008 a 14.96 pesos en 2012. Además, su posición como un importante competidor en mercado nacional y extranjero de las telecomunicaciones, que es muy dinámico, le permitió seguir accediendo, sin comprometer la viabilidad de la empresa, la liquidez de los mercados financieros internacionales. Esto fue posible porque después de la crisis su administración de riesgos y su endeudamiento –incluida su exposición a movimientos de las tasas de interés y fluctuaciones cambiarias con instrumentos financieros derivados (cross currency swaps)<sup>23</sup>- se orientaron a atenuar cualquier problema financiero que pudiera afectar sus operaciones. Por ello es que si bien es cierto sus inversiones en activos fijos se siguieron realizando con un endeudamiento creciente, después de la reestructuración de sus obligaciones sus fuentes de financiamiento externo se concentraban en opciones más seguras con créditos para exportación y préstamos bancarios, certificados bursátiles en pesos mexicanos y un endeudamiento con bonos de largo plazo en euros, libras, yenes y francos suizos, en pesos colombianos, y reales brasileños que en total equivalían al 96% de su deuda total (Gráfica 2).

Grafica 3.  
Participación de la deuda en la adquisición de activos de América Móvil

<sup>23</sup> Swaps de dólares a pesos, de pesos a dólares, de euros por pesos, de euros por dólares, de yenes por pesos, de yenes por pesos, de francos suizos por euros, swaps de tasas de interés mexicanas para sustituir obligaciones de pago de intereses a tasas variables por obligaciones con pago de intereses a tasas fijas.



Fuente: Elaboración Propia con datos de los Informes Financieros de América Móvil. 2001-2012

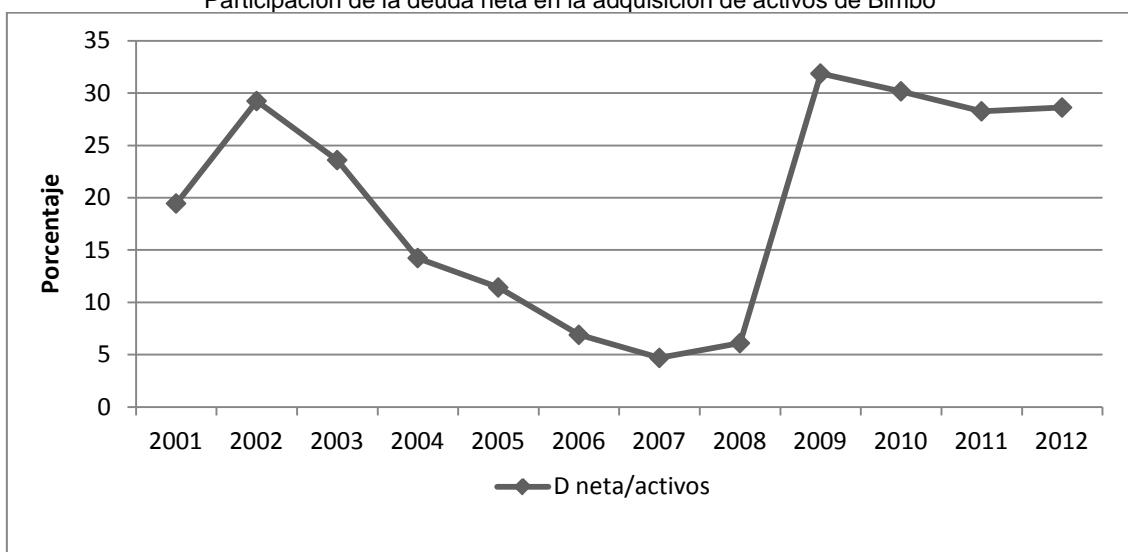
Es decir, ante la incertidumbre generada en los mercados financieros la empresa cambió de las fuentes de financiamiento de corto plazo más riesgosas por financiamiento de largo plazo con el cual asegurar liquidez a un costo promedio ponderado del 5%, inferior al 7.95% de 2006 y al 7.18% de 2007. La estrategia de la empresa fue hacer que sus obligaciones financieras se ajustaran a sus activos productivos y a su liquidez a fin de garantizar que sus obligaciones, ya fueran de fuentes bancarias o de la deuda colocada en los mercados de valores, pudieran solventarse en cualquier momento dando con ello confianza a los inversionistas. La mejoría tanto de la economía nacional como la internacional a partir de 2009, hecho que contribuyó a la recuperación en los mercados financieros, sumada al gran capital de la empresa y su generación de utilidades, no sólo le permitieron maximizar el valor de sus acciones sino seguir accediendo, sin mayor problema a fuentes de financiamiento e incluso refinanciar sus pasivos en el momento más álgido de la crisis.

Los problemas que Bimbo enfrentó después de 2007 se relacionan con la inestabilidad de la crisis financiera internacional de 2007-2009, pues tuvo pérdidas con sus instrumentos derivados (interest rate swaps y cross currency swaps), pero también con el aumento de los precios internacionales de los *commodities* que requiere para su producción.<sup>24</sup> Pero dado su tamaño y el mercado en el que se ubica –de alimentos– parte de los incrementos en sus costos de producción pudo resarcirlos trasladándolos a los precios finales de sus productos. Además, con el objetivo de minimizar su riesgo de liquidez, Bimbo se concentró en reestructurar sus pasivos con lo que pudo reducir su deuda de corto plazo (de 4 656 millones en 2009 a 1573 millones en 2012, una reducción del 66%), y quedarse básicamente con un endeudamiento el

<sup>24</sup> En enero de 2006 se vendía en los mercados internacionales la tonelada métrica el trigo a 116.16 dólares y en junio de 2008 había llegado a 388.45 dólares. Algo similar ocurrió con el precio del gas natural, cuyo precio en millones de unidades térmicas británicas pasó de 6.15 dólares en enero de 2005 a 13.05 de ese mismo año. Después de lo cual se redujo para volver a tener un máximo históricos en junio de 2008 cuando se ubicó en 12.68 dólares.

largo plazo (de 32 084 millones de pesos a 41 950 millones en 2012, un aumento de 31%) que le permitió reducir sus costos de capital (Gráfica 4).

Grafica 3.  
Participación de la deuda neta en la adquisición de activos de Bimbo



Fuente: elaboración propia con datos de los Informes Financieros Anuales de Bimbo.

La recuperación en los mercados financieros hizo que las expectativas de los inversionistas mejoraran y el precio de sus acciones se recuperó a partir de 2008 para pasar de 14.58 pesos por acción a 33.47 en 2012. Ante mejores expectativas de rentabilidad esta empresa pudo seguir adquiriendo recursos de fuentes externas, en la forma créditos bancarios y colocación de deuda en los mercados bursátiles, para mantener su ritmo de expansión.

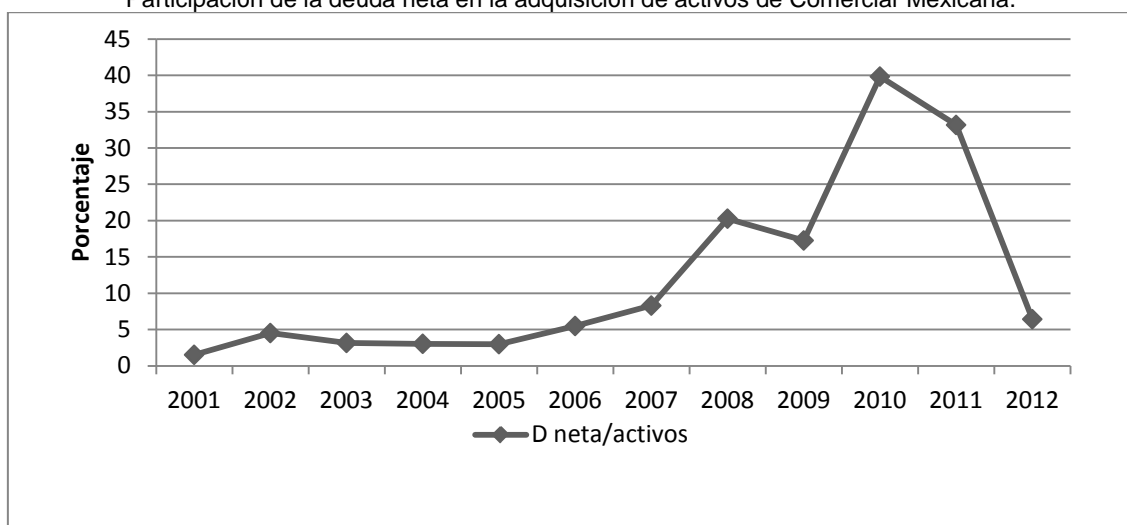
Para Comercial Mexicana el panorama fue totalmente diferente pues el deterioro de activos y su creciente apalancamiento generaron desconfianza en los mercados de capital, y entre los inversionistas, respecto de la gestión y la operación de la empresa que hicieron que el precio de sus acciones se desplomara de 27.38 pesos la acción en 2007 a 2.98 pesos en 2008. El riesgo creciente en que incurrió no le permitió cumplir con sus obligaciones bancarias ni con el pago de sus instrumentos de deuda.<sup>25</sup> La consecuencia de ello fue que las fuentes de liquidez de los mercados bancarios y de capitales se cerraron para esta empresa, lo que la obligó a iniciar diversos procesos de reestructuración de su deuda y de desinversión con el objetivo de poder hacer frente a una deuda neta que de 2 027 millones de pesos en 2007 alcanzó los 18 249 millones de pesos en 2010, la cifra más alta de todo el período de análisis y que significó un crecimiento de su deuda del 800%(Gráfica 5).

<sup>25</sup> En 2010 la empresa suscribió un convenio de concurso mercantil para poder enfrentar a sus acreedores



Gráfica 5.

Participación de la deuda neta en la adquisición de activos de Comercial Mexicana.



Fuente: Elaboración propia con datos de los Informes Financieros Anuales de Controladora Comercial Mexicana.

Al final del período analizado la reestructuración de sus obligaciones y la venta de activos<sup>26</sup> le reportaron flujos adicionales de recursos con los cuales mejoró su posición financiera hasta quedar con una deuda total de sólo 3 682 millones de pesos<sup>27</sup> de los cuales el 79% era de largo plazo y el restante 21% de corto plazo. Al volver a tener acceso a los recursos de la banca y de los mercados de capital su estructura de endeudamiento quedó integrada por instrumentos de deuda garantizada, emisión de bonos de largo plazo, instrumentos de deuda ligada a activos, un crédito sindicado -con el cual se cubriría el remanente de las deudas anteriores-, certificados bursátiles, préstamos quirografarios y diversos créditos de bancos privados, al tiempo que el precio de sus acciones se recuperó para pasar de los 2.98 por acción en 2008 a 45.28 en 2012.<sup>28</sup>

Este caso evidencia los comportamientos empresariales propios de un capitalismo financiarizado porque lo que impactó negativamente las operaciones de la empresa no es solamente que sus expectativas sobre el funcionamiento de la economía fueran erradas y, por lo tanto, la rentabilidad y el reflujo de ingresos esperados por sus operaciones no se realizaran, sino que al quebranto resultante de sus inversiones especulativas, traducido en un crecimiento insostenible de riesgo del prestatario, dio por resultado condiciones de acceso a la liquidez más duras y la desvalorización del precio de sus acciones. Problemas que en conjunto pueden terminar comprometiendo la operación como negocio en marcha de cualquier empresa.

### Conclusiones.

En el capitalismo financiarizado la función del crédito como adelanto de capital que sirve de soporte a la inversión productiva fue desdibujándose hasta

<sup>26</sup> En 2012 la empresa vendió el 100% de participación accionaria en su subsidiaria Costo de México en 10650 millones de pesos que fueron utilizados para reducir la deuda neta de la empresa.

<sup>27</sup> Cantidad menor a una vez el flujo de efectivo generado por la empresa en ese año.

<sup>28</sup> A principio de 2014 se anunció en la prensa nacional que el grupo empresarial con el control de Comercial Mexicana estaba estudiando la posibilidad de vender la empresa.

convertirse, por intermedio de los mercados de capitales y las innovaciones financieras, en un apalancamiento dirigido a la adquisición de acciones y valores de otras empresas a fin de poder usarlas como activos líquidos listos para negociarse y respaldar obligaciones de largo plazo vinculadas a sus inversiones en activos fijos. Pero esta tendencia, una de las más importantes de la acumulación capitalista contemporánea, no brinda opciones de ganancias para todos los tipos de empresas y establecimientos industriales pues únicamente los corporativos de mayor tamaño, que tienen en los mercados externos sus principales esferas de reproducción, son los que han podido articularse a las dinámicas especulativas contemporáneas. En el contexto del capitalismo financiarizado en México, se han producido dos fenómenos: por una parte, la contracción del mercado interno y, por otra, la colocación de las ganancias productivas en activos financieros. Las grandes empresas lejos de acelerar la incorporación de capital constante fijo y propiciar modificaciones sustanciales en la productividad del trabajo, generaron procesos de sobreexplotación de la fuerza de trabajo y crearon las bases para una gestión empresarial orientada a la realización de inversiones apalancadas en activos físicos y financieros. El comportamiento en la relación depreciación-formación bruta de capital caracterizado por un crecimiento similar de la depreciación y la formación bruta sobre todo durante los periodos de crisis y reestructuración económica, dan sustento para afirmar lo anterior.

De ahí que las empresas analizadas recurrieron a fondos externos para financiar capital de trabajo y activos fijos, incluso utilizaron sus tesorerías para adquirir instrumentos financieros que primero eran de cobertura y después se utilizaron para especular. Al final, las estrategias de financiamiento seguidas en cada una tuvieron efectos diferenciados en sus hojas de balance a partir de la generación de flujos de efectivo continuos que respaldaban su endeudamiento gracias a los altos márgenes de ganancia, y que frente al alza en los mercados de capitales de la primera mitad de la década pasada les permitieron allegarse de liquidez adicional.

Sin embargo, una vez que la crisis financiera se instaló y la liquidez en los mercados bancarios y de capitales se redujo drásticamente, los efectos del endeudamiento impactaron de manera particular a cada una. Caber señalar que en el caso de Bimbo a pesar de la contracción de mercado interno y la depreciación del tipo de cambio pudo trasladar parte de sus costos financieros al precio final de sus productos. Conforme se fue incrementando su generación de efectivo, en el momento de la reestructuración de sus pasivos y frente a la recuperación de los mercados financieros, pudo volver a acceder a liquidez y mantener sus planes de expansión. Caso contrario fue el de la Comercial Mexicana, que no es el actor dominante en el mercado de ventas al comercio minorista, y que dado que sus flujos de efectivo fueron marginales en comparación con sus compromisos en pesos y sus pérdidas en dólares enfrentó una crisis de liquidez que casi la lleva a la quiebra. En el caso de América Móvil, empresa ubicada en un mercado muy dinámico, que obtiene una alta rentabilidad y ganancia por su dominancia en el mercado, y con una gran generación de flujos de efectivo, derivada de sus altos márgenes de ganancia, pudo enfrentar sus compromisos financieros sin mayores problemas para la operación de la empresa. Estos tres casos muestran la forma de operar y las nuevas estrategias de obtención de ganancias empresariales en el capitalismo financiarizado.

## Bibliografía

América Móvil. Informes Financieros Anuales 2000-2012

Bellamy J. y F. Magdoff (2009). *La gran crisis financiera. Causas y Consecuencias*. FCE.

\_\_\_\_\_ and H. Holleman (2010) *The Financial Power Elite*, Monthly Review, Volume 62, Issue 0, Press, Nueva York: 17-19.

Bimbo. Informes Anuales 200-2012.

Carvalho, F. (1997), "Financial Innovation and the postkeynesian approach to the "process of capital formation", *Journal of Post Keynesian Economics* 19(3): 461-87.

Controladora Comercial Mexicana. Informes Anuales 2000-2012

Duménil, G. and D. Lévy (2011), "*The Crisis of Neoliberalism*." Cambridge: Harvard University Press. Fama, E. (1965). "The Behavior of Stock Market Prices", *Journal of Business*.: 34-105.

Freeman A.(2013). "The profit rate in the presence of financial markets: a necessary correction." *Journal of Australian Political Economy* No 70

Fry, M. (1990), *Dinero, interés y banca en el desarrollo económico*. México, Cemla.

Giraldo, C. (2005), "Financiarización: nuevo orden social y político". En *Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social*. Bogotá. Centro de Investigaciones para el Desarrollo Facultad de Ciencias Económicas. Colección Estudios sobre protección social. Tomo 1.

Greenwald, et. al. (1984). "Informational imperfections in the Capital Market and Macroeconomic Fluctuations", *The American Economic Review Papers and Proceedings*. 74(2): 194-99.

Hilferding, R. (1971). *El capital financiero*, La Habana, Instituto Cubano del Libro.

INEGI. (1975, 1980, 1988, 1990, 1992, 1995, 1998, 2005, 2009). Censos Industriales.

Kalecki, M. (1937), "Principle of increasing risk", *Economica*, vol. 4.

\_\_\_\_\_. (1982). *Ensayos Escogidos sobre Dinámica de la Economía Capitalista*. México, FCE.

Keynes, J.M. (1937), "Alternative Theories of the Rate of Interest". *Economic Journal*, (Jun): 241-252

Lapavistas, C. (2010), "Financialisation and capitalist accumulation: structural accounts of the crisis of 2007-2009". School of Oriental and African Studies, University of London. Research on Money and Finance Discussion Paper No. 16.

\_\_\_\_\_. (2009), “*Financialised Capitalism: Crisis and Financial Expropriation*”, *Historical Materialism*, 17.2: 114-148

Lazonick, W. (2010), “The Fragility of the US Economy: The Financialized Corporation and the Disappearing Middle Class,” in Dan Breznitz, and John Zysman, eds., *National Adjustments to a Changing Global Economy*, forthcoming.

\_\_\_\_\_. (2011). “The Innovative Enterprise and the Developmental State: Toward an Economics of “Organizational Success” “Paper prepared for: Institute for New Economic Thinking Annual 2011 conference Crisis and Renewal: International Political Economy at the Crossroads

Marx, K. (1980). *El Capital. Crítica de la Economía Política*. El proceso global de la producción capitalista (Libro Tercero. vol. 7), México, Siglo XXI,

Magdoff, H. and P.M. Sweezy. (1987), *Stagnation and the Financial Explosion*, Monthly Review, Press, Nueva York.

Minsky, H. (1987), *Las Razones de Keynes*. México, FCE.

\_\_\_\_\_. (1986), *Stabilizing and Unstable Economy*. New Haven, C: Yale University Press.

Parguez, A. L.P Rochon and M. Seccareccia (2012). *Contemporary Capitalism: Finance, Transformation, and Prospects—Essays in Honour of Alain Parquez, Louis-Philippe Rochon and Mario Seccareccia*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Passarella, M (2012), Financialisation and the Money Circuit: Macro Accounting Heterodox Approach. STOREP Version. Disponible en Internet desde [http://www.boeckler.de/pdf/v\\_2012\\_10\\_25\\_passarella.pdf](http://www.boeckler.de/pdf/v_2012_10_25_passarella.pdf)

Sawyer, M (2013), *Endogenous money, circuits and financialisation*. Economics Division, Leeds University Business School, UK.

Shaikh, A. (2011), “The First Great Depression of the 21st Century” in L. Panitch, G. Albo, V and Chibber, eds, *The Crisis This Time: Socialist Register 2011*, London: Merlin.

Toporovski, J. (2004). “Inflación en los mercados financieros”, en E. Correa y A. Girón (Coords), *Economía Financiera Contemporánea*. Tomo II, Miguel Ángel Porrúa, Senado de la República, UNAM, FCA, UAMI, UAZ.

\_\_\_\_\_. (2000). *The End of Finance. Capital market inflation, financial derivatives and pension fund capitalism*. Routledge Frontiers of Political Economy, London and New York.

\_\_\_\_\_ and Michell J. (2012). “The stock-flow consistent approach with active financial markets”, in: D. B. Papadimitriou and G. Zezza (Eds), *Contribution in Stock-flow Modeling. Essays in Honour of Wynne Godley* (Basingstoke and New York, Palgrave Macmillan.





# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *Significado económico de la regulación financiera en Argentina (2002-2012)*

Marisa Bordón

Universidad Complutense de Madrid

# **SIGNIFICADO ECONÓMICO DE LA REGULACIÓN FINANCIERA EN ARGENTINA (2002-2012)**

Autora: Marisa Bordón

(Doctorando Universidad Complutense de Madrid)

bordon\_marisa@hotmail.com

## **Resumen**

En la Argentina de la posconvertibilidad, el discurso oficial afirma que el cambio de políticas económicas luego de la crisis en 2001, habría imprimido un signo diferente en la dinámica económica argentina, con la pérdida de gravitación en las finanzas y una vuelta hacia la actividad productiva. El objetivo de este trabajo es realizar un análisis de los efectos de las medidas de regulación financiera en la economía argentina, en el marco de la estrategia del modelo neodesarrollista, que nos permita constatar en qué medida están orientadas al fortalecimiento del ámbito productivo. Para ello analizaremos las medidas de política económica más significativas en el ámbito financiero implementadas en el periodo 2002-2012, especialmente aquellas que parecerían desactivar la lógica de funcionamiento del modelo económico vigente en el periodo anterior. Posteriormente, veremos el alcance que cada una de estas medidas ha tenido en la economía argentina, de forma individual, para luego analizarlas globalmente, intentando desentrañar cuál ha sido el significado en su conjunto.

**Palabras clave:** Regulación financiera, finanzas, políticas económicas, deuda pública.

**Clasificación JEL:** E52, E58, E65, G18, G28.

## **1. Introducción.**

En 2002 comienza un periodo en el que la orientación de las políticas económicas parecen ser, en cierta medida, diferentes a las implementadas en el periodo anterior, en donde las medidas de corte neoliberal monopolizaron el escenario macroeconómico.

Desde el gobierno se sostiene que el modelo implementado desde 2003 (aunque algunas las medidas que le dieron origen han sido implementadas desde 2002) busca centrar el eje en la actividad productiva, alejándose del modelo centrado en el negocio especulativo de la deuda de los años 90. Las medidas de política económica que se toman en este periodo estarían en el marco de la estrategia neodesarrollista, basada fundamentalmente en dos pilares, una intervención selectiva del Estado, financiado en su mayor parte con ahorro interno, y la recuperación de la industria orientada, a diferencia del desarrollismo de los años 50, hacia la exportación como parte de una mejora en la inserción internacional. En el ámbito de las finanzas esta estrategia dice buscar la orientación del sistema financiero hacia la actividad productiva.

En este trabajo intentaremos determinar en qué medida se ha orientado la regulación financiera hacia este objetivo.

En primer lugar, expondremos las principales medidas que se toman en el periodo 2002-2012, y los resultados en cuanto al objetivo que supuestamente se persigue con ellas. Haremos esta exposición de forma cronológica, ya que consideramos que, esta exposición nos permitirá ver de forma clara si la intencionalidad de las mismas es la de afianzar un modelo productivo o una simple respuesta a los propios problemas que irá presentando el modelo macroeconómico a través de los años.

En segundo lugar, realizaremos el análisis conjunto de las medidas, para poder determinar su significado en el ámbito general de la economía.

## **2. Devaluación y política cambiaria.**

La salida de la crisis en Argentina contradujo todos los pronósticos, los primeros signo de recuperación comenzaron a mediados del 2002, y se alcanzaron resultados sorprendentes en un plazo breve de tiempo. Entre 2002 y 2007, el PIB creció de forma sostenida a una tasa promedio del 8,8 %; el desempleo cayó del escandaloso pico máximo del 23,6%, que alcanzaba tras la crisis, a un 9,5% en 2006<sup>1</sup>. Los resortes que permitieron el nuevo ciclo de crecimiento fueron el dinamismo de las exportaciones resultado, principalmente, del elevado nivel de los precios internacionales de los productos que mayoritariamente exporta Argentina (productos agropecuarios) y la restauración del consumo interno.

Una de las primeras medidas implementadas en plena crisis fue la devaluación de la moneda en enero de 2002, siendo la más importante desde entonces puesto que permitió una ruptura radical con el modelo macroeconómico (Plan de convertibilidad) que propició el colapso financiero y económico, convirtiendo al tipo de cambio en catalizador de la actividad interna.

<sup>1</sup> Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).



La medida fue tomada ante la imposibilidad de mantener la paridad 1 dólar igual a 1 peso, que requería una entrada de divisas proporcional a la emisión de la moneda nacional.

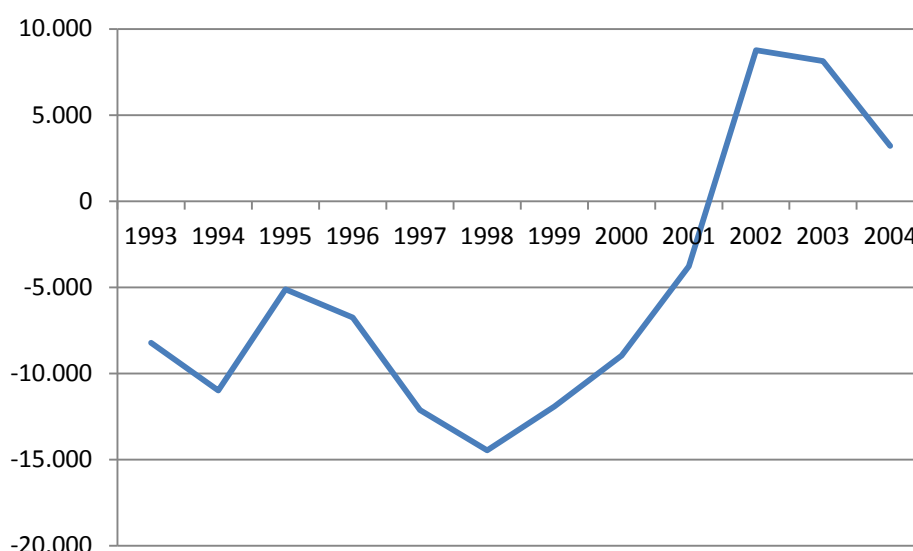
La devaluación favoreció al sector productor de bienes transables, dado el encarecimiento de los productos importados, se produjo una sustitución de importaciones que benefició al sector productivo, generando un superávit en la balanza comercial, desconocido en el periodo anterior, tal como puede verse en el gráfico 1. Esto se vio reforzado por una importante subida de los precios internacionales de los productos que exporta argentina, cuestión de vital importancia para la comprensión de lo sucedido a lo largo de toda la década.

El superávit de las cuentas externas, uno de los pilares del actual modelo (CENDA, 2010), permitió, por un lado, la mejora de las cuentas públicas, mediante las retenciones a la exportación<sup>2</sup>, y por el otro, la acumulación de reservas del Banco Central de la República Argentina (BCRA), indispensables para dar continuidad a la política monetaria y cambiaria en el futuro.

El sector privado también se benefició del tipo de cambio alto, por sus consecuencias en la caída del salario real y la recomposición de la tasa de ganancia. (Fal y Santarcángelo, 2010).

La decisión de conservar un tipo de cambio alto benefició al sector productivo y al sector exportador. Esta situación se diferenciaba del periodo anterior, en donde la moneda sobrevaluada representaba un obstáculo para la actividad industrial, comprometiendo la competitividad de los bienes transables. Además se acababa con la garantía a capitales especulativos extranjeros de cambiar cada peso invertido por 1 dólar.

**Gráfico 1. Saldo de cuenta corriente 1993 - 2004 en millones de dólares.**



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

<sup>2</sup> Esta medida se restableció con anterioridad al estallido de la crisis en 2001.

No obstante, la mejora de competitividad se ha ido deteriorando debido al incremento de la inflación, a partir de 2007, lo que ha provocado devaluaciones cada cierto tiempo, aunque controladas.

En un comienzo, se dejó que la moneda fluctuase libremente, creándose un proceso especulativo en torno al dólar, que trajo aparejado una subida de la inflación<sup>3</sup>. Ante esta situación, el Banco Central comenzó a intervenir a través de operaciones de mercado abierto.

A mediados del 2002, se decidió mantener la paridad del peso y evitar, así, el efecto devaluacionista que pudiera tener el ingreso de divisas proveniente de las exportaciones, y se obligó a liquidar en el mercado interno aquellas exportaciones superiores a 1 millón de dólares, aunque dicho umbral fue reduciéndose sucesivamente hasta alcanzar los 200 mil dólares, en septiembre de 2002 (Frenkel y Rapetti, 2007). No obstante, con la estabilización del mercado cambiario, volvió a elevarse gradualmente, hasta alcanzar al total de las operaciones, convirtiéndose en la principal fuente de acumulación de reservas, lo que permitió a la autoridad monetaria mantener su capacidad de intervención en el tipo de cambio, preservando los niveles de competitividad.

La compra de divisas por parte del Banco Central, para regular la paridad cambiaria, generaba un excedente en pesos que la entidad financiera comenzó a drenar a través de la colocación de títulos (Notas del Banco Central - NOBAC- y Letras del Banco Central - LEBAC), para evitar posibles efectos inflacionarios: la llamada política de esterilización.

Esta política fue muy cuestionada, en primer lugar, por los efectos que a lo largo del periodo, ha tenido en la solvencia de la entidad emisora, y en segundo lugar, por el efecto que su elevado tipo de interés<sup>4</sup> tiene en los tipos que los bancos establecen para el resto de sus operaciones, dado que se trata de los principales compradores de dichos títulos. Esto tendría cierta similitud con el efecto que tenía la tenencia de títulos públicos en los bancos durante la década del 90, cuyos tipos eran el precedente del elevado precio del crédito, lo que perjudicaba la inversión en el largo plazo y contribuía al atractivo del desvío de recursos hacia la actividad especulativa.

Si bien, la orientación de la actividad del sector bancario excede el objetivo de este documento, debe tenerse en cuenta que la política monetaria seguida por el BCRA, podría estar a favor de la continuidad de una tendencia a la financiación al sector público por parte de las entidades financieras, a pesar de la manifiesta intención del gobierno de reorientarla a la actividad productiva privada.

Sin embargo, no podemos dejar de mencionar que la ley que regula a las entidades financieras es la misma desde 1977<sup>5</sup>. Si bien se realizaron algunos

<sup>3</sup> La inflación de 2002 fue del 40%.

<sup>4</sup> 14% y 18% según datos del BCRA.

<sup>5</sup> La ley de entidades financieras junto con la Ley 21495 (sobre la descentralización de depósitos) forman parte de la reforma financiera de 1977 que marca el comienzo de la reforma de la estructura económico-social de la sustitución de importaciones, ya que pone fin a la nacionalización de depósitos por parte del Banco Central, el control de los tipos de interés por parte de dicha entidad y las limitaciones para contraer obligaciones financieras con el exterior

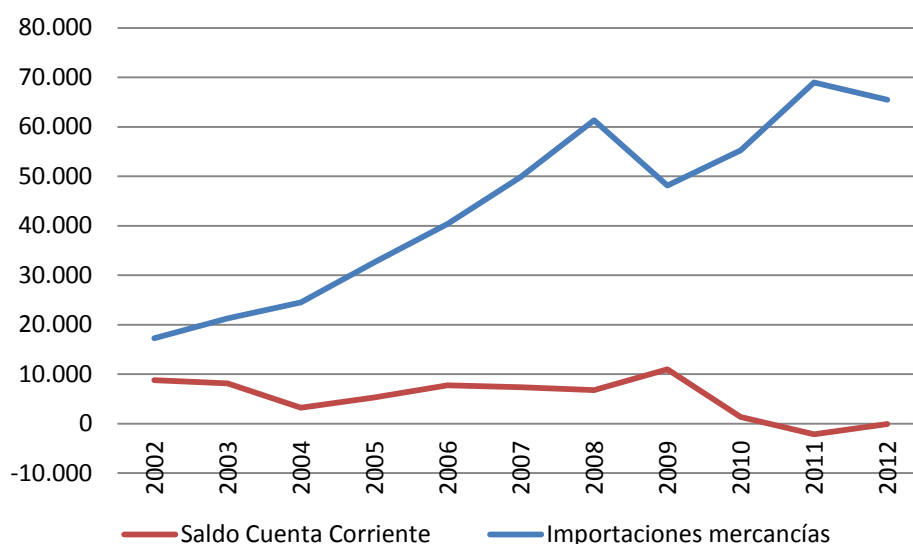
cambios normativos, luego de la crisis del 2001, principalmente relacionados con mecanismos para evitar un quiebre generalizado del sistema bancario, su esencia continuó siendo la misma que en el momento de su puesta en vigencia, por lo que no entraremos en detalle.

A pesar de su impulso inicial, el tipo de cambio competitivo no ha podido mantener sus efectos positivos en las cuentas externas. En primer lugar, debido al crecimiento de la inflación desde 2007 que ha deteriorado la competitividad real, y en segundo lugar, debido a que su alcance en la solución de los problemas estructurales del ámbito productivo ha sido limitado.

Tal como puede observarse en el gráfico 2, la cuenta corriente interrumpe su tendencia creciente a partir de 2007, iniciando una visible caída a partir de 2009.

La dependencia de las importaciones de bienes de capital e intermedios, que tiene su origen en los comienzos del proceso de industrialización, agudizada por las medidas neoliberales y por la creciente extranjerización de la economía, ha incidido negativamente en el superávit comercial. El porcentaje de importaciones que corresponde a bienes de capital y a sus piezas y accesorios ha fluctuado entre el 35 y 55% de las importaciones totales desde el segundo trimestre de 2003. Junto con la importación de bienes intermedios el porcentaje alcanza 70% y 80%<sup>6</sup> del conjunto de las importaciones de mercancías.

**Gráfico 2. Saldo de cuenta corriente e importaciones de mercancías 2002-2012 en millones de dólares**



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

(Basualdo, 2006). "La Reforma financiera fue la expresión institucional de un cambio radical en el enfoque de política económica: la subordinación que tenía el sistema financiero respecto de la expansión de la economía real - especialmente la producción industrial- se invirtió, y así la evolución de la economía real pasó a estar en función de los fenómenos y equilibrios monetarios." (Basualdo, 2006:129)

<sup>6</sup> Según datos del INDEC.

Además de las consecuencias en la balanza de pagos, la dependencia de la industria de las importaciones de bienes de capital, da cuenta de un tejido industrial desintegrado, en el que se dan las sinergias que contribuyen a un desarrollo industrial virtuoso, y a generar efectos positivos en términos de empleo y redistribución.

El alcance de una medida de tipo de cambio alto es muy limitado frente a este tipo de problemas, sin una política industrial y de financiación a determinados sectores que la complementa se corre el riesgo de caer siempre en la misma trampa de ratones<sup>7</sup>.

En el apartado siguiente se analizará lo sucedido con la gestión del endeudamiento público.

### **3. La gestión de la deuda pública. El fin de la financiación de deuda externa con más deuda externa.**

Uno de los estandartes que contribuyeron a sostener la afirmación del gobierno de cambio de modelo económico, ha sido el llamado "desendeudamiento".

Durante el periodo anterior, el endeudamiento público se encontraba en el centro del juego especulativo, puesto que para mantener su pago era necesaria la emisión de más deuda con la condición de que los nuevos títulos fueran más atractivos, pagarán un interés mayor, compensando, de esta forma, un mayor riesgo asumido por los acreedores. El llamado riesgo país se elevaba por la situación de creciente endeudamiento y por las condiciones de la economía argentina, lo que también impactaba en los tipos de interés.

El proceso de desendeudamiento habría tenido su primer hito en el *default* declarado en diciembre de 2001 (CENDA, 2010; Damill, Frenkel y Rapetti 2005). En los últimos meses del año los rumores de devaluación dispararon la fuga de capitales, lo que se sumó a la restricción al acceso de capitales extranjeros que se venía sufriendo desde 1998 (la crisis de Brasil y en otros puntos del planeta activaron las alarmas, dado los desequilibrios macroeconómicos). Ante unas reservas en continuo descenso y el resultado deficitario de la cuenta corriente, no era posible realizar los pagos del servicio de la deuda. Si bien esta medida estaría fuera de nuestro periodo de estudio, consideramos necesario hacer algunos comentarios, al tratarse de la antesala al proceso de reestructuración y por lo tanto del proceso de "desendeudamiento".

No toda la deuda es afectada por la suspensión de pagos. De los 144.453 millones de dólares que representaba la deuda en aquel momento, se declararon en *default* 61.803 millones de dólares en bonos y títulos públicos y otros 8.030 millones de dólares de diversas obligaciones (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005). La deuda con organismos internacionales se siguió pagando puntualmente, mientras que la deuda interna con bancos y entidades financieras se convirtió a moneda nacional (1 dólar= 1 peso) sujeta a

<sup>7</sup> En este sentido las medidas han sido limitadas. Para profundizar en este tema consultar a Schorr, M. (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política.*

actualizaciones por el Coeficiente de Estabilización de Referencia (CER), vinculado al IPC, más un tipo de interés (Gambina, 2003).

El *default* y los ingresos que comienzan a obtenerse a través de las retenciones a las exportaciones posibilitan el segundo de los pilares del modelo (CENDA, 2010): el superávit fiscal, que otorga margen de maniobra al Estado para aumentar su intervención.

Como resultado de la devaluación la deuda pública creció (casi el 97% de la deuda estaba denominada en dólares). Aunque también contribuyeron a su aumento el rescate del sistema financiero para evitar la quiebra masiva de bancos, el traspaso de la deuda de las provincias al Estado Nacional, la emisión de títulos para compensar el balance de los bancos por los efectos de la pesificación asimétrica<sup>8</sup>, el rescate de las distintas "monedas" que se pusieron en circulación ante la falta de liquidez, y los atrasos y acumulación de intereses de la deuda en *default*<sup>9</sup> (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005; Lo Vuolo y Seppi, 2008; CENDA, 2010).

El segundo hito del "desendeudamiento" fue la reestructuración de la deuda en suspensión, proceso controversial por la ausencia de la intervención del FMI. El primer canje de deuda se realizó en 2005, la reestructuración implicó una quita importante (el primer canje según los datos oficiales representó una quita del 44%, 33% si se tiene en cuenta la deuda que no entra en el canje). Como resultado el *stock* de deuda paso a ser de 123.900 millones de dólares, en diciembre de 2005, lo que implicaría, en términos de porcentaje de PIB, una reducción del 113% al 72% (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005).

Según la información oficial, sobre un total de 81.836 millones de dólares, ingresaron al mismo 62.318 millones de dólares, equivalentes al 76,15% del monto original, se canjearon por 35.261 millones de dólares, o sea un valor equivalente a 56,6% de los bonos que entraron en el canje. Se emitieron 15.000 millones de dólares de Bonos Par, 11.932 millones de dólares de Bonos Descuento (que reemplazaban a 35.405 millones de dólares en bonos viejos) y 8.329 millones de dólares de Bonos Cuasi Par (que reemplazaban a 11.913 millones de dólares en bonos viejos). Se redujeron los servicios de intereses a pagar, que en diciembre de 2001 equivalían a 10.175 millones de dólares anuales, a un valor cercano a los 3.205 millones de dólares, aumentó la participación de la deuda en pesos, que pasó del 3% al 37%, mientras que la deuda en dólares se redujo del 66% al 37%. El resto de la deuda en otras monedas quedó en porcentajes similares. Se alargaron los plazos de vencimiento y bajaron los tipos de interés, por lo que para el gobierno se redujo el "valor presente neto" de la deuda, sin considerar los bonos elegibles que no entraron en el canje (Lo Vuolo y Seppi, 2008).

Las características de los nuevos bonos serían las siguientes: en el caso de los bonos Par, no hay quita del capital y el pago de intereses es creciente, desde el

<sup>8</sup> Los préstamos en dólares se convirtieron a la paridad de 1 a 1, como forma de evitar la quiebra de acreedores, mientras que los depósitos se convirtieron a una paridad de 1 dólar = 1,4 pesos, lo que desequilibró los balances de las entidades financieras.

<sup>9</sup> Según Damill, Frenkel y Rapetti (2005) el *stock* de deuda pública bruta se expandió entre diciembre de 2001 y diciembre de 2003 en unos 28.184 millones de dólares.

1,33% al 5,25% en dólares, y amortizan capital desde el 2029, los bonos Descuento, tiene una quita del 66,3%, con un interés del 8,28% anual en dólares de los cuales capitalizan una parte (del 4,31 al 2,51%) durante los 10 primeros años, y amortizan capital desde 2014; y por último, los bonos Cuasi Par, que fueron diseñados para las AFJP y grandes fondos de inversión, con una quita del 30%, devengan un interés del 3,31% que se capitalizan durante los primeros 10 años, están expresados en pesos e indexados por el CER y amortizan capital a partir del 2036 (Giuliano, 2006). Es importante tener en cuenta que, si bien la quita sobre el valor nominal es diferente, el conjunto de las condiciones sobre el plazo y el nivel de tipos de interés<sup>10</sup>, hacían que los bonos resultasen más o menos equivalentes en el mercado (Capello y Grión, 2010).

Además de los nuevos bonos, se estableció la emisión de un documento a modo de "premio" para los acreedores que entraban al canje: los cupones vinculados al crecimiento de la economía, por el que se pagaría el 5% del excedente del crecimiento del PIB pactado para el año de referencia<sup>11</sup>.

Los bonos tuvieron fecha de emisión el 31 de diciembre de 2003 y empezaron a devengar intereses a partir de dicho momento para hacer más atractiva la oferta (Capello y Grión, 2010). En el caso de los cupones vinculados al PIB, se estableció que pago se realizaría a partir del año 2005 y hasta 2034, o hasta el año en el que se alcance el límite máximo fijado.

La importancia de esta política para el modelo, estaría en la eliminación del principal mecanismo especulativo de los años 90, la necesidad de mantener un continuo endeudamiento para financiar, a su vez el pago de una deuda ya existente con intereses crecientes. La deuda externa pública se habría convertido en un problema gestionable para el gobierno, la independencia del endeudamiento internacional para mantener el modelo macroeconómico y la capacidad de pago interna significaría la eliminación la dependencia de capitales extranjeros.

Ante la entrada de capitales que supondría la reestructuración de la deuda, se implementaron los primeros controles de ingreso de capitales, con el fin de amortiguar los efectos que una entrada masiva de capitales en el corto plazo podría tener en términos de estabilidad macroeconómica, dado el vínculo que existe entre la entrada de masiva estos fondos y su posterior salida (Gaggero, Casparrino, y Libman, 2007). En lo sustancial, se extendió la permanencia mínima a 365 días y se estableció que los ingresos de capitales<sup>12</sup> —excluyendo aquellos dirigidos al financiamiento de emisiones primarias de deuda pública y

<sup>10</sup> Para una información más detallada sobre las características de los bonos véase Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2005): *"La deuda argentina: historia, default y reestructuración"*.

<sup>11</sup> El pago de dichos cupones, se efectúa si se cumplen simultáneamente las tres condiciones siguientes: 1) para el año de referencia, el PBI real efectivo supera el PBI real del caso base; 2) para el año de referencia, el crecimiento anual del PBI real efectivo supera la tasa de crecimiento indicada para ese año en el caso base; y 3) el total de los pagos efectuados sobre un valor negociable vinculado al PBI no supera el límite máximo de pago para ese valor negociable vinculado al PBI (Capello y Grión, 2010)

<sup>12</sup> Decreto 616/05.

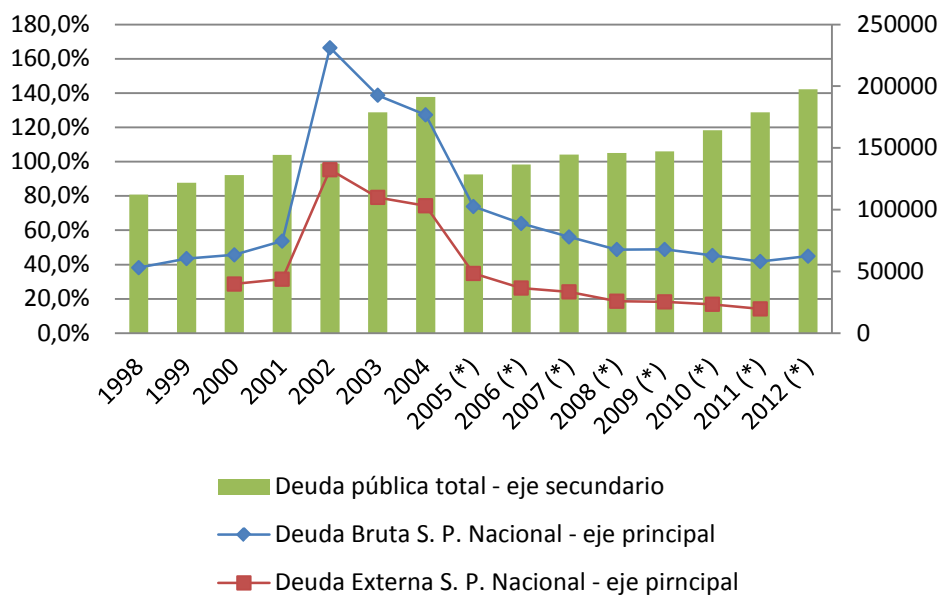
privada, transacciones de comercio exterior e inversiones extranjeras directas<sup>13</sup> - deben realizar un depósito no remunerativo del 30% por ese mismo lapso de tiempo (Borzel, 2005).

Lo cierto es que el ingreso de capitales, tanto a corto como a largo plazo no parece haber sido influenciada por estos controles. En 2006, año siguiente a la implementación de esta medida, la inversión en cartera total fue más elevada que la inversión directa (7.697 y 3.099 millones de dólares respectivamente<sup>14</sup>).

Por otro lado, el tercer hito para la política de "desendeudamiento" ha sido la cancelación en 2006 de la deuda con el FMI, unos 9.530 millones de dólares, para lo que se utilizaron reservas del BCRA, generándose como contrapartida, una obligación del Tesoro con esta entidad, por el mismo monto, instrumentada en una Letra Intransferible en dólares.

A pesar de la llamada política de "desendeudamiento", la deuda irá creciendo, como puede verse en el gráfico 3, hasta alcanzar en diciembre de 2012 los 197.464 millones de dólares. La tesis del desendeudamiento tiene como principal indicador la reducción del stock de deuda bruta/PIB, y en especial del indicador deuda externa/PIB.

**Gráfico 3. Deuda pública en millones de dólares, como porcentaje del PIB y deuda externa como porcentaje del PIB (1998-2012).**



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Secretaria de Finanzas - Ministerio de Economía y Finanzas de la Nación Argentina (MECON).

Si bien esto es parcialmente cierto, es decir, la deuda pública y la deuda externa como porcentaje del PIB se reducen (aunque en el caso de la primera en 2012 representa el 44,9% del PIB, mientras que en año 1998, el 38,2%),

<sup>13</sup> La entrada de fondos para compra de emisión primaria de acciones está exenta, al igual que la compra de inmuebles.

<sup>14</sup> Según datos del INDEC.

hay algunos elementos que ponen en cuestión el "desendeudamiento" y abren el debate sobre su papel en el conjunto de la economía.

Entre ellos podemos enumerar las deficiencias en el cálculo de stock de deuda pública y en el cálculo de su coste, las implicaciones del endeudamiento interno, y el significado de la "vocación pagadora" del Estado.

Algunos de los autores que cuestionan esta tesis sobre el endeudamiento público, mencionan el error que implica no tener en cuenta dentro del cálculo de stock, la deuda que no entró en el canje (*holdout*), puesto que no se trataría de deuda incobrable, sino de deuda en potencia, tal como queda demostrado en la apertura de un nuevo canje en 2010<sup>15</sup> y el conflicto con los "fondos buitres"<sup>16</sup>(Giuliano, 2012).

La deuda ajustada por CER es especialmente significativa por dos razones. En primer lugar, porque al ajustarse la base de capital de esta deuda, este incremento no se computa hasta que se realice efectivamente, es decir que no están computados los aumentos futuros que incrementarían la deuda pública. Desde varios enfoques críticos se ha denunciado que la importancia que la indexación de la deuda representaba en el coste de la misma, es la razón del cambio de la metodología que el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INDEC) utilizaba para el cálculo del IPC, a partir de 2007, provocando una subestimación en la subida generalizada de los precios y la pérdida de credibilidad en este organismo (Lo Vuolo y Seppi, 2008 ). En segundo lugar, al ser ajustada utilizando un IPC menor al realmente existente, la licuación de esta deuda estaría afectando a los fondos de los jubilados y pensionados, puesto que la mayoría de la deuda está en manos de la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES) (Giuliano, 2012).

En el caso de los cupones vinculados al PIB, su coste no computa como deuda cierta, es deuda contingente, si bien desde el 2005 se ha pagado casi todos los años, se paga en función de la tasa de crecimiento acumulado y no sólo de la correspondiente al período en cuestión; es válido aún si la economía crece un poco por debajo de la proyección inicial del gobierno.

Los elementos que influyen en el cálculo de su stock, también inciden en el coste que ha representado a lo largo de estos años y, con ello, su papel como mecanismo especulativo de elevada rentabilidad. Según algunos analistas, la quita del proceso de reestructuración se compensó con estos mecanismos que conservaron su rentabilidad, como la capitalización de intereses (10.000 millones de dólares hasta el momento desde 2005), el pago de cupones vinculados al crecimiento del PIB (desde 2005 y hasta el momento se han desembolsado 15.000 millones de dólares) y el ajuste de parte de la deuda

<sup>15</sup> En 2010 se realizó un nuevo canje en el que el monto elegible fue de 18.300 millones de dólares, incluyendo intereses devengados e impagos al 31 de diciembre de 2001, y el porcentaje de aceptación alcanzó el 67%, es decir 12.210 millones de dólares. La nueva deuda asciende a 7.179 millones de dólares, y por cada unidad de valor elegible ingresado al canje se entregó una unidad ligada al PIB<sup>15</sup> (Datos según en el Informe de Deuda del Ministerio de Economía y Finanzas de la Nación Argentina).

<sup>16</sup> Ante el conflicto por los litigios en los Estados Unidos, abiertos por los llamados "fondos buitres" (fondos de capital riesgo o de inversión libre altamente especulativos), se planteó una reapertura del canje en 2012.



respecto del nivel de precios<sup>17</sup> (ha representado un aumento de 4.000 millones de dólares por año en promedio desde 2005) (Giuliano, 2012).

"en síntesis, estas conclusiones cuestionan la idea de que en la Argentina se está viviendo un proceso de des-endeudamiento, que el costo de la deuda es bajo y que al país le va a resultar sencillo atenderlo[...]los papeles de la deuda siguen dando un rendimiento muy elevado financieramente, por lo que la deuda pública argentina sigue siendo un elemento importante de canalización de los ahorros líquidos y de valorización del capital financiero. La diferencia es que, en contraste con lo que sucedía en el pasado, la rentabilidad actual de la deuda no se vincula principalmente con los intereses pagados, sino con diversos mecanismos de capitalización de intereses y de ajuste del capital principal."(Lo Vuolo y Seppi, 2008: 25)

En tercer lugar, la estrategia de pago habría comprometido muy significativamente a diferentes organismos públicos, con los que el Estado se habría endeudado para poder hacer frente al pago de la deuda externa. Esta necesidad de financiación habría dado lugar a la reforma de la carta orgánica del Banco Central (BCRA) en 2012.

Esta deuda con organismos públicos está compuesta por: obligaciones con el BCRA (U\$S 64.000 millones en 2012, correspondientes a préstamos de reservas para el pago de deuda externa, contra la entrega de letras intransferibles, y adelantos transitorios), financiación de la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES), la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), el Programa de Atención Médica Integral (PAMI) y empresas del Estado. El Banco Nación, por otra parte, tiene un 40% de su cartera de crédito destinada a la financiación del Estado.

El endeudamiento con el sector público, que representa más de la mitad de la deuda pública oficial del Estado Central, tiene consecuencias ciertas sobre la solvencia de estas instituciones y, en última instancia sobre la sociedad.

La salud de las cuentas públicas se ha ido deteriorando desde 2009, con un déficit del 2,17% del PIB, llegando al 2,57% en 2012, más el déficit primario en 2012 (0,20% del PIB)<sup>18</sup>. Estos datos pondrían en cuestión la capacidad de pago del Estado con sus propios recursos.

Por otro lado, la emisión de NOBAC y LEBAC ha seguido una evolución creciente, representando en 2012 aproximadamente el 50% de las reservas, por lo que la solvencia del BCRA, como consecuencia de su intervención en el sostenimiento del modelo macroeconómico, estaría seriamente comprometida. Progresivamente, el BCRA habría transformado, lo que en un comienzo fue una política de acumulación de reservas, en una de reposición de reservas, a través de la compra de divisas con sus títulos, para poder asegurar la financiación del Tesoro, de cara a que éste, a su vez, pueda pagar su deuda con acreedores internacionales (Giuliano, 2012).

<sup>17</sup> Para más información véase Lo Vuolo, R. y Seppi, F. (2008 ): "*La falacia del desendeudamiento del sector público argentino*".

<sup>18</sup> Según datos de la CEPAL.

Existe un soporte institucional del sistema de la deuda pública, en el que recursos que podrían dirigirse a otro destinos relacionados con las necesidades sociales y de desarrollo son utilizados para el pago de la deuda y el sostenimiento de un modelo macroeconómico que lo prioriza (Giuliano, 2012).

Una de las medidas controvertidas, relacionada con la financiación interna del Estado, ha sido la estatización del sistema de jubilaciones y pensiones en octubre de 2008, calificada por el gobierno como una de las medidas anticíclicas para enfrentar los efectos de la crisis mundial (CENDA, 2010). Los fondos que administraban las AFJP se traspasaron al ANSES mediante la creación del Fondo de Garantía de Sustentabilidad (FGS). Esta medida ha sido interpretada de varias maneras, ninguna de ellas excluyentes entre sí.

Por un lado, con estos fondos se recuperaba la deuda pública en manos de las AFJP<sup>19</sup> y se disponía de fondos para el pago del servicio de la deuda. Por el otro, se prevenía el colapso de un régimen previsional ante la amenaza de la crisis financiera internacional iniciada en 2007. Aunque la estatización implicara la disposición de los fondos para el pago de la deuda y el rescate del capital financiero, representado en las AFJP, la medida resultó ser una medida socialmente progresiva, devolviendo al sector público la garantía del pago de las jubilaciones y pensiones.

La financiación interna parece comprometer seriamente la solvencia del entramado de la administración pública, lo que apuntaría a la existencia de la "vocación de pago" a la que algunos autores han hecho referencia.

Esta vocación pagadora del Estado estaría motivada, según Giuliano (2012) por la necesidad de volver a los mercados internacionales de deuda, señalando como principal consecuencia la "descapitalización del BCRA" y la "desfinanciación del ANSES". Para este autor, en la actual situación del país, con un deterioro de las cuentas externas y la ausencia de superávit fiscal, el pago de la deuda se sostiene a costa de un deterioro de las condiciones de las entidades públicas.

Otros autores como Lo Vuolo y Seppi (2008), la justifican por la necesidad de mantener el modelo; el aumento de la deuda podrían tener consecuencias importantes sobre las cuentas fiscales (límites al gasto en políticas públicas), y aumentar la presencia de títulos de la deuda como activos principales en el mercado de capitales, lo que según estos autores provocaría una vuelta a la gravitación del capital financiero.

La consecuencia principal de esta nueva gestión de la deuda ha sido el condicionamiento del camino que ha seguido la política económica, más concretamente, ciertas medidas en el terreno de las finanzas. En esa línea encontramos la reforma de la Carta Orgánica del BCRA en 2012 que amplía los límites de la financiación al Estado Central y la utilización de reservas internacionales para el pago de la deuda pública.

<sup>19</sup> En febrero de 2008 14.756 millones de dólares de deuda del Tesoro y 163 millones de dólares de deuda provincial y municipal.

Por otro lado, en virtud de mantener el superávit comercial, se han tomado medidas como el incremento de aranceles a la importación, o la nacionalización parcial de YPF, dado el impacto del déficit energético. La entrada de divisas del sector externo permite mantener las reservas, pilar de la política cambiaria, y es fuente de recursos para el pago de la deuda.

A continuación comentaremos brevemente la reforma de la Carta Orgánica, que parece coincidir con la necesidad de financiación del Estado condicionada por el pago de su deuda reestructurada.

## **5. El control del acceso al mercado cambiario y la ley de mercado de capitales.**

A partir del 2007 la economía comenzó a presentar signos de desequilibrios, especialmente por el aumento de la inflación y la tendencia decreciente del superávit de la cuenta corriente. En 2008 se tomó la decisión de modificar la política de retenciones a los ingresos de las exportaciones de productos agropecuarios (la Resolución 125/08 incorporaba un esquema de retenciones móviles a las exportaciones de cereales) como intento de frenar el impacto del precio elevado de las *commodities* en los precios internos, lo que desencadenó un serio conflicto con el sector agroexportador, que incluyó huelgas y cortes de rutas. No sólo no se implementó la resolución, sino que el conflicto se convirtió en un hito de importancia política: implicó una conmoción en las correlación de fuerzas políticas existente (Curia, 2011).

A través de esta reforma, no sólo se podría frenar el impacto que los elevados precios de las *commodities* pudieran tener en los precios internos, es decir, controlar la inflación, sino que también podrían obtenerse recursos adicionales para la financiación del Estado.

La necesidad de fondos para el pago de servicios de la deuda parece confirmarse cuando en noviembre de ese año se toma la decisión de nacionalizar el sistema de capitalización de jubilaciones y pensiones (el conflicto con el campo se extiende hasta julio), que ya hemos mencionado.

Pero los signos de agotamiento del modelo no se limitan al incremento de la inflación y a la tendencia decreciente de la balanza comercial, ese mismo año, comienzan a producirse episodios cada vez más seguidos de fuga de capitales.

Antes de continuar es preciso aclarar que la metodología oficial utilizada para la medición de la fuga de capitales es el relevamiento de las tenencias de activos en el exterior por parte del sector no financiero, y se realiza a través de la información presente en la Estimación del Balance Cambiario<sup>20</sup>.

Los primeros episodios significativos comenzaron en 2007, algunos analistas sostienen que se trató de una consecuencia del estallido de la crisis internacional (Gaggero, Kupelian y Zelada, 2010), otros sostienen que la fuga de capitales se dispara por la desconfianza ante los cambios de metodología de cálculo del INDEC (Levy-Yeyati y Bragagnolo, 2012).

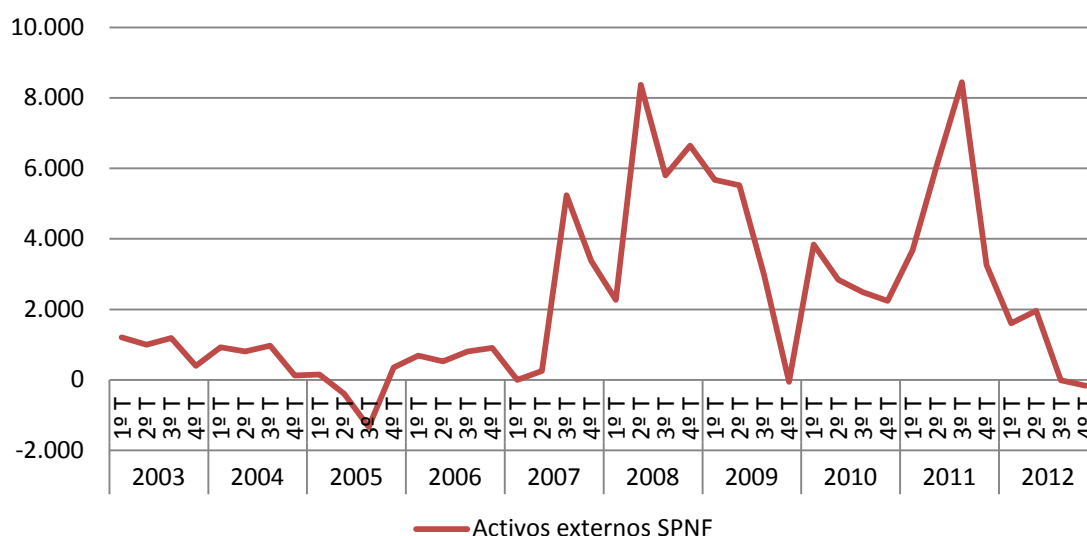
<sup>20</sup> Informe del Banco Central sobre las operaciones de venta y compra de divisas y sus destinos.

Las medidas que se toman al respecto y los conflictos que comienzan a generarse a partir de entonces, acentúan la fuga de capitales que parecía haber sido controlada durante los primeros años de la postconvertibilidad.

Tal como puede apreciarse en el gráfico 4 los episodios de fuga de capitales coinciden, en 2007, con el comienzo de la crisis financiera en EEUU, llegando a un total de 8.872 millones de dólares al final del año<sup>21</sup>. El gran salto a 23.098 millones de dólares se produjo durante 2008, cuando sucedieron varios hechos que propiciaron picos de salidas a lo largo del año: el conflicto con el campo de marzo hasta julio, en septiembre la quiebra de Lehman Brothers, y en noviembre la estatización de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) (Gaggero, Casparrino, y Libman, 2007; Gaggero, Kupelian y Zelada, 2010; Zaiat, 2012). En 2009 la formación de activos externos llegó a un total de 14.123 millones de dólares, y en 2010 a 11.410 millones de dólares, influenciada en este año por el cambio de autoridades del Banco Central (Zaiat, 2012). Finalmente, en 2011 como resultado de la incertidumbre por las elecciones presidenciales y los rumores de devaluación, la fuga de capitales se disparó a 21.504 millones de dólares (Zaiat, 2012).

Lo cierto es que mientras el ingreso de divisas posibilitó que la fuga de capitales no afectara a las reservas internacionales, no se tomaron medidas para contenerla (entre 2007 y 2011 se fugan 79.281 millones de dólares).

**Gráfico 4. Formación de activos externos (Fuga de Capitales) trimestral en millones de dólares (2003-2012).**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA.

El primer intento de tomar alguna medida para frenar el drenaje de divisas será en 2011, puesto que la caída del superávit comercial, el pago de la deuda y los episodios de fuga de capitales harán peligrar el nivel de reservas internacionales (entre enero de 2011 y diciembre de 2012 las reservas caerán

<sup>21</sup> Los datos anuales corresponden a los publicados por el BCRA en el informe trimestral de la "Evolución del Mercado Único y Libre de Cambios y Balance Cambiario".

9.328 millones de dólares<sup>22</sup>). Comenzaron a realizarse controles al acceso al mercado de divisas a través de la restricción en las autorizaciones que emite del Banco Central, que irán abarcando primero a las importaciones, luego al ahorro personal y, finalmente, a la obtención de divisas para el pago de dividendos a casas matrices.

En octubre de 2011 (en el tercer trimestre la estimación de salida de capitales para la formación de activos externos llegó a 8.443 millones de dólares) el gobierno decidió implementar una serie de modificaciones normativas que afectaron al plazo máximo para el ingreso de divisas proveniente de las exportaciones (aunque posteriormente volvieron a relajarse) e intensificaron los controles de las operaciones en moneda extranjera por parte del Banco Central. En abril de 2012 se oficializó la suspensión de la posibilidad de comprar moneda extranjera para su "atesoramiento" (Zaiat, 2012). Al restringir el acceso a las divisas, la salida de capitales para la adquisición de activos externos, especialmente por parte del sector no financiero, se redujo, siendo en 2012 de 3.404 millones de dólares, según los datos publicados en La Estimación del Balance Cambiario del Banco Central.

Pero los controles se extienden más allá del atesoramiento de residentes, afectan también a la obtención de divisas por parte de las empresas extranjeras instaladas en el país para el pago de dividendos a las casas matrices. Dada la extranjerización de la economía y la falta de controles, al respecto, en la ley de inversiones extranjeras<sup>23</sup>, existe un flujo de salida de capitales muy significativo a través del envío de dividendos y utilidades al exterior. En 2011 el giro de divisas por este concepto alcanzó los 4.397 millones de dólares<sup>24</sup>. A partir de finales de este año, se estableció que para cualquier operación en el mercado de cambios que tenga por objetivo el giro de dividendos al exterior, será necesaria la autorización previa del BCRA<sup>25</sup>. La mayoría de las solicitudes han sido rechazadas desde entonces, autorizándose sólo 225 millones de dólares en concepto de dividendos a lo largo de 2012.

Aunque con una importancia menor, existen mecanismos a través de los cuales se puede acceder a divisas sin pasar por el mercado de cambios. Una de las operaciones más utilizada es la denominada "contado con liqui" (Gaggero, Casparrino y Libman, 2007). La misma consiste en comprar títulos en el mercado local, ya sea bonos o acciones, nominados en pesos, que luego son vendidos en plazas financieras del exterior, donde también cotizan y cuya liquidación es en dólares. El título se transfiere al extranjero donde se vende, depositándose el producto de la venta en una cuenta en dicha plaza. Para poder controlar esta válvula de escape, desde octubre de 2008 la Comisión Nacional de Valores obligó a mantener al menos 72 horas los bonos y acciones que se compran en el mercado local antes de liquidarlos en el exterior. Por otro

<sup>22</sup> Según datos del Banco Central.

<sup>23</sup> Ley 21382 vigente desde 1976, cuyo texto fue ordenado en 1993.

<sup>24</sup> Según los datos presentes en la Estimación del Balance Cambiario del BCRA.

<sup>25</sup> Previamente, el BCRA dificultó, de forma indirecta, la posibilidad de repartir dividendos a los bancos y, por ende, girar divisas al exterior, a través del aumento de la exigencia de liquidez al 75% sobre el capital mínimo que debe mantener cada institución (*Ámbito Financiero*, 8 de Febrero de 2012).

lado, a partir de Junio de 2012 se prohibió a los bancos realizar estas operaciones, quedando restringida a sociedades de bolsa.

La existencia de estos controles desactiva, en cierta medida, los mecanismos a través de los cuales se produce la fuga de capitales de la economía argentina, aunque no por completo. Hay mecanismos que siguen funcionando, como por ejemplo, la sobrefacturación y la subfacturación de importaciones y exportaciones, así como los mecanismos relacionados con movimientos intrafirma. También se utiliza el pago de *royalties*, licencias y otros servicios inflados, a fin de incrementar el monto de divisas que legalmente se puede adquirir (Gaggero, Kupelian y Zelada, 2010). Una de las consecuencias de estos controles ha sido un mayor dinamismo del mercado ilegal de moneda extranjera.

Podemos observar los límites de estas medidas si utilizamos el método residual de la balanza de pagos para la medición de los flujos de capitales fugados. El mismo consiste en sumar la inversión extranjera directa, el endeudamiento externo público y privado, el saldo neto de la cuenta corriente y la variación de reservas internacionales, y su resultado refleja la salida de capitales locales, cuando es positivo, y la repatriación de capital local, cuando es negativo.

Si utilizamos el método alternativo, la fuga de capitales para el año 2012 fue de 10.861 millones de dólares, en lugar de los 3.404 millones de dólares estimados por el gobierno.

Los datos para la salida de dividendos al exterior también cambian, si utilizamos la balanza de pagos en lugar de la Estimación del Balance Cambiario. Según este último en 2012 sólo se autorizaron 225 millones en concepto de dividendos, pero según la balanza de pagos, en 2012 han salido del país por este concepto 8.245 millones de dólares<sup>26</sup>.

Para compensar a los ahorradores en dólares con instrumentos financieros alternativos, luego de implementadas las medidas de restricción de acceso al mercado de cambios, entró en vigencia, en diciembre de 2012, la Ley 26.831 de Mercado de Capitales. Si bien también tendría como objetivo ampliar el acceso a capitales de las empresas para dinamizar la inversión y con ello a la economía.

La nueva ley eliminó la obligatoriedad de reunir "la calidad de accionista" para poder operar en el mercado, antes de esta ley, sólo podían operar de forma directa en la Bolsa sus socios, condición a la que se accedía comprando una acción del Mercado de Valores, que equivalía a desembolsar alrededor de 5 millones de pesos (aproximadamente 1 millón de dólares). La nueva ley tendría como objetivo dotar de más agilidad y profundidad al mercado de capitales, sobre todo teniendo en cuenta el poco volumen que se maneja, donde prima un pequeño grupo de sociedades de Bolsa. También fortalecería las capacidades de supervisión, fiscalización y sanción de la Comisión Nacional de Valores (CNV), permitiendo que las emisiones de deuda coticen sin necesidad de previa calificación de riesgo y limitando el oligopolio de las calificadoras, a

<sup>26</sup> Según datos del INDEC

través de la participación de las universidades públicas en la generación de los informes.

Esta ley introduce mecanismos de transparencia, incluyendo la universalidad del Régimen de Oferta Pública de Adquisición (OPA), otorgándole status de ley a las disposiciones sobre transparencia en los mercados que fueran oportunamente legisladas mediante el decreto ley por facultades delegadas<sup>27</sup>.

Pero aunque exista un mejor acceso a los mercados de capital eso no garantiza un mayor flujo hacia empresas que necesiten financiación, ni que dichos recursos sean utilizados en inversiones productivas.

Por lo visto en este apartado, la fuga de capitales no ha sido desarticulada a lo largo del periodo, las medidas de control de acceso a las divisas dificulta la tenencia de activos en el exterior por parte del sector no financiero y el envío de dividendos a las casas matrices, pero no lo impide. La ley de capitales extranjeros y la falta de regulación directa de salida de capitales siguen estando vigentes.

Se mantiene incólume uno de los mecanismos que sostenían la "valorización financiera"<sup>28</sup>, sólo frente a la amenaza para el modelo macroeconómico que precisa de las reservas internacionales se toman medidas que, como hemos visto, no han sido suficiente para frenar el drenaje de divisas hacia el exterior.

Con ellas no se busca reforzar un modelo con eje en el ámbito productivo, no se trata de medidas de reforma estructural, sólo parecen querer conservar el medio (reservas) que permite la intervención en el mercado cambiario, para poder disponer de las divisas necesarias que a su vez posibilitarán el pago de la deuda.

## **6. Una nueva carta orgánica para el BCRA ¿intervención hacia la actividad productiva o hacia la financiación del Estado?**

La necesidad de financiación interna del Estado, como parte de la estrategia de gestión de la deuda, fue uno de los factores que llevó en 2012 a la reforma de la carta orgánica del Banco Central (Ley 26.739). Se instituyó un triple mandato a la entidad: la estabilidad monetaria, la estabilidad financiera y el desarrollo económico con creación de empleo y equidad distributiva. Aunque mantiene la autonomía de la entidad respecto Poder Ejecutivo Nacional, encuadra el ejercicio de sus funciones en el marco de las políticas que éste establezca.

La reforma creó nuevos instrumentos de política fiscal y monetaria: se habilitó al Banco Central para realizar préstamos al gobierno directamente hasta el 12% de la base monetaria, y adelantar fondos no superiores al 10% de los ingresos fiscales correspondientes al año anterior. Además, habilitó el uso de las reservas internacionales para el pago de las obligaciones de deuda externa

<sup>27</sup> Decreto N° 677/11

<sup>28</sup> Denominación que utilizan varios autores para caracterizar al periodo que va desde 1976 a 2001, en el que el papel del capital financiero fue gravitatorio (Basualdo, 2006, Rappoport, 2000).

del Estado Central, eliminando algunas restricciones que existían para el uso de esos recursos.

Uno de los aspectos más destacados en cuanto a sus implicaciones en el ámbito productivo, es que permite que el Banco Central ofrezca fondos a los bancos locales y a otras instituciones financieras para el financiamiento de inversión productiva de largo plazo. A partir de la reforma de su Carta Orgánica, la entidad habría recuperado cierta capacidad de influir en la dirección del crédito, a través de una norma que obliga a los bancos a prestar un mínimo del 5% de sus depósitos privados a largo plazo con destino a la inversión, y a una tasa fija no superior al 15% anual.

También se incluyeron otros mecanismos de incentivo a través de las exigencias a los bancos de efectivos mínimos en el Banco Central, con mayores requisitos para préstamos al consumo, y menores en el caso de créditos productivos. La aplicación de encajes diferenciados además, permitiría que se apliquen incentivos de acuerdo a la zona en la que se encuentren las entidades bancarias para ampliar el área de cobertura en el interior, con el objetivo de combatir la concentración geográfica de las entidades en determinadas zonas del país.

En los primeros 6 meses de aplicación de esta medida se superó en un 20% los fondos que se preveía que se prestarían, más de \$16.000 millones. Según los datos publicados a comienzos del 2013, los créditos se destinaron a la ampliación de líneas de producción, compra de maquinaria y camiones, importación de bienes de capital y obras civiles, entre otros proyectos. El 35% de los préstamos fueron para la industria manufacturera, destacándose las ramas alimentarias, química y metalúrgica. El agro recibió el 19% de los fondos, la actividad comercial el 14% y la rama de transporte el 9%<sup>29</sup>. Se trata de las actividades más rentables y las ramas de la industria más desarrolladas las que se han beneficiado en mayor medida.

Si bien es pronto para evaluar el impacto que esta medida puede tener en términos de incentivo de la actividad productiva, podemos mencionar que dado su carácter no selectivo dentro del sector productivo, no busca la posibilidad de regular el acceso de crédito a determinados sectores para superar el problema de integración del tejido industrial y el déficit comercial de algunas industrias, debido a la dependencia de bienes de capital importados.

Parece más clara la intención en el ámbito de la norma dirigido a facilitar la financiación del Tesoro Nacional (en 2011 la parte de la deuda en anticipos del Banco Central llegaba a los 15.597 millones de dólares, mientras que en 2012 alcanza los 25.972 millones de dólares) que en el ámbito dirigido a promover la financiación productiva, cuyo carácter parece ser más testimonial. Se busca una salida a la necesidad de recursos que, en primer lugar, está definida por la deuda externa, no por las necesidades sociales a cubrir por el sector público, y que en última instancia, podrían provenir de impuestos definidos por un sistema tributario progresivo, sistema que no existe en Argentina.

## **7. Análisis conjunto**

<sup>29</sup> Según datos publicados en *Página 12* el 13 de Febrero de 2013.



Se ha realizado una síntesis de las medidas más relevantes en el ámbito de las finanzas, y de sus objetivos. Analizar los efectos que las mismas han tenido en relación con dichos objetivos y en la economía en su conjunto, nos ha permitido acercarnos al verdadero significado que han tenido estas medidas de política económica en este periodo.

Parecen estar más cerca de perseguir el pago puntual a acreedores externos y sostener el modelo macroeconómico que permite dicho pago, que contribuir a la fortalecer el eje productivo de la dinámica económica. No han tenido incidencia clara en los problemas estructurales de la economía argentina, y la desarticulación de los mecanismos sobre los que funcionaba "la valorización financiera" ha sido parcial.

La devaluación de la moneda parece ser la única medida orientada a cambiar el centro de la dinámica económica, el resto de medidas, que van tomándose a lo largo del periodo, no parecen estar dirigidas a reforzar ese cambio. Por el contrario, parecen buscar que el pago de la deuda pueda realizarse de forma puntual, poniendo parches en los agujeros que va produciendo la ausencia de una verdadera reforma.

La política de esterilización, que no ha podido frenar la inflación, está al servicio del mantenimiento del valor de la moneda. El tipo de cambio alto refuerza a su vez, aunque como hemos visto con limitaciones, el ingreso de las divisas que alimentan las reservas.

Las política cambiaria y la política monetaria, de la que forma parte la política de esterilización, están en línea con el mantenimiento de un tipo de cambio apreciado propio de la estrategia neodesarrollista (Bresser-Pereira, 2007): el posicionamiento de la industria como centro de la escena económica a través de la mejora de la competitividad, mediante, en este caso, el tipo de cambio. No se trata sólo de una medida que favorece al precio de los bienes transables en el mercado interno, sino que contempla una mejora de la inserción internacional, una reactivación de la actividad industrial acorde con la economía mundial internacionalizada.

En el caso argentino, a partir de 2007, la persistencia de la creciente inflación ha deteriorado el tipo de cambio real, afectando la competitividad de los bienes transables. Las medidas de esterilización y las retenciones (al igual que otras medidas como el pacto para mantener constantes los precios de algunos de los productos de consumo básico) han sido insuficientes para controlar la subida generalizada de los precios.

Sin embargo, la pérdida de competitividad de la moneda nacional no ha sido el principal factor por el que se ha deteriorado el superávit de la Cuenta Corriente, poniendo en peligro una de las piezas fundamentales del modelo macroeconómico vigente desde el 2003. La dependencia energética y de las importaciones de bienes de capital, este último rasgo estructural de la actividad productiva del país, han marcado la diferencia.

Mientras se mantuvo el margen superavitario del comercio exterior, se obtuvo un importante aumento de las reservas internacionales en las arcas del Banco Central, lo que permitió y permite realizar la intervención en el mercado

cambiarlo para controlar la paridad del peso, sosteniendo la estrategia de dólar caro y estable.

Por otro lado, esta medida ha dejado un saldo deudor para el BCRA, por la absorción de los pesos que se emiten a cambio de la liquidación de divisas en el mercado interno. Además, la política de esterilización ha sido cuestionada por favorecer la continuidad de ciertas distorsiones del sistema bancario. No obstante, como lo hemos mencionado anteriormente, para realizar un análisis completo de esta cuestión es preciso estudiar el comportamiento de este sector, lo que excede el objetivo de este documento.

Estrechamente vinculada a las medidas anteriores, encontramos la política de "desendeudamiento", que a simple vista parece desarticular los mecanismos que movilizaban la "valorización financiera" y evitar la dependencia de los capitales extranjeros. Pero esta política se ha sostenido sobre la base del endeudamiento interno con el entramado de instituciones públicas, comprometiendo su solvencia, que al llegar a su límite implicaría, sin lugar a dudas, una vuelta a los mercados internacionales de deuda, teniendo en cuenta el deterioro de las cuentas externas y las condiciones de solvencia Estado Central. La "independencia" de los capitales financieros internacionales parece ser una cuestión poco sostenible en el largo plazo.

La desarticulación del circuito que mantenía al capital financiero en el centro de la dinámica económica parece haber dejado de funcionar parcialmente, principalmente, por la financiación interna del Estado y por los controles al mercado de cambio. No obstante, la deuda sigue teniendo elevadas rentabilidades, lo que pone en cuestión la hipótesis de reducción de su coste. Sigue siendo el más importante de los instrumentos financieros (mayor volumen diario de negociación en el mercado de valores).

Los desequilibrios en la economía en el que el sector productivo desintegrado, con una gran participación de industrias ligadas al sector agropecuario y de industrias ensambladoras como la automotriz, con un elevado grado de dependencia de las importaciones, en el que se ha reforzado la tendencia primario exportadora, comienzan a manifestarse en 2007. En ese momento vuelve a producirse como efectos reflejo, la fuga de capitales, comportamiento tradicional del capital local.

La clave sobre la verdadera intensión de las medidas que se toman para intentar frenarla, están en el momento de su implementación. En el caso de la de los controles cambiarios cuando los recursos del BCRA comienzan a estar en peligro, hacia finales del 2011.

La restricción al acceso al mercado de divisas (a cualquier operación que implique una salida de divisas, ya sea la tenencia de activos en el exterior del sector no financiero o la remisión de utilidades y dividendos a las casas matrices por parte de las filiales de empresas extranjeras) no parece ser suficiente para la salida de capitales afectando al nivel de reservas internacionales, si bien es cierto que se limita la barra libre de captación de divisas para su salida al exterior. No se trata de una medida de regulación formal, se trata de un mecanismo informal que puede desencadenar un conflicto con los sectores afectados, lo que dependerá del margen de maniobra

del gobierno, de los mecanismos alternativos que puedan encontrar estos sectores para seguir sacando divisas del país, y del nivel de rentabilidad interna.

Más que resolver el problema estructural que ha representado la fuga de capitales, el control sobre el acceso a las divisas en el mercado local, trata de conservar el nivel de reservas internacionales que permite sostener el modelo y el pago de la deuda externa.

La misma tendencia sigue la reforma de la Carta Orgánica del BCRA que amplía formalmente el margen de financiación al Estado Central, garantizando la utilización de reservas para el pago de las obligaciones futuras.

Podemos decir que la inclusión de las medidas de orientación del crédito a la actividad productiva, especialmente a las pequeñas empresas, es un avance en dirección a una mejor financiación, pero desde nuestro punto de vista carece de profundidad y no resuelve el principal problema del sector: la dependencia de las importaciones de bienes de capital y la consecuente desintegración del tejido industrial.

En relación con lo anterior la ampliación del mercado de capitales, puede interpretarse como una medida que busca, realmente, una mejora en el acceso a capitales para inversiones, especialmente de aquellas empresas que antes se encontraban excluidas de la Bolsa. Pero también puede interpretarse, primero, como mecanismo de compensación para los inversores con tenencias en el exterior, y segundo, como los últimos preparativos para una futura re inserción en los mercados financieros internacionales. Aunque no puede negarse sus logros en términos de la ampliación de las capacidades reguladoras del CNV y la eliminación de ciertos privilegios del capital concentrado.

Hay elementos que se repiten en todas estas políticas, la poca profundidad en el tratamiento de aquellos problemas que resultan claves para el funcionamiento de una dinámica económica centrada en la actividad productiva, la prioridad de la deuda, que pone en evidencia la subordinación de las políticas económicas al cumplimiento de las obligaciones que genera, y la necesidad de sostener un modelo que permitió su pago durante un periodo de tiempo (lo que no parece estar garantizado en el futuro teniendo en cuenta el agotamiento de sus pilares). Sostener un modelo en base a estas medidas, que no implican, desde nuestro punto de vista, una renovación de los cimientos de la estructura económica argentina, resulta una huida hacia adelante que con el tiempo necesitará, al verse superada por sus contradicciones, un cambio estructural o una vuelta al endeudamiento externo y con ello a la crisis.

Si bien la rentabilidad de la deuda pública sigue siendo elevada, el pago de deuda externa no se ha realizado mediante la adquisición de más deuda externa, lo que en los años previos a la crisis elevaba los tipos de interés e incrementaba la dependencia de capitales internacionales. No obstante, parece no constatar que exista una articulación de esta regulación con las variables

que impliquen un cambio estructural en la actividad productiva<sup>30</sup>, aunque consideramos que para una explicación más amplia y correcta del comportamiento del capital financiero y su posicionamiento en la dinámica económica, es necesario incluir el análisis de otros elementos como por ejemplo la evolución de la actividad productiva.

## 8. Conclusiones

Lo cierto es que durante este periodo se recuperan herramientas de política económica, vedadas en el periodo anterior (política monetaria, política social, etc.) pero todo se queda en la superficie, no hay reformas estructurales, ni siquiera grandes reformas redistributivas (reforma del sistema tributario).

El alcance de las medidas en el ámbito financiero es limitado, tanto de aquellas que están más cerca de estimular un modelo centrado en el ámbito productivo, como la política monetaria, como de aquellas que buscan la continuidad del funcionamiento del modelo macroeconómico, las que han encontrado límites incluso dentro de sus modestas metas.

El aumento de reservas del Banco Central, resultado de los cambios en la regulación, se ha utilizado, en su mayor parte, en la gestión del modelo macroeconómico tanto para el pago de la deuda pública, como para el control del mercado cambiario. El control sobre los movimientos internacionales de capital, a través del control de acceso a las divisas, parece estar orientado a evitar la pérdida de estas divisas y al mantenimiento de la política económica, en lugar de apoyar un cambio estructural que modifique el comportamiento de los agentes económicos fortaleciendo el proceso de acumulación en Argentina.

Por su parte la política de desendeudamiento, cuyo mayor logro es la reducción del peso de la deuda externa, presenta un alcance limitado en términos de sostenibilidad, dada las dudas sobre la solvencia del Banco Central, principal fuente de financiación, y la propia capacidad del Estado para hacer frente a las obligaciones con las administraciones públicas. Por otro lado, los desequilibrios de la economía argentina que se han venido manifestando desde 2007, ponen de manifiesto la persistencia de una economía dependiente de las importaciones de bienes de capital, y con una inserción internacional centrada a los productos primarios.

La deuda parece haber desaparecido como catalizador de la economía y núcleo de atracción de capitales extranjeros, no obstante sigue teniendo un papel central como condicionante de la política económica, el pago de la deuda externa es prioritario. Lo demuestran las decisiones que se han tomado para poder continuar puntualmente con su pago. Su rentabilidad es elevada, y la reducción de la deuda externa en términos del PIB no ha implicado una reducción de la dependencia de divisas que sigue existiendo, ya sea para pagar lo que falta, para importar bienes de capital, para pagar dividendos al

<sup>30</sup> Durante el periodo de análisis no se ha verificado un cambio significativo en el aspecto productivo, la industrial aumento su contribución en el PIB durante los primeros años. No obstante, parece conservar las características del periodo anterior. Para más información consultar Schorr, M.(2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política.*

exterior y como fuente de fuga de capitales. Esta necesidad de ingreso de divisas ha significado un aumento del poder de veto en la política económica de aquellas actividades que las generan, lo que sin duda ha tenido que ver en la poca profundidad de las medidas tomadas por el gobierno de turno.

Dicho esto, no se verifica la intención de teledirigir los recursos hacia el ámbito productivo. Los efectos de los cambios en la regulación financiera que pueden observarse en la economía argentina, parecen indicar que no existe un engarce que los vincule con la mejora tecnológica, el incremento de la inversión productiva o del empleo, en busca de una reformulación de la estructura económica que permitan activar los resortes de la acumulación con una redistribución socialmente progresiva del ingreso.

## Bibliografía

" Acuerdo para unos pocos cambios", 21 de Noviembre de 2012, Página 12.

" El Central abrió la canilla", 13 de Febrero de 2013, Página 12.

"Más trabas del Central a empresas para girar ganancias al exterior", 8 de Febrero de 2012, *Ámbito Financiero*.

Banco Central de la República (2012): *Comunicado 50.157, Síntesis de las regulaciones vigentes al cierre del año 2012 en materia de comercio exterior y cambios*.

Basualdo, Eduardo (2006): *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI, Buenos Aires.

Borzel, Mariano (2005): *"El manejo de la cuenta de capital: Enseñanzas recientes y desafíos para Argentina"*, CEFIDAR (Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina), D.T. n° 7.

Capello, Marcelo y Grión, Néstor (2010): "Los resultados de la política de desendeudamiento", IERAL, Fundación Mediterránea - Monitor fiscal Año 5, Edición n° 13.

CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el periodo 2002-2010*, Actual, Buenos Aires.

Curia, Eduardo Luis (2011): *El modelo de desarrollo en Argentina*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2005): "La deuda argentina: historia, default y reestructuración", *Desarrollo Económico*, Vol. 45, No. 178. (Jul. - Sep., 2005), pp. 187-233

Fal, Jorge. y Santarcángelo, Juan E. (2010): *La política financiera y su impacto en la acumulación. El caso argentino, 1977 - 2006*, Prometeo, Universidad Nacional General Sarmiento, Buenos Aires.

Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2007): "Política monetaria y cambiaria en Argentina después del colapso de la convertibilidad", Center for Economic and Policy Research - Washington, D.C y Political Economy Research Institute - University of Massachusetts Amherst

Gaggero, Jorge, Kupelian, Romina y Zelada, María Agustina (2010): "La fuga de capitales II. Argentina en el escenario mundial (2002-2009)", CEFIDAR (Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina), D.T. n° 29.

Gaggero, Jorge. Casparrino, Claudio y Libman, Emiliano (2007): "La fuga de capitales. Historia, presente y perspectiva", CEFIDAR (Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de la Argentina), D.T. n° 14.

Gambina, Julio (2003): "Sobre la deuda externa pública argentina. ¿Qué hace el gobierno y qué debiera hacerse?", Cuadernos de la FISYP (Fundación de investigaciones sociales y políticas), Cuaderno 9 - 2° serie.

Giuliano, Héctor (2012): "Crisis de la deuda y emergencia financiera", Buenos Aires. Disponible en <http://www.argenpress.info/2012/06/argentina-crisis-de-deuda-y-emergencia.html> (consulta 13/06/2012).

Lo Vuolo, Rubén y Seppi, Fernando (2008): "La falacia del desendeudamiento del sector público argentino", Cieep , D.T. nº 61.

Rapoport, Mario y colaboradores (2000): *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Macchi, Buenos Aires.

Schorr, Martín (Comp.) (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.

Zaiat, Alfredo (2012): *Economía a contra mano. Como entender la economía política*, Planeta, Buenos Aires



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *La economía política del default ecuatoriano.*

Lorenzo Vidal-Folch

Universidad Autónoma de Barcelona



# LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL *DEFAULT* ECUATORIANO

Lorenzo Vidal-Folch

Doctorando Universidad Autónoma de Barcelona

lorenzovidalfolch@hotmail.com

## Abstract

El *default* de los Bonos Global 2012 y 2030 durante los primeros pasos del gobierno de Alianza PAIS en el Ecuador, adquiere su verdadero significado al ser analizado en el marco de los conflictos sociales que caracterizan el agotamiento del modelo de gestión neoliberal y de las pugnas entre diferentes fracciones del capital por dirigir el proceso de acumulación en el país. La reestructuración de la deuda externa y el proceso de endeudamiento público posterior han dado margen para un impulso del gasto público que ha estimulado el crecimiento económico y facilitado una “pacificación fiscal” de la conflictividad social e inestabilidad política. Los movimientos en la deuda pública además, han actuado como “palanca de cambio” para un reposicionamiento estatal y geopolítico que refleja un nuevo momento de la correlación de fuerzas sociales y de la hegemonía en la economía mundial.

**Palabras clave:** *default*, deuda pública, Revolución Ciudadana, *extractivismo*

## 1. Introducción

En el mes de diciembre de 2008, el gobierno ecuatoriano declara una cesación de pagos respecto a parte de su deuda pública externa, en concreto los Bonos Global 2012 y 2030. Los *defaults* de deuda externa no son ninguna novedad en la historia reciente de América Latina y mucho menos en el caso de Ecuador, que incurrió en *defaults* en los años 80 y 90. Lo distintivo de este *default*, y su posterior desenlace, es que se lleva a cabo de forma unilateral a iniciativa de la parte deudora en cuanto a los tiempos y términos en los que se plantea. A diferencia de los *defaults* soberanos a los que han estado acostumbrados los mercados internacionales de capital: forzados por la insolvencia del gobierno y reencauzados en consonancia con los acreedores, este se basó en argumentaciones sobre el carácter ilegal e ilegítimo de la deuda contraída. Así, analistas financieros lamentaban que no se debiese a la incapacidad de pago, sino a la falta de voluntad de pago y de "interés en trabajar con los tenedores de bonos" (Pimentel y Kueffner 2008). Esta acción constituía, sin duda, una ruptura con las reglas de juego que regían las relaciones deudores-acreedores bajo los auspicios del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

Entre julio del año 2007 y noviembre del 2008, se había desarrollado una auditoría de la deuda pública ecuatoriana para establecer "... la legitimidad, legalidad y pertinencia de los préstamos, las negociaciones y renegociaciones; que, además, señale las responsabilidades y corresponsabilidad de los prestamistas y los impactos sociales, económicos y ambientales." (CAIC 2008: 7). Las conclusiones de la Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público (CAIC) recalcan que el endeudamiento público había derivado en "una herramienta de saqueo de recursos y de sumisión a políticas impuestas por los organismos multilaterales" (ibídem: 17), una "injerencia en asuntos internos del país con la consecuente lesión a la soberanía" (ibídem: 149) que había "redundado en un freno impuesto al desarrollo" (ibídem: 7).

El siguiente texto analizará el perfil particular que adquiere este proceso de repudio y reestructuración de deuda pública externa desde una perspectiva de economía política, eso es, desde su imbricación en las dinámicas de acumulación del capital a escala mundial y sus contradicciones y conflictos sociales subyacentes. El objeto de estudio del trabajo pues, no se centra exclusivamente en un recuento pormenorizado de los detalles de la nueva política de gestión de la deuda y de las dinámicas de endeudamiento público tras el *default*, sino en la conexión de estos con la cambiante correlación de fuerzas entre los principales actores sociales en el Ecuador. Lo que se pretende vislumbrar por lo tanto, es "el por qué" en última instancia de los principales desarrollos observados. El texto propone que es desde el terreno del conflicto capital-trabajo y las pugnas entre diferentes fracciones del capital donde se puede comenzar a trazar los nexos que unen la estructura económica del país y la política económica del gobierno. Dentro de esta, el enfoque se centrará en la política fiscal del gobierno, siendo la que más lazos tiene con el proceso de endeudamiento y desendeudamiento. Lo que justifica analizar estos procesos desde la temática de la deuda pública es su significación como "palanca de cambio" en las políticas económicas (Ugartche 2011). Es por lo

tanto un hilo conductor idóneo que emite señales sobre muchas de las claves del proceso histórico analizado. El periodo examinado se remonta a los años 70, pero el grueso del análisis se centra en los años 2000 y en particular en el periodo 2007-2012 de gobierno de Alianza PAIS<sup>1</sup>.

El objetivo de la investigación es analizar la forma en la que el *default* y las nuevas dinámicas de endeudamiento han dado respuesta a las preocupaciones expresadas por la CAIC. Eso es, en primer lugar, constatar si han logrado reducir el peso del servicio de la deuda pública externa. En segundo lugar, evaluar en qué modo ha facilitado levantar el “freno al desarrollo” que suponía la condicionalidad ligada al endeudamiento. En este ámbito, la intención no es sobredimensionar el impacto de la gestión de la deuda pública sobre el conjunto de la economía, ni establecer relaciones de causalidad directa, sino discernir el lugar que ocupa la deuda pública en el entramado de relaciones analizado.

El trabajo se estructurará como sigue. La sección 2 esboza un marco analítico desde el cual abordar los procesos de endeudamiento público, aplicándolo al caso ecuatoriano para dar cuenta de la génesis del *default* y de los distintos planos que se entrelazarán en el análisis posterior. La sección 3 se centra en el impacto del *default* sobre las cuentas públicas y el margen que proporciona para un impulso del gasto público. La sección 4 examina el cambio en los esquemas de financiación del Estado que acompaña al *default* y su relevancia en cuanto a la configuración de un nuevo marco de actuación estatal. Finalmente, la sección 5 analiza la constelación de relaciones de poder y dinámicas económicas que brotan de la estructura productiva e inserción internacional ecuatoriana y como estas se imbrican en el endeudamiento público tras el *default*. En definitiva, con la deuda pública como hilo conductor, se pretenderá desmenuzar las principales líneas de fractura y dinámicas en movimiento que conforman la realidad política y económica ecuatoriana. La deuda pública se rige así como “punta del iceberg”: la parte visible de una extensa y sólida trama subyacente.

## **2. Marco analítico: deuda pública, dinámicas de acumulación y conflicto**

Tras el lenguaje del dinero y las finanzas, se encuentran las relaciones sociales de clase que subyacen al constante reordenamiento de los flujos de capital a lo largo de la economía mundial. Una aproximación a cuestiones de deuda pública que vaya más allá de categorías superficiales por lo tanto, debe enmarcarse en un análisis que las caracterice como manifestaciones concretas de procesos muchos más profundos que atraviesan todo el plano social. En este sentido, la deuda pública es simplemente una herramienta más a manos del Estado en la gestión de contradicciones y conflictos sociales en aras de establecer condiciones y crear vías para la acumulación del capital (Cleverly 1989). Un análisis del carácter de clase de la deuda pública, se sitúa en el terreno del conflicto, en el constante desbordamiento y reencauzamiento de las lógicas de la rentabilidad que caracterizan las pugnas entre capital y trabajo.

<sup>1</sup> Oficialmente: Movimiento Alianza PAIS – Patria Altiva i Soberana.

La deuda pública puede tomar la forma de “capital ficticio”, que se valoriza en base a la capitalización de ingresos futuros, ligados en este caso a la capacidad del Estado de gravar la producción futura (Marx 1999). Esta característica la habilita como recurso para desplazar tanto espacial como temporalmente (en el marco temporal adscrito al bono) los problemas de sobreacumulación y crisis que lastran la economía capitalista. Como enfatiza Harvey (1982), los “arreglos espacio-temporales” permiten desplazar, pero no solucionar, estas contradicciones, lo que sitúa la gestión de la deuda pública en una dinámica en la que a veces aparece como impulso para la acumulación y otras como catalizadora de crisis.

No se puede entender el sobreendeudamiento en el Ecuador por lo tanto, sin primero apreciar los graves problemas de rentabilidad que arrastraban las economías centrales en los años 70, lastradas por la sobreproducción y enfrentadas a la “rigidez” de un impertinente movimiento obrero que no parecía entender los límites de su propia posición subordinada. El consecuente desvío de grandes masas de capital al Tercer Mundo en busca de rendimientos alternativos fue, por otra parte, recibido con las manos abiertas por las élites locales como un soplo de aire fresco para aliviar sus propios problemas de rentabilidad y conflictividad social en el contexto de una triunfante revolución cubana y un acelerado y descontrolado proceso de urbanización y proletarianización que generaba más dudas que certezas. No es casualidad que la dinámica de endeudamiento agresivo se diese en el Ecuador, así como en otros países latinoamericanos, bajo el mando de gobiernos militares. En el Ecuador el influjo de recursos fue funcional para su proyecto “revolucionario y nacionalista” de tibias y tardías políticas de industrialización y distribución de rentas. Asimismo, también para aplacar con medidas represivas una parte de la creciente organización sindical y popular que no habían podido asimilar en su proyecto patrio. A la masiva corrupción y distribución de subvenciones a diferentes sectores empresariales se sumaba la masiva compra de armas, puestas en uso de forma más evidente en la masacre de los obreros de Aztra el 18 de octubre de 1977 (Acosta 2001: 16).

El agotamiento de este esquema a principios de los años 80 se visibilizó de forma más clara en las crecientes dificultades de retornar el dinero prestado, lo que dio pie a una influencia cada vez más preponderante del capital internacional acreedor en aras de asegurar la rentabilidad de sus inversiones. El *boom* petrolero en el país, que había facilitado el acceso a los créditos internacionales, se desinfló por la caída de los precios del crudo y ya no era una garantía de capacidad de pago. Así, la suscripción de “cartas de intención” con el FMI, y posteriormente de “cartas de desarrollo” con el Banco Mundial, se constituyeron en la matriz básica de conducción de la economía, impulsando políticas de ajuste y programas de estabilización para garantizar el buen progreso de los procesos de refinanciamiento de la deuda externa.

La deuda externa se utilizó de palanca para impulsar cambios estructurales que profundizaran la internacionalización y la monopolización de la economía. La reestructuración de la acumulación del capital a nivel mundial tras la crisis de los 70, no sólo tomó la vía de la *financiarización*, que fluía a través de la deuda pública, la liberalización de la cuenta de capitales y la desregulación de los

mercados financieros, sino también con la apertura comercial, favoreciendo la ampliación del mercado para las grandes empresas transnacionales. El trasfondo de estos cambios se encuentra, por una parte, en la tendencia a la concentración y centralización del capital, y, por otra parte, en las dinámicas de acumulación ampliada del capital que empujan a romper con todos los obstáculos que se opongan en su camino, sean barreras arancelarias o regulaciones financieras (Marx 1999). Así, los cambios estaban enmarcados en un proceso dinámico que acabó por fortalecer al capital monopolista, mayoritariamente transnacional, al cual un modelo económico *extravertido* le era funcional (Moncada 2009: 131).

Estos procesos se sitúan en el contexto de los reordenamientos entre diferentes fracciones del capital entorno a las distintas oportunidades y vías para la acumulación: desde la explotación directa de la fuerza de trabajo en el marco de una reproducción ampliada del capital, a las diferentes modalidades de acumulación primitiva o “acumulación por desposesión” (Harvey 2004), así como la captación de rentas. Las rentas asociadas al servicio de la deuda externa, las privatizaciones de bienes estatales y los recortes de gasto público y social, fueron las diferentes vías de acumulación que se impusieron en el marco de una reprimarización de la estructura económica. A su vez, se desmantelaban las pocas palancas de influencia que tenía la clase trabajadora sobre el Estado.

Las disputas entre las distintas vías de acumulación del capital se han caracterizado en Latinoamérica por su reaparición cíclica entre una incipiente burguesía industrial nacional y una oligarquía, o clase compradora, estrechamente imbricada con el capital internacional, como protagonistas (Salama 1976). Disputas que se han desenvuelto según los patrones de inserción en la economía mundial y el lugar ocupado en la cambiante división internacional del trabajo. En realidad, tal delimitación entre dos fracciones de la burguesía en Latinoamérica es difusa y difícil de discernir. Esta caracterización sin embargo, es ilustrativa acerca de la existencia de presiones contradictorias en torno a las distintas vías de acumulación que permite un modelo económico más *autocentrado* o más *extravertido*. En el caso de Ecuador, una caracterización más certera de estas dinámicas distinguiría quizás entre una burguesía monopolista u oligarquía por un lado, tanto nacional como internacional, y las capas no monopolistas de la burguesía nacional por otro (Moncada 2010: 221). La segunda, favorecida por un modelo más *autocentrado* y una demanda interna dinámica, se vería constantemente sobrepasada por los cambios y reposicionamientos del capital monopolista según las variantes dinámicas de la economía mundial<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Se entiende aquí al capital monopolista como foco desarrollado del proceso de concentración y centralización del capital que aumenta con la acumulación y fusión de capitales, pero que sin embargo continúa sujeto a las presiones de la lucha competitiva intercapitalista. En definitiva, una concepción en movimiento del monopolio moderno como síntesis entre las presiones contradictorias que socavan y a la vez profundizan la competencia. Así, el monopolio engendra la competencia y la competencia engendra el monopolio. Los monopolistas compiten entre sí y los competidores pasan a ser monopolistas (Guerrero 2004).

El entender la evolución de la deuda pública en relación a la conflictividad subyacente entre capital y trabajo y la competencia entre diferentes fracciones del capital, proporciona un marco en el que interpretar la llegada de Alianza PAIS al poder en base a un programa electoral que incluía el repudio a la deuda pública externa. En primer lugar, la pauperización social y volatilidad económica generada por el efecto acumulado de reformas liberalizadoras empezó a sobrepasar las capacidades de gestión del capital. El agotamiento del ciclo de acumulación iniciado tras los primeros programas de ajuste estructural latía en la movilización social que bloqueó el “plan Bucaram”<sup>3</sup> y se profundizó en la conflictividad social en torno a la crisis financiera de 1999. La concatenación de 9 presidentes de la República en el periodo 1996-2006 ilustra la ingobernabilidad ligada a la incapacidad de restaurar las condiciones para relanzar un nuevo ciclo de acumulación.

No es hasta la llegada del Presidente Rafael Correa que se busca reencauzar la conflictividad social en base a un impulso a la demanda interna y a un reacomodo de las distintas modalidades de acumulación (el *default* siendo funcional para ambos procesos). El discurso de rechazo a la “partitocracia”, al “poder político de los banqueros” y del “gran capital y el sector financiero” (Correa 2010) aglutina tanto a las clases populares como a fracciones de la burguesía y pequeña burguesía interesadas en un modelo de acumulación más *autocentrado* (Jaramillo y Carrión 2013). Así, el Movimiento Alianza PAIS, como su propio nombre ya sugiere, se conforma en base a confluencias y alianzas que incluían, por ejemplo, a pequeños y medianos productores agrícolas, y hasta a grandes empresarios ganaderos afectados por la apertura comercial del neoliberalismo e interesados en el fomento de la producción nacional (Harnecker 2011: 188).

Los procesos de cambio en la hegemonía del sistema mundial atraviesan de forma determinante las dinámicas anteriormente descritas. El lento desplazamiento del centro de la economía-mundo hacia el noreste asiático (Wallerstein 2012), es acompañado por una disputa de mercados entre las viejas potencias – Estados Unidos (EEUU) y Europa – y las nuevas potencias – BRICS<sup>4</sup>, liderados por China. Esto supone un desafío para las instituciones de Bretton Woods concebidas en el marco de una economía mundial capitalista unipolar. China proveyó aproximadamente 75 mil millones de dólares en préstamos a países latinoamericanos entre los años 2005 y 2011 (Gallagher, Irwin y Kolescki 2012: 24). A partir del año 2010, el Banco de Desarrollo Chino (BDC), el China Eximbank y el Banco Industrial y Comercial Chino (ICBC en inglés) prestaron más a América Latina que el BM, Banco Inter-Americano de Desarrollo (BID) y Banco Ex-Im de EEUU combinados. El 91% de sus préstamos además, se han concentrado en Venezuela, Brasil, Argentina y Ecuador (ibídem: 7). Este reparto coincide con el trazado, a *grosso modo*, de dos patrones de dominación política en América Latina: el que siguen Colombia, México, Chile y parte de Centro América, por un lado, y el de los

<sup>3</sup> El “plan Bucaram” suponía una profundización de la política de corte neoliberal y fue rechazado en grandes movilizaciones de masas en febrero de 1997 (Moncada 2009: 134).

<sup>4</sup> Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica

gobiernos "progresistas" o "posneoliberales" por otro. En el cómputo del balance de fuerzas que subyace la gestión de la deuda pública externa por lo tanto, es imprescindible también sumar el plano más amplio de la geopolítica de relaciones interestatales y la competencia intercapitalista a nivel mundial.

### 3. *Default* y nueva orientación de la política de gasto público

El proceso de reestructuración de la deuda se concretiza finalmente en una subasta Holandesa modificada o subasta inversa, entre junio y julio del año 2009, en la que el Estado ecuatoriano recompra los bonos en *default*. Los efectos que genera el *default* en los mercados internacionales de capital y la singular estrategia entablada por el gobierno permiten que esta recompra concluya en términos muy favorables para el Estado ecuatoriano. En primer lugar, la cesación de pagos genera un desplome de los precios de los bonos Global 2012 y 2030 en el mercado secundario. A continuación, un banco comercial de propiedad estatal, el Banco del Pacífico, en consonancia con el gobierno, adquiere los papeles ecuatorianos a unos 20 centavos por dólar en el mercado abierto. Algunos analistas estiman que hasta el 50% de los bonos en *default* fueron adquiridos por este banco (The Economist 2009). Así, en el momento de la subasta, con gran parte de los tenedores siendo "amigos" y el resto actuando en un contexto de crisis financiera internacional, el gobierno logra recomprar en torno al 93,2% de los bonos a un 35% de su valor nominal (MEF 2012a).

El primer resultado de la maniobra es una reducción del 27% del saldo total de la deuda pública externa en el año 2009. Tanto el servicio total de la deuda pública externa como % del PIB como el pago de intereses se reducen a la mitad al año posterior al *default* (ver *Tabla 1*). Asimismo, el servicio de la deuda pública externa como % del gasto total del Sector Público No Financiero (SPNF) se reduce del 14.3% y 7,6% en los años 2007 y 2008 a su mínimo en la primera década de los 2000 del 3,95% en el año 2010 (BCE 2013).

*Tabla 1: Movimientos de la deuda pública externa (millones de dólares)*

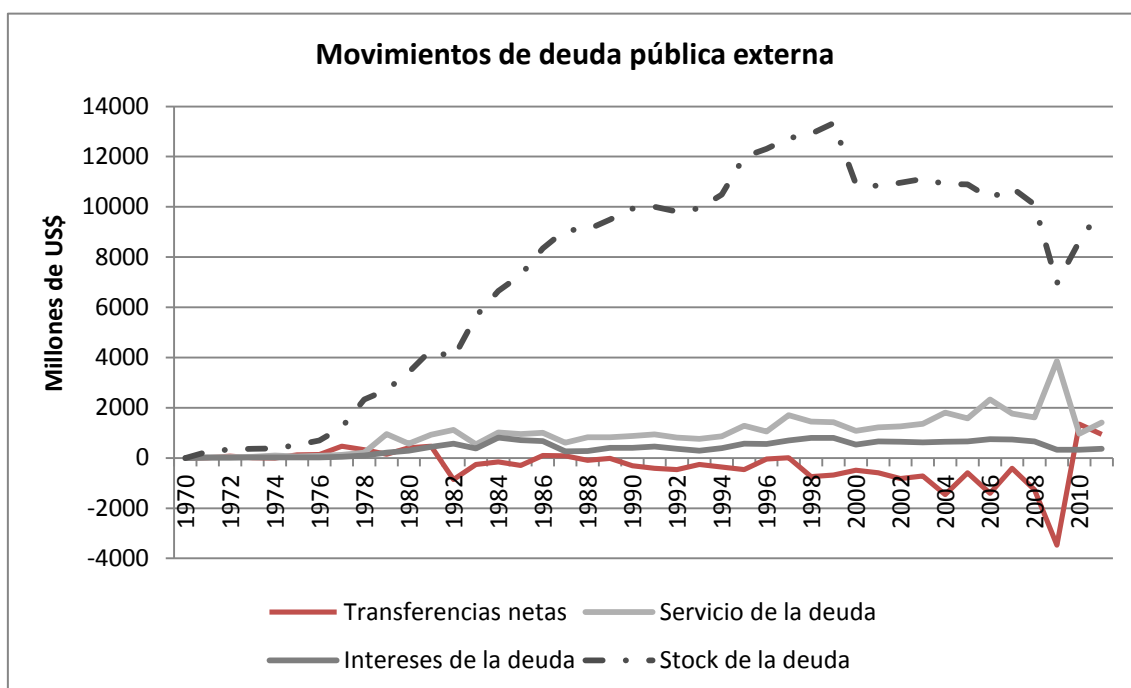
|      | Saldo     | Desembolsos | Amortizaciones | Intereses | Servicio | Transferencia neta |
|------|-----------|-------------|----------------|-----------|----------|--------------------|
| 2001 | 11.372,80 | 1871,34     | 1381,38        | 1110,88   | 2492,26  | -620,93            |
| 2002 | 11.388,10 | 569,45      | 782,76         | 635,35    | 1418,11  | -848,66            |
| 2003 | 11.493,20 | 806,99      | 905,41         | 693,83    | 1599,24  | -792,26            |
| 2004 | 11.061,60 | 375,63      | 905,1          | 637,36    | 1542,46  | -1166,83           |
| 2005 | 10.851,00 | 1019,69     | 1041,71        | 679,01    | 1720,72  | -701,03            |
| 2006 | 10.215,70 | 928,26      | 1630,16        | 759,8     | 2389,95  | -1461,7            |
| 2007 | 10.633,40 | 1356,7      | 1053,82        | 745,74    | 1799,56  | -442,86            |
| 2008 | 10.089,90 | 355,35      | 984,01         | 666,39    | 1650,39  | -1295,04           |
| 2009 | 7.392,70  | 862,41      | 3527,37        | 345,35    | 3872,72  | -3010,32           |
| 2010 | 8.672,60  | 1874,28     | 626,46         | 326,88    | 953,34   | 920,94             |
| 2011 | 10.055,30 | 2434,72     | 1090,16        | 369,65    | 1459,81  | 974,91             |
| 2012 | 10.871,80 | 1970,19     | 1168,86        | 494,15    | 1663,01  | 307,18             |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE.

El *default* también supone un cambio en las dinámicas de transferencia de recursos públicos al exterior. Como se observa en el *Gráfico 1*, las tres

décadas previas al *default* se caracterizan por una constante transferencia neta<sup>5</sup> negativa a la vez que el saldo total de la deuda no cesa de aumentar: de la mano de sucesivos procesos de reestructuración, de transferencia de deudas privadas al Estado, de capitalización de intereses y de la imposición de una variedad de costos onerosos (CAIC 2008). Esta tendencia sólo se ve revertida enteramente a partir del año 2010, manteniéndose en el año 2012 una transferencia neta positiva de 307,2 millones de dólares (ver *Tabla 1*). Así, el ciclo vicioso de “endeudarse para pagar la deuda” se quiebra, lo que permite que el nuevo endeudamiento sirva para incrementar los recursos en el interior de la economía ecuatoriana.

Gráfico 1:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BM.

La reducción del peso de la deuda pública externa es funcional para un impulso del gasto público, ya que permite recuperar recursos ligados anteriormente al servicio de la deuda y amplía el margen para asumir nuevo endeudamiento. Los gastos reales del SPNF casi se triplican entre 2006 y 2012 (BCE 2013). El gasto del SPNF ha pasado del 24% del PIB en 2006 a más del 40% en 2012 (BCE 2013). La relación del servicio de la deuda externa versus gasto social se ve invertida, pasando de una relación favorable al servicio de la deuda a un peso mucho mayor del gasto social, que pasa del 4,74% del PIB en el año 2006 al 9,85% en el 2011. Por su parte, la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) pública, en línea con el artículo 290 de la Constitución, que estipula que la deuda pública solo financiará programas de inversión, pasa de representar un 4% del PIB de promedio en el periodo 2001-2006 a un 10% de promedio en el periodo 2007-2012, alcanzando su máximo del 12% del PIB en 2012 (BCE 2013).

<sup>5</sup> Transferencias netas = Desembolsos – Amortizaciones – Intereses, (de la deuda pública externa).



La reestructuración de la deuda pública externa ha sido un factor, entre otros, que ha facilitado un papel renovado del Estado en la economía, que a través del gasto social y gastos en capital dinamiza la demanda interna. El gasto público en definitiva, ha sido un motor clave del crecimiento económico, el PIB real ha crecido un 4,6% de media anual en el periodo 2008-2012, a pesar de un contexto de crisis y recesión global (BCE 2013). Estas dinámicas proporcionan un respiro a las clases populares que forman la base social de la “Revolución Ciudadana” y un estímulo para las fracciones de la burguesía y pequeña-burguesía que se habían ligado al proyecto de Alianza PAIS, como pueden suponer las inversiones en carreteras y telecomunicaciones que apuntan a incrementar la “productividad sistémica” de la economía nacional (SENPLADES 2012). Las ganancias derivadas del gasto estatal son la otra cara de la moneda de las pérdidas encajadas por los tenedores de los Bonos Global 2012 y 2030.

#### **4. Reordenamiento de los esquemas de financiación del Estado: el *default* cierra unas puertas y abre otras**

El *default* no sólo es el escopetazo de salida para un reajuste en las partidas del gasto público, sino que también va acompañado de un cambio por la vía de los ingresos. El impulso al gasto genera déficits globales del 3,6% del PIB en el año 2009, del 1,4% en el 2010, del 0,01% en el 2011 y del 1,1 en el 2012, lo que requiere asumir nuevo endeudamiento. Sin embargo, el residuo de *holdouts* de los Bonos Global, que obstaculiza el acceso a los mercados internacionales de capital, y el enfriamiento de las relaciones con el BM y el FMI, son dos factores que han constreñido el abanico de posibilidades de financiamiento para el gobierno. La respuesta ha sido un impulso por abrir vías alternativas que permitiesen alimentar el estímulo al gasto público en el marco de un reforzado protagonismo estatal. Estas se han concretado en un incremento de los ingresos fiscales, un mayor peso relativo de la deuda pública interna y el afianzamiento de nuevas líneas de crédito externas.

##### **4.1. Ingresos internos: presión tributaria, captura del excedente extractivo y deuda interna**

El gobierno ha desarrollado un importante esfuerzo recaudador, con 10 reformas tributarias desde la llegada de Alianza PAIS al poder. La presión fiscal medida como el ratio de los ingresos del SPNF por concepto de tributación (IVA, Renta, Impuestos a Consumos Especiales (ICE), Impuestos arancelarios) sobre el PIB, se incrementa en 3 puntos porcentuales desde el 2007, llegando al 14,5% del PIB en 2011 (BCE 2012a). Si se incluyen los tributos pagados a nivel subnacional a los gobiernos autónomos descentralizados, esta cifra sube al entorno del 19% de acuerdo a los resultados publicados por CEPAL (2012), situando al país en la media regional. Los impuestos indirectos siguen teniendo un peso mayor que los impuestos directos, aunque han disminuido su importancia relativa desde el 64% al 59% entre 2007 y 2012 (BCE 2012a). Cabe recalcar que el IVA, que constituye casi la mitad de los ingresos indirectos en 2012 (BCE 2012a), no es regresivo, ya que debido a sus exenciones, es en realidad un instrumento progresivo (Mayoral, Agiar y Castro 2013: 89). Asimismo, es relevante el esfuerzo realizado por el Servicio de

Rentas Internas (SRI) para reducir la evasión y elusión tributaria (Acosta 2012: 3). En definitiva, se puede concluir que el importante esfuerzo recaudador ha sido además, a grandes rasgos, de naturaleza progresiva.

Por otra parte, las reformas financieras del gobierno han incluido la creación de un “coeficiente de liquidez doméstica” que corresponde a la proporción de liquidez (reservas, cuentas de inversión y el fondo de liquidez) que las instituciones del sistema financiero deben mantener dentro del país. Del 45% en 2009 pasó al 60% durante el verano del 2012. Esta reforma también ha implicado que parte de esos fondos (3-5%) que se encuentran dentro del país sean invertidos en títulos del Banco Central u otras instituciones públicas. Adicionalmente, se impuso una tasa del 0.5% sobre la expatriación de capitales que se ha elevado progresivamente hasta el 5%.

El peso preponderante del sector petrolero en la economía ecuatoriana significa que las políticas públicas y los precios en esta área son determinantes para los ingresos públicos. Los ingresos petroleros han representado el 34% de media de los ingresos públicos en el periodo 2007-2012, alcanzando el máximo de 41,5% en 2011 (a diferencia de la horquilla de entre el 20 y 30% en el resto de la década de los 2000) y es la partida que más se ha incrementado en este último periodo, un 40% de promedio anual (BCE 2013). Esta evolución se basa en parte en la evolución de los precios del crudo ecuatoriano, que, aun mostrando una gran volatilidad, se incrementaron en promedio un 15% anual en el periodo (*ibidem*). Los niveles de producción petrolera por su parte se han mantenido estancados. Estos se han conservado sin embargo por el incremento de la producción de las empresas públicas mientras la producción de las empresas privadas decaía (*ibidem*). Por otra parte, los cambios en la modalidad de los contratos realizados con las empresas petroleras privadas a fines de 2010, han asentado nuevos mecanismos que generan mayores ingresos estatales<sup>6</sup>. El resultado es que este es el gobierno que cuenta con el mayor ingreso mensual promedio por exportaciones petroleras desde que se inició esta actividad en el país (Acosta 2012: 63).

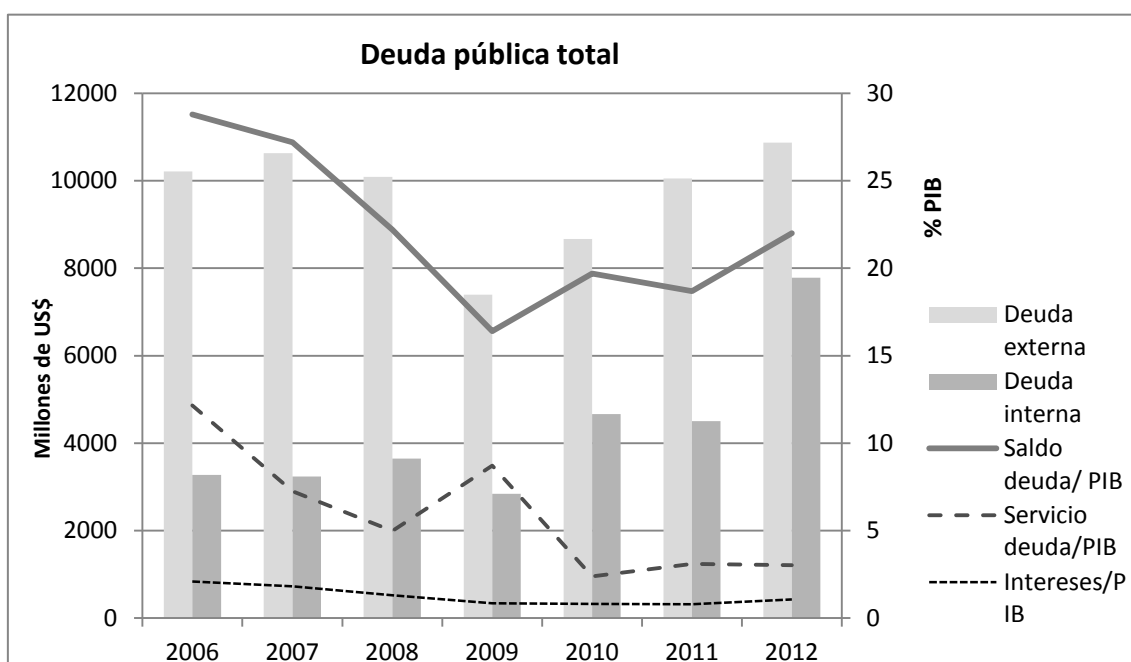
El gobierno también ha puesto en marcha un nuevo marco para la promoción y regulación de la minería a gran escala y una mayor participación estatal sobre los excedentes que genera. El rechazo de la minera canadiense Kinross, una de las mayores empresas de explotación de oro en el mundo, a las condiciones del gobierno, y su posterior retiro del megaproyecto Fruta del Norte, ilustra el conflicto que acompaña el reajuste de pactos entre intereses enfrentados en cuanto a la repartición del excedente. Las previsiones oficiales en el medio plazo sin embargo, proyectan que la inversión en el sector minero represente entre el 1,5% y el 2% del PIB, lo cual revierte la tendencia de esta variable en estos últimos 7 años, la cual no supera el 1% del PIB (RCM 2013: 4). Así, se

<sup>6</sup> Los antiguos contratos por participación sólo dejaban al país 18% de lo extraído, mientras que los nuevos contratos de prestación de servicios con tarifa otorgan al Estado la propiedad del 100% del crudo, lo que le permite captar entorno al 80% de la renta petrolera. Entre enero 2010 a diciembre 2012, el Estado ingresó 2.795 millones de dólares adicionales por la renegociación de contratos (Ministerio de Recursos Naturales No Renovables 2012).

espera generar un contexto favorable tanto para la IED como para las arcas públicas.

Por otra parte, la deuda pública interna ha ido cobrando un protagonismo relativo mayor desde el *default*. Los déficits de los años 2009, 2010 y 2012 del SPNF, fueron cubiertos mayoritariamente por financiamiento interno, que incluye nueva deuda y la variación de depósitos con instituciones públicas (BCE 2013). La emisión de bonos del Estado se ha colocado principalmente a través de las bolsas de valores locales, la banca pública e instituciones públicas. El saldo de la deuda interna se ha más que duplicado desde el año 2007 (ver *Gráfico 2*). Ha pasado de representar en torno a un 6% del PIB a más de un 9% en 2012, y de un 23% del total de la deuda pública a un 42% (BCE 2013). En cuanto al coste relativo de la deuda pública interna, la *Tabla 2* apunta que los bonos internos tienen unas condiciones más onerosas que la deuda externa en cuanto a plazos de vencimiento, pero no en cuanto a intereses a partir del año 2011. Así, aunque una alternativa más cara, la emisión de deuda interna sí que provee financiación libre de condicionalidad política.

*Gráfico 2:*



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE.

*Tabla 2: Condiciones de nueva deuda pública externa e interna (colocación bonos del Estado por decreto) contraída*

|             | Plazo promedio (años) |         | Intereses promedio (%) |         |
|-------------|-----------------------|---------|------------------------|---------|
|             | Interna               | Externa | Interna                | Externa |
| <b>2012</b> | 8,01                  | 10,27   | 5,6                    | 5,8     |
| <b>2011</b> | 3,76                  | 12,78   | 4,74                   | 5,37    |
| <b>2010</b> | 9,25                  | 11,99   | 6,47                   | 5,05    |

|             |     |       |      |      |
|-------------|-----|-------|------|------|
| <b>2009</b> | 4,6 | 23,16 | 6,16 | 3,27 |
| <b>2008</b> | 6,4 | 18,67 | 6,65 | 3,02 |
| <b>2007</b> | 6   | 20,94 | 8,11 | 5,36 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE y BM.

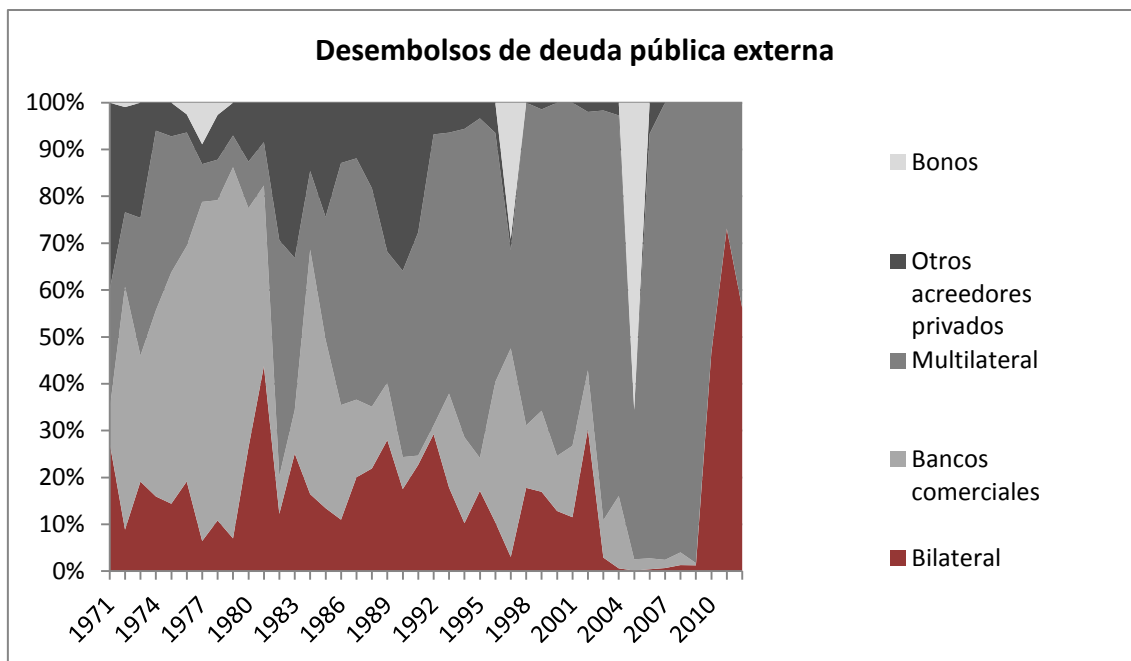
La deuda pública total (tanto interna como externa) por su parte, representa en el 2012 el 22% del PIB, la misma magnitud relativa que en el año 2008 (ver *Gráfico 2*). Asimismo, el peso del servicio de la deuda pública externa como % del PIB repunta al 2% y el pago de intereses a los 494 millones de dólares en el año 2012. En todo caso, estos repuntes se mantienen ligeramente por debajo de las magnitudes previas al *default* y cuentan con la ventaja de haber llevado a cabo un impulso del gasto público sin haber agravado el peso de la deuda pública.

En resumen, el proceso de reestructuración de la deuda pública externa ha avanzado en paralelo con los esfuerzos del sector público de abastecerse en mayor medida de los recursos propios de la economía nacional. La concatenación de nuevas regulaciones y políticas públicas dirigidas a captar los excedentes de los sectores extractivos, el incremento de la presión tributaria de carácter progresivo y el empeño por profundizar y contornear los circuitos financieros a escala nacional, responden en su conjunto a un nuevo pacto fiscal y esquema económico-financiero al que la banca y el gran capital han tenido que adaptarse. Asimismo, el Estado ha recuperado funciones de regulación y producción en la economía abandonadas durante los años de gestión neoliberal.

#### **4.2. Ingresos externos: regionalización y reposicionamiento geopolítico**

Mientras que antes del *default* los desembolsos de deuda pública externa provenían de una mayor diversidad de acreedores, que incluían a bancos comerciales y a otros acreedores privados, tras el *default* se han reducido a dos: organismos multilaterales y préstamos bilaterales (gobiernos, bancos centrales y agencias oficiales de crédito a la exportación). Mientras que los préstamos bilaterales representaban un porcentaje casi residual en los años anteriores al 2009, a partir de esa fecha han cobrado un protagonismo central (ver *Gráfico 3*). La cuantía restante la cubren fuentes multilaterales, una magnitud relativa menor a su peso mayoritario en los años anteriores.

*Gráfico 3:*



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BM.

Tras alejarse del FMI y el BM, Ecuador ha conseguido préstamos del BID, del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR) y de la Corporación Andina de Fomento (CAF). Asimismo, fue el segundo país en unirse al Banco del Sur en el año 2010, con vistas a reducir su dependencia de otras instituciones multilaterales y ganar más influencia sobre las condiciones y políticas ligadas a los préstamos. Su membresía en la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y participación activa en la Unión de Naciones Latinoamericanas (UNASUR) apuntan a una apuesta por la colaboración y cooperación latinoamericana en aras de reforzar la integración regional en todos los planos. Así, el avance en los procesos de regionalización y el mantenimiento de las relaciones con organismos regionales y continentales alternativos al FMI y BM han sido puntos de apoyo clave en el giro tomado.

En cuanto a la deuda bilateral, China se ha posicionado como prestamista central de las nuevas relaciones encaradas por el gobierno ecuatoriano. Aunque nuevos préstamos han sido contratados con los Eximbank de Corea y Rusia, el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) de Brasil y el Banco Europeo de Inversiones de la Unión Europea, estas han sido líneas de crédito únicas y de magnitudes relativamente pequeñas. China sin embargo, ha proporcionado una cuantiosa y estable fuente de financiamiento, llegando a sumar el 58,6% del total de todos los nuevos préstamos contratados en el periodo 2008-2012 (MEF 2012a).

A los préstamos recibidos hay que sumar la financiación estructurada a través de ventas anticipadas de crudo. Estas operaciones combinan un crédito con un acuerdo de venta de crudo: una cantidad de barriles determinada durante un periodo de tiempo acordado. PetroEcuador vende el crudo a PetroChina a precios internacionales, menos un diferencial por la calidad del crudo y más un

“premio” por la seguridad de la provisión del petróleo<sup>7</sup>, y un porcentaje de lo recaudado se desvía para amortizar el crédito. El gobierno ha clasificado estos contratos como contratos comerciales sin contabilizar como deuda pública a pesar de conllevar el pago de intereses<sup>8</sup>. La cuantía de estos créditos contratados suman 4000 millones de dólares en el periodo 2009-2012. Si se contabilizasen como deuda pública, los préstamos provenientes de China llegarían a representar aproximadamente el 68% del total de nueva deuda pública externa contraída durante el periodo 2008-2012, y el saldo total de la deuda pública se vería incrementada aproximadamente entre 2 y 3 puntos porcentuales como % del PIB en el año 2012<sup>9</sup>.

Tras los contratos de venta anticipada de crudo, en el año 2012 un 80% de la exportación petrolera de Ecuador fue colocada a través PetroChina<sup>10</sup>. Mientras que antes el 75% de las colocaciones de petróleo pasaban por empresas estadounidenses<sup>11</sup>, China se ha convertido en el socio petrolero principal de Ecuador en pocos años. El destino final del petróleo ecuatoriano sigue siendo los EEUU sin embargo, en el año 2012 adquirió 82 millones de barriles, un 63,7% del total producido (BCE 2012b). A China por otro lado llegó un mero 1,4% del total (*ibídem*). Este proceso apunta a que el capital chino está adquiriendo posiciones en sectores estratégicos a nivel mundial, como es la industria petrolera, por razones que van más allá de su autoabastecimiento. Su presencia en estos sectores, como intermediario en este caso, va en línea con su rol cada vez más preponderante en los circuitos de la economía mundial así como con su papel de potencia emergente.

A diferencia de las relaciones con el FMI, BM y los acreedores privados avalados por estas dos instituciones, los préstamos chinos no conllevan ninguna condicionalidad en cuanto a políticas económicas que deba desarrollar el gobierno deudor (Gallagher, Irwin y Kolescki 2012). Así, el “Consenso de Washington” se ve desplazado por un nuevo marco, el “Consenso de Pekín”, que reconoce la importancia de adaptar el desarrollo a necesidades locales (Cooper 2004). La “localización” y el “multilateralismo” de este modelo, contrastan inequívocamente con la talla única y el unilateralismo de EEUU en el “Consenso de Washington” (Arrighi 2007: 393). Los análisis más optimistas apuntan a que el enfoque chino abre la oportunidad de desarrollar relaciones mutuamente beneficiosas, a diferencia de las asimétricas y dañinas relaciones confeccionadas por las potencias occidentales (Brautigam 2009). Sin duda, el deseo de desprenderse de las políticas económicas de corte neoliberal ligadas

<sup>7</sup> La opacidad que rodea algunos detalles de estos contratos hace difícil discernir si las condiciones finales son realmente “un buen negocio” como opina el Ministro de Finanzas (Diario Hoy 2011) o un grave perjuicio para el país como afirma el investigador Fernando Villavicencio (2013).

<sup>8</sup> De en torno al 7% (MEF 2011)

<sup>9</sup> Cálculos propios hechos a partir de datos de (MEF, EIU y Gallagher, Irwin y Kolescki 2012). El principal y el interés de estos contratos se devuelven de manera continuada con un porcentaje de cada barril de crudo exportado, mientras el primer crédito de 1000 millones de dólares en 2009 ya ha vencido, los dos posteriores restantes siguen en vigor. Es difícil saber por lo tanto la magnitud restante de esta modalidad de “deuda” en el año 2012, por lo que el cálculo de su peso sobre el PIB es meramente aproximativo.

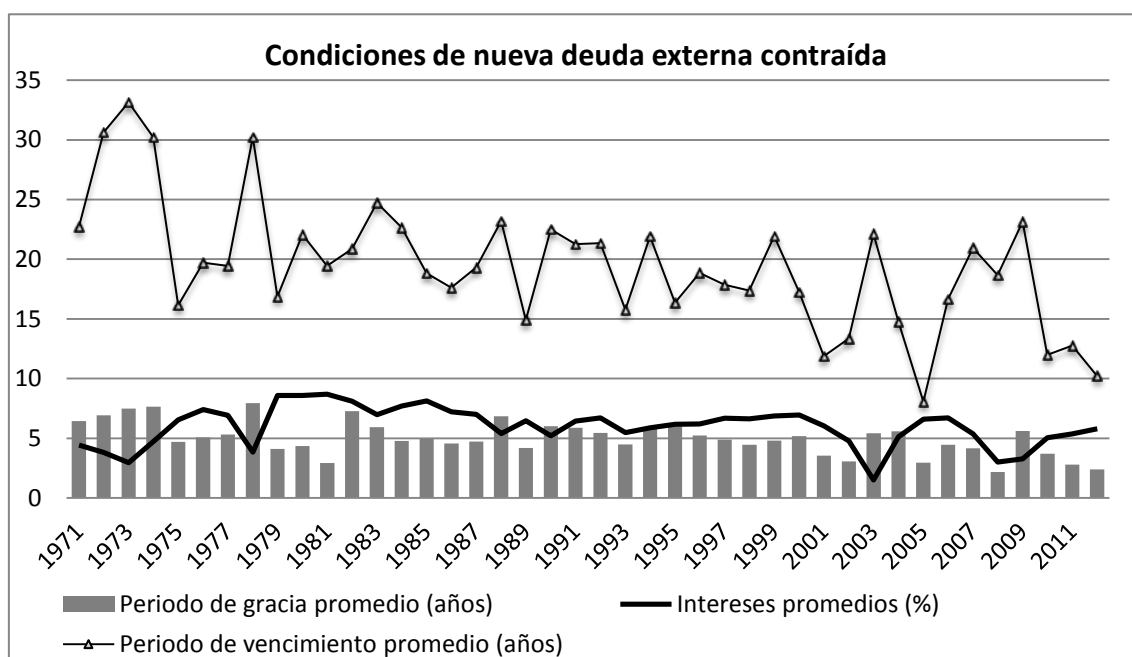
<sup>10</sup> Declaraciones de Marco Calvopiña, gerente de Petroecuador (El Comercio 2013)

<sup>11</sup> Declaraciones de Rafael Correa (Inter Press Service 2011)

a la deuda fue uno de los motores principales tras la decisión del *default*. En este sentido, un cambio formal en las condiciones que conforman la soberanía nacional sí que ha tenido lugar con China como nuevo acreedor principal. Evaluar los cambios reales tras este cambio formal sin embargo, requiere de un análisis más detenido de las condiciones de los préstamos y de los sectores a los que van dirigidos.

En términos de costes estrictamente económicos, los préstamos chinos no son especialmente generosos. Las tasas de interés de en torno al 6 y 7% son altas, por en encima del 5% en torno al cual se contratan las deudas con las instituciones multilaterales, aunque muy por debajo del 10 y 12% ligadas a los Bonos Global 2012 y 2030 y también inferiores al *spread* de deuda de referencia EMBIG<sup>12</sup> por el que se rigen los mercados internacionales de capital (ver *Tabla 3*). Como indica el *Gráfico 4*, la combinación de nueva deuda contratada, tanto china como multilateral, resulta en unos intereses relativamente bajos en perspectiva histórica. Los periodos de gracia y vencimiento promedios sí que son más cortos sin embargo<sup>13</sup>. En definitiva, aunque las nuevas condiciones tras el *default* no suponen una mejora respecto al historial anterior, tampoco apuntan a que el *default* haya conllevado tener que asumir nueva deuda insosteniblemente onerosa.

Gráfico 4:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BM y MEF.

<sup>12</sup> *Emerging Markets Bond Index Global*. Diferencial de rendimiento contra bonos del tesoro de EEUU en puntos básicos, calculada por JP Morgan Chase.

<sup>13</sup> La nueva situación solo empieza a vislumbrarse realmente a partir del año 2010, ya que durante los años 2008 y 2009 se contratan solamente 16,5 y 641,4 millones de dólares de nueva deuda pública externa. Durante los años 2010, 2011 y 2012 se contratan ya 4,5; 3,6 y 3,5 mil millones de dólares respectivamente.

Brautigam (2009: 10) insiste en que en lugar de forzar a los deudores a cumplir con las pautas occidentales, las contrapartes chinas les tratan como iguales y simplemente buscan hacer negocio con ellos. El enfoque centrado en hacer negocios orienta la financiación china comprensiblemente hacia sectores con altos rendimientos y/o garantías para el retorno de los préstamos. No es casualidad por lo tanto, que el financiamiento chino estreche lazos con países abundantes en recursos naturales y *commodities*. Así, el negocio no se limita a cuestiones de tasas de interés y periodos de gracia y vencimiento, sino que también incluye otras dimensiones de interés para el capital chino.

Las contrapartidas con las que China sí liga sus préstamos tienen que ver con la compra de bienes y servicios chinos y con la utilización de petróleo como garantía implícita para minimizar riesgos de impago. Así, los préstamos incorporan condiciones por las que el deudor debe contratar equipos de construcción, telecomunicaciones y transporte chinos. El porcentaje de los fondos ligados a estas compras varía: desde el 20% de los 1000 millones de dólares del Banco de Desarrollo Chino (BDC) en la venta anticipada de crudo del año 2010, hasta el 100% de los 1700 millones de dólares del Eximbank Chino para la construcción de la presa hidroeléctrica Coca-Codo Sinclair por una compañía china (Gallagher, Irwin y Kolescki 2012: 19). Por otra parte, las ventas anticipadas de crudo son la fórmula más directa de garantizar el crédito con ingresos petroleros. En torno al 15% de lo recaudado por cada barril de crudo exportado a través de PetroChina se destina a amortizar el crédito por una cantidad determinada de barriles durante el plazo del crédito (El Comercio 2013). Estos contratos permiten a China recibir petróleo ecuatoriano de manera directa y preferente y además garantizar el retorno de sus créditos. Así, mientras se compromete una parte del excedente petrolero también se restringe el acceso a la ejecución de las inversiones ligadas a los créditos a empresas nacionales o a licitación abierta.

Por otra parte, al estar articulado mayoritariamente en torno a sectores extractivos o grandes proyectos de infraestructura, el financiamiento chino es un factor que facilita e incrementa los incentivos para entablar una estrategia de desarrollo basada en los recursos naturales como fuente principal de crecimiento. Una tercera parte de la financiación china se concierne a través las ventas anticipadas de crudo. Estos créditos a su vez, se dividen entre un 70-80% de libre disposición para el deudor, y un 20 y 30% que deben ser destinados a inversiones en el sector petrolero (MEF 2012a). Más allá de las cláusulas específicas al sector sin embargo, el hecho significativo es que la nueva ola de financiación china se confía en base a la capacidad de pago percibida que proporcionan los excedentes de los sectores extractivos. Es por esta razón que las cuestiones en torno a la austeridad presupuestaria y la actitud desafiante en cuanto a la legitimidad de la antigua deuda externa contraída, tan centrales para los anteriores acreedores, se han relegado a un segundo plano. La otra cara de la moneda de esta relación es que sólo puede avanzar a medida que se expanden las actividades extractivas. En este sentido, el "Consenso de Pekín" se sitúa en el marco del "Consenso de los *commodities*" en América Latina (Svampa 2013). Asentado este sobre los altos precios de las materias primas, fruto de la creciente demanda de los BRICS y de la recepción de inversiones financieras que huyen de las deterioradas



condiciones de inversión en los países centrales lastrados por la recesión. Así, aunque no exista una condicionalidad explícita en cuanto a políticas económicas, sí que existe una condicionalidad implícita que marca los contornos de actuación del gobierno. Esta ha influido sin duda en la correlación de fuerzas entre los diferentes intereses que pugnan por el devenir de la nueva política de gestión de la deuda pública y el propio sentido de la “Revolución Ciudadana”.

## 5. Inercias de la estructura económica y el patrón de inserción externa

El *default* y la reestructuración unilateral de la deuda, a pesar de representar una ruptura con las prácticas establecidas de los mercados financieros, no ha sacudido el proceso de acumulación del Ecuador. Los flujos de inversión se han mantenido en torno a la misma estructura productiva e inserción internacional del país en la economía mundial. Así, las visiones más catastrofistas que ligaban este tipo de acciones soberanas a profundas perturbaciones en la economía nacional han quedado desmentidas por la fuerza de los hechos. Este continuismo sin embargo, también significa que los desequilibrios y debilidades estructurales que subyacían tras la problemática de la deuda pública externa continúan latentes.

Las propias calificaciones de la deuda pública ecuatoriana que rigen los mercados internacionales no sufren más que un bache. Las calificaciones de *Moody's*, *Fitch* y *Standard and Poors* se disparan en torno al *default* pero vuelven posteriormente a los baremos de los años previos al impago. La mejora del *rating* de *Moody's* en 2011 se justificó por las perspectivas de incremento de la producción de crudo tras la firma de nuevos contratos petroleros con las compañías extranjeras (*Moody's* 2011). La segunda mejora en 2012 se debió a “la capacidad del Gobierno para garantizar el acceso a nuevas fuentes de financiación externas (p. ej., China)”, la comparación favorable de “indicadores económicos y fiscales” y “un historial de pagos de toda la deuda desde el último *default*” (*Moody's* 2012).

Por otra parte, el EMBIG de los bonos Ecuatorianos sigue un patrón similar (ver *Tabla 3*). De todas formas, el *spread* es muy superior a la media latinoamericana y a la de otros países vecinos como Colombia, Perú o Chile. Por otra parte, se mantiene a niveles inferiores a la venezolana, un país que no ha dejado de pagar su deuda externa, lo que apunta a que el capital es más reactivo a las políticas económicas heterodoxas del “Socialismo del Siglo XXI” venezolano, que al *default* en sí. La evolución positiva de los indicadores de “riesgo país” se sitúa en un contexto de un porcentaje muy reducido de acreedores *holdout*, lo que dificulta de todas formas su retorno a la financiación en los mercados internacionales de capital. El gobierno, de hecho, ha sopesado volver a emitir bonos en los mercados internacionales mediante un “plan piloto”, pero la prueba no se ha llevado a cabo por el afianzamiento de fuentes alternativas de financiamiento (La República 2012).

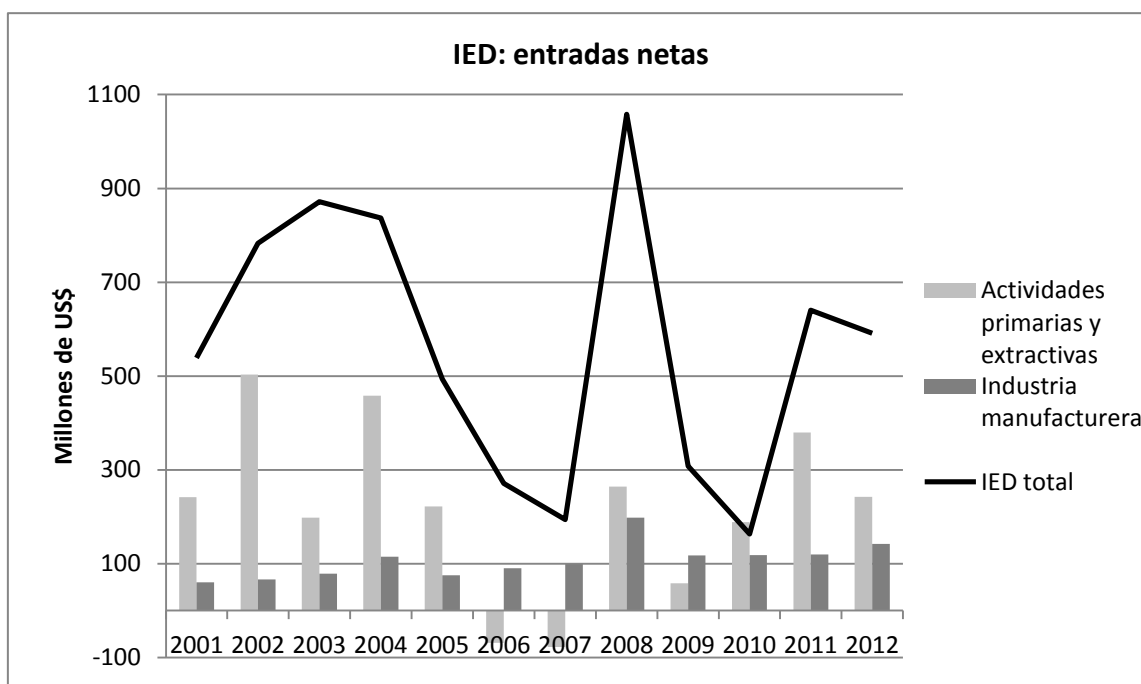
Tabla 3:

|             | Diferencial de rendimientos del índice de bonos de mercados emergentes (EMBIG) |           |        |       |          |         |        |           | Países Latinoamericanos |
|-------------|--|-----------|--------|-------|----------|---------|--------|-----------|-------------------------|
|             | Perú   | Argentina | Brasil | Chile | Colombia | Ecuador | México | Venezuela |                         |
| <u>2004</u> | 364  | 5047      | 538    | 83    | 417      | 791     | 193    | 573       | 527                     |
| <u>2005</u> | 241  | 2584      | 392    | 65    | 321      | 704     | 167    | 408       | 363                     |
| <u>2006</u> | 186  | 343       | 233    | 80    | 194      | 542     | 136    | 219       | 213                     |
| <u>2007</u> | 151  | 355       | 196    | 111   | 176      | 731     | 137    | 375       | 208                     |
| <u>2008</u> | 273  | 860       | 301    | 213   | 305      | 1326    | 255    | 871       | 427                     |
| <u>2009</u> | 292  | 1175      | 305    | 218   | 330      | 2102    | 302    | 1265      | 507                     |
| <u>2010</u> | 172  | 689       | 202    | 129   | 189      | 925     | 187    | 1081      | 360                     |
| <u>2011</u> | 191  | 687       | 195    | 139   | 168      | 823     | 186    | 1212      | 404                     |
| <u>2012</u> | 157  | 988       | 183    | 151   | 148      | 814     | 188    | 1011      | 393                     |
| <u>2013</u> | 159  | 1067      | 209    | 154   | 158      | 637     | 189    | 926       | 379                     |

Fuente: JP Morgan Chase

En cuanto a la evolución de la inversión extranjera, la IED fue reduciéndose progresivamente a partir de 2003, para repuntar tras la llegada de Alianza PAIS al poder y volver a caer tras el *default* (ver *Gráfico 5*). Esta tendencia apunta a las desinversiones generadas quizás por la inseguridad percibida a raíz del *default*. Los años 2011 y 2012 sin embargo, muestran un repunte de las inversiones, aunque con menor intensidad, de las cuales la explotación de minas y canteras representan un 60% y 40% respectivamente (BCE 2013). El sector primario y extractivo ha sido el receptor principal de IED la última década, y como muestra el *Gráfico 5*, a menudo a una distancia muy considerable de las inversiones en el sector manufacturero. Por el lado de las inversiones en cartera, la *Tabla 4* muestra como hay una caída en los títulos de participación en capital (pasivos) en el año posterior al *default*, lo que indica una caída de las inversiones financieras extranjeras en el país, que sin embargo se recuperan hasta marcar los 4,6 millones de dólares en el año 2012, el segundo valor más alto del periodo observado. En cuanto a títulos de deuda (pasivos), se puede observar el desendeudamiento fruto de la recompra de Bonos Global en el año 2009. Finalmente, en el apartado de activos, los años 2009 y 2010 muestran una disminución de inversiones financieras ecuatorianas en el exterior, lo que indica que, aparte del impacto de la crisis financiera internacional, el *default* tampoco produjo una fuga de inversiones financieras nacionales hacia el exterior. Los años 2011 y 2012 por otra parte, sí muestran un incremento de los activos financieros de los ecuatorianos en el exterior, pero a una distancia temporal del *default* que apunta a que no son acontecimientos que estén directamente relacionados. En conjunto queda patente que los movimientos de capital parecen ligados mayoritariamente a las oportunidades de inversión rentable, y mientras el *default* tuvo un impacto significativo, no dejó de ser secundario y pasajero.

Gráfico 5:



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE.

Tabla 4: Inversiones en cartera (millones de dólares)

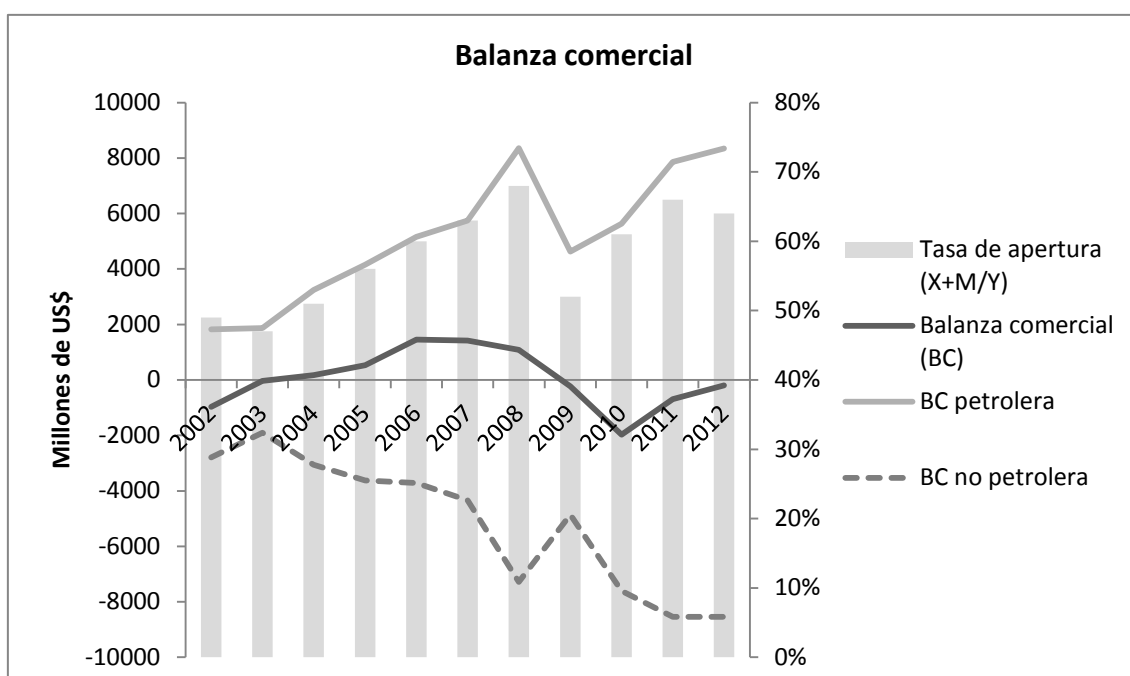
|  | 2002 | 2003   | 2004   | 2005   | 2006     | 2007   | 2008  | 2009            | 2010          | 2011        | 2012         |
|--|------|--------|--------|--------|----------|--------|-------|-----------------|---------------|-------------|--------------|
| <b>Inversión en cartera</b>                | 0,2  | -303,5 | -190,3 | 365,9  | -1.383,9 | -118,3 | 213,1 | -3.141,5        | -731,1        | 41,0        | 66,7         |
| <b>Activos</b>                             | -    | -311,6 | -190,7 | -228,4 | -640,8   | -115,6 | 216,9 | <b>-152,1</b>   | <b>-720,9</b> | <b>47,6</b> | <b>138,7</b> |
| <b>Pasivos</b>                             | 0,2  | 8,1    | 0,3    | 594,3  | -743,1   | -2,7   | -3,7  | -2.989,4        | -10,2         | -6,6        | -72,0        |
| <i>Títulos de participación en capital</i> | 1,3  | 9,2    | 1,4    | 1,6    | 0,1      | 0,5    | 1,4   | <b>2,4</b>      | <b>0,4</b>    | <b>2,0</b>  | <b>4,6</b>   |
| <i>Títulos de deuda</i>                    | -1,1 | -1,1   | -1,1   | 592,7  | -743,2   | -3,2   | -5,1  | <b>-2.991,9</b> | <b>-10,6</b>  | <b>-8,6</b> | <b>-76,6</b> |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE.

El continuismo establecido a poco tiempo del sobresalto del *default* en cuanto a los flujos de IED y la capacidad percibida de pago de la deuda externa, es sin duda un elemento positivo en cuanto al objetivo del gobierno de minimizar la exclusión financiera y la fuga de capitales. Asimismo, refleja una confianza en la seguridad jurídica y el respeto por la propiedad privada en el país, y por lo tanto, a la limitada socialización que está llevando a cabo este particular “Socialismo del Siglo XXI”: la nacionalización de ciertos recursos naturales, gestionados a menudo por contratos mixtos público-privados, y la redistribución *ex-post*, es decir, vía tributación y gasto público. Por otro lado, también refleja

la permanencia de la misma estructura productiva y encaje en la división internacional del trabajo de la economía ecuatoriana. En cuanto a su inserción internacional, mantiene su patrón de país petrolero primario-exportador e importador de bienes manufacturados. La totalidad de la producción petrolera y gran parte de la producción agro-pecuaria no está dirigida al mercado interno. En el periodo 2007-2012, los sectores primarios y extractivos mantienen en torno al 80% de las exportaciones y sólo el sector petrolero representa casi el 60% (BCE 2013). Por su parte, los bienes intermedios, de capital y los vehículos automotores suman el 90% de las importaciones en el periodo. La consecuencia de este patrón es la tendencia a incurrir en déficit en la balanza de bienes y servicios, que se contrarresta con el dinamismo de las exportaciones primarias. Como se puede observar en el *Gráfico 6*, sólo un creciente superávit petrolero ha podido contrarrestar el creciente déficit no petrolero.

*Gráfico 6:*



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del BCE.

Como se ha argumentado, el *default* ha sido acompañado por la búsqueda de ingresos alternativos ante la cerrazón de los mercados internacionales de capital. La búsqueda ha empujado hacia la captura de más excedente de los sectores extractivos, tanto para incrementar los ingresos como para aumentar el colateral disponible para el nuevo endeudamiento. Así, es un factor más que apuntala la profundización de las actividades extractivas en el país. El impulso al sector extractivo y la inercia de la estructura productiva genera dinámicas contradictorias con la transición hacia un proceso de acumulación más *autocentrado*. Como se puede observar en el *Gráfico 7*, la tasa de apertura, el peso de los intercambios comerciales en el PIB, se mantiene a niveles mayores en el periodo 2007-2012 que en los años anteriores, aun con los efectos de la recesión en los países centrales. Por otra parte, la funcionalidad del *default* para facilitar el impulso al gasto y la inversión pública sin embargo sí que lo

sitúa como palanca para los esfuerzos del gobierno por incrementar la demanda interna. Así, la dinámica de endeudamiento público se sitúa a caballo de dos presiones contradictorias hacia un modelo más *autocentrado* o más *extravertido* que caracterizan las políticas económicas del gobierno y la lucha competitiva entre las diferentes fracciones del capital en el país.

A pesar de que sí exista voluntad para “avanzar hacia el cambio en el modo de acumulación a través de la transformación del patrón de especialización de la economía” (MEF 2012b), el propio Correa admite que “básicamente estamos haciendo mejor las cosas con el mismo modelo de acumulación, antes que cambiarlo” (Pérez 2012).

Los esfuerzos por un desarrollo más *autocentrado*, se encuentran a contracorriente de las inercias *extravertidas* que genera la estructura económica. El elemento clave reside en que el impulso de las políticas económicas topa con los límites que supone la actual estructura de propiedad de la economía, y al no querer desbordarla, esta acaba esterilizando en gran medida su capacidad transformadora. Como apuntan Jaramillo y Carrión (2013):

El discurso oficial caracteriza las categorías matriz productiva y patrón de especialización fuera de la historia y lejos de una comprensión de la dinámica estructura-clases. Es el caso de considerar la disponibilidad y distribución desigual de recursos productivos como un dato fijo, sobre el cual se puede actuar solo en sentido paliativo dentro del marco competitivo del mercado (que desconoce el carácter oligopólico de la economía nacional y sus rigideces) o por las transformaciones jurídicas, antes que por la acción distributiva directa del Estado apoyado y legitimado por la sociedad.

Tras las propias declaraciones de Correa subyace esta reflexión, al explicar la falta de cambio “porque no es nuestro deseo perjudicar a los ricos, pero sí es nuestra intención tener una sociedad más justa y equitativa” (Pérez 2012).

Así, la salida a la conflictividad social parece estarse plasmando por la vía de la “pacificación fiscal” (Schuldt 2005) en mayor medida que por un intento de abordar sus causas estructurales. El ahorro de gasto en servicio de la deuda, los altos ingresos petroleros y la liquidez disponible en cuanto a nuevos créditos externos ligados a la capacidad de pago que proporcionan los excedentes del sector extractivo, han permitido al gobierno mantener la paz social mediante una mejor redistribución *ex-post*. La deuda pública se revela así como ha sido caracterizada en el primer apartado: como una herramienta de política económica más para gestionar las contradicciones y los conflictos sociales que surgen del proceso de acumulación. El carácter principalmente paliativo de esta estrategia sin embargo, constituye una “huida hacia adelante” que no ataja los desequilibrios e desigualdades de raíz, reapareciendo de esta forma la “maldición de la abundancia” (Acosta 2009) que ha supuesto la permanencia de estructuras subdesarrolladas y dependientes en los países con abundantes recursos naturales. La propia sostenibilidad de la deuda pública continúa en gran medida dependiente de la producción y los precios del sector extractivo, principalmente del petrolero. Los altos precios del petróleo actuales y el bajo ratio deuda pública/PIB no quitan que esta dependencia estructural

persista y que pueda volver a poner en aprietos la economía ecuatoriana por vía de la deuda pública. La “historia de la deuda externa” está íntimamente ligada a la “historia del petróleo” (Fresnillo 2008), y lo continuará estando en los años próximos.

En la “historia de la deuda externa” también se vislumbran las pugnas entre diferentes fuerzas sociales y facciones del capital por un modelo más *autocentrado* o más *extravertido*. El desenlace de estas disputas a lo largo de la historia del desarrollo latinoamericano, y las dinámicas analizadas en el caso Ecuatoriano, apuntan ambas hacia las misma dirección. El proceso sin embargo, sigue en disputa abierta. Eso sí, el impulso a la auditoría de la deuda pública y la Iniciativa Yasuní-ITT<sup>14</sup> del primer periodo de “Alianza PAÍS”, contrastan con la profundización de las actividades extractivistas y el afianzamiento de un nuevo *cuasi*-monoacreedor externo en el segundo.

## 6. Conclusiones

Las dinámicas de endeudamiento público han sido un elemento clave en los cambios políticos y económicos puestos en marcha por el gobierno y una pieza más en el engranaje de la acumulación del capital en el país. En primer lugar, el *default* y posterior reestructuración de la deuda generó una disminución del peso del servicio de la deuda pública externa. Esto permitió liberar recursos públicos ligados anteriormente a esta y amplió el margen para contraer nueva deuda, tanto externa como interna, sin agravar los ratios del servicio y saldo total de la deuda pública sobre el PIB. Este resultado ha sido funcional para facilitar el impulso al gasto público y a la demanda interna llevado a cabo por el gobierno. En segundo lugar, estos movimientos en la deuda pública han servido de “palanca de cambio” para un reposicionamiento estatal y geopolítico, en forma de búsqueda de fuentes alternativas de financiación a través de la presión tributaria y la captura de excedentes extractivos por un lado, y el cambio de acreedores de la deuda externa por otro. Este reposicionamiento ha permitido desembarazarse de la condicionalidad de austeridad en el gasto público ligado al anterior endeudamiento.

Enmarcando estos acontecimientos en las pugnas por la dirección del proceso de acumulación entre diferentes facciones del capital, se observan desplazamientos y reordenamientos significativos. El *default* y la nueva gestión de la deuda han forzado el desplazamiento de los acreedores privados avalados por el FMI y el BM y su rápida sustitución por el capital chino, en una reciente e intensa relación bilateral, así como por la orientación hacia organismos multilaterales alternativos, y en especial de carácter regional. Estos desplazamientos dan cuenta de un nuevo momento en la hegemonía de la economía mundial y la incipiente infraestructura institucional que se está

<sup>14</sup> Acuerdo por el cual Ecuador se comprometía a mantener indefinidamente bajo tierra las reservas petroleras del campo ITT en el Parque Nacional Yasuní, el lugar más biodiverso del planeta. Rafael Correa sin embargo ha anunciado recientemente su decisión de dar el visto bueno a la explotación petrolera en el Parque Yasuní, utilizando la figura de “interés nacional” para conseguir un aval del Congreso que le permita sortear la prohibición de explotación de recursos no renovables en áreas protegidas consagrada en la Constitución de 2008 (Constante 2013).

constituyendo en base a esta nueva realidad. Estos cambios sin embargo, no han supuesto una reconfiguración del lugar que ocupa el Ecuador en la división internacional del trabajo, sino que más bien han mantenido su especialización productiva vigente y su inserción primario-exportadora en la economía mundial.

El *default* ha contribuido así al ensanchamiento de algunos márgenes de soberanía nacional mientras que ha facilitado el cercenamiento de otros. Las condicionalidades políticas formales en torno a la deuda externa han sido desechadas, pero continúa habiendo un nexo que une el nuevo endeudamiento con el desarrollo de un conjunto de políticas públicas específicas, ya no los paquetes de ajuste y austeridad, sino la profundización de las actividades extractivas. Por su importancia como garantía implícita de capacidad de pago y por las rentas que se derivan de sus excedentes tanto para el Estado como para el capital privado, el desarrollo del sector extractivo continúa siendo un elemento central de la política económica. El consenso que trasciende el paso del Consenso de Washington al de Pekín es en definitiva el “Consenso de los *commodities*”. El *default*, ha contribuido, en el lenguaje de la CAIC, a levantar el “freno impuesto al desarrollo” que suponía un Estado con las manos atadas, pero a la vez, las nuevas dinámicas de endeudamiento han sido un factor de incentivo para promover un modelo de desarrollo altamente dependiente del sector extractivo. Así, el *default* y el nuevo endeudamiento, por su funcionalidad en el impulso de este gasto público, han participado en ambos bandos de las presiones contradictorias por un proceso de acumulación más *autocentrado* o más *extrovertido*.

El gasto público por otra parte, ha permitido una “pacificación fiscal” de la conflictividad social que caracterizaba el languideciente modelo de gestión neoliberal. Al priorizar una redistribución *ex-post* y no *ex-ante*, la “Revolución Ciudadana” queda atrapada en estas coordenadas: con el gasto público y social como herramienta principal de su proyecto, se renueva su dependencia de los ingresos que pueda generar el sector extractivo, y de la captación de crédito que estos facilitan. De esta forma, el éxito del proyecto continúa ligado en gran medida a los vaivenes de los precios internacionales de crudo y materias primas. La propia gestión de la deuda, aun habiendo transitado hacia unas coordenadas mucho más holgadas, mantiene su fragilidad estructural en cuanto a esta dependencia. Una caída en los precios de los *commodities* podría hacer reaparecer la conflictividad social actualmente apaciguada.

La dificultad de la política económica de incidir en el proceso de acumulación, es el resultado del ambiguo intento de buscar “una sociedad más justa y equitativa” sin querer “perjudicar a los ricos”. La propia política de gestión de la deuda parece refutar esta posibilidad, pero a la vez ilustra la forma en la que el gobierno la está intentando llevar a cabo. Por una parte, el *default* y la reestructuración unilateral son un claro ejemplo de que el ahorro de recursos públicos sólo fue posible mediante el perjuicio a los intereses de los acreedores. Por otra parte, el *default* se canalizó a través de mecanismos de mercado (recompra con subasta inversa) y no constituyó un repudio frontal al pago de una deuda considerada “ilegal” e “ilegítima”. En este sentido, la nueva gestión de la deuda pública capta la esencia contradictoria de la “Revolución Ciudadana”, resultado una compleja interacción de relaciones de poder. Esta

posición indica el recorrido que puede tener la nueva orientación de política económica del gobierno, pero también apunta hacia sus propios límites.

## **Bibliografía**

Acosta, A., 2012. El retorno del Estado. *La Tendencia*, 13, pp. 63-72.

Acosta, A., 2009. *La maldición de la abundancia*. Quito: Abya-Yala.

Acosta, A., 2001. *Breve historia económica del Ecuador*. Quito: Biblioteca General de Cultura.

Acosta, A. y Maryoral, F.M., Coords., 2013. *Situación económica y ambiental del Ecuador en un entorno de crisis internacional*. Quito: FLACSO.

Araujo, A., 2013. El 80% del petróleo nacional fue a manos chinas en el 2012. *El Comercio*, 29 oct. Disponible en:

<[http://www.elcomercio.com/negocios/petroleo-petroleo\\_ecuatoriano-China\\_0\\_856114493.html](http://www.elcomercio.com/negocios/petroleo-petroleo_ecuatoriano-China_0_856114493.html)> (Accedido el 25/08/2013).

Arrighi, G., 2007. *Adam Smith en Pekín*. Madrid: Akal.

BCE, 2013. *Boletín de Información Estadística Mensual*, Mayo, 1935. Quito: Banco Central del Ecuador.

BCE, 2012a. *Boletín Anuario*, 34. Quito: Banco Central del Ecuador.

BCE, 2012b. *Reporte del sector petrolero IV trimestre de 2012*. Quito: Banco Central del Ecuador.

Banco Mundial, 2012. *International Debt Statistics*. Disponible en: <<http://data.worldbank.org/data-catalog/international-debt-statistics>> (Accedido el 25/08/2013).

Bräutigam, D., 2009. *The dragon's gift: the real story of China in Africa*. Oxford: Oxford University Press.

CAIC, 2008. *Informe final de la auditoría integral de la deuda ecuatoriana: resumen ejecutivo*. Quito: Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público del Ecuador.

CEPAL, 2013. *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe: reformas tributarias y renovación del pacto fiscal*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPAL, 2012. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Cleaver, H., 1989. Close the IMF, abolish debt and end development: a class analysis of the international debt crisis. *Capital & Class*, 39, pp-17-50.



Constante, S., 2013. Ecuador abre la reserva de Yasuní a las petroleras ante la falta de apoyo. *El País*, 16 Ago. Disponible en: <[http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/08/16/actualidad/1376649554\\_989809.html](http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/08/16/actualidad/1376649554_989809.html)> (Accedido el 25/08/2013).

Cooper, J.R., 2004. *The Beijing consensus*. London: The Foreign Policy Centre.

Correa, R., 2010. *Ecuador: de Banana Republic a la No República*. Bogotá: Random House Mondadori.

Diario Hoy, 2011. River: venta anticipada de crudo no es deuda. *Diario Hoy – Noticias de Ecuador*, 07 Mar. Disponible en: <<http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/rivera-venta-anticipada-de-crudo-no-es-deuda-462628.html>> (Accedido el 25/08/2013).

EIU. *Country Reports: Ecuador*. Economist Intelligence Unit.

El Comercio, 2013. China consume entre el 80% y el 90% del petróleo ecuatoriano. *El Comercio*, 29 Ene. Disponible en: <[http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449\\_5282927\\_5284940\\_4654241\\_EC,00.html](http://www.oficinascomerciales.es/icex/cda/controller/pageOfecomes/0,5310,5280449_5282927_5284940_4654241_EC,00.html)> (Accedido el 26/08/2013).

El Comercio, 2012. El presidente de Ecuador expone en Milán su propuesta para salir de la crisis. *El Comercio*, 14 Nov. Disponible en: <[http://www.elcomercio.com/politica/rafael-correa-presidente-Ecuador-crisis-Milan-propuesta-Italia-espana\\_0\\_810518965.html](http://www.elcomercio.com/politica/rafael-correa-presidente-Ecuador-crisis-Milan-propuesta-Italia-espana_0_810518965.html)> (Accedido el 26/08/2013).

Fresnillo, I. 2008. *Las deudas ilegítimas del petróleo*. Observatori del Deute en la Globalització. Boletín Jun. Disponible en: <[http://www.odg.cat/es/inicio/comunicacio/5\\_deute.php?id\\_pagina=5&id\\_butlleti=62&id\\_deutes=225](http://www.odg.cat/es/inicio/comunicacio/5_deute.php?id_pagina=5&id_butlleti=62&id_deutes=225)> (Accedido el: 28/08/2012)

Gallagher, K.P., Irwin, A. y Koleski, K., 2012. *The new banks in town: chinese finance in Latin America*. Washington D.C.: Inter-American Dialogue.

Guerrero, D., 2004. *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, capítulo 6.1. Disponible en: <<http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/dg-hpeh/6.htm>> (Accedido el 26/08/2013).

Harnecker, M., 2011. *Ecuador: una nueva izquierda en busca de la vida en plenitud*. Mataró: El Viejo Topo.

Harvey, D., 2006. *The limits to capital*. London: Verso.

Harvey, D., 2004. *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.

Jaramillo, F.M. y Carrión, D., 2013. Cambio de matriz productiva: ¿Ilusión movilizadora y lucha de posiciones?. *La Línea de Fuego*. Disponible en: <<http://lalineadefuego.info/2013/06/10/cambio-de-matriz-productiva-ilusion-movilizadora-y-lucha-de-posiciones-por-francisco-munoz-jaramillo-y-diego-carrion/>> (Accedido el 26/08/2013).

La República, 2012. Ecuador recibirá un nuevo préstamo de China por \$1.700 millones. *La República*, 17 Feb. Disponible en: <<http://www.larepublica.ec/blog/economia/2012/02/17/ecuador-recibira-un-nuevo-prestamo-de-china-por-1-700-millones/>> (Accedido el 25/08/2013). .

Mantilla, B. y Mejía, R. Coords., 2012. *Balance de la Revolución Ciudadana*. Quito: Planeta.

Marx, K., 1999. *El capital. Crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.

Moncada, J., 2009. *Desarrollo y subdesarrollo del capitalismo ecuatoriano*. Quito: Ediciones La Tierra.

Moncada, J., 2010. *Ecuador, estructura productiva, descentralización y neoliberalismo*. Quito: Ediciones La Tierra.

Mayoral, F.M., Agiar, V. y Castro, L., 2013. El sector fiscal: cuentas por cuadrar. En: Acosta, A. y Maryoral, J.M. Coords., 2013. *Situación económica y ambiental del Ecuador en un entorno de crisis internacional*. Quito: FLACSO.

MEF, 2012a. Deuda consolidada al 31 de diciembre del 2012. Estadísticas Fiscales: Deuda Pública. *Ministerio de Economía y Finanzas*. Disponible en: <<http://www.finanzas.gob.ec/deuda-publica/>> (Accedido el 26/08/2013).

MEF, 2012b. Presupuesto General del Estado: Programa Anual de Inversiones 2012. *Ministerio de Economía y Finanzas*. Disponible en: <<https://commondatastorage.googleapis.com/ckannet-storage/2012-08-06T193028/EBP-2012-Ecuador.pdf>> (Accedido el 3/09/2013)

MEF, 2011. *Nota de prensa No.4*, 22 Feb 2011. Ministerio de Economía y Finanzas.

Ministerio de Recursos Naturales No Renovables, 2012. *Informe de gestión 2012*. Quito: MRNR.

Moody's, 2012. Rating Action: Moody's eleva la calificación del gobierno de Ecuador a Caa1 y mantiene una perspectiva estable. *Moody's Global Credit Research*, 13 Sept. Disponible en: <[https://www.moody.com/research/Moodys-eleva-la-calificacion-del-gobierno-de-Ecuador-a-Caa1--PR\\_255135](https://www.moody.com/research/Moodys-eleva-la-calificacion-del-gobierno-de-Ecuador-a-Caa1--PR_255135)> (Accedido el 25/08/2013).

Moody's, 2011. Rating Action: Moody's upgrades Ecuador's sovereign rating to Caa2 from Caa3: outlook stable. *Moody's Global Credit Research*, 01 Feb. Disponible en: <[https://www.moody.com/research/Moodys-upgrades-Ecuadors-sovereign-rating-to-Caa2-from-Caa3-outlook--PR\\_213401](https://www.moody.com/research/Moodys-upgrades-Ecuadors-sovereign-rating-to-Caa2-from-Caa3-outlook--PR_213401)> (Accedido el 25/08/2013).

Ortiz, G., 2011. Correa defiende créditos de China. *Inter Press Service*, 4 Ago. Disponible en: <<http://www.ipsnoticias.net/2011/08/ecuador-correa-defiende-creditos-de-china/>> (Accedido el 25/08/2013)

Pérez, O., 2012. El desafío de Rafael Correa. *El Telégrafo*, 15 Ene. Disponible en: <<http://www.telegrafo.com.ec/actualidad/item/el-desafio-de-rafael-correa.html>> (Accedido el 25/08/2013)

Pimentel, L. Y Keuffner, S., 2008. Ecuador may hit 'True Monsters' harder than Argentina. *Bloomberg*, 15 Dec. Disponible en: <[http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aDviT\\_DhTcBE&refer=home](http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aDviT_DhTcBE&refer=home)> (Accedido el 25/08/2013).

RCM, 2013. El modelo de crecimiento en base a inversión pública se agota. *Reporte de Consistencia Macroeconómica, Pontificia Universidad Católica del Ecuador*, Mayo, 15.

Ruiz, M. y Iturralde P. J., 2013. *La alquimia de la riqueza. Estado, petróleo y patrón de acumulación en el Ecuador*. Quito: Centro de Derechos Económicos y Sociales.

Salama, P., 1976. *El proceso de subdesarrollo: ensayo sobre los límites de la acumulación nacional de capital en las economías semindustrializadas*. Paris: Era.

Schuldt, J., 2005. *¿Somos pobres porque somos ricos? Recursos naturales, tecnología y globalización*. Lima: Fondo Editorial del Congreso de Perú.

SENPLADES, 2012. *Transformación de la matriz productiva: revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Documento de Trabajo. Quito: Ediecuatorial.

SRI, 2013. *Catastro*. Servicio de Rentas Internas. Disponible en <<http://www.sri.gob.ec/web/guest/335>> (Accedido el: 29/08/2013).

Svampa, M., 2013. El "Consenso de los *commodities*" y lenguajes de valoración en América Latina. *Nueva Sociedad*, 244, pp. 30-46

The Economist, 2009. Ecuadors winning strategy. *The Economist*, 17 Jun. Disponible en: <<http://www.economist.com/node/13854456>> (Accedido el 26/08/2013).

Ugarteche, O., 2011. The debt as a lever for economic policy change. *Research on Money and Finance*, Discussion Paper 32.

Villavicencio, F., 2013. *Ecuador made in China*. Quito: InterAmerican Institute for Democracy.

Wallerstein, I., 2012. The rise of Asia in the world-economy. *Résau Asie & Pacifique*. Disponible en <<http://www.reseau-asie.com/article-en/rise-asia-world-economy-immanuel-wallerstein/>> (Accedido el 25/08/2013)



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *Débil crecimiento y transformación productiva: un análisis de la economía alemana durante el período 1995-2007.*

Víctor Antonio Luque de Haro

Universidad Complutense de Madrid

# **DÉBIL CRECIMIENTO Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA: UN ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA ALEMANA DURANTE EL PERÍODO 1995-2007**

Autor: Víctor Antonio Luque de Haro  
Director: Enrique Palazuelos Manso

## **Resumen**

Este trabajo intenta explicar algunas de las claves del proceso de transformación productiva y débil crecimiento que ha experimentado Alemania en el período 1995-2007 a través del análisis de un conjunto de variables principales que relacionan la evolución de la demanda y la distribución de la renta con la estructura productiva. El análisis combina el estudio a nivel agregado del comportamiento de la economía con el estudio desagregado por grupos de ramas productivas. De esa forma se constatan las grandes diferencias que, en prácticamente todas las variables analizadas, existen entre la evolución de las manufacturas con mayor intensidad tecnológica y el resto de ramas. Como consecuencia, el análisis permite formular una explicación del modo en que la economía alemana experimentó al mismo tiempo una profunda transformación productiva y un lento crecimiento durante el período que antecede a la crisis financiera internacional iniciada en 2008.

## **Abstract**

This paper attempts to explain some of the key processes of the productive transformation and slow growth process which Germany went through between 1995 and 2007 by analysing a set of variables which connect the evolution of demand and the income distribution with productive structure. The analysis combines the study of aggregate economic behaviour to the disaggregated study of groups pertaining to productive branches. In this manner it is possible to observe large differences in almost all the analysed variables, which exist between evolution of the most technology-intensive manufactures and the rest of the branches. As a consequence, this analysis allows us to formulate an explanation of the way in which German economy went through a profound productive transformation and a slow growth process simultaneously, during the period preceding the global financial crisis, which began in 2008.

**Palabras Clave:** Alemania, Distribución, Estructura productiva, Exportaciones, Intensidad tecnológica.

**Códigos:** E22, E23, E24

**Dirección de correo electrónico:** [Victorluquedeharo@gmail.com](mailto:Victorluquedeharo@gmail.com)

## **Justificación.**

Con el presente trabajo trato de presentar una posible explicación que haga compatible la existencia de cuatro hechos observados durante el período 1995-2007 en la economía de Alemania, ya que a priori algunos de ellos parecen contradictorios entre sí:

1. Lento crecimiento de la producción y de la demanda interna.
2. Lento crecimiento de la productividad.
3. Profunda restructuración productiva hacia actividades de mayor intensidad tecnológica.
4. Fortalecimiento de las exportaciones en productos intensivos en tecnología.

Los dos primeros hechos sí resultan coherentes entre sí ya que cabe pensar que un lento crecimiento de la demanda interna estará ocasionando un lento crecimiento de la productividad y/o del empleo, y por tanto de la producción. Igualmente los hechos 3 y 4 resultan coherentes entre sí: la especialización productiva de la economía alemana guardaría una estrecha relación con la especialización de las exportaciones. La contradicción aparente surge cuando relacionamos las dos parejas de hechos: parece difícil entender cómo se ha llevado a cabo una restructuración productiva sin que haya habido un notable esfuerzo inversor; a la vez, parece complicado que se haya producido tal restructuración (reflejada en el fortalecimiento de las exportaciones en estas ramas intensivas en tecnología) y que simultáneamente se haya dado un lento crecimiento de la productividad.

Según las hipótesis que se plantean más adelante, para abordar estas aparentes contradicciones es necesario realizar un análisis desagregado de la economía alemana que permita comprender mejor el proceso de crecimiento que ha tenido ésta y contrastar algunas de las explicaciones más frecuentes que se vienen dando sobre su comportamiento basándose en la evolución de variables a nivel agregado.

La estructura del trabajo consta de cinco apartados. El primero está referido al marco teórico desde el que se argumenta la dinámica de crecimiento y desde el que se proponen las hipótesis y preguntas. El segundo contiene las hipótesis que señalan cuál es el proceso de búsqueda que se lleva a cabo para encontrar respuestas y cuál es la metodología del trabajo. En el tercer apartado trato de analizar la economía alemana a nivel agregado a partir de las variables escogidas y previamente justificadas. En el cuarto descenderemos en el nivel de concreción para tratar de contrastar las hipótesis a partir de un estudio desagregado de la estructura productiva alemana. Por último, el quinto apartado lo dedicaré las conclusiones.

## 1. Marco Teórico

En este apartado se plantean de forma resumida las principales aportaciones teóricas que considero necesarias para explicar el proceso de transformación productiva que ha experimentado la economía alemana en el período.

Desde la perspectiva de la **Teoría de la Demanda Efectiva** (Keynes [1936] 2001), en el corto plazo y dentro de unos límites determinados por la dotación de capital humano y físico que disponga la economía y del desarrollo tecnológico existente, el PIB viene determinado por la demanda efectiva, de modo que es fundamentalmente la oferta la que se ajusta a la demanda. Así, la demanda efectiva determinará la mayor o menor utilización de los diferentes factores productivos (trabajo y capital instalado) y, según la eficiencia de éstos, el nivel real de la producción.

Con el razonamiento anterior, implícitamente se acepta la propuesta de Kalecki (1965) acerca de la existencia de una capacidad instalada ( $K^*$ ) superior a la capacidad utilizada ( $K_u$ ). El grado de utilización de la capacidad instalada lo representaremos como ( $u = K_u/K^*$ ). Como normalmente, en las economías capitalistas, existe una subutilización de la capacidad instalada ( $u < 1$ ), la producción real ( $Y_1$ ) estará por debajo de la producción potencial ( $Y^*$ ): ( $Y_1 < Y^*$ ). Por ello, un aumento de la demanda no tiene por qué traducirse en un alza de precios sino en un aumento de la utilización de la capacidad instalada. Igualmente se incorpora otro de los postulados kaleckianos sobre la existencia de mercados oligopólicos. La mayoría de los mercados de productos industriales y muchos de servicios se caracterizan por la existencia de un alto grado de oligopolio que permite a las empresas establecer unos precios por encima de los que se formarían en un mercado en el que existiera competencia de precios (bajo los supuestos de competencia perfecta). El sobreprecio que se deriva de esta situación se le conoce como mark-up. Por ello, una caída (o aumento) de los salarios en una determinada rama no se tiene que traducir de forma automática en una caída (o aumento) en el precio de los bienes y servicios que se produzcan sino que se puede traducir también en un aumento (o reducción) de la participación de los beneficios en esa rama.

En segundo lugar, considerando los distintos componentes de demanda agregada, es decir, el consumo (C) y la inversión (I) privados, la demanda pública (G) y las exportaciones Netas (XN), desde una perspectiva dinámica del proceso de crecimiento económico, no todos tienen una importancia similar. En línea con Keynes y Kalecki cabe destacar la inversión porque, de un lado, determina el aumento futuro stock de capital que a su vez determinará la producción potencial, y de otro lado es la principal determinante del empleo, la producción, la productividad y el beneficio.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Keynes planteaba que la inversión venía determinada en gran medida por factores psicológicos entre ellos las expectativas empresariales de beneficio. Si bien Kalecki no niega que los factores psicológicos tienen influencia en las decisiones de inversión, en su teoría, el peso principal en los determinantes de la inversión descansa sobre factores objetivos. Aquí no me decanto por ninguno, es decir, me quedo con los dos, entre otras cosas porque creo que alguno de los comportamientos económicos sobre los que Kalecki sostenía su planteamiento descansan sobre factores como el que han evolucionado debido entre otras cosas al desarrollo

En una economía capitalista nada garantiza que la inversión alcance un volumen suficiente para asegurar el pleno aprovechamiento de las capacidades productivas instaladas y el pleno empleo de la fuerza de trabajo disponible. La inversión privada solo se lleva a cabo si los empresarios tienen expectativas de que van a rentabilizarla, es decir, de que el beneficio futuro que obtendrán con esa inversión será suficiente para compensar el coste de oportunidad y los riesgos que esta implica. Por tanto, la primera referencia que guía la decisión de invertir es la evolución de la tasa de beneficio ( $\Pi=B/K$ ).

Al mismo tiempo, las decisiones de inversión suceden en un contexto macroeconómico donde también influirán otras variables entre las que destacamos las cuatro siguientes:

- 1) Las condiciones financieras, considerando como el coste y la facilidad de acceso a la financiación, afectarán tanto a los niveles de inversión como a los de consumo. Unas condiciones financieras favorables facilitarán unos mayores niveles de endeudamiento tanto por las empresas como por las familias lo cual aumentará el nivel de inversión y de consumo respectivamente.
- 2) La relación de fuerzas empresarios-trabajadores tendrá una influencia decisiva en la evolución de los salarios y los beneficios y, por tanto, en la ratio  $B/Y$  que, como más adelante, se indica, forma parte de la tasa de beneficio.
- 3) La actividad política del gobierno configurará el marco normativo en el que se desarrolla la actividad económica y será un claro condicionante de la evolución de la inversión.
- 4) Las diferentes propensiones al consumo y al ahorro por parte de trabajadores y capitalistas, de modo que la distribución de la renta entre salarios y beneficios influirá tanto en el nivel de demanda agregada como en su composición (mayor proporción de consumo o de inversión).

Así pues, tratando de compilar aportaciones de diferentes autores (Kalecki, 1949, 1965; Marglin, 1984; Badhuri y Marglin, 1990; Lavoie, 1992), cabe plantear que los principales determinantes de la inversión son: la tasa de beneficio ( $\Pi$ ), el grado de utilización de la capacidad instalada ( $u$ ), las condiciones financieras ( $t$ ) y las expectativas de desarrollo tecnológico ( $\psi$ ) O bien, expresando una función de inversión en tasas de variación y con respecto al stock de capital, es decir, como tasa de acumulación ( $i/k = a + bu + c\Pi^e + dt + e\psi$ )

de los mercados financieros. Por tanto, como he comentado anteriormente consideraré que son las expectativas empresariales las que determinarán la inversión pero que éstas se configuran a partir de factores objetivos, principalmente de la tasa de beneficio actual ( $B/K$ ). Esta relación no es unidireccional sino que tiene cierto carácter circular ya que la inversión privada será el principal determinante de la tasa de beneficio (“los empresarios ganan lo que gastan”).



A su vez, hay que considerar que la tasa de beneficio ( $\Pi$ ) se puede descomponer en tres coeficientes: la participación de los beneficios en la renta ( $B/Y$ , cuyos incrementos afectan de forma positiva en la tasa de beneficio); la productividad del trabajo ( $Y/L$ , que igualmente afecta de forma positiva a  $\Pi$ ) y la ratio capital trabajo ( $K/L$ , cuyo incremento afecta de forma negativa). Es decir:

$$\Pi = \frac{B}{K} = \frac{B}{Y} \cdot \frac{Y}{K} = \frac{B}{Y} \cdot \frac{Y}{L} \cdot \frac{L}{K} = \frac{B \cdot Y}{Y \cdot L} \cdot \frac{L}{K}$$

La relación entre esas variables será estudiada en el trabajo tanto a nivel agregado como desagregado para apreciar los diferentes comportamientos por grupos de ramas de la tasa de beneficio y su relación con el comportamiento de la inversión.

Un desarrollo teórico interesante de la influencia de la distribución de la renta en la dinámica de crecimiento es el que propusieron Bhaduri y Marglin (1990) que después ha sido ampliamente profundizado por una amplia corriente de autores (Bowles y Boyer 1995; Stockhammer y Onaran 2002, 2012; Stockhammer y Stehrer 2009; Lavoie y Stockhammer 2012). Siguiendo su propuesta, el crecimiento desde el lado de la demanda puede ser liderado por los salarios o por los beneficios, dependiendo de la magnitud de los impactos respectivos que las variaciones de la renta tengan sobre el consumo (desde los salarios) y sobre la inversión (desde los beneficios). Y a su vez, en cada una de las dos modalidades o regímenes cabe establecer distintas posibilidades de cooperación o conflicto entre los asalariados y los empresarios, o bien en el seno de cada uno de esos dos grupos perceptores de renta. No obstante, eludimos presentar ese desarrollo en la medida en que el objetivo de este trabajo escapa a esa caracterización de la modalidad de crecimiento.

Una última cuestión relevante para el contenido del trabajo es la que se refiere a la relación entre la inversión y la productividad del trabajo, puesto que en ella convergen dos aspectos de gran importancia para el análisis entre el crecimiento y la estructura productiva.

De un lado, desde la perspectiva de la Teoría de la Demanda, la inversión es el principal condicionante de la productividad. En ese sentido, aunque se han propuesto diversas formulaciones<sup>2</sup>, considero que tiene mayor potencia explicativa la explicación de Bricall y de Juan (1999) que plantea tres vías por las que la inversión condiciona la productividad<sup>3</sup>, teniendo en cuenta que  $Y/L$  puede descomponerse en dos coeficientes:

$$\frac{Y}{L} = \frac{K}{L} \cdot \frac{Y}{K}$$

<sup>2</sup> Como la propuesta de Kaldor sobre la "Ley de Verdoorn" recogida por diversos autores keleckianos, como Setterfield (2005)

<sup>3</sup> Estas tres vías no agotan los factores que afectan a la productividad, como son los relacionados con las condiciones del capital humano, la cultura empresarial y la actividad científico-tecnológica.

En condiciones normales, con subutilización de la capacidad productiva, la demanda agregada determina la tasa de crecimiento de la productividad a través de tres canales como se recoge en Palazuelos y Fernández (2007):

En primer lugar, existe un efecto escala: el aumento de cualquier componente de la demanda agregada provocará un incremento del grado de utilización de la capacidad instalada de modo que se obtendrá un mayor nivel de producción con un descenso de  $K/Y$  que afecta positivamente a la productividad. En segundo lugar, existe un efecto capitalización: el incremento de la inversión da lugar a un aumento del stock de capital superior al (posible) aumento del empleo, de modo que se producirá un incremento del coeficiente  $K/L$  y subsecuentemente de la productividad. En tercer lugar, existe un efecto modernización: el incremento de la inversión en bienes de capital con mayor desarrollo tecnológico origina una mejora cualitativa del nuevo stock de capital que impacta a los dos coeficientes: Aumenta  $K/L$  y se reduce  $K/Y$ , originando mayor capitalización del trabajo y mayor eficiencia del capital.

Pero, de otro lado, el impacto de la inversión sobre la productividad a través de esas tres vías es distinto en cada economía dependiendo de cuál sea su estructura productiva, ya que la influencia es mayor en aquellas actividades en las que: a) mayor sea la fluctuación del grado de utilización de la capacidad instalada (De Juan 2012), b) mayor sea el margen para que aumente el coeficiente capital-trabajo y c) mayor sea el margen para que se reduzca el coeficiente capital-producto. Las tres condiciones se cumplen en mayor medida en las ramas industriales que en la mayoría de los servicios. Además, la segunda y la tercera condición se cumplen sobre todo en las ramas más intensivas en capital y en tecnología, es decir, las ramas industriales más desarrolladas y sólo algunas ramas de servicios.

## 2. Hipótesis y metodología.

### 2.1. Hipótesis

Para explicar la compatibilidad de los cuatro hechos señalados al comienzo, a partir del marco teórico propuesto, el trabajo se plantea dos hipótesis:

Hipótesis 1: Según el marco teórico, el lento crecimiento de la producción y de la productividad estaría ocasionado por el débil crecimiento de la inversión. Pero si, al mismo tiempo, ha tenido lugar una transformación productiva basada en la mayor especialización en ramas tecnológicamente más avanzadas, la hipótesis es que para ello **ha sido necesario que la inversión en estas ramas haya sido elevada y, en consecuencia, que su productividad del trabajo también haya crecido significativamente más que en el conjunto de la economía, salvo que también el empleo haya crecido con fuerza en esas ramas.**

Hipótesis 2: El moderado crecimiento de la demanda interna no permite suponer, a priori, cuál ha sido la evolución de la distribución de la renta, ni qué

tipo de relación ha existido entre la tasa de beneficio y la tasa de acumulación. Sin embargo, si ha tenido lugar esa reestructuración productiva **ha sido necesario que el dinamismo inversor de las ramas tecnológicamente avanzadas se haya correspondido con un notable aumento de los beneficios de modo que en esas ramas ha existido una interacción positiva entre la tasa de beneficio y la tasa de acumulación.**

## 2.2. Metodología

El marco teórico y las hipótesis y preguntas que se han planteado condicionan cual deberá ser la **metodología del trabajo**. En una primera parte, para cerciorarnos de las premisas de las que parten las dos hipótesis se necesita estudiar el comportamiento de la economía en su conjunto mediante el análisis del comportamiento de las distintas variables a nivel agregado. En una segunda parte mediante un análisis desagregado por ramas se trata de responder a las dos hipótesis.

El método seguido requiere tres aclaraciones previas que se refieren al período de tiempo elegido, la fuente estadística y las variables utilizadas.

a) El período de análisis será el comprendido entre 1995 y 2007 ya que considero que es un período de tiempo suficientemente amplio como para advertir los cambios en la estructura productiva alemana que configuraron la situación con la que Alemania se enfrentó a la crisis de 2008. El hecho de elegir como año de partida 1995 obedece a la necesidad de evitar la deficiente información estadística y la situación singularmente anómala que se creó tras la unificación de la República Democrática Alemana (RDA) y la República Federal Alemana (RFA) en 1991. La fecha final, 2007, obedece al doble hecho de que al año siguiente comenzó un período de crisis, distinto del anterior y a que la fuente estadística elegida (EU KLEMS) sólo ofrece datos hasta ese año. A su vez, en determinados aspectos, el período de análisis lo he dividido en tres subperíodos para diferenciar las fases expansivas de la recesiva que se produce en 2001-2003.

b) El grueso de la información estadística proviene de la fuente que proporciona la Unión Europea en EU KLEM data base. Tras consultar otras fuentes de la OCDE y de la propia UE y ante la dificultad de encontrar fuentes alemanas, la elección de EU KLEM se debe a tres criterios: proporciona series bastante completas, aporta datos en precios constantes (año 1995) y aporta los datos desagregados por ramas de las principales variables, lo cual era imprescindible para la realización de este trabajo. Si bien, como se menciona a continuación también impone ciertas restricciones.

En el análisis de la estructura sectorial, ante la elevada desagregación disponible en EU KLEMS he optado por agrupar las ramas en seis grupos en función del tipo de actividad y de la composición tecnológica a partir de la agrupación de la National Classification of Economic Activities de la Unión Europea. He optado por excluir la Agricultura, ganadería, caza y silvicultura (A) y la Pesca (B) para simplificar el análisis dada su reducida participación en el PIB alemán y su diferente lógica exportadora. Como consecuencia, si no se

especifica lo contrario, cuando se alude al conjunto de la economía no se considera la aportación de estas ramas. En el recuadro adjunto se especifican los seis grupos en los que he clasificado las ramas, incluyendo entre paréntesis para las ramas de manufacturas el código según la International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC)

### CLASIFICACIÓN SECTORIAL

- 1) *Minería, Construcción y Suministros de agua gas y electricidad.*
- 2) *Manufacturas Alta y Media Alta Tecnología:*<sup>4</sup> Aeronáutica (353). Maquinaria de oficina, contabilidad e informática (30). Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones (32). Instrumentos médicos, ópticos y de precisión (33). Automoción (34). Productos químicos (24). Otros tipos de maquinaria y equipos mecánicos (29). Maquinaria y aparatos eléctricos (31). Otro material de transporte (352+359) .
- 3) *Manufacturas Media Baja Tecnología:* Productos de minerales no metálicos (26). Derivados de cargos, refinado de petróleo y combustible nuclear (23). Construcción y reparación de buques (351). Productos laborados de metal (28). Fabricación de metales comunes (27) . Productos de caucho y plástico (25).
- 4) *Manufacturas de Baja Tecnología:* Papel, derivados y artes gráficas (21+22). Productos alimenticios, bebidas y de productos de tabaco (15+16). Madera y derivados, excepto muebles (20). Textiles, confecciones, cuero y calzado (17+19). Muebles y otras manufacturas y reciclado (36+37).
- 5) *Servicios intensivos en conocimiento:* Transporte marítimo (61). Transporte aéreo (62). Correos y Telecomunicaciones (64). Intermediación financiera (J). Actividades inmobiliarias, leasing y servicios a empresas (K). Educación (M). Sanidad y servicios sociales (N). Actividades recreativas, culturales y deportivas (92).
- 6) *Servicios menos intensivos en conocimiento:* Comercio; reparación de vehículos y de artículos personales y de uso doméstico (G). Hostelería (H). Transporte terrestre y transporte por tuberías (60). Actividades anexas a los transportes y de agencias de viajes (63). Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria (L). Actividades de saneamiento público (90). Actividades de organizaciones empresariales, profesionales y patronales (91). Actividades diversas de servicios personales (93). Actividades de los hogares (P).

c) Las variables utilizadas se corresponden con el análisis del comportamiento de la demanda, con especial énfasis en la inversión, con la distribución de la renta y con el comportamiento de la oferta, tanto a nivel agregado (producción, productividad y empleo, acumulación de capital) como a nivel desagregado por

<sup>4</sup>He optado por agrupar los dos subgrupos de NACE Rev 1.1 en uno ya que la insuficiente desagregación por ramas en aspectos relacionados con la inversión y con el stock me impedían diferenciar correctamente la que correspondía a uno y a otro y a la comprobación de que el comportamiento de ambos grupos era relativamente homogéneo.

ramas. La concreción de las variables específicas ha estado condicionada por la base escogida:

Los datos de inversión y el stock de capital no permiten diferenciar entre residencial y no residencial, por lo que los cálculos de las respectivas variables (I y K) se refieren al conjunto de los activos en precios constantes del año 1995.

Los datos de producción se refieren al Valor Añadido Bruto (VAB), es decir, el PIB cuando se deducen tanto los impuestos como las subvenciones a la producción y a la importación. Los datos relativos a los salarios se refieren al indicador “compensación al trabajo” de mientras que los beneficios se refieren al indicador “compensación al capital”, ambos aportados por EU KLEMS.

### **3. Análisis agregado de la economía alemana 1995-2007.**

A principios de la década de los 90, la estructura productiva procedente de la RFA se caracterizaba por estar formada por un amplio grupo de empresas dinámicas de todos los tamaños, cuyas principales fortalezas eran la existencia de una mano de obra de gran cualificación, una alta capacidad innovadora y una notable experiencia exportadora; si bien entre sus debilidades estaban: una relativa falta de habilidades para desarrollar algunas tecnologías novedosas (ej. semiconductores, software, biotecnología), una cierta lentitud para adaptarse a otros cambios y unos elevados costes salariales. A la vez enfrentaba diversas amenazas y oportunidades como eran: la reunificación de las dos Alemanias, el proceso de transición al mercado único de la UE, la participación en la conversión en de economías de mercado de los países anteriormente pertenecientes a la URSS y Europa Oriental y la aplicación de estándares internacionales con el fin de favorecer la competencia en el comercio internacional (Weihrich, 1999: 13).

Durante las décadas precedentes, la economía de la RFA seguía creciendo a un cierto ritmo pese a haber ralentizado el acelerado crecimiento de la Edad de Oro. Así, en la década de los 70 la tasa media de variación anual del Valor Añadido Bruto (en adelante VAB) fue de 2,8% y en la siguiente fue de 2,3%, es decir, tasas superiores a la que después registraría en el período 1995-2007, con un 1,7%. Esta última tasa media correspondiente al período que estamos estudiando revela que el crecimiento económico de Alemania ha sido inferior al registrado en los países de su entorno europeo, ya que las tasas medias de crecimiento anual en la UE-15 y en la UE-27 han sido de 3,1% y 2,5%, respectivamente<sup>5</sup>.

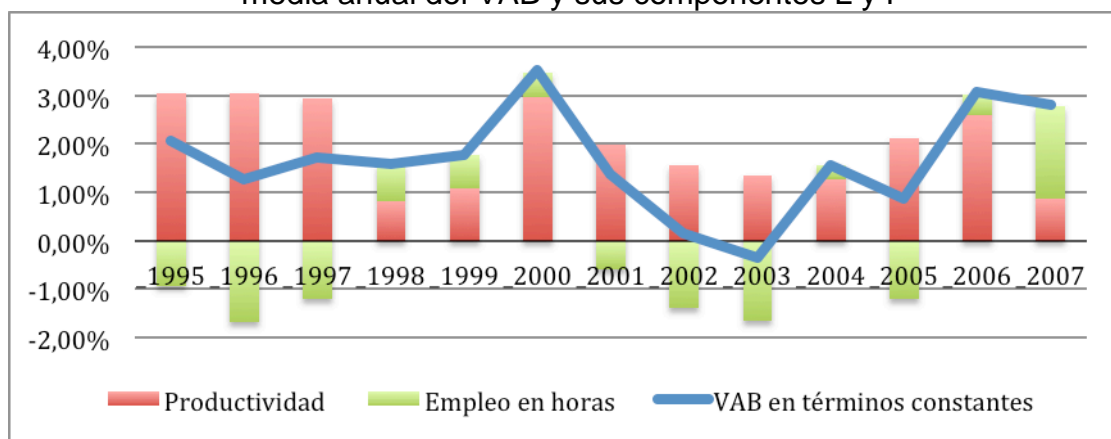
#### **3.1. Evolución cíclica, productividad y empleo**

La débil dinámica de crecimiento se ha desarrollado a través de una sucesión de fases cíclicas. Según la evolución del VAB se aprecian tres fases (gráfico 3.1). Una primera algo más expansiva de 1995 a 2000 donde la tasa media de

<sup>5</sup> Datos del anexo estadístico *European Economic* de la Unión Europea.

variación es del 2% anual. Una segunda entre 2001 y 2003 de estancamiento, con una tasa media de apenas 0,4% anual que coincide con la recesión en Europa y que culmina con una contracción de la producción en 2003 cuando experimenta una caída del -0,3%. La tercera fase va de 2004 a 2007, es un periodo expansivo que queda truncado con el estallido de la crisis económica internacional, registrando una tasa media del 2,1% anual.

Gráfico 3.1. Evolución cíclica del crecimiento económico: Tasa de variación media anual del VAB y sus componentes L y P

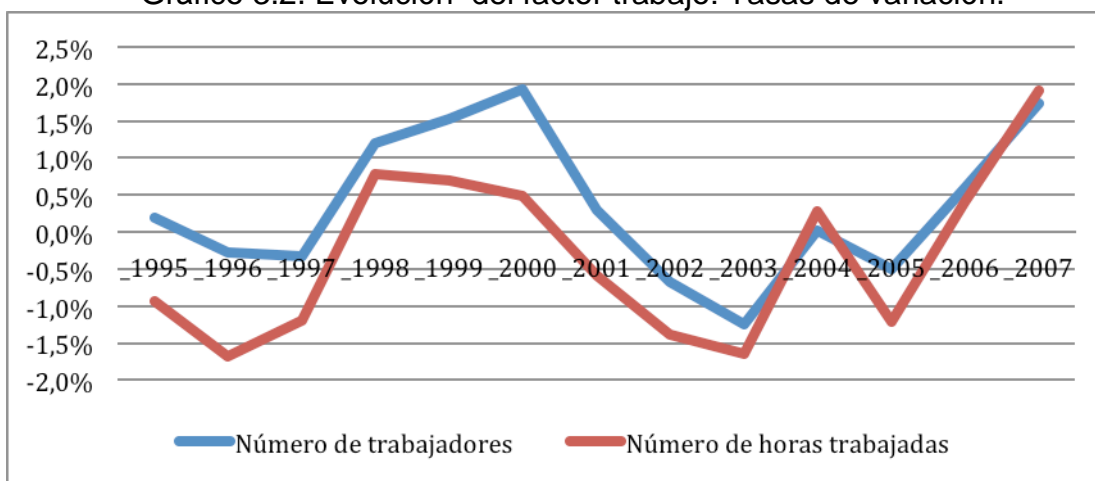


Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base.

Considerando el comportamiento de la dotación y la eficiencia del trabajo, se aprecia que el reducido crecimiento del VAB se produce gracias a los incrementos de productividad (2% media anual del período) mientras que el empleo arroja una pérdida neta de -0,3% anual en términos de horas trabajadas. Por tanto, en Alemania también se constata que el crecimiento presenta dificultades para crear empleo, fenómeno evidente en la mayoría de las economías desarrolladas. Se trata de un fenómeno que está relacionado con el débil crecimiento de la demanda interna, de modo su impacto sobre la producción plantea un trade-off entre productividad y empleo (Palazuelos y Fernández, 2007: 1), como parece ser el caso de la experiencia alemana: la mejora del incremento de productividad tiene lugar a costa del retroceso del empleo.

Sin embargo, esa evolución del empleo muestra un rasgo complementario de gran interés para comprender las condiciones del mercado de trabajo alemán, ya que el descenso en horas trabajadas no se traduce en una caída similar del número de personas ocupadas (Tabla 3.1). Frente a una tasa media de -0,3 en términos de horas trabajadas, el nivel de personas empleadas creció a una tasa media de 0,3%. Por tanto, esa diferencia de comportamientos durante el período ocasiona una importante caída en las horas medias trabajadas por cada ocupado del 0,6% anual, como consecuencia entre otras causas de las reformas en el marco legal del mercado de trabajo (Garz, 2013).

Gráfico 3.2. Evolución del factor trabajo: Tasas de variación.



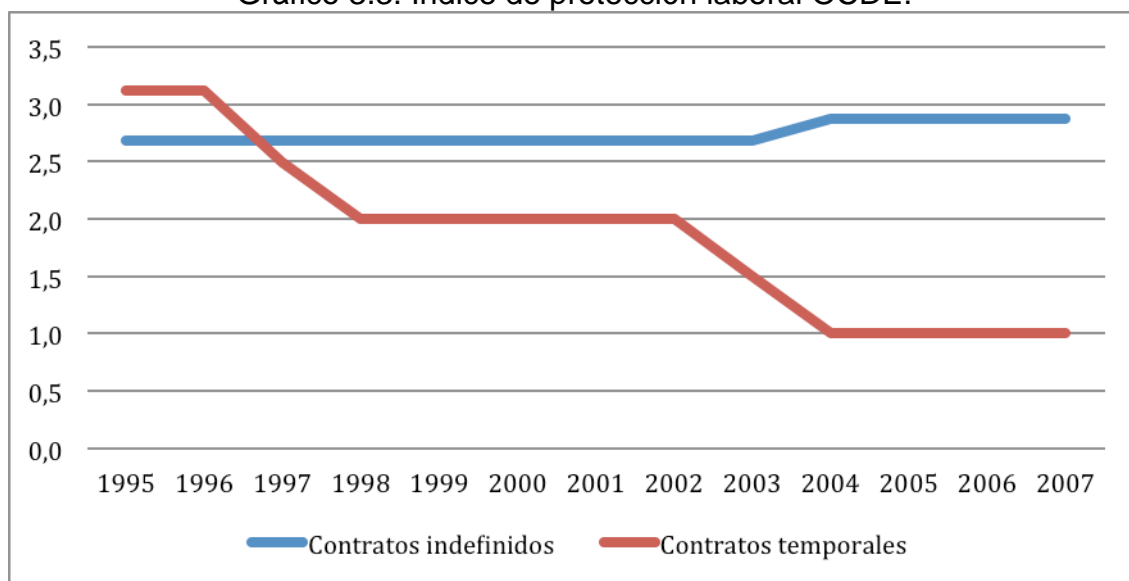
Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base.

En el gráfico 2 se observa que las mayores diferencias en la evolución de ambas medidas de la dotación de trabajo se aprecian desde 1995 al 2003. Lo cual parece que está relacionado con un doble proceso: de un lado, la creciente creación de puestos de trabajo de un menor número de horas, muchos de ellos considerados como “empleos precarios”; y de otro lado, la destrucción de puestos de trabajo que tradicionalmente habían sido estables hasta la crisis de 2001-2003. Por ello, Según Dullein (2013) la caída en las horas medias no se puede achacar al paquete de reformas denominado como Agenda 2010 o Reforma Hartz<sup>6</sup>. En su opinión, el paquete de reformas de la Agenda 2010 no fue tan drástico y los principales cambios en la regulación laboral se produjeron en los años previos. Del mismo modo, los datos de los indicadores de protección del empleo de la OCDE muestran que las principales alteraciones (empeoramiento) tuvieron lugar entre 1994 y 2003 (Dullein, 2013: 5). En el gráfico 3 podemos observar el deterioro en la protección laboral que han sufrido los contratos temporales, registrando dos intervalos de fuertes caídas durante el período 1995–2007. Esto ha incentivado la contratación por parte de los empresarios mediante este tipo de contratos y ha sido una de las causas de la caída en las horas medias por trabajador. (Montorriol-Garriaga, 2013).

Como contrapartida, este comportamiento del empleo hizo posible que la tasa de desempleo alemana fuese reducida, si bien su evolución fue relativamente peor que la del conjunto de la zona euro durante el período 1995-2007. El desempleo en Alemania se incrementó en un 4,8% a lo largo del período (al pasar de una tasa de 8,3% en 1995 a 8,6% en 2007) mientras que en el conjunto de la zona euro se redujo un 28% (pasando de 10,6% a 7,6%).

<sup>6</sup> En alusión a Peter Hartz, presidente de la comisión de expertos responsable del diseño del paquete de medidas de la reforma laboral

Gráfico 3.3. Índice de protección laboral OCDE.



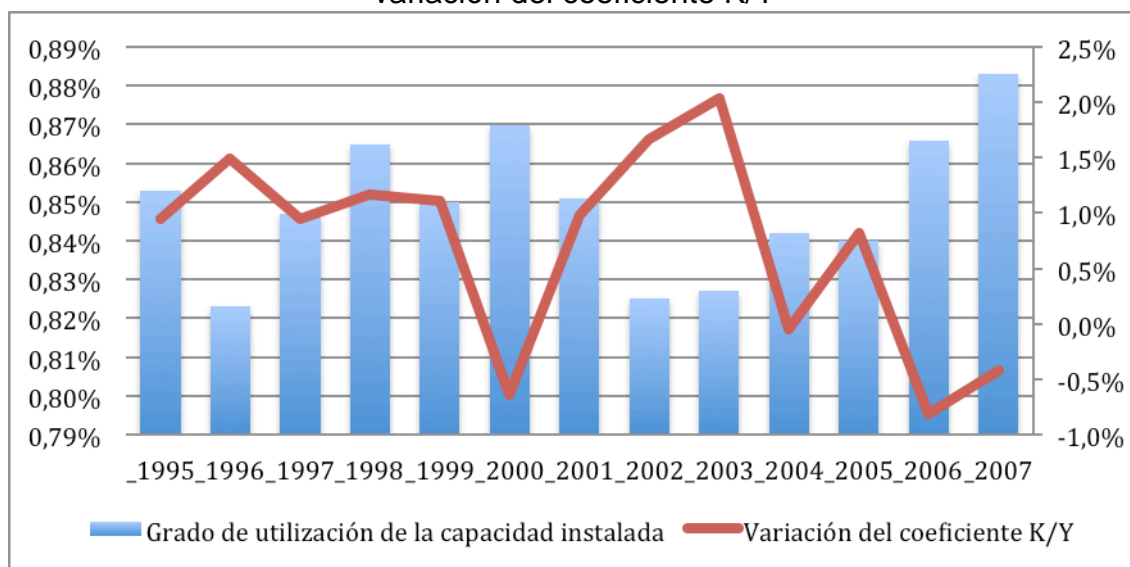
El índice refleja la mayor o menor protección al empleo a partir de 8 indicadores. La máxima protección estaría representada por un 6 y la mínima por un 1. Elaboración propia a partir de los datos de la OCDE.

Volviendo al comportamiento de la productividad, la descomposición en sus dos componentes, los coeficientes K/L y K/Y, revelan nuevos rasgos del crecimiento alemán. Su evolución general, a través de sus respectivas tasas medias anuales, muestra un notable crecimiento de K/L (2,7%) pero también una variación positiva (0,7%) de K/Y, que expresa un retroceso de la productividad del capital.

Observando esa evolución por fases, la ratio capital-trabajo modera su crecimiento durante la última fase, reduciendo su tasa media a la mitad, mientras que la ratio capital-producto eleva su tasa en la fase de crisis para registrar un leve decrecimiento en la última fase (Tabla 3.1). El comportamiento de ambos coeficientes parece estar relacionado con la interacción entre la tasa de acumulación (analizada más adelante) y el empleo, pero en este punto del análisis es relevante porque a través de ese comportamiento se aprecia que el crecimiento de la productividad en la última fase (2004-2007) se distingue del que tuvo lugar en las dos fases anteriores. En éstas, el crecimiento de la productividad se sustentó en un fuerte aumento de K/L contrarrestado con tasas positivas de K/Y, mientras que en la última fase, el crecimiento de la productividad es inferior al de la fase de expansión 1995-2000 debido a que se reduce significativamente la tasa de K/L a la vez que K/Y altera su signo. Este comportamiento de K/Y es relevante por dos razones. La primera es que permite intuir ya desde esta primera descripción la incidencia de la demanda sobre la evolución del coeficiente. En el gráfico 3.4 se aprecia la relación inversa que existe entre el grado de utilización de la capacidad instalada (como reflejo de las variaciones de la demanda) y el coeficiente K/Y. La segunda es por su influencia sobre la tasa de beneficio, según se argumenta más adelante.



Gráfico 3.4. Evolución del grado de utilización de la capacidad instalada y variación del coeficiente K/Y



Elaboración propia a partir de los datos de <http://www.bundesbank.de/> para el grado de utilización y de EU KLEMS data base para el coeficiente K/Y.

Tabla 3.1. Evolución del VAB y sus componentes: tasas medias de variación anual de cada período.

| Tasa media de variación | 1995-2000 | 2001-2003 | 2004-2007 | 1995-2007 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| VAB                     | 2,0       | 0,4       | 2,1       | 1,7       |
| Productividad           | 2,3       | 1,8       | 1,8       | 2,0       |
| Ratio K/L               | 3,2       | 3,2       | 1,6       | 2,7       |
| Ratio K/Y               | 0,8       | 1,6       | -0,1      | 0,7       |
| L horas                 | -0,3      | -1,2      | 0,3       | -0,3      |
| L Ocupados              | 0,7       | -0,5      | 0,5       | 0,3       |

Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

### 3.2. Demanda agregada y distribución de la renta

La Tabla 3.2 pone de manifiesto que el componente de la demanda agregada que ha impulsado sustancialmente el crecimiento han sido las exportaciones, cuya media de crecimiento (casi 8% anual) ha hecho posible el fortísimo incremento de las exportaciones netas. Ha sido el único componente que ha ganado peso relativo. Los componentes de la demanda interna han tenido un comportamiento decepcionante, con tasas medias de crecimiento de apenas el 1% anual durante el período. Por tanto, cabe afirmar de modo concluyente que el mediocre crecimiento de la economía por el lado de la demanda agregada (1,6%) ha estado sostenido por el sector externo.

A pesar de que la tasa media de variación del consumo y la inversión son similares, es importante señalar que la evolución de ambas ha registrado

resultados distintos según las fases. Las fluctuaciones de la inversión son mayores (dada la propia naturaleza de la variable) y durante la última fase ha logrado un ritmo de crecimiento considerablemente mayor. Por su parte, las variaciones tanto del consumo privado como del público son menos intensas y a medida que avanza el período sus aportaciones al crecimiento de la demanda agregada son menores.

Otro rasgo destacado del período es el elevado aumento del grado de apertura de la economía alemana, en la medida en que el fuerte crecimiento de las exportaciones se ha visto complementado con un incremento también considerable, aunque menor, de las importaciones.

Tabla 3.2. Evolución de la demanda agregada y sus componentes: variación media anual y participación relativa en el total.

|                         | Tasas de crecimiento medio anual |           |           |           | Participación en el total |      |
|-------------------------|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|---------------------------|------|
|                         | 1995-2000                        | 2001-2003 | 2004-2007 | 1995-2007 | 1995                      | 2007 |
| <b>Demanda Agregada</b> | 1,8                              | 0,5       | 2,1       | 1,6       | 100                       | 100  |
| Consumo privado         | 1,6                              | 0,3       | 0,5       | 0,9       | 60,7                      | 55,6 |
| Consumo público         | 1,6                              | 0,7       | 0,5       | 1,1       | 19,4                      | 17,9 |
| Inversión               | 1,9                              | -3,6      | 3,3       | 1,0       | 19,3                      | 18,3 |
| Exportaciones           | 8,5                              | 4,4       | 9,9       | 7,9       | 22,5                      | 47,1 |
| Importaciones           | 8,1                              | 1,8       | 7,9       | 6,6       | 22,6                      | 39,7 |
| Exportaciones netas     | 53,2                             | 65,3      | 24,8      | 46,4      | -0,1                      | 7,4  |

Elaboración propia a partir de los datos de AMECO database.

A su vez, la tasa de acumulación, es decir, la relación entre la inversión y el stock de capital ( $I/K$ ) desvela dos rasgos de gran importancia (Gráfico 3.5 que aparece más adelante)<sup>7</sup>. En primer lugar, la tasa de acumulación demoró un año más su recuperación, de modo que su fase de crisis se prolongó hasta 2004 y su tasa media del período refleja sólo un levísimo crecimiento. En segundo lugar, sin embargo, la recuperación que experimentó en los tres años de su última expansión fue bastante intensa, con un crecimiento por encima del 4,5% anual.

Es así que, con el carácter aproximativo que desarrollamos en este trabajo, conforme a la Teoría de la Demanda Efectiva, cabe argumentar que el lento crecimiento de la inversión a nivel agregado, y más aún de la tasa de acumulación ha sido el principal determinante del débil crecimiento de la productividad. Aun así, éste ha sido mayor que el del crecimiento del VAB, lo cual es reflejo de la caída en el número total de horas trabajadas en la economía.

<sup>7</sup> Hubiera sido interesante poder contar con datos desagregados de inversión y stock no residencial, pero EU KLEMS no permite hacer una correcta diferenciación. Pese a que la economía alemana no tuvo una burbuja inmobiliaria que disparase la inversión residencial (como pasó en otros países) la limitación informativa de los datos obliga a ser cuidadosos con las implicaciones de los cálculos obtenidos.

A continuación, vamos a examinar el comportamiento de la distribución de la renta y de la tasa de beneficio. Calculados en términos constantes, a partir del deflactor del VAB, los beneficios crecieron casi un 3% anual mientras que los salarios lo hicieron al 1%, de modo que mientras los primeros acumularon un aumento del 55% durante el período los segundos lo hicieron sólo un 15%. Como consecuencia, los beneficios han ido adquiriendo una mayor participación en la renta nacional en detrimento de los salarios. El incremento medio anual de B/Y ha sido de 1,2% frente a un retroceso de -0,6% de W/Y. Esto ha supuesto una alteración superior a 5 puntos porcentuales de renta ganados por los beneficios y perdidos por parte del conjunto de la masa salarial. Esa involución se ha producido durante la segunda y sobre todo la tercera fase (Tabla 3.3),

Por tanto, a nivel agregado el comportamiento de la distribución de la renta presenta una respuesta nítida: la pugna distributiva se ha saldado muy a favor de los beneficios y ha provocado una intensa redistribución de la renta, sobre todo desde 2000 y más aún durante la última fase de crecimiento.

Sin embargo, en primera instancia, parece que ese reparto de la renta no ha ejercido una determinación directa sobre los componentes de la demanda interna ya que tanto el consumo privado como la inversión privada han registrado tasas medias en torno al 1% anual, lo que no se corresponde con la disparidad de comportamientos de las variables distributivas (salarios y beneficios. En cambio, sí existe una mejor relación durante la última fase 2004-07 ya que el fuerte aumento de los beneficios (5% anual) y de la cuota de beneficio (3%) se corresponde mejor con el incremento de la inversión (3,3% anual), frente a una tasa de apenas el 0,45% anual del consumo privado, fruto del retroceso de los salarios (-3,5% anual) y de su cuota en la renta. No obstante, en esa última fase sigue siendo llamativo que el fuerte aumento de los beneficios haya provocado un aumento moderado de la inversión.

Esta cuestión suscita numerosas interpretaciones que escapan al objetivo más modesto de este trabajo. Nos limitamos a señalar que, según apunta Dühaupt (2010): una de las causas de la caída del peso de los salarios en la renta nacional alemana durante este período ha sido la financiarización que mientras en países como EEUU y Reino Unido se desarrolló y tuvo su impacto más notable durante la década de los 80 en Alemania se el desarrolló se ha dado, aunque con singularidades, durante la décadas de los 90 y 2000. Hein (2012) destaca además que se ha generado una mayor desigualdad dentro de los salarios al haberse producido una redistribución desde los salarios más bajos a los beneficios y a los salarios de los directivos. Señala también que las vías por las que la financiarización ha provocado esta caída de la participación salarial en la renta son: la caída en la capacidad de negociación de los sindicatos, un desplazamiento de la estructura productiva desde el sector público y el sector no financiero (con sindicatos más fuertes) hacia el sector financiero, la internacionalización del comercio y las finanzas que permiten la deslocalización productiva y las mayores exigencias de ingresos por parte de los accionistas y de los directivos. La reducción de las ayudas al desempleo tras la reforma Harzt puede que haya sido otra de las causas, puesto que por un lado supuso una presión a la baja a los salarios ya que la cuantía de las prestaciones se

redujo considerablemente <sup>8</sup> y, por otro, aumentó considerablemente el porcentaje de trabajadores con contratos temporales al “crear incentivos para reemplazar el trabajo permanente por el trabajo temporal a través de agencias” (Garz, 2013:364). En una línea similar se posiciona Lapavitsas (2012). al afirmar que la reducción de las contribuciones sociales y de los subsidios de desempleo por la reforma laboral Agenda 2010 junto con el hecho de que el capital se haya estado beneficiando de la mano de obra barata de Europa del Este han presionado a la baja los salarios.

Como complemento a lo dicho sobre el reparto de la renta cabe añadir que el retroceso de W/Y concentrado en la segunda y tercera fase significa que cada vez más los incrementos de productividad han derivado en ganancias para los empresarios según muestra la caída secuencial de los costes laborales unitarios (en precios constantes). Así, frente a tasas similares de crecimiento de los salarios y de la productividad durante la primera fase, en la segunda el incremento de los salarios fue considerablemente menor y en la tercera los salarios se mantuvieron prácticamente estancados de modo que la casi totalidad del incremento de la productividad, se trasladó a una caída similar de los CLU reales y, por ello, a un aumento considerable de los beneficios y de su cuota.

Tabla 3.3. Evolución de los costes laborales unitarios reales, de sus componentes y la participación de los salarios y beneficios en la renta: Tasas de variación media anual por períodos.

| Tasa de variación media anual | 1995-2000 | 2001-2003 | 2004-2007 | 1995-2007 |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| B/Y                           | 0,0       | 1,3       | 3,0       | 1,2       |
| W/Y                           | 0,0       | -0,6      | -1,6      | -0,6      |
| Salario                       | 2,3       | 1,0       | 0,1       | 1,3       |
| Productividad                 | 2,3       | 1,7       | 1,7       | 2,0       |
| CLU reales                    | 0,0       | -0,7      | -1,6      | -0,6      |

Datos en términos constantes (deflactados por el índice del VAB). Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Por último, la evolución de la tasa de beneficio presenta dos comportamientos diferentes. Desde 1995 hasta 2003 su tendencia es decreciente ya que el incremento de la cuota de los beneficios en la renta no compensa la caída en la eficiencia del capital (aumento del ratio K/Y). A partir de 2004, durante la última fase de expansión, se produce un cambio radical por partida doble, el elevado incremento de la tasa de beneficio está impulsado por el mayor aumento en el ritmo de crecimiento de la participación de los beneficios en la renta a la vez que el coeficiente K/Y presenta una leve tasa negativa.

<sup>8</sup> En palabras de Kemmerling, A. y Bruttel, O. (2006) “en lugar de proporcionar una prestación que permitiera mantener relativamente los niveles de vida previos la nueva prestación de desempleo está diseñada para evitar la pobreza”.

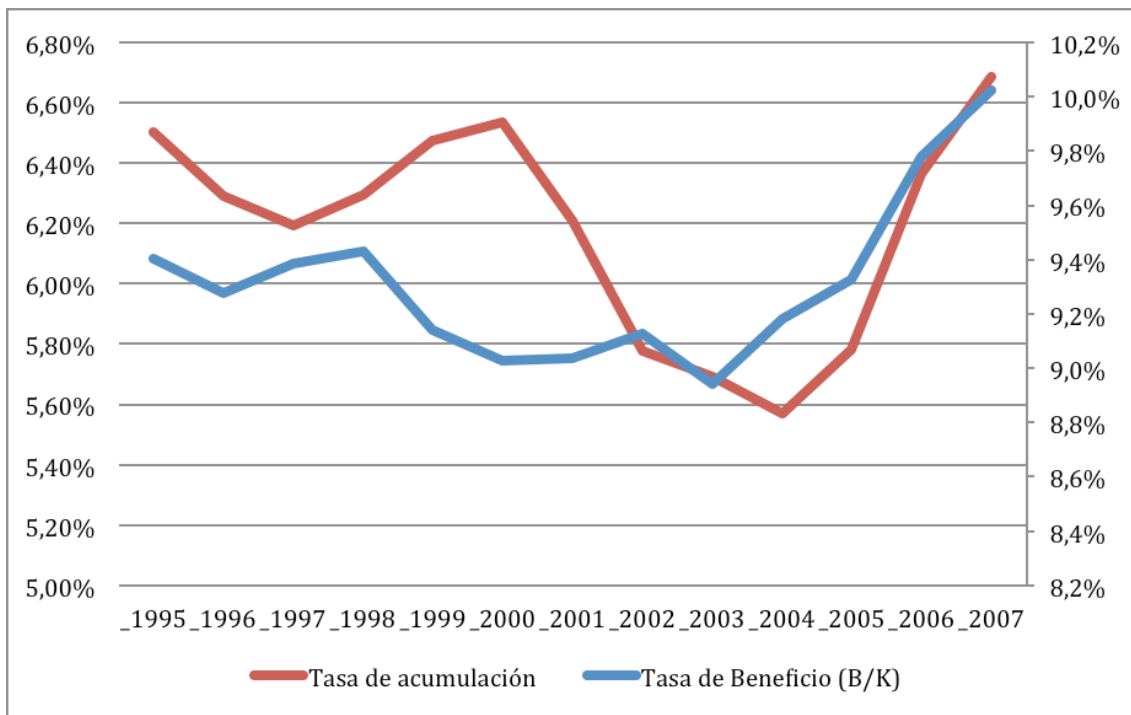
Tabla 3.4. Evolución de la tasa de beneficio y de sus componentes: Tasas medias de variación anual por períodos

|            | <b>1995-2000</b> | <b>2001-2003</b> | <b>2004-2007</b> | <b>1995-2007</b> |
|------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>B/K</b> | <b>-0,7</b>      | <b>-0,3</b>      | <b>2,9</b>       | <b>0,5</b>       |
| <b>B/Y</b> | <b>0,2</b>       | <b>1,1</b>       | <b>2,8</b>       | <b>1,2</b>       |
| <b>K/Y</b> | <b>0,9</b>       | <b>1,5</b>       | <b>-0,1</b>      | <b>0,7</b>       |

Las diferencias en la evolución de la participación de los beneficios en la renta se deben a que en este caso la he calculado en términos constantes y sin considerar los sectores que excluyo del análisis desagregado. Elaboración propia a partir de EU KLEM.

Finalmente, comparando el comportamiento de la tasa de acumulación y la tasa de beneficio a nivel agregado vemos cómo en algunas fases existe una correlación positiva muy marcada mientras en otras los comportamientos difieren notablemente (Gráfico 3.5.) Por un lado, mantienen sendas ascendentes hasta 1998 y aún más desde 2004 durante la última fase de expansión. Por otro lado, mantienen sendas distintas en el intervalo de la crisis y en sus umbrales previo y posterior, es decir desde 1999 hasta 2004. Así, la tasa de beneficio antecede en dos años el comportamiento que después sigue la tasa de acumulación, de modo que en términos muy generales podría decirse que aquella determina, o al menos condiciona a ésta; si bien se trata de una conjetura que estudios más detallados tendrían que corroborar y, sobre todo, explicar a través de qué mecanismos.

Gráfico 3.5 Comportamiento comparado de la tasa de beneficio (eje derecha) y la tasa de acumulación (eje izquierda): Tasas de variación anuales.



Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEM.

Este resultado aproximativo permite plantear la posible existencia de una relación entre ambas tasas, de modo que las inflexiones de la tasa de beneficio anticipen la evolución de la tasa de acumulación, si bien el establecimiento de una relación de causalidad tendría que ser mejor argumentado y sustentado en una mayor evidencia empírica.

#### 4. Análisis desagregado de la economía por sectores

Para contrastar las dos hipótesis planteadas necesitamos estudiar el comportamiento desagregado de las variables en las que se sustenta el análisis para saber en qué medida ha existido un comportamiento diferenciado. En el primer epígrafe se analiza la relación entre la inversión y la productividad por sectores y en el segundo epígrafe se analiza lo sucedido con la distribución de la renta en los diferentes sectores.

##### 4.1. Inversión y productividad.

Para analizar de forma desagregada el comportamiento que ha tenido la inversión nos encontramos con un problema metodológico. La fuente que utilizamos en el trabajo, EU KLEM, presenta los datos en precios constantes de la formación bruta de capital fijo calculados a partir de los respectivos deflatores de cada sector, desde los que calcular el agregado de formación bruta de capital fijo (en adelante FBCF) para toda la economía. De ese modo, al calcular la tasa de variación de ese agregado el resultado que se obtiene es distinto del que calcula desde los datos que proporciona la base AMECO (también oficial de la Unión Europea) ya que ésta utiliza un deflactor único para esa variable. De ese modo, cuando hemos calculado la tasa de variación de los

componentes de la demanda agregada que aparece en el apartado anterior, lo hemos hecho como lo hacen la inmensa mayoría de los estudios a partir de los datos de la base AMECO, obteniendo que el crecimiento de la inversión en 1995-2007 ha sido del 1,03% anual. Sin embargo, a partir de los datos sectorializados de EU KLEM ese crecimiento habría sido del 2,6% anual, a todas luces exagerado si se compara con lo que muestran los estudios sobre la economía alemana de ese período. El motivo de esa diferencia reside en que la base AMECO presenta los datos en precios constantes con base en el año 2005 utilizando un deflactor cuya tasa media de variación anual en el período es de 1,2%, mientras que los datos de la base EUKLEM con base en 1995 utilizan un deflactor cuya variación media anual es de -1,4%. Es decir, que según la primera base los precios de la FBCF han aumentado un 17,5% durante el período y según la segunda han experimentado una caída del 16,4%.

Una vez constatada esa divergencia entre ambas fuentes hemos decidido seguir utilizando los datos de la base EUKLEMS por tres razones. Primera: no existe (o al menos no conozco) otra fuente que proporcione los datos desagregados por sectores para el conjunto de variables utilizadas en el trabajo. Segunda: no hemos podido encontrar ninguna correspondencia entre los datos de los precios de ambas fuentes que nos permitiera corregir el exceso de las cifras en precios constantes de EUKLEMS. Tercera y fundamental: el interés de nuestro análisis no tiene que ver con el dato agregado de la inversión, sino en conocer las posibles diferencias de crecimiento de la inversión entre los sectores. (Con la salvedad de que en el caso de esta variable, la fuente EUKLEMS sí permite esa desagregación para los sectores de la industria manufacturera (fundamental en nuestro análisis), pero no para los sectores de servicios (lo que hubiera sido interesante, pero no es fundamental).

El primer rasgo que se observa en la tabla 4.1 es que la evolución cíclica en tres fases que ya constatamos para la producción y la inversión de la economía también se verifica en el comportamiento desagregado de todos los sectores, con tasas medias bastante negativas durante la recesión de 2001-2003 y crecimientos en las fases previa y posterior, pero de muy diferente magnitud. Precisamente, esas diferencias son las que dan lugar a que tomando el período en su conjunto las manufacturas tecnológicamente más avanzadas (MTA en adelante) registren un crecimiento de la inversión (4,1% anual) muy superior al de los demás sectores, entre los que sólo destacan las tasas de inversión de las ramas agrupadas en los servicios (2,9%). El resto de grupos de ramas se sitúan muy por debajo, con crecimientos de la inversión ciertamente débiles, o incluso negativos como sucede con el grupo de ramas de Minería-Construcción y servicios básicos de energía (gas y electricidad) y agua, que hemos denominado como MCE. Esa caída es atribuible principalmente a la rama de construcción donde la inversión se redujo a la mitad durante los 13 años, denotando claramente la ausencia de cualquier burbuja inmobiliaria. De forma incidental, cabe comentar el hecho de que en la última fase la variación de la inversión en el grupo MTA sea menor que en el resto de grupos: su explicación debe tener en cuenta su fortísimo crecimiento durante la primera fase y su mínima caída durante la fase recesiva, por lo que fueron necesarios



incrementos menores de la inversión para proseguir su expansión en esa tercera fase.

Tabla 4.1 Evolución de la inversión: tasa media anual de variación de la Formación bruta de capital fijo a precios constantes durante los diferentes períodos

|   | 1995-2000 | 2001-2003 | 2004-2007 | 1995-2007 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Total economía</b>                                       | 2,6       | -2,6      | 6,5       | 2,6       |
| Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica (MTA) | 7,4       | -0,5      | 2,7       | 4,1       |
| Manufacturas media-baja intensidad tecnológica              | 1,5       | -6,5      | 5,4       | 0,7       |
| Manufacturas de baja intensidad tecnológica                 | 0,4       | -5,2      | 6,7       | 1,0       |
| Servicios*  | 3,0       | -2,3      | 6,8       | 2,9       |
| M.C.E   | -5,5      | -5,8      | 7,2       | -1,8      |

\* Debido a la insuficiente desagregación que proporciona EU KLEM respecto a la formación bruta de capital fijo no me ha sido posible distinguir entre servicios intensivos y menos intensivos en conocimiento. Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base.

Por su parte, la tasa de acumulación (I/K) reitera de forma aún más contundente la enorme diferencia que separa el crecimiento que registran las ramas MTA respecto de las demás. La tabla 4.2 muestra dos hechos complementarios y muy relevantes para los objetivos de este trabajo. De un lado, la tasa media de crecimiento de I/K de las MTA (2,3% anual) es muy superior a la que tienen las demás, que apenas crecen o incluso decrecen como la de MCE. De otro lado, el valor del coeficiente I/K (en porcentaje respecto del stock) es también más elevado en MTA que el del resto de sectores, aunque en este caso la distancia no es tan grande con respecto a los otros dos grupos de manufacturas, pero sí frente a los servicios y al grupo MCE.

Tabla 4.2 Evolución de la tasa de acumulación: Tasa de variación media anual en términos constantes y nivel de I en relación con K (Porcentajes).

|   | Tasas de variación medias anuales de I/K |           |           |           | Valor de I en porcentaje de K |      |      |
|---|--|-----------|-----------|-----------|-------------------------------|------|------|
|   | 1995-2000                                | 2001-2003 | 2004-2007 | 1995-2007 | 1995                          | 2001 | 2007 |
| <b>Total economía</b>                                 | -0,5                                     | -4,5      | 4,1       | 0,0       | 6,5                           | 6,2  | 6,7  |
| Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica | 5,4                                      | -2,8      | 1,7       | 2,3       | 9,5                           | 12,5 | 11,6 |
| Manufacturas media-baja intensidad tecnológica        | 0,3                                      | -6,4      | 5,5       | 0,2       | 9,9                           | 9,7  | 10,0 |
| Manufacturas baja intensidad tecnológica              | -0,3                                     | -5,0      | 6,3       | 0,5       | 9,2                           | 9,0  | 10,6 |
| Servicios*  | -0,2                                     | -4,5      | 4,5       | 0,2       | 6,1                           | 5,8  | 6,4  |
| M.C.E   | -7,0                                     | -5,7      | 6,6       | -2,7      | 9,0                           | 6,0  | 7,2  |

\*Debido a la insuficiente desagregación que proporciona EU KLEM no me ha sido posible distinguir entre servicios intensivos y menos intensivos en conocimiento. Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base



Por lo tanto, los resultados obtenidos acerca de la dinámica inversora seguida durante el período arrojan una conclusión evidente: las ramas MTA han registrado un crecimiento distinto, muy superior, al seguido por las demás ramas de la economía, tanto desde el punto de vista de la inversión (FBCF) como de la tasa de acumulación (I/K), y destacando en esta segunda variable tanto por su mayor crecimiento como por el valor de su coeficiente. Por tanto, considero que queda bien **contrastada la primera parte de la hipótesis 1, confirmando que la profunda transformación productiva de la economía alemana sólo podía haberse llevado a cabo con el dinamismo inversor de las ramas que han protagonizado esa transformación productiva, frente al débil crecimiento de la inversión agregada de la economía.**

Queda por ver la relación entre la inversión y la productividad del trabajo para contrastar la hipótesis segunda. Pasamos, por tanto, a estudiar la productividad a nivel desagregado.

En la tabla 4.3 se aprecia que vuelve a existir una diferenciación muy clara entre el comportamiento de la productividad en las MTA (4,2% anual) y el resto de grupos de ramas. Además ese mayor crecimiento de aquellas manufacturas avanzadas se verifica a lo largo de las tres fases del período. Entre los demás grupos solamente las ramas MCE y las manufacturas de medio-baja intensidad tecnológica se acercan al promedio agregado de la economía (2%), mientras que las otras quedan claramente debajo.

Al mismo tiempo, las últimas columnas de la tabla 4.3 muestran que las ramas MTA son también las que han alcanzado un mayor nivel de productividad del trabajo, medido en euros por hora trabajada. No lo eran al comienzo del período, cuando su nivel eran ampliamente superado por el correspondiente a los servicios intensivos en conocimientos, pero su rápido crecimiento posterior ha hecho que en 2007 el nivel de productividad de esas industrias avanzadas sea mayor que el de los servicios avanzados, quedando los demás grupos de manufacturas, servicios y MCE a gran distancia.

Tabla 4.3 Evolución de la productividad: Tasa Media de variación anual de la productividad/ hora y productividad del trabajo en euros/ hora.

|   | Tasas de variación medias anuales |           |           |           | Productividad del trabajo (€/h) |      |      |
|---|-----------------------------------|-----------|-----------|-----------|---------------------------------|------|------|
|   | 1995-2000                         | 2001-2003 | 2004-2007 | 1995-2007 | 1995                            | 2001 | 2007 |
| Total Economía  | 2,3                               | 1,8       | 1,8       | 2         | 34                              | 38,6 | 42,9 |
| Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica | 3,2                               | 3,4       | 6,2       | 4,2       | 34,7                            | 42,3 | 57,8 |
| Manufacturas media-baja intensidad tecnológica        | 1,9                               | 1,3       | 2,3       | 1,9       | 31,8                            | 36,5 | 40,9 |
| Manufacturas baja intensidad tecnológica              | 2,2                               | -0,6      | 2         | 1,5       | 25,2                            | 28,1 | 30,5 |
| Servicios intensivos en conocimiento                  | 1,5                               | 0,8       | 0,6       | 1,1       | 49,9                            | 53   | 55,3 |
| Servicios menos intensivos                            | 1,7                               | 1,1       | 1,3       | 1,4       | 24,6                            | 27   | 28,8 |
| M.C.E   | 2,7                               | 4,3       | 0         | 2,2       | 29,2                            | 35,5 | 38,8 |

Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Por lo tanto, los datos analizados permiten obtener dos resultados. El primero es que las MTA son las únicas que presentan un alto ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo y alcanzan un mayor nivel de productividad al final del período. El segundo es que en esas ramas existe una evidente correlación entre, de un lado, la superioridad del crecimiento de la inversión (FBCF y tasa de acumulación) y de otro lado, la superioridad del crecimiento y del nivel de la productividad.

En consecuencia, este segundo resultado parece confirmar la segunda parte de la primera hipótesis planteada: **el mayor aumento de la inversión en las MTA explica el mayor incremento de la productividad en esas ramas**. La otra cara de la moneda es que los demás grupos de ramas han experimentado crecimientos moderados de la inversión que condicionan el débil dinamismo de su productividad. Entre estos grupos un caso singular es el que presentan las ramas MCE ya que con tasas negativas de crecimiento de la inversión y de la tasa de acumulación, sin embargo, su productividad si crece a un cierto ritmo (2,2% anual) debido a la fuerte reducción del empleo (-4,1% anual).

Desglosando el crecimiento de la productividad entre las variaciones de los coeficientes K/L y K/Y se obtienen nuevos resultados que acercan a una mejor comprensión del vínculo entre la inversión y la dinámica de crecimiento de los diferentes sectores.

La tabla 4.4 revela que el fuerte crecimiento de la productividad de las ramas MTA se basa no tanto en el incremento de la capitalización del trabajo (K/L), cuya tasa es similar al promedio de la economía, sino en una fuerte reducción de K/Y (-1,3% anual), es decir, un fuerte aumento de la productividad del capital. Este resultado expresa su una diferencia radical con los demás grupos que muestran una productividad del capital decreciente, salvo las industrias de intensidad tecnológica intermedias en las que crece suavemente. La evolución contraria a la de las MTA se refleja en el grupo MCE cuyo crecimiento de K/L es muy alto, pero también lo es el aumento de K/Y (caída de la productividad del capital), dando como resultado un aumento moderado de la productividad de trabajo.

Finalmente, esa desagregación de la productividad a través de los dos componentes conduce el análisis a otra cuestión relevante: el impacto de la inversión sobre la dinámica de crecimiento económico tiene lugar a través del incremento de la productividad y de la evolución del empleo. La tabla 4.4 permite comprender la variedad de situaciones creadas en torno a ese “trade-off”. Considerando el ritmo de crecimiento de la producción (VAB) se pueden formar tres agrupaciones: 1) Las ramas MTA y los servicios intensivos en conocimiento registran crecimientos altos, con tasas en torno al 3% anual; 2) las manufacturas de tecnología intermedia y los demás servicios tienen crecimientos moderados en torno al 1% anual; 3) las manufacturas de baja tecnología y las ramas MCE tienen tasas negativas. Sin embargo, esas tres

parejas de grupos se observan evoluciones dispares de productividad y empleo.

En el primer tipo, las MTA crecen gracias al elevado aumento de su productividad con una notable destrucción de empleo, mientras que los servicios intensivos en conocimiento lo hacen mediante un lento aumento de la productividad y una importante creación de empleo, siendo el único grupo de ramas que presenta una tasa positiva del empleo. En el segundo grupo, existe una cierta afinidad de comportamientos ya que tanto las manufacturas de tecnología intermedia como los servicios menos intensivos en conocimiento logran su mediocre crecimiento gracias a un aumento algo mayor de su productividad que su destrucción de empleo. Por último, el tercer grupo formado por las manufacturas de baja tecnología y las ramas MCE registra caídas de su producción merced a que sus crecimientos de productividad son muy inferiores a las fuertes pérdidas de empleo a lo largo del período.

Tabla 4.4 Crecimiento del VAB a partir de sus componentes productividad y horas trabajadas. Evolución de la productividad a través de sus componentes K/L y K/Y: Tasas de crecimiento medio anual para el período 1995-2007

|   | K/L  | K/Y  | P   | Lh   | VAB  |
|---|------|------|-----|------|------|
| Total economía  | 2,7  | 0,7  | 2   | -0,3 | 1,7  |
| Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica | 2,8  | -1,3 | 4,2 | -1,1 | 3,1  |
| Manufacturas media-baja intensidad tecnológica        | 1,4  | -0,4 | 1,9 | -0,9 | 0,9  |
| Manufacturas baja intensidad tecnológica              | 3    | 1,5  | 1,5 | -2,5 | -1,1 |
| Servicios intensivos en conocimiento                  | 2,1* | 0,5* | 1,1 | 1,7  | 2,8  |
| Servicios menos intensivos                            |      |      | 1,4 | -0,3 | 1,1  |
| M.C.E   | 5,2  | 2,9  | 2,2 | -4,1 | -1,9 |

\*Media ponderada de la evolución de los coeficientes en el conjunto de los servicios.

Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Al mismo tiempo, esos comportamientos sectoriales no debemos verlos de forma aislada, como un cierto trade-off o como procesos de sectores económicos aislados, sino que en la mayoría de los casos ocurre más bien lo contrario. En la economía alemana ciertas producciones industriales (sobre todo MTA) y determinados servicios intensivos en conocimiento están cada vez más interrelacionados. Una relación que el Ministerio Federal de Economía y Tecnología (2010:12) define como “mutuamente beneficiosa con cooperación e interdependencia entre ambos sectores”. La importancia de servicios multifacéticos para la industria está creciendo a la vez que la organización de la producción industrial asociada a los procesos de creación de valor transfronterizos se vuelve cada vez más sofisticada y compleja. Esta interdependencia es una de las causas que explican el crecimiento paralelo de las MTA y de los Servicios Intensivos en Conocimiento. Además, Como exponen Belitz, Clemes y Gornig (2009), el perfil productivo de la economía alemana no está limitado a unas pocas industrias sino que se caracteriza por

un amplio rango de productos de casi todas las áreas del sector de tecnología punta y de vanguardia así como de servicios intensivos en conocimiento.

#### **4.2. DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA.**

A continuación procedemos al estudio desagregado del comportamiento de los salarios y los beneficios para conocer su evolución en la participación de la renta y su relación con la tasa de beneficio para finalmente comprobar la posible interacción de ésta con la de la tasa de acumulación en los diferentes grupos ramales.

La tabla 4.5 muestra una evolución de los salarios bastante dispersa, en línea con el trabajo de Bispinck y Schulten (2012), con un fuerte aumento en los servicios intensivos en conocimiento y otro más moderado de las MTA y las ramas MCE, frente a un aumento mínimo de los demás servicios y retrocesos salariales en las demás manufacturas sobre todo en las de baja tecnología. Sin embargo, el panorama se hace más claro cuando se calcula el salario unitario (por hora trabajada) ya que el único grupo que experimenta un fuerte aumento es el de las manufacturas con mayor intensidad tecnológica (2,7% anual), quedando lejos los incrementos de los servicios intensivos en conocimientos (1,1%) y más aún los de los demás grupos de ramas cuyas tasas apenas registran aumentos de algunas décimas.

Si se relaciona la evolución del salario unitario con la evolución de la productividad se obtiene un primer acercamiento a la distribución de la renta a través del comportamiento de los costes laborales unitarios (CLU) reales de cada grupo de ramas. Los datos indican que los CLU han disminuido en todos los grupos excepto en servicios intensivos, donde se han incrementado levemente. Los mayores retrocesos se dan en las manufacturas, en particular en las MTA y en las de media-baja intensidad tecnológica con tasas de -1,4% anual. Este resultado es relevante por dos razones. En primer lugar, ese descenso de los CLU equivale a un descenso de la cuota del salario en la renta, de modo que la distribución de la renta ha evolucionado a favor de los empresarios, sobre todo en esas ramas manufactureras. En segundo lugar, se debe principalmente al fuerte aumento de la productividad de esas ramas (sobre todo de las de más intensidad tecnológica) y no tanto al comportamiento de los salarios pues hemos visto que en las MTA han crecido al 1,6% anual y (debido a la caída del empleo) el aumento del salario unitario ha sido del 2,7% anual.

Estos datos contradicen las frecuentes las alusiones a que la ventaja de competitividad de Alemania en el comercio exterior procede principalmente de una caída de los CLU a través del retroceso de los salarios (Lapavitsas, Kaltenbrunner et al., 2012:46). Los datos desagregados señalan esa ventaja procede principalmente del crecimiento de la productividad.

Por tanto, el retroceso de los CLU significa que el crecimiento de la productividad ha repercutido principalmente en mayores beneficios empresariales. De ese modo, la tabla 4.5 muestra un crecimiento importante de la cuota del beneficio en la renta (B/Y) que es muy rápido en las ramas MTA y

en las manufacturas de media-baja intensidad tecnológica, con tasas en torno al 4% anual, pero también se acercan al 3% en las manufacturas de baja tecnología y en los servicios menos intensivos en tecnología. El único grupo que experimenta un cierto descenso de la cuota B/Y es el de servicios intensivos en conocimiento.

Tabla 4.5 Evolución de los salarios unitarios, salarios, beneficios y participación de en la renta: Tasas medias de variación anual en términos constantes para el período 1995-2007

|   | <u>Wu</u> | W    | B    | B/Y  | W/Y  |
|---|-----------|------|------|------|------|
| Total Economía  | 1,2       | 1,0  | 3,0  | 1,2  | -0,6 |
| Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica | 2,7       | 1,6  | 7,5  | 4,2  | -1,4 |
| Manufacturas media-baja intensidad tecnológica        | 0,6       | -0,4 | 4,7  | 3,9  | -1,4 |
| Manufacturas baja intensidad tecnológica              | 0,3       | -2,1 | 1,7  | 2,8  | -1,0 |
| Servicios intensivos en conocimiento                  | 1,1       | 3    | 2,5  | -0,4 | 0,4  |
| Servicios menos intensivos en conocimiento            | 0,8       | 0,5  | 3,7  | 2,9  | -0,6 |
| M.C.E   | 0,5       | 1,7  | -0,3 | 1,7  | -0,7 |

Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Estos datos sobre la distribución de la renta en cada grupo nos acercan al análisis de la tasa de beneficio, ya que las variaciones de ésta (B/K) dependen de la diferencia entre las respectivas variaciones de B/Y y de K/Y, es decir de la distribución de la renta y de la inversa de la productividad del capital instalado en cada grupo. La tabla 4.6 muestra que las MTA y las manufacturas de intensidad media-baja son los que tienen crecimientos muy rápidos de la tasa de beneficio, porque en ellas convergen los mayores aumentos de B/Y y las únicas caídas del coeficiente K/Y, o lo que es lo mismo el incremento de la productividad del capital. En el otro extremo, lejos queda el pequeño crecimiento en las industrias de baja tecnología, el nulo crecimiento de los servicios y el retroceso de la tasa de beneficio de las ramas MCE (Tabla 4.6).

Una vez constatadas las grandes diferencias que existen entre los diferentes grupos de ramas en cuanto a la evolución de las tasas de beneficios queda pendiente: relacionarlas con los comportamientos de las tasas de acumulación de los grupos de ramas.

Tabla 4.6 Tasa de acumulación y Tasa de beneficio con sus componentes B/Y y K/Y: Tasas medias de variación anual para el período 1995-2007.

|   | B/Y  | K/Y  | B/K  | I/K   |
|---|------|------|------|-------|
| Total Economía  | 1,2  | 0,7  | 0,5  | -0,04 |
| Manufacturas alta y media-alta intensidad tecnológica | 4,3  | -1,3 | 5,7  | 2,3   |
| Manufacturas media-baja intensidad tecnológica        | 3,8  | -0,4 | 4,2  | 0,3   |
| Manufacturas baja intensidad tecnológica              | 2,8  | 1,5  | 1,3  | 0,5   |
| Servicios intensivos en conocimiento                  | -0,4 | 0,5* | 0,0* | 0,2*  |
| Servicios menos intensivos en conocimiento            | 2,9  |      |      |       |
| M.C.E   | 1,7  | 2,9  | -1,2 | -2,7  |

\*Debido a la insuficiente desagregación de EU KLEM los valores representan la media ponderada del conjunto de los servicios

Elaboración propia a partir de los datos de EU KLEMS data base

Los datos recogidos en la Tabla 4.6 no dejan lugar a las dudas:

- El grupo MTA es el único que presenta elevados crecimientos tanto de B/K como de I/K.
- Los otros dos grupos de manufacturas de intensidad tecnológica media-baja y baja presentan débiles incrementos de sus tasas de acumulación con variaciones distintas de sus tasas de beneficio (mayores en las ramas de tecnología intermedia).
- Los servicios registran mínimos aumentos de ambas variables.
- Las ramas MCE presentan tasas de variación negativas de ambas variables.

Por tanto, esos comportamientos claramente diferenciados aportan dos resultados relevantes. El primero es que, conforme plantea el marco teórico, **en los cuatro tipos de grupos se constata una correspondencia entre la tasa de beneficio y la tasa de acumulación**. El segundo confirma la hipótesis segunda: **las ramas de mayor intensidad tecnológica obtienen crecimientos muy superiores de ambas tasas, como evidencia de que existe una mayor interacción positiva entre ambas**.

## 5. Conclusiones

En primer lugar, el análisis realizado aporta unos resultados que confirman las dos hipótesis planteadas:

- A nivel agregado el lento crecimiento de la inversión ha condicionado un crecimiento igualmente lento de la productividad y de la producción, si bien la mayor destrucción de empleo ha permitido que el aumento de la productividad sea algo mayor que el de la producción. Sin embargo, a

nivel desagregado se constata que la economía alemana ha experimentado una creciente diferenciación entre las ramas MTA (con fuertes aumentos de la inversión y la productividad) y la mayor parte del resto de los sectores. El mayor incremento de la inversión en esas ramas ha hecho posible que también el crecimiento de la productividad haya sido considerablemente superior en las mismas al del conjunto de la economía.

- Las fuertes diferencias sectoriales se reproducen también en el comportamiento del vínculo entre la tasa de beneficio y la tasa de acumulación. Únicamente las ramas MTA y las de tecnología intermedia registran rápidos aumentos de la tasa de beneficio sustentados a la vez en incrementos notables de la cuota de beneficio en la renta y en una mayor eficiencia del capital. Pero, solamente las ramas MTA registran al mismo tiempo un rápido crecimiento de la tasa de acumulación.

En segundo lugar, los resultados cuantitativos muestran que las diferencias entre el crecimiento de las ramas MTA y los demás grupos de ramas se generaliza a la práctica totalidad de las variables analizadas. Sólo de forma esporádica en el análisis de alguna destacan los resultados de algún otro grupo. Por ese motivo, **los datos agregados de la economía pueden inducir a conclusiones equivocadas y se hace imprescindible darle prioridad al análisis desagregado.**

- En términos de inversión, la tasa de crecimiento de las MTA es casi un 60% más alta que la del promedio de la economía, la tasa de acumulación ha crecido en las MTA un 2,3% anual (frente a un crecimiento nulo del promedio) y el nivel de su tasa de acumulación en el 2007 es casi un 75% más alto que el del promedio.
- En términos de productividad del trabajo, la tasa de crecimiento de las MTA más que duplica a la del promedio de la economía y su nivel (euros por hora) en 2007 es un 35% más alto que el del conjunto de la economía; la productividad del capital crece a buen ritmo en estas ramas mientras que decrece a nivel agregado.
- En cuanto a la distribución de la renta, el crecimiento de la cuota de beneficio de las MTA multiplica por tres al registrado por el promedio de la economía, lo que sumado al favorable comportamiento de la productividad del capital hace que la variación anual de la tasa de beneficio sea más de ocho veces superior a la del conjunto de la economía (4,2% frente a 0,5%). Los altos incrementos de productividad en estas ramas y la destrucción de empleo han hecho posible que, de forma paralela, el salario unitario de estas ramas tenga una tasa de crecimiento medio anual un 125% superior a la del conjunto de la economía (2,7% frente a 1,2%).

Como resultado, la economía alemana está sometida a un **funcionamiento polarizado** que la dota de indudables fortalezas pero también de debilidades. Por un lado, el fuerte crecimiento de las MTA se relaciona con el fuerte

aumento en sus exportaciones, de modo que la economía fortalece su capacidad para competir en los mercados internacionales. Por otro lado, el débil crecimiento de otras industrias, de muchos servicios y de las ramas MCE se relaciona con el débil crecimiento de muchas empresas orientadas al mercado interno y con el lento crecimiento de los salarios y de la demanda de consumo de los hogares alemanes.

El efecto global de ese crecimiento polarizado es que las industrias más avanzadas han ganado peso en la economía hasta llegar a representar el 14,1% del valor añadido bruto, pero este porcentaje es bastante reducido para que tenga una gran incidencia en el discurrir agregado de la economía. Por ese motivo, **el crecimiento de la economía en todas sus variables principales se ve condicionado en mayor medida por el decepcionante comportamiento de la mayoría de las ramas que por el de esas MTA.**

Por último, considero necesario aclarar el alcance limitado de este TFM. Es un sencillo ejercicio de acercamiento a temas fundamentales en el que se han obtenido resultados interesantes, pero del cual surge una amplia “agenda de trabajo” para el futuro. Se necesita:

- profundizar lo hecho con mejores datos y con técnicas cuantitativas más afinadas.
- relacionar los temas analizados con otras cuestiones relacionadas como por ejemplo:
  - el impacto de la financiarización en este proceso.
  - la mayor desagregación de la distribución de la renta tanto entre los beneficios como entre los salarios.
  - las repercusiones sobre la desigualdad social y su influencia en el consumo.
  - el comportamiento de otros determinantes de la inversión para tratar de afinar más la posible relación entre beneficios e inversión.
  - una mayor profundización en el comportamiento de los servicios.



## Bases de datos utilizadas:

### Unión Europea

EU KLEMS: <http://www.euklems.net/>

AMECO: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm)

Eurostat: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

Statistical Annex of European Economy. Otoño 2013. [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/european\\_economy/2013/pdf/2013\\_11\\_05\\_stat\\_annex\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2013/pdf/2013_11_05_stat_annex_en.pdf)

### Alemania:

Banco Central Alemán.

Bundesbank: [http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen\\_Datenbanken/Makrooekonomische\\_Zeitreihen/makrooekonomische\\_zeitreihen\\_node.html](http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Zeitreihen_Datenbanken/Makrooekonomische_Zeitreihen/makrooekonomische_zeitreihen_node.html)

“Institut für Arbeitsmarktforschung Berufsforschung”. AIB Database [http://www.boeckler.de/wsi-tarifarchiv\\_39335.htm](http://www.boeckler.de/wsi-tarifarchiv_39335.htm)

Oficina Estadística Federal Alemana. <https://www.destatis.de/EN/Homepage.html>

OCDE <http://www.oecd.org/statistics/>

## Referencias bibliográficas

Armingeon, K. y Baccaro, L. (2012): “Political Economy Of The Sovereign Debt Crisis: The Limits Of Internal Devaluation.”, en *Industrial Law Journal*, Vol. 41, No. 3, September 2012, 254-275.

Bach, S., Corneo, G. y Steiner, V. (2009): “From Bottom to Top: The Entire Distribution of Market Income in Germany, 1992-2003”. En *Review of Income and Wealth* 55(2), Junio 2009, 303–330.

Belitz, H., Clemes, M., y Gornig, M. (2009): “Germany’s Technological Specialization Assures Growth Opportunities”, *Weekly Report*, German Institut for Economic Research, Vol. 5, Berlin, Alemania.

Bhaduri, A., Marglin, S. (1990): “Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies”, en *Cambridge Journal of Economics*, Dec 1, 1990; 14, 375-393.

Bibow, J. (2012): “The Euro Debt Crisis and Germany’s Euro Trilemma”, *Working Paper 721*, Levy Economics Institute of Bard College.

Bispinck, R. y Schulten, T. (2012): “Collectively agreed wages in Germany”, Lovaina, KU Leuven.

Bowles, S., Boyer, R., (1995): “Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation”. En *Macroeconomic policy after the conservative era*, Cambridge University Press, Cambridge, 143-171

Brenke, K., Rinne, U. and Zimmermann, K. (2011): “Short-Time Work: The German Answer to the Great Recession”, *Discussion Paper No. 8449*, Institute for the Study of Labor.

- Bricall, J. M. y De Juan, O. (1999): *Economía política del crecimiento, fluctuaciones y crisis*, Barcelona, Editorial Ariel.
- Cesaratto, S. (2012): “La crisis sin fin de la eurozona: una visión clásica-kaleckiana”, *Revista papeles*, nº 120, 69-88.
- De Juan, O. (2012): *Economía: Fundamentos y claves de interpretación*, Madrid, Ediciones Pirámide.
- Dullien, S. (2013): “A German model for Europe?”, *Policy Brief*, European Council on Foreign Relations.
- Dünhaupt, P. (2010): “Financialization and the rentier income share - evidence from the USA and Germany”, *Working paper 2-2010*, Macroeconomic Policy Institute, Düsseldorf.
- Dünhaupt, P. (2012): “Financialization and the Rentier Income Share – Evidence from the USA and Germany.” en *International Review of Applied Economics*, nº 26(4), 465–87
- Fernández E. (2013): “Cultura, instituciones y crecimiento económico” en *Informe mensual de la Caixa*, Julio-Agosto 2013, nº 370.
- Garz, M. (2013): “Empleo y salarios en Alemania tras la desreglamentación del trabajo temporal por agencia en 2004”, en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 132, núm. 2, 345-366.
- Hein, E. (2012): “Finance-dominated capitalism, re-distribution household debt and financial fragility in a Kaleckian distribution and growth model”, *PSL Quarterly Review*, vol. 65 n. 260 (2012), 11-51.
- Hein, E. (2013): “Finance-dominated Capitalism and Redistribution of Income: A Kaleckian Perspective”, *Working paper 746*, Levy Economics Institute of Bard College.
- Kalecki M. (1949): “A New Approach to the Problem of Business Cycles”, en *The Review of Economic Studies*, 16(2), 57-64.
- Kalecki M. (1965): *Theory of Economic Dynamics*, Allen & Unwin, Londres.
- Kalecki, M. (1942): “A Theory of Profits”, en *The Economic Journal*, Vol. 52, No. 206/207, Jun. - Sep., 258-267
- Kemmerling, A. y Bruttel, O. (2006): “‘New politics’ in German labour market policy? The implications of the recent Hartz reforms for the German welfare state”, *Discussion paper 2005*, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Keynes, J. M. (2001): “El Principio de la Demanda Efectiva” y “El estado de las expectativas a largo plazo” en *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica.
- Kregel, J. (2012): “Diversity and Uniformity in Economic Theory as an Explanation of the Recent Economic Crisis”, *Working paper series 730*, Levy Economics Institute of Bard College.
- Lapavistas, C., A. Kaltenbrunner, A. et al. (2012): “Empobreciéndote a ti y a tu vecino” en *Crisis en la Eurozona*, pp. 29 -108. Madrid. Capitán Swing Libros.
- Lavoie, M. (1992): *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis*, Northampton, Edward Elgar Ed.
- Lavoie, M., Stockhammer, E. (2012): “Wage-led Growth: Concept, Theories and Policies”, *Conditions of Work and employment series no. 41*, International Labour Office.
- Lopez, J y Mott, T. (1999): “Kalecki versus Keynes on the Determinants of Investment”, *Review of Political Economy*, Volumen 11, nº 3, 1999, 291-301.

- Marglin, S. (1984): *Growth, Distribution and Prices*, Cambridge, Harvard University Press.
- Mayer, T. (2013): “The view from 2020: How the eurozone and the EU were finally stabilised”, en *The future of Europe’s Economy. Disaster or deliverance?*, Centre of European Reform, Septiembre 2013, 35-43.
- Ministerio Federal de Economía y Tecnología (2010): “General Economic Policy, Industrial Policy In focus: Germany as a competitive industrial nation. Building on strengths – Overcoming weaknesses – Securing the future”, Berlin.
- Montorriol-Garriga, J. (2013): “Reforma Hartz: Logros y efectos menos deseados”, en *Informe mensual de la Caixa*, Julio-Agosto 2013, nº 370. 34-35.
- Mundell, R. A. (1961): “Una teoría de las áreas monetarias óptimas”, *American Economic Review*, 51, noviembre de 1961, 509-517.
- Noguer, M. (2013): “El motor exportador alemán: de escarabajo a cayene”, en *Informe mensual de la Caixa*, Julio-Agosto 2013, nº 370, 36-37.
- Palazuelos, E. y Fernández, R. (2007): “Demand, employment, and labour productivity in the European economies”, en *Structural Change and Economic Dynamics*, nº 20, pp. 1–15
- Poch-de-Feliu, R., Ferrero, A. Y Negrete, A. (2013): “La quinta Alemania. Un modelo hacia el fracaso europeo”, Ed. Icaria, Barcelona.
- Sanabria, A. (2012): “La crisis del euro y la dictadura de los acreedores”, en *Boletín mensual Momento Económico*, número 23-24, 17-28.
- Setterfield, M. (2005): *La economía del crecimiento dirigido por la demanda*. Akal. Madrid.
- Stockhammer, E y Stehrer, R. (2009): “Goodwin or Kalecki in Demand? Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Short Run” en *Workingpaper series of the Political Economy Research Institute*, no 203.
- Stockhammer, E. Y Onaran, Ö. (2002): “Accumulation, distribution and employment: a structural VAR approach to a Kaleckian macro model” en *Structural Change and Economic Dynamics*, nº 15, año 2004, pp. 421-447.
- Stockhammer, E. y Onaran, Ö. (2012): “Wage-led growth: Theory, Evidence, Policy” en *Workingpaper series of the Political Economy Research Institute*, no 300.
- Wehrich, H (1999): “Analyzing The Competitive Advantages And Disadvantages Of Germany With The Tows Matrix—An Alternative To Porter’s Model”, en *European Business Review*, Vol. 99, pp. 9 – 22.
- Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut in der Hans-Böckler-Stiftung (2012): “Annual collective bargaining report”. Düsseldorf.



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *Especialización productiva y comportamiento exportador de la economía alemana (1999-2007).*

Eduardo Garzón Espinosa

Universidad Complutense de Madrid

## ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA Y COMPORTAMIENTO EXPORTADOR DE LA ECONOMÍA ALEMANA (1999-2007)

*Eduardo Garzón Espinosa*

Estudiante de máster en la Universidad Complutense de Madrid  
eduardo.garzon.espinosa@gmail.com

*Coordinadores:*

*Enrique Palazuelos Manso*

Catedrático de Economía aplicada en la Universidad Complutense de Madrid  
epalazue@ccee.ucm.es

*Rafael Fernández Sánchez*

Profesor contratado doctor en la Universidad Complutense de Madrid  
rafernan@ccee.ucm.es

### Resumen

La economía alemana experimentó un comportamiento exportador excelente durante el periodo 1999-2007. En la literatura económica se suele considerar que este fenómeno fue consecuencia de un crecimiento de los costes laborales unitarios alemanes muy inferior al del resto de economías competidoras, lo que a su vez fue debido fundamentalmente a políticas de contención salarial y a la moderada evolución de los precios en Alemania. Sin embargo, en este trabajo se considera que hay una serie de factores distintos a los mencionados que explican de forma más adecuada la ganancia de competitividad de la economía alemana y sus destacados resultados comerciales. Entre ellos se presta singular atención a la especialización productiva de su industria manufacturera, comprobándose que durante el periodo analizado se fortalecieron las ramas de elevada intensidad tecnológica. El fuerte crecimiento de la productividad de estas ramas es lo que en última instancia explica la reducción de los costes laborales unitarios.

**Palabras clave:** especialización productiva; exportaciones; competitividad; coste laboral unitario; Alemania

**JEL:** F14 - Estudios sobre comercio por países y por industria

## 1. Introducción

Desde finales de los años 90 hasta la irrupción de la crisis económica en el año 2008 la economía alemana creció a un ritmo bastante más moderado que el resto de economías europeas. Una de las causas se encuentra en un comportamiento muy débil de la demanda interna, que pudo ser en parte compensado por una demanda externa muy dinámica gracias a la excelente evolución de sus exportaciones. Este éxito comercial es asociado frecuentemente en la literatura económica y en el discurso político dominante a la estrategia de devaluación interna que llevó a cabo la economía alemana y que se materializó en una serie de reformas encaminadas a moderar los crecimientos salariales. Sin embargo, este trabajo se inició bajo la sospecha de que, aunque el citado argumento puede ser parcialmente explicativo del fenómeno, necesariamente tenía que haber otros factores importantes y diferentes al de la devaluación interna que explicasen la obtención de excelentes resultados comerciales.

Entre esos factores había que prestar especial atención al de la especialización productiva de la economía alemana. Los datos más conocidos antes del trabajo revelaban que las exportaciones de Alemania se componen cada vez más de bienes propios de ramas industriales avanzadas, lo cual parecía estar en consonancia con las mejoras productivas experimentadas en este sector. Sin embargo, a la vez, los datos conocidos mostraban que el crecimiento de la productividad del trabajo para el conjunto de la economía había sido lento, lo que no parecía coherente con el fortalecimiento de las ramas industriales mencionadas. Así las cosas, en este trabajo se pretende indagar sobre las siguientes preguntas: ¿hasta qué punto se han fortalecido las ramas industriales avanzadas? ¿Cuál ha sido el papel de los productos pertenecientes a estos sectores en la favorable evolución de las exportaciones alemanas? ¿Su éxito exportador puede explicarse por la reducción salarial o más bien por el buen comportamiento de la productividad? ¿Ha sido el comportamiento del salario y de la productividad en estas ramas similar al del resto de sectores?

Por tanto, a través de este conjunto de preguntas en este trabajo se analiza la relación que existe entre la especialización productiva y la expansión exportadora a través del comportamiento de los costes laborales unitarios.

El trabajo se compone de cuatro apartados que siguen a esta introducción. En el próximo se presentan las cuestiones teóricas y metodológicas. En el tercero se analiza la especialización industrial alemana desde 1999 a 2007 así como la evolución de los costes laborales unitarios por sectores. Después, en el cuarto apartado, se estudiará el comercio alemán. El quinto y último apartado sintetiza las conclusiones obtenidas en el trabajo.

## 2. Cuestiones teóricas y metodológicas

### 2.1 Marco teórico

Para analizar el comportamiento exportador alemán se recurrirá al concepto de *competitividad*, entendiendo el mismo por la capacidad que tiene una economía

para rivalizar con otras en la lucha por obtener buenos resultados comerciales (Nadal 2005; Chudnosky y Porta 1990).

A continuación se ofrece una visión sintética del conjunto de factores que inciden directamente sobre la competitividad de las economías así como sobre la mejora de los resultados comerciales, y que quedan recogidos en el gráfico 2.1 que figura al final del epígrafe.

En primer lugar, los resultados comerciales pueden mejorar gracias a una demanda externa más dinámica. Sin necesidad de que se produzca ningún cambio en el interior de la economía en cuestión, sus exportaciones pueden aumentar simplemente porque sus socios comerciales incrementen sus importaciones (Ubide 2013; Gaulier y Vicard 2012; Cesaratto 2012)<sup>1</sup>. Este fenómeno incrementará la productividad de las unidades exportadoras a través del efecto de economía de escala (Maudos et al 2000).

En segundo lugar, las exportaciones dependerán de las ganancias internas de competitividad de la economía en cuestión. Estas ganancias competitivas son originadas tanto a nivel de empresa (gracias a las capacidades estratégicas, de gestión y de inversiones) como a nivel macroeconómico debido a las características de la estructura económica en la que las empresas se desenvuelven (que a su vez condiciona los factores microeconómicos).

Entre los factores macroeconómicos son muchos los elementos que intervienen: el conjunto de innovaciones y conductas tecnológicas de los agentes (sean empresas u otras organizaciones o instituciones) que operan en el mismo sistema nacional de innovación (Porter 1991; Coriat 1997), la eficiencia de las relaciones no mercantiles entre firmas y unidades de producción, la calidad de las relaciones entre empresas productoras y usuarias, el tamaño y sofisticación de los mercados domésticos, el grado de aprovechamiento de las posibilidades tecnológicas, las transferencias de tecnología a nivel intersectorial e interindustrial, etc (Lall 2000; Kaplinsky y Paulino 2005; BMWI 2010).

Por otro lado, no se pueden olvidar los factores socioculturales, la escala de valores, la capacidad estratégica y política, y los patrones básicos de organización política, jurídica y económica (Wehrich 1999; Fajnzylber 1988). De esta forma, en la competitividad de las empresas de un país influye también el sistema educativo del mismo, el aparato institucional público y privado, las relaciones entre los trabajadores y los gerentes, el sistema financiero, la estrategia política del gobierno, etc. Debido a ello las ganancias de competitividad de las empresas no sólo dependen de los esfuerzos de las mismas, sino que se obtienen de forma sistémica por el simple hecho de operar en un contexto determinado.

Las ganancias internas de competitividad se pueden materializar en los productos a través de dos vías: el precio y la diferenciación. Con la primera vía se trata de conseguir que los precios de los productos que se venden en el extranjero sean menores a los precios de los productos de otras economías

<sup>1</sup> En este caso cobra especial relevancia la relación entre especialización exportadora y el tipo de demanda externa. Si aumenta la demanda externa fundamentalmente en una serie de productos determinados, aquellas economías que exporten ese tipo de productos mejorarán su comportamiento exportador (Chen et al 2012).

(Krugman 1996; Landesmann 2003); con la segunda se busca presentar el producto como único o diferente al resto, de forma que el comprador encuentre útil adquirirlo por sus características especiales, ya sean de calidad (diferenciación vertical) o de otro tipo como formato, marca, servicio al cliente, etc (diferenciación horizontal) (Gracia 2010; Caetano y Galego 2006). A menudo esta ventaja competitiva distinta del precio le otorga al vendedor un mayor margen para elevar los precios, de forma que el indicador de la productividad puede verse alterado positivamente por este efecto.

Volviendo a la competitividad vía precio es importante resaltar que la misma depende de reducciones de costes de producción u otros factores. Entre esos factores destaca la intervención estatal, que actúa a través de diferentes mecanismos que van desde las subvenciones públicas a empresas (que permitirían reducir el precio de los productos finales) hasta la imposición de tarifas aduaneras (que lo aumentarían una vez el producto atravesara la aduana) (Chudnosky 1990; Cicowiez y Galperín 2005). Otro factor diferente de la reducción en costes de producción es el beneficio empresarial. El precio final del producto es la suma de los costes de producción y del margen de beneficio. Por ello, aunque los primeros permaneciesen inalterados el precio final podría aumentar (disminuir) si el vendedor incrementara (disminuyera) el margen de beneficio (Garzón, A. 2011; Sanabria 2013).

La reducción de costes de producción puede a su vez lograrse por reducción en el precio de los inputs, o bien por incrementos en la productividad del trabajo (a mayor productividad, mayor producción en relación al trabajo empleado y en consecuencia mayor margen para disminuir el precio final del producto sin perder margen de beneficio; Felipe y Kumar 2011). La productividad a su vez puede ser incrementada a través de diferentes formas. Una de ellas la conforma la inversión y particularmente el progreso técnico: mejorando y modernizando el proceso productivo se logra incrementar la producción sin necesidad de aumentar el número de horas de trabajo (Giannitsis y Kager 2009). Otra de ellas es la mejora en la organización del trabajo, que permite aprovechar los esfuerzos laborales en menor tiempo (Gauron y Billaudot, 1987; Garzón, E. 2012). Por último, y como ya se ha comentado, el coste por unidad de producto puede reducirse por un efecto escala si se produce un aumento de la demanda (externa y/o interna) (Fernández y Palazuelos 2008).

En cuanto a la reducción en el precio de los inputs para mejorar la competitividad vía precio destaca el coste salarial al ser considerado el coste de producción más importante (Cesaratto 2012; Palley 2013). Sin embargo, esta aproximación del coste salarial como coste de producción recibe distintas críticas con el argumento de que en múltiples actividades productivas el primero no es ni mucho menos el componente más destacado del segundo (Bianco 2007; Gutiérrez 2011). Por otro lado, existe abundante literatura que demuestra que en determinadas circunstancias una elevada presión a la baja sobre los salarios puede mermar la eficiencia en las organizaciones, empeorando la productividad de las mismas y por lo tanto limitando o incluso afectando negativamente a la posibilidad de reducir el precio final del producto o servicio (Hein y Tarassow 2010; Armingeon y Baccaro 2012).



El resto de costes de producción los conforman los costes financieros, de almacenamiento, de logística, de aprovisionamiento, y otros. A medida que estos costes sean reducidos o disminuyan a ritmos importantes, mayor margen habrá para disminuir el precio del producto final (Fontagné y Freudenberg 1999; Jiménez 2011). Lo contrario ocurre si estos costes son importantes o aumentan de forma acelerada.

Si las mejoras de productividad se ponen en relación con los cambios en el coste del input laboral unitario se obtiene el coste laboral unitario nominal (CLU en adelante). Este indicador queda definido en términos nominales como el cociente entre la compensación total del trabajador (el salario nominal más otros costes para la empresa como los pagos en especie, seguridad social, indemnizaciones por despido, contribuciones a planes de pensiones, a seguros de vida o de sanidad, etc) por unidad de trabajo y la productividad del trabajo (Felipe y Kumar 2011). Para una economía el coste laboral unitario nominal se calcula de la siguiente forma:

$$CLU = \frac{w_n}{Prod} = \frac{w_n}{\left(\frac{VA_r}{L}\right)} = \frac{w_n}{\left(\frac{VA_n}{P}\right)/L}$$

Donde CLU es el coste laboral unitario nominal,  $w_n$  es la compensación media por hora trabajada en términos nominales, Prod es la productividad del trabajo,  $VA_r$  el valor añadido en términos reales,  $VA_n$  el valor añadido en términos nominales, P es el deflactor del valor añadido, y L el número de horas trabajadas.

Por lo tanto, aumentos en la compensación media por empleado suponen mayor CLU (si no varía la productividad), mientras que incrementos en la productividad del trabajo conllevan menores costes laborales unitarios (si no varían los salarios unitarios). A mayor CLU, menor margen para reducir el precio del producto, y viceversa.

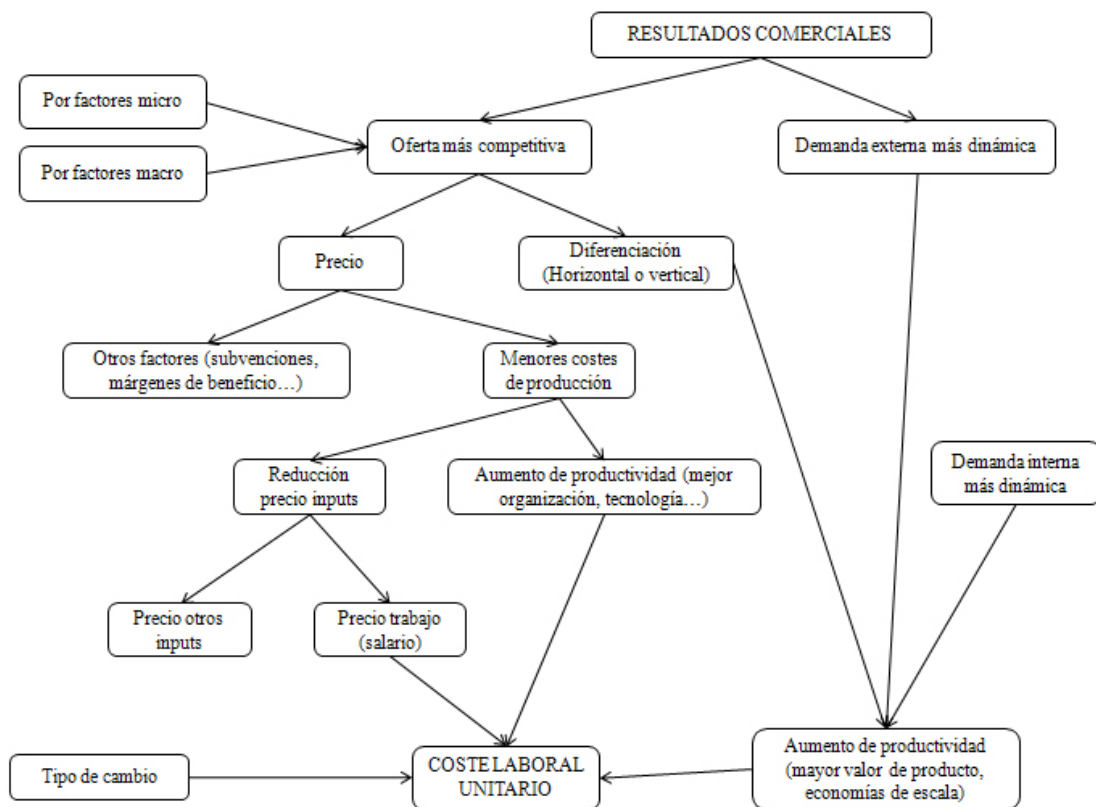
Si el valor añadido no se deflacta entonces el indicador expresa el coste laboral unitario real (CLUR en adelante), y lo que reflejaría sería la proporción del valor añadido que se destina a sufragar costes salariales.

Cuando la competitividad se mide frente a una economía que posee una moneda diferente, la comparación en precios se ve además afectada por el tipo de cambio. Este indicador relaciona el valor de una divisa comparándola con otra, de forma que expresa cuántas unidades de una divisa se necesitan para obtener una unidad de la otra (Krugman y Obstfeld 2006). Una disminución del tipo de cambio nominal (una apreciación de la moneda) supone una pérdida de competitividad para la economía o sector que utilice esa moneda, y una mejora de competitividad para la economía o sector que utiliza la otra moneda de referencia (Chen et al 2012; Armingeon y Baccaro 2012). Lo contrario sucede si aumenta el tipo de cambio nominal (si se deprecia la moneda). Ahora bien, la efectividad de estas modificaciones en el tipo de cambio resulta muy limitada en determinadas ocasiones (Sanabria 2013).

En este trabajo se prestará especial atención al coste laboral unitario nominal como indicador de competitividad, pero atendiendo a las variaciones de sus

dos componentes (salario y productividad). Esto es muy importante porque significa que se hará una lectura del CLU notablemente distinta de la que se suele realizar en buena parte de la literatura especializada, fundamentalmente debido a tres motivos. En primer lugar, el planteamiento aquí expuesto rechaza que la evolución de los CLU se deba exclusivamente al comportamiento de los salarios unitarios o el tipo de cambio; rechaza por tanto el supuesto de productividad constante y considera que el CLU puede verse notablemente alterado por la evolución de la misma<sup>2</sup>. En segundo lugar, se considera que las variaciones de productividad obedecen a múltiples causas y pueden estar expresando modificaciones en otros elementos relacionados con la competitividad distintos a la competencia vía precio. En tercer lugar, y dado lo anterior, la evolución de la productividad constituye en sí misma un indicador de competitividad, con independencia de cuál sea el comportamiento de los salarios. Esto significa que el CLU no recoge todos los factores que condicionan los resultados comerciales, por lo que no se ha de esperar una correspondencia exacta entre su evolución y el comportamiento exportador.

**Gráfico 2.1. Conjunto de factores que inciden en los resultados comerciales**



Fuente: Elaboración propia.

De hecho, la casuística es muy amplia: desde situaciones óptimas en las que el buen comportamiento de la productividad va acompañado además de un

<sup>2</sup> Algunos autores consideran insignificante e irrelevante la evolución de la productividad a corto plazo, de forma que en la evolución de los costes laborales unitarios sólo se centran en el comportamiento salarial cuando el periodo de análisis es reducido (Alonso 2013; Armingeon 2012).

menor crecimiento relativo de los salarios, pasando por otras en las se combinan fuertes crecimientos de la productividad con subidas de CLU, o bien caídas de CLU con un mal desempeño productivo. Hay razones para pensar que los tres casos, por distintos motivos, pueden guardar una correlación positiva con el desempeño comercial.

Por todo ello, aunque el foco se sitúe sobre el tándem salarios-productividad, el resto de factores enumerados y descritos no deben perderse de vista en ningún momento.

## 2.2 Hipótesis y metodología

Teniendo en cuenta el objetivo del trabajo y el marco teórico expuesto, se procede a explicitar las dos hipótesis a las que pretende responder esta investigación.

Primera hipótesis. Si durante la segunda mitad de los noventa y en la última década ha tenido lugar una profundización de la especialización productiva en las ramas de tecnología más avanzada, entonces la evolución tanto de los salarios como de la productividad del conjunto de la economía alemana responde a comportamientos diferentes entre los sectores que la componen. *La evolución de la productividad en las ramas manufactureras con mayor componente tecnológico ha debido de ser más dinámica, permitiendo el fortalecimiento de estos sectores. En consecuencia, esos mayores incrementos de productividad pueden haber permitido disminuir los costes laborales unitarios en estos sectores sin necesidad de que el crecimiento de los salarios unitarios haya sido moderado.*

Segunda hipótesis. *La profundización de la especialización productiva en las ramas de tecnología más avanzada se ha trasladado a la estructura exportadora, donde estos productos han jugado un papel clave en el crecimiento de las exportaciones alemanas y de su saldo comercial.*

Resulta conveniente aclarar tres aspectos relevantes sobre la elección que se ha hecho en cuanto al período de análisis, los países socios, la clasificación de productos y las fuentes de información estadística.

El periodo de análisis comienza en el año 1999 y termina en 2007. El punto de partida se ha hecho coincidir con la introducción de la moneda única en la Unión Europea por dos razones. La primera es que es a partir de esta fecha cuando el éxito comercial alemán se hace más destacable, teniendo como consecuencia que muchos autores lo responsabilicen a la pérdida de competitividad sufrida por los socios comerciales de la periferia europea (puesto que adoptaron una moneda más fuerte que la que tenían) (Hein 2012; Nikiforos et al 2013; Ubide 2013). La segunda razón es que de esta forma se evita trabajar con el tipo de cambio a la hora de analizar el comercio entre los países que conforman la Unión Económica y Monetaria. La elección del año 2007 como año final del periodo se debe al interés por dejar fuera del análisis los años de crisis económica, entendiendo que la misma supone un punto de inflexión importante en los flujos comerciales internacionales. Analizar la

evolución de estos flujos en el nuevo contexto económico desborda la pretensión de este trabajo de investigación.

El estudio del comercio de Alemania se orientará en determinadas ocasiones al registrado con los otros 11 países que pertenecen a la Eurozona original por ser sus principales socios comerciales (suponen en torno al 43% de sus exportaciones manufactureras y el 41% de sus importaciones) y para comparar estos flujos comerciales con los producidos fuera de la zona euro.

El análisis tanto de la especialización industrial como del comercio se llevará a cabo únicamente en el sector manufacturero, puesto que sus productos conforman la inmensa mayoría de las exportaciones e importaciones de bienes. Por lo tanto, quedan fuera del análisis tanto los servicios como los sectores relacionados con las actividades primarias de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y minería.

| <b>Cuadro 2.2. Clasificación de ramas manufactureras por categorías de intensidad tecnológica</b> |   |                                     |                    |
|---|---|-------------------------------------|--------------------|
| <b>Categoría</b>  | <b>Descripción</b>                        | <b>Ramas</b>                        | <b>Abreviatura</b> |
| Tecnología alta (TA)  | Productos de farmacia                     | Farmacia                            | FAR                |
|   | Equipos de oficina y computación          | Informática y equipos de oficina    | INF                |
|   | Equipos de comunicación, radio y TV       | Equipos de comunicación             | EqCO               |
|   | Instrumentos médicos, óptica y precisión  | Equipos especializados              | EqESP              |
|   | Aeronáutica y aeroespacial                | Aeronáutica                         | AERO               |
| Tecnología media alta (TMA)   | Productos químicos sin farmacéuticos      | Química                             | QM                 |
|   | Construcción de maquinaria (no eléctrica) | Maquinaria                          | MAQ                |
|   | Equipos y aparatos eléctricos             | Equipos eléctricos                  | EqEL               |
|   | Vehículos motorizados                     | Automoción                          | AUTO               |
|   | Ferrocarril y otros equipos de transporte | Otros equipos de transporte         | OTMT               |
| Tecnología media baja (TMB)   | Derivados de carbón, petróleo             | Derivados de petróleo               | DPT                |
|   | Caucho sintético y plásticos              | Caucho-Plásticos                    | CAPLA              |
|   | Transformados de minerales no metálicos   | Derivados de minerales no metálicos | DMNM               |
|   | Metalurgia básica                         | Metalurgia                          | MET                |
|   | Metalurgia elaborada                      | Productos metálicos acabados        | PMA                |
|   | Construcción de embarcaciones             | Embarcaciones                       | EMB                |
| Tecnología baja (TB)  | Alimentos y bebidas                       | Alimentos                           | ALIM               |
|   | Tabaco                                    | Tabaco                              | TABA               |
|   | Textiles                                  | Textiles                            | TEX                |
|   | Prendas de vestir                         | Confecciones                        | CONF               |
|   | Cuero, pieles y derivados                 | Derivados cuero                     | DCUE               |
|   | Madera y derivados                        | Derivados madera                    | DMAD               |
|   | Pulpa, papel y derivados                  | Derivados papel                     | DPAP               |
|   | Otros productos manufacturados            | Otros                               | OTROS              |
|   | Impresión, publicación y reproducción     | Artes gráficas                      | GRA                |
| Reciclaje   | Reciclaje                                 | REC                                 |                    |

Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación NACE rev 1.1.

Los sectores de la manufactura serán catalogados atendiendo a la clasificación estadística de las actividades económicas en la Comunidad Europea (“NACE” por sus siglas en francés), concretamente acorde a la revisión 1.1. En esta clasificación se identifican cuatro categorías manufactureras en función del componente tecnológico de sus productos. En el cuadro 2.2 viene desglosada esta tipología por categorías y ramas.

Por último, la fuente de los datos relacionados con la producción es la base de datos del proyecto de la Comisión Europea para la industria (EU KLEMS) que se ajusta a la perfección a la clasificación de los sectores mostrada anteriormente. Los datos de comercio proceden de la Oficina de Estadísticas de la Comisión Europea (COMEXT), de modo que ha sido necesario adaptar la tipología de NACE a la de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (SITC por sus siglas en inglés). Esta equivalencia se puede realizar a través de las tablas de correspondencia presentadas por la división de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas<sup>3</sup>. Sin embargo, el acoplamiento no es perfecto y ello hace que se pierdan dos ramas (artes gráficas y reciclaje) en el paso de los datos de industria a los de comercio. Ahora bien, se trata de ramas de muy reducida relevancia que no desvirtuarán el estudio.

### **3. Especialización industrial: profundización en ramas de tecnología alta y medio-alta**

#### **3.1 Evolución y composición de la estructura productiva**

Tal y como se puede apreciar en la tabla 3.1, durante el periodo 1999-2007 la economía alemana creció al ritmo medio anual del 1,6% en términos de valor añadido, mientras que la Eurozona lo hizo al 1,9%. Sin embargo, la industria manufacturera alemana creció a mayor ritmo (2,6%) que la industria de la zona euro (2,2%), incrementando la distancia que ya tenía con esas economías<sup>4</sup>. Ahora bien, esta evolución no fue homogénea en todas las categorías manufactureras alemanas: la que agrupa a las ramas de menor contenido tecnológico (TB) decreció y la que agrupa a las de media baja tecnología (TMB) creció a un ritmo muy moderado. En cambio, las ramas integradas por los dos subsectores de mayor intensidad tecnológica presentaron tasas de crecimiento muy superiores, especialmente en el caso de la rama de alta tecnología (TA)<sup>5</sup>.

En consecuencia, las categorías de manufacturas de menor contenido tecnológico perdieron peso en el total, mientras que las de mayor intensidad tecnológica lo ganaron. La categoría de TA partía de una importancia reducida en comparación con la zona euro, pero la de TMA ya suponía el 41,4% de toda la industria manufacturera alemana (a diferencia del 26,1% en el caso de la Eurozona) y en 2007 este porcentaje alcanzó el 45,1%.

<sup>3</sup> Disponible en <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regot.asp>

<sup>4</sup> El peso de la industria en Alemania en 2007 alcanzaba el 23,5%, mientras que en países como Francia, Reino Unido o Estados Unidos ese porcentaje no superaba el 14% para el mismo año (BMW I 2010:6).

<sup>5</sup> Así lo confirma también el estudio de Belitz et al (2009).

| <b>Tabla 3.1 Valor añadido bruto a precios constantes por categorías</b> |                          |            |  |              |            |              |              |            |
|--|--------------------------|------------|--|--------------|------------|--------------|--------------|------------|
|  | Tasas de variación anual |            | Peso en porcentajes de categorías en manufactura y de manufactura en la economía |              |            |              |              |            |
|  | Eurozona*                | Alemania   | Eurozona*  |              |            | Alemania     |              |            |
|  | 1999-2007                | 1999-2007  | 1999   | 2007         | Diferencia | 1999         | 2007         | Diferencia |
| Intensidad tecnológica   |                          |            |  |              |            |              |              |            |
| Tecnología Alta  | 6,5                      | 7,3        | 12,4   | 17,3         | 4,9        | 10,5         | 15,0         | 4,5        |
| Tecnología Media-Alta  | 2,9                      | 3,7        | 26,1   | 27,6         | 1,5        | 41,4         | 45,1         | 3,6        |
| Tecnología Media-Baja  | 1,7                      | 1,4        | 29,3   | 28,2         | -1,1       | 23,7         | 21,6         | -2,1       |
| Tecnología Baja  | -0,1                     | -1,0       | 32,2   | 26,9         | -5,3       | 24,3         | 18,3         | -6,1       |
| <b>Manufactura</b>   | <b>2,2</b>               | <b>2,6</b> | <b>19,1</b>  | <b>19,5</b>  | <b>0,5</b> | <b>21,8</b>  | <b>23,5</b>  | <b>1,7</b> |
| <b>Economía</b>  | <b>1,9</b>               | <b>1,6</b> | <b>100,0</b>   | <b>100,0</b> | <b>0,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>0,0</b> |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS. Notas: \*Sin datos de Portugal para 2007.

Por lo tanto, la economía alemana fortaleció su industria manufacturera en términos absolutos y también en comparación con la Eurozona. Además, intensificó su especialización productiva en las ramas de TMA, y vigorizó notablemente las ramas de TA, pues éstas partían de posiciones inferiores en relación a la zona euro. Y todo ello en detrimento del peso relativo de las ramas de menor contenido tecnológico, especialmente de las de TB (DGTPE 2009:7). De ese modo, la creciente preponderancia de las ramas manufactureras de TA y TMA queda plasmada en el hecho de que al final del período representan conjuntamente el 60% del valor añadido manufacturero, un porcentaje ocho puntos relativos más alto que el que ostentaban al inicio y, a la vez, quince puntos mayor que el promedio que tenían para el conjunto de la economía de la eurozona. Todo ello teniendo en cuenta que Alemania era una de las pocas economías europeas en las que el valor añadido de la industria manufacturera se había elevado con respecto al VA de la economía, pasando del 21,8% al 23,5%.

Si se desciende en el análisis de las ramas que componen las categorías (tabla 3.2 del anexo), en el caso de las de mayor intensidad tecnológica (TA) se observa que hay dos que crecen a ritmos muy importantes (y más en Alemania que en la Eurozona), aumentando notablemente su ya avanzado peso sobre el total: equipos de comunicación y equipos especializados. Con respecto a la primera el crecimiento medio anual fue extraordinario, del orden del 14,3%; la segunda lo hizo a un ritmo anual del 7,1%. El resto de ramas (farmacia, informática y equipos de oficina, y aeronáutica) crecen también, pero a velocidades más moderadas y desde posiciones relativas menos destacadas.

Con relación a la categoría de TMA todas las ramas tienen mucha mayor importancia en la economía alemana que en la Eurozona y todas crecen a mayor ritmo (excepto maquinaria). Las ramas cuyo crecimiento es más espectacular son automoción (donde está claramente especializada y cada vez más la industria alemana (DGTPE 2012) y química.

Entre las ramas de las dos categorías de menor intensidad tecnológica cabe destacar el buen comportamiento de la metalurgia básica y de caucho-plásticos



entre las de TMB y, por el contrario, el descenso registrado por la rama de alimentación, la mayor entre las de TB.

| <b>Tabla 3.2. Valor añadido bruto a precios constantes por ramas</b> |                          |           |   |      |            |          |      |            |
|--|--------------------------|-----------|---|------|------------|----------|------|------------|
|  | Tasas de variación anual |           | Peso en porcentaje sobre el total de manufacturas |      |            |          |      |            |
|  | Eurozona*                | Alemania  | Eurozona*   |      |            | Alemania |      |            |
|  | 1999-2007                | 1999-2007 | 1999  | 2007 | Diferencia | 1999     | 2007 | Diferencia |
| Farmacia   | 3,1                      | 2,7       | 3,4   | 3,6  | 0,2        | 2,4      | 2,5  | 0,0        |
| Informática y equipos de oficina                                     | 10,2                     | 5,5       | 1,2   | 2,1  | 1,0        | 1,2      | 1,5  | 0,3        |
| Equipos de comunicación  | 8,8                      | 14,3      | 3,6   | 5,9  | 2,3        | 1,8      | 4,3  | 2,5        |
| Equipos especializados   | 5,4                      | 7,1       | 3,2   | 4,1  | 0,9        | 3,4      | 4,7  | 1,4        |
| Aeronáutica  | ND                       | 5,1       | ND  | ND   | ND         | 1,7      | 2,1  | 0,4        |
| Química  | 2,8                      | 4,4       | 7,8   | 8,2  | 0,4        | 8,2      | 9,4  | 1,2        |
| Maquinaria   | 2,9                      | 2,4       | 10,9  | 11,5 | 0,6        | 13,6     | 13,4 | -0,2       |
| Equipos eléctricos   | 3,0                      | 3,6       | 5,2   | 5,5  | 0,3        | 7,5      | 8,1  | 0,6        |
| Automoción   | 3,0                      | 4,7       | 8,6   | 8,9  | 0,3        | 11,6     | 13,6 | 2,0        |
| Otros equipos de transporte  | ND                       | 2,9       | ND  | ND   | ND         | 0,5      | 0,5  | 0,0        |
| Derivados de petróleo  | 0,0                      | 4,2       | 1,3   | 1,1  | -0,2       | 0,1      | 0,2  | 0,0        |
| Caucho-Plásticos   | 3,2                      | 3,2       | 5,6   | 6,0  | 0,4        | 5,1      | 5,3  | 0,2        |
| Derivados de minerales no metálicos                                  | 0,4                      | -0,2      | 5,2   | 4,6  | -0,7       | 4,4      | 3,6  | -0,9       |
| Metalurgia   | 2,8                      | 3,3       | 4,8   | 5,0  | 0,2        | 4,6      | 4,9  | 0,3        |
| Productos metálicos acabados   | 1,0                      | -0,1      | 9,9   | 9,0  | -0,9       | 9,1      | 7,4  | -1,7       |
| Embarcaciones  | ND                       | -0,3      | ND  | ND   | ND         | 0,4      | 0,3  | -0,1       |
| Alimentos  | 0,5                      | -0,7      | 11,1  | 9,7  | -1,4       | 8,3      | 6,4  | -1,9       |
| Tabaco   | -3,9                     | -4,1      | 0,5   | 0,3  | -0,2       | 0,5      | 0,3  | -0,2       |
| Textiles   | -3,2                     | -1,1      | 3,0   | 1,9  | -1,0       | 1,3      | 1,0  | -0,3       |
| Confecciones   | -1,9                     | -1,4      | 2,1   | 1,5  | -0,6       | 0,8      | 0,6  | -0,2       |
| Derivados cuero  | -2,9                     | -1,1      | 1,0   | 0,7  | -0,3       | 0,3      | 0,2  | -0,1       |
| Derivados madera   | 0,2                      | -1,9      | 2,5   | 2,2  | -0,4       | 2,2      | 1,5  | -0,6       |
| Derivados papel  | 1,0                      | 1,2       | 3,4   | 3,1  | -0,3       | 2,6      | 2,4  | -0,3       |
| Otros  | 0,7                      | -1,3      | 5,8   | 5,1  | -0,6       | 5,4      | 3,9  | -1,4       |
| Artes gráficas   | ND                       | -3,5      | ND  | ND   | ND         | 2,8      | 1,7  | -1,1       |
| Reciclaje  | ND                       | 8,0       | ND  | ND   | ND         | 0,2      | 0,3  | 0,1        |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS. Notas: \*Sin datos de Portugal para 2007; ND: no hay datos.

### 3.2 Productividad y empleo: diversidad de comportamientos

El conjunto de la economía alemana sustentó su crecimiento durante el periodo en un incremento moderado de la productividad (1,9% anual) que compensó la ligera reducción del empleo en horas trabajadas (-0,2%). Sin embargo, el comportamiento de la industria manufacturera fue diferente, tanto porque la destrucción de empleo fue bastante más elevada, del orden del -1,2% anual, como porque el aumento de la productividad también fue notablemente superior, registrando un ritmo medio anual del 3,8% (ver tabla 3.3).

A su vez, dentro de la industria se observan comportamientos muy diferenciados atendiendo a las distintas categorías. Las ramas de TMA, que aportan casi la mitad de la industria manufacturera en valor añadido y el 36% en empleo, presentaron una evolución relativamente similar a la de la media

sectorial, aunque con un crecimiento de la productividad manifiestamente superior. Sin embargo, las ramas de TA (cuyo peso en valor añadido pasó del 10,5% al 15%) se caracterizaron porque no destruyeron empleo (aumentando por ello ligeramente su reducido peso en el empleo del sector) y a la vez registraron un extraordinario incremento de la productividad. En el extremo opuesto se sitúa el conjunto de las ramas de menor contenido tecnológico, al presentar una importante destrucción de empleo (teniendo en cuenta su destacado peso en el total de la manufactura) y un crecimiento muy moderado de la productividad.

| Tasas de variación interanual. 1999-2007 |               |                |               | Peso del empleo sobre la manufactura |       |            |
|--|---------------|----------------|---------------|--------------------------------------|-------|------------|
|  | Valor añadido | Empleo (horas) | Productividad | 1999                                 | 2007  | Diferencia |
| TA                                       | 7,3           | 0,0            | 7,3           | 10,1                                 | 11,1  | 1,0        |
| TMA                                      | 3,7           | -1,0           | 4,6           | 36,2                                 | 36,9  | 0,7        |
| TMB                                      | 1,4           | -0,8           | 2,1           | 23,5                                 | 24,4  | 0,9        |
| TB                                       | -1,0          | -2,3           | 1,3           | 30,2                                 | 27,6  | -2,6       |
| MAN                                      | 2,6           | -1,2           | 3,8           | 100,0                                | 100,0 | 0,0        |
| TOT                                      | 1,6           | -0,2           | 1,9           |                                      |       |            |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS.

Ahora bien, si descendemos al comportamiento de las ramas que componen cada subsector se constata que las pautas anteriores no han sido homogéneas. En el cuadro 3.1 se presenta de forma esquemática la evolución de las ramas de TA y TMA, además de otras cuatro de inferior intensidad pero relevantes por sus tasas de crecimiento y/o su peso en valor añadido (caucho sintético y plásticos, metalurgia básica, metalurgia elaborada y alimentación). Las ramas están distribuidas en función de si el crecimiento de la productividad ha sido superior o inferior a la media de la industria manufacturera y de si han creado empleo o no.

|   | Creación de empleo |       |     | Sin creación de empleo |      |      |       |
|---|--------------------|-------|-----|------------------------|------|------|-------|
|   | EqCO               | EqESP |     | INF                    | FAR  | QM   | CAPLA |
| Crecimiento de la productividad superior a la media |                    |       |     | EQEL                   | AUTO | OTMT |       |
| Crecimiento de la productividad inferior a la media | AERO               | MAQ   | MET | PMA                    | ALI  |      |       |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS.

Las ramas de TA que más crecieron en valor añadido (equipos de comunicación y equipos especializados) son las únicas que presentan un excepcional crecimiento de la productividad a la vez que un moderado crecimiento del empleo. El resto de las ramas de TA presentan un crecimiento



de la productividad por encima de la media pero acompañado de una destrucción de empleo, o bien creación de empleo con un comportamiento débil de la productividad.

En las ramas de TMA, todas ellas presentaron crecimientos de la productividad por encima de la media, pero con una notable destrucción de empleo. La única excepción fue la rama de maquinaria, que creó moderadamente empleo pero también presentó una tasa de crecimiento de la productividad bastante inferior a la media.

En conclusión, el fortalecimiento de la industria manufacturera alemana se debió fundamentalmente a un comportamiento muy favorable de la productividad que compensó una notable destrucción de empleo. Fueron las ramas de mayor contenido tecnológico las que impulsaron ese intenso crecimiento de la productividad y también las que perdieron menos horas de trabajo, destacando dentro de ellas las de equipos de comunicación y equipos especializados.

### 3.3 Costes laborales unitarios salarios y productividad

En primer lugar se analiza el indicador del coste laboral unitario real para el conjunto de la economía según su descomposición en salarios nominales y productividad nominal (sin deflactar el valor añadido). Se observa así, en primer término, lo que señalan muchos estudios sobre esta cuestión (Dünhaupt 2010; Lapavitsas 2012): que la reducción en costes laborales unitarios reales fue significativamente mayor en la economía alemana (-1,0%) que en la Eurozona, donde la caída fue muy ligera (-0,1%). Tal y como se puede ver en la tabla 3.4, en el caso alemán fue debido tanto a un crecimiento salarial más moderado como a un crecimiento de la productividad nominal más vigoroso.

Los datos referidos a la industria manufacturera muestran que la diferencia en coste laboral unitario real fue prácticamente la misma, si bien el indicador decreció a mayor ritmo que en el conjunto de la economía. Sin embargo, en este caso hay un matiz muy relevante pues el crecimiento salarial fue de la misma magnitud y lo que marcó la importante diferencia fue el crecimiento de la productividad nominal, que fue mucho más dinámico en la manufactura alemana.

| <b>Tabla 3.4 Coste laboral unitario real, salarios y productividad</b> |                        |             |                  |            |               |            |
|--|------------------------|-------------|------------------|------------|---------------|------------|
|  | Coste laboral unitario |             | Salario unitario |            | Productividad |            |
|  | Eurozona*              | Alemania    | Eurozona*        | Alemania   | Eurozona*     | Alemania   |
|  | 1999-2007              | 1999-2007   | 1999-2007        | 1999-2007  | 1999-2007     | 1999-2007  |
| TA   | -1,2                   | -1,8        | 2,6              | 3,0        | 3,9           | 4,7        |
| TMA  | -1,3                   | -2,2        | 2,6              | 3,1        | 3,9           | 5,3        |
| TMB  | -0,6                   | -2,2        | 1,7              | 1,4        | 2,3           | 3,6        |
| TB   | -0,5                   | -0,8        | 2,2              | 1,6        | 2,8           | 2,4        |
| <b>MAN</b>   | <b>-0,9</b>            | <b>-1,9</b> | <b>2,4</b>       | <b>2,4</b> | <b>3,3</b>    | <b>4,3</b> |
| <b>TOT</b>   | <b>-0,1</b>            | <b>-1,0</b> | <b>1,9</b>       | <b>1,5</b> | <b>1,9</b>    | <b>2,6</b> |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS.

Cuando se desciende al análisis desagregado por subsectores se constatan comportamientos aún más dispares entre Alemania y el promedio de la Eurozona. En las cuatro categorías el coste laboral unitario real disminuyó más en el caso alemán, pero al mismo tiempo sucede que las ramas de TA y TMA arrojan crecimientos de los salarios y de la productividad superiores en Alemania. En cambio, los salarios sí aumentaron a mayor ritmo en la Eurozona en las ramas de TMB y TB<sup>6</sup>, aunque el crecimiento de la productividad en esta última categoría fue inferior en Alemania.

En segundo lugar, cuando el análisis se refiere al coste laboral unitario nominal se obtienen nuevos rasgos de gran relevancia (ver tabla 3.5). Puesto que en este indicador la productividad se calcula como el cociente entre el valor añadido deflactado y el número de horas, las diferencias con los resultados obtenidos para el coste laboral unitario real vendrían explicadas por los diferenciales de inflación; esto es, con inflación el crecimiento de la productividad real será menor; si hubiera deflación sucedería lo contrario.

Como Alemania y el conjunto de la Eurozona han experimentado inflación, las tasas de variación de la productividad ahora son algo menores; sobre todo en la Eurozona, revelando que el promedio de sus economías experimentó una mayor inflación que Alemania. En consecuencia, la brecha en términos de evolución del coste laboral unitario nominal es mayor. Ahora bien, no sucede lo mismo en la industria manufacturera. En la industria de la zona euro, la inflación se mantuvo controlada, por lo que el crecimiento real de la productividad industrial fue prácticamente igual que el nominal. En cambio, la industria alemana registró un mayor aumento de los precios, haciendo que la productividad real creciera más lentamente que la nominal. Como resultado, la separación en la evolución de los CLU nominales de la industria entre Alemania y la Zona Euro es menor que cuando se argumenta en términos reales.

En las ramas de TA el crecimiento de la productividad es mucho mayor sin deflactar (lo que demuestra una caída importante de los precios), especialmente en la Eurozona, lo que expresa que la deflación ha sido menor en Alemania en esa categoría. Las otras tres categorías muestran aumentos de precios. En las de TMA y TMB la inflación fue superior en Alemania, y por ello la distancia en términos de costes laborales unitarios nominales es menor; mientras que en las ramas de TB no se aprecian diferencias notables de inflación.

<sup>6</sup> Aun así, merece la pena destacar que el ritmo de crecimiento de los salarios en estas ramas de menor contenido tecnológico está muy por debajo del que se produjo en el caso de las ramas avanzadas, a pesar de que éstas partían ya de niveles muy superiores.

| <b>Tabla 3.5. Coste laboral unitario nominal, salarios y productividad</b> |                        |             |                  |            |               |            |
|--|------------------------|-------------|------------------|------------|---------------|------------|
|  | Coste laboral unitario |             | Salario unitario |            | Productividad |            |
|  | Eurozona*              | Alemania    | Eurozona*        | Alemania   | Eurozona*     | Alemania   |
|  | 1999-2007              | 1999-2007   | 1999-2007        | 1999-2007  | 1999-2007     | 1999-2007  |
| TA   | -4,2                   | -4,4        | 2,6              | 3,0        | 6,9           | 7,3        |
| TMA  | -0,8                   | -1,6        | 2,6              | 3,1        | 3,4           | 4,7        |
| TMB  | 0,0                    | -0,8        | 1,7              | 1,4        | 1,7           | 2,2        |
| TB   | 0,4                    | 0,3         | 2,2              | 1,6        | 1,9           | 1,3        |
| <b>MAN</b>   | <b>-0,8</b>            | <b>-1,3</b> | <b>2,4</b>       | <b>2,4</b> | <b>3,2</b>    | <b>3,7</b> |
| <b>TOT</b>   | <b>1,0</b>             | <b>-0,3</b> | <b>1,9</b>       | <b>1,5</b> | <b>0,9</b>    | <b>1,9</b> |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS.

Clasificando las ramas más importantes<sup>7</sup> en función de si su productividad y sus salarios unitarios han crecido por encima o por debajo de la media manufacturera (cuadro 3.2), se comprueba que el CLU no sólo ha disminuido en las ramas con mayor moderación salarial. Las mayores ventajas de competitividad las obtienen las ramas del cuadrante superior derecho, gracias a que combinan un crecimiento de la productividad por encima de la media y un aumento de los salarios inferior a la media sectorial. Pero las ramas del cuadrante superior izquierdo (equipos de comunicación, química, equipos eléctricos y automoción), donde los salarios crecen por encima de la media, también registran (excepto farmacia) importantes reducciones de los CLU.

| <b>Cuadro 3.2. Ramas manufactureras en función del comportamiento de salarios y productividad</b> |   |            |              |   |             |               |             |
|---|---|------------|--------------|---|-------------|---------------|-------------|
|   | Crecimiento de salarios superior a la media |            |              | Crecimiento de salarios inferior a la media |             |               |             |
|   | EqCO (-10,7%)                               | FAR (0,3%) | EQEL (-2,5%) | EqESP (-4,6%)                               | INF (-4,0%) | CAPLA (-2,2%) |             |
| Crecimiento de la productividad superior a la media   | AUTO (-1,5%)                                | QM (-4,1%) |              |   |             |               |             |
| Crecimiento de la productividad inferior a la media   |   |            |              | AERO (-1,5%)                                | MAQ (-0,3%) | ALI (1,0%)    | MET (-1,6%) |
|   |   |            |              | PMA (0,9%)                                  |             |               |             |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS. Notas: en paréntesis las tasas de variación del CLU.

Consecuentemente, los resultados obtenidos corroboran la primera hipótesis del trabajo y ponen en entredicho el extendido discurso sobre los factores que

<sup>7</sup> La mayoría de ramas que no aparecen en el cuadro son de la categoría TMB y TB, y se ubicarían todas en el cuadrante inferior derecho (crecimiento de la productividad y de salarios inferior a la media). No hay ninguna rama manufacturera que presente un crecimiento salarial superior a la media conjuntamente con un crecimiento de la productividad inferior.

han aumentado la competitividad de la economía alemana. Los resultados obtenidos parecen concluyentes en tres cuestiones. La primera es que *la reducción de los CLU de la industria manufacturera alemana no se debió al reducido incremento de los salarios*<sup>8</sup>. Precisamente en las ramas de mayor contenido tecnológico, que aportan el 60% del valor añadido manufacturero, el crecimiento salarial fue superior en Alemania que en la zona euro. La segunda es que *la mejora competitiva tampoco se debe a un incremento más lento de los precios*. En la mayor parte de las ramas manufacturas los precios aumentaron a un ritmo más acelerado en Alemania que en la Eurozona. Consecuentemente, la tercera cuestión es que *el éxito en la reducción de costes laborales de la industria alemana estuvo basado en los fuertes incrementos de productividad que experimentó durante el periodo de análisis, fundamentalmente en las ramas pertenecientes a las dos categorías de mayor contenido tecnológico*.

Buena parte de la desavenencia con otros estudios radica en el “sujeto” sobre el que se miden los costes laborales unitarios. Muchos autores se limitan a tomar en cuenta el comportamiento de los costes laborales unitarios en el conjunto de la economía alemana (Bibow 2012; Randall 2012), sin hacer distinción por sectores económicos y ramas, cuando si se trata de relacionar los CLU con la competitividad en el comercio exterior es imprescindible comparar realidades y datos homogéneos, es decir, datos de CLU referidos a aquellos sectores que producen bienes y servicios transables. En particular, datos referidos a los CLU de las manufacturas que son las que componen la abrumadora mayoría de las exportaciones alemanas<sup>9</sup>. Por ese motivo, el coste laboral unitario agregado oculta las diferencias de salarios, productividad e inflación que se producen entre los distintos sectores. Un buen ejemplo se produce por el lado de los precios ya que el CLU agregado puede incrementarse a un ritmo elevado si los precios en los sectores no transables (menos expuestos a la competencia –y por lo tanto con mayor propensión inflacionista– y con mayor peso en el valor añadido de la economía) aumentan sin que por ello se produzca una pérdida de competitividad en los sectores que sí exportan sus productos (Gaulier y Vicard 2012; Álvarez et al. 2013).

El otro aspecto de gran relevancia para el que los resultados obtenidos son discordantes con los discursos habituales estriba en el énfasis unilateral que muchos autores ponen en la evolución de los salarios cuando analizan los costes laborales unitarios, dejando en un segundo plano la evolución de la productividad, fundamentalmente porque consideran que esa variable sólo genera cambios importantes en la competitividad a largo plazo (Alonso 2013; Armingeon 2012). Ello les lleva a cometer el grave error de dar por hecho que si los CLU descienden lo hacen debido al comportamiento de los salarios o los precios.

#### **4. Composición y evolución exportadora**

<sup>8</sup> Magnus (2013) también comparte esta tesis.

<sup>9</sup> En realidad el CLU de los sectores no transables también importa en tanto en cuanto pueden ofrecer productos que sean insumos de las empresas que sí exportan, aunque en cualquier caso cabe suponer que este efecto tiene un alcance e intensidad reducidos.

Una vez contrastada favorablemente la primera hipótesis del trabajo, se procede a realizar la verificación de la segunda: “la profundización de la especialización productiva en las ramas de tecnología más avanzada se ha trasladado a la estructura exportadora, donde estos productos han jugado un papel clave en el crecimiento de las exportaciones alemanas y de su saldo comercial”. Para ello se analizará la evolución y composición de las exportaciones alemanas para después vincularlas al comportamiento de los CLU.

Tal y como se puede apreciar en la tabla 4.1., en torno al 70% de las exportaciones de la industria manufacturera alemana se componen de productos pertenecientes a ramas de elevada intensidad tecnológica, siendo claramente protagonista el subsector de TMA acaparando aproximadamente la mitad de las exportaciones totales. El crecimiento de las exportaciones manufactureras durante el periodo de análisis ha sido muy vigoroso, presentando una tasa anual del 8,4%. La tasa de crecimiento exportador de las ramas de TA y TMA ha sido muy elevada (superior al 7% de promedio anual), pero inferior a la registrada por la rama de TMB, que alcanza un abrumador nivel del 11,6%. Ello le ha permitido ganar peso en el total exportado, aunque en 2007 todavía se trataba de un peso reducido (18,8%).

| <b>Tabla 4.1. Composición exportadora en porcentajes y tasa de crecimiento anual</b> |              |              |            |            |
|--|--------------|--------------|------------|------------|
|  | 1999         | 2007         | Diferencia | Tasa       |
| TA   | 18,9         | 19,1         | 0,3        | 8,6        |
| TMA  | 52,2         | 49,6         | -2,6       | 7,7        |
| TMB  | 14,9         | 18,8         | 3,9        | 11,6       |
| TB   | 14,0         | 12,5         | -1,5       | 6,9        |
| <b>MAN</b>   | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>0,0</b> | <b>8,4</b> |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

Sin duda alguna existe una relación muy estrecha entre la estructura productiva de la industria manufacturera alemana y su composición exportadora. Ahora bien, es en las ramas de mayor contenido tecnológico donde el peso exportador es notablemente mayor al peso en valor añadido, particularmente en las de TA. O viéndolo de otra forma: a medida que aumenta la composición tecnológica por ramas, mayor es la proporción de exportaciones sobre el total valor añadido (ver tabla 8.2 del anexo).

El dinamismo exportador alemán ha sido superior al del resto de países de la Eurozona. De todos los productos manufacturados exportados por los países de la Eurozona, los alemanes pasaron de suponer el 28,8% en 1999 al 31,5% en 2007 (ver tabla 8.3 del anexo). Además, el protagonismo en esta mejora de la cuota exportadora ha sido de las ramas de TMA, seguida por las de TA. Esto es así en parte porque el comercio alemán está altamente especializado en la rama de TMA (en relación al total exportado, Alemania exporta más que la Eurozona; ver tabla 8.4. del anexo).

Descendiendo al análisis desagregado (tabla 8.5 del anexo) se comprueba cómo se llevan la palma las ramas de maquinaria y automoción de la categoría de TMA, al conformar entre las dos en torno al 35% de todas las exportaciones y al registrar tasas de crecimiento bastante elevadas<sup>10</sup>. En la categoría de TA destaca equipos especializados al suponer aproximadamente más del 7% del total exportado, y por presentar una tendencia ascendente por encima de la media. La otra rama estrella de la rama de TA en cuanto a comportamiento de productividad (equipos de comunicación) no disfruta de un peso ni de una tasa de crecimiento que sea importante. En cambio, farmacia registró durante el periodo un excelente comportamiento exportador que lo llevó a aumentar notablemente su peso sobre el total, y todo ello a pesar de no haberse fortalecido demasiado.

En el subsector de TMB sobresale metalurgia y caucho-plásticos al registrar tasas de crecimiento exportador sobresalientes, jugando ambos un papel destacado en la composición exportadora. En la categoría de TB la única rama a destacar es la de alimentación: peso de más del 4% sobre el total y una tasa de crecimiento exportador del 8,8%.

*La segunda hipótesis del trabajo parece cumplirse, pero sólo parcialmente.* La especialización comercial refuerza las ramas de TA y de TMA, que son precisamente las que más se fortalecieron en valor añadido y productividad. No obstante, las ramas de TMB han experimentado un crecimiento exportador bastante más favorable. Sin embargo, un análisis más detallado recurriendo a otros indicadores del comercio exterior matiza esta anomalía.

En primer lugar, en un modesto intento por aislar el efecto de los precios en las exportaciones se observan las tasas de crecimiento de las mismas en kilogramos (Tabla 4.2). Se comprueba que precisamente la categoría de TMB presenta en esta ocasión una tasa mucho más cercana a la media y a la tasa de las ramas de TMA, mientras que queda por debajo de las ramas de TA. Esta diferencia con las tasas de crecimiento en euros es debido sobre todo a las ramas de derivados de petróleo, caucho-plásticos, metalurgia y productos metálicos acabados (ver tabla 8.6 en anexo), donde se podría deducir que la evolución de los precios ha inflado las exportaciones medidas en euros.

En segundo lugar, la cuota exportadora (esto es, el cociente entre exportaciones alemanas y exportaciones de la Eurozona) de las ramas de TMB es la que menos aumenta de todas y con diferencia (ver tabla 8.3 del anexo), revelando que las exportaciones de la Eurozona para estas ramas también han sido muy dinámicas y con tasas de crecimiento muy próximas a las alemanas.

<sup>10</sup> Estos resultados son coherentes con los de Belitz et al (2009).

| <b>Tabla 4.2. Tasa de crecimiento de las exportaciones en euros y en kilogramos por categorías</b> |             |             |
|--|-------------|-------------|
|  | Euros       | Kilogramos  |
|  | 1999-2007   | 1999-2007   |
| TA   | 8,6%        | 7,7%        |
| TMA  | 7,7%        | 5,3%        |
| TMB  | 11,6%       | 5,7%        |
| TB   | 6,9%        | 3,8%        |
| <b>MAN</b>   | <b>8,4%</b> | <b>5,1%</b> |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

En tercer lugar, el comportamiento de los saldos comerciales tampoco juega a favor de las ramas de TMB ni mucho menos. La industria manufacturera alemana pasó de presentar en 1999 un saldo comercial positivo de 12,6 miles de millones de euros a registrar uno de 126,2 en 2007. Pues bien, la categoría manufacturera que más contribuyó a mejorar el saldo comercial fue la de TMA, con un 95,4%, presentando abultados superávits durante todos los años de análisis (ver tabla 4.3)<sup>11</sup>. Y a ésta le sigue la de TA con un 21,3%, después de haber convertido un déficit comercial de -1,7 miles de millones de euros en 1999 a un superávit de 22,5 en 2007<sup>12</sup>. La de TB contribuyó a la mejora del saldo comercial con un 15,5%, habiendo reducido su déficit comercial, mientras que la contribución de la categoría de TMB fue negativa, del orden del -32,1%, debido a un fuerte incremento del déficit comercial que ya presentaba en 1999<sup>13</sup>, y todo ello a pesar de que ésta es la rama que mayor crecimiento exportador experimentó a lo largo del periodo, lo cual nos revela que las importaciones crecieron todavía a mayor ritmo.

| <b>Tabla 4.3. Saldos comerciales en miles de millones de euros</b> |             |              |              |                            |
|--|-------------|--------------|--------------|----------------------------|
|  | 1999        | 2007         | Diferencia   | Contribución en porcentaje |
| TA   | -1,7        | 22,5         | 24,2         | 21,3                       |
| TMA  | 81,6        | 189,8        | 108,2        | 95,4                       |
| TMB  | -17,3       | -53,8        | -36,5        | -32,1                      |
| TB   | -49,9       | -32,4        | 17,5         | 15,5                       |
| <b>MAN</b>   | <b>12,6</b> | <b>126,2</b> | <b>113,5</b> | <b>100,0</b>               |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

Por lo tanto, ahora sí se puede concluir con rotundidad que la segunda hipótesis se corrobora en el sentido de que la mayor parte del aumento exportador y más aún del saldo comercial de Alemania se deben fundamentalmente a las ramas de mayor contenido tecnológico, las cuales son

<sup>11</sup> El único subsector de la rama TMA que empeora su comportamiento comercial es el de química. Los que más aportan a la mejora comercial son el de automoción y el de maquinaria (que conforman el 35% de todas las exportaciones). Ver tabla 8.7 del anexo.

<sup>12</sup> En la rama de TA los subsectores protagonistas son el de equipos especializados y el de informática y equipos de oficina, con pesos exportadores de 7,4% y 2,6%, respectivamente. Ver tabla 8.7 del anexo

<sup>13</sup> Todo el deterioro comercial de la rama TMB se debe al comportamiento de los subsectores de derivados de carbón y petróleo y metalurgia, que no hacen sino empeorar su saldo de forma importante. En la rama de TB destaca el abultado déficit comercial del subsector de alimentación. Ver tabla 8.7 del anexo.

precisamente las que por regla general lograron reducir sus costes laborales unitarios gracias a un crecimiento muy intenso de la productividad, y no por un crecimiento moderado de los salarios o de los precios.

## **6. Conclusiones**

Tras analizar el vínculo entre especialización productiva y comportamiento exportador de la economía alemana durante el periodo 1999-2007 se extraen tres conclusiones principales. En primer lugar, la excelente evolución de la productividad en las ramas manufactureras con mayor componente tecnológico permitió una reducción de sus costes laborales unitarios sin necesidad de que el crecimiento de los salarios unitarios fuese moderado. En segundo lugar, esta profundización de la especialización productiva en las ramas de tecnología más avanzada se trasladó a la estructura exportadora, donde estos productos jugaron un papel clave en el crecimiento de las exportaciones alemanas y de su saldo comercial. En tercer lugar, y como consecuencia de lo anterior, esta favorable dinámica exportadora estuvo positivamente relacionada con la evolución de los costes laborales unitarios fundamentalmente a través del comportamiento de la productividad y no de la evolución de los salarios.

Estos resultados tienen especial relevancia en la literatura especializada en el comercio de la economía alemana porque desmienten una serie de equívocos relativamente extendidos. El primero de ellos es suponer que las ganancias de competitividad de la economía alemana se basan en un reducido crecimiento de los salarios. El segundo es considerar que esta ventaja competitiva también fue lograda gracias a una evolución más moderada de los precios. Tal y como se comprueba en el trabajo, ninguno de los dos factores pueden considerarse verdaderamente explicativos del éxito exportador alemán. Buena parte de la desavenencia con otros estudios sobre el tema radica en el “sujeto” sobre el que se miden los costes laborales unitarios. Muchos autores se limitan a tomar en cuenta el comportamiento de este indicador en el conjunto de la economía alemana, sin hacer distinción por sectores económicos y ramas, cuando si se trata de relacionar los costes laborales unitarios con la competitividad en el comercio exterior es imprescindible comparar realidad y datos homogéneos, es decir, datos de costes laborales unitarios referidos a aquellos sectores que producen bienes y servicios transables.

Los resultados de ese trabajo demuestran la importancia de tener en consideración la estructura productiva de las economías a la hora de analizar su comercio exterior. En este caso se trata de un modesto estudio tentativo con el que se intenta arrojar algo de luz a esta cuestión. Queda abierta la puerta a otras indagaciones sobre cómo se puede profundizar más en el estudio de la interrelación entre estructura productiva y comercio exterior, así como en la identificación y análisis de otros factores que explicarían mejor los comportamientos comerciales de las economías (actuación de las transnacionales, estilos de crecimiento, comportamiento de las importaciones...).



## 7. Bibliografía

Alonso, Luis Alberto (2013): "El euro, en entredicho", *Ágora Económica*, Espacio Público.

Álvarez, Ignacio, Luengo, Fernando. y Uxó, Jorge (2013): *Fracturas y crisis en Europa*, Clave intelectual, Madrid.

Armington, Klaus. y Baccaro, Lucio (2012): "Political Economy of the Sovereign Debt Crisis: The Limits of Internal Devaluation", *Industrial Law Society*.

Belitz, Heike, Clemens, Marius, y Gornig, Martin (2009): "Germany's Technological Specialization Assures Growth Opportunities", Weekly Report, *German Institut for Economic Research*, Vol. 5, Berlin, Germany.

Bianco, Carlos (2007): "¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?". *Centro de Estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior*, documento de trabajo número 31.

Bibow, Jörg (2012): "The Euro Debt Crisis and Germany's Euro Trilemma", *Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper No. 721.

BMWi. Federal Ministry of Economics and Technology (2010): "In focus: Germany as a competitive industrial nation", *General Economic Policy*, Industrial Policy.

Caetano, José Manuel Martins y Galego, Aurora (2006): "In Search for Determinants of Intra-Industry Trade within an Enlarged Europe," *Universidad de Évora*, Documento de trabajo nº 2006/02.

Cesaratto, Sergio (2012): "La crisis sin fin de la eurozona: una visión clásica-kaleckiana", en *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, pp. 69-88.

Chen, Ruo., Milesi-Ferreti, Maria. y Tressel, Thierry (2012): "External Imbalances in the Euro Area", *IMF Working Paper*, WP/12/236.

Chudnovsky, Daniel. y Porta, Fernando (1990): "La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas", *Centro de Estudios e Investigación de Postgrado (CEIPOS)*, Universidad de la República, Uruguay.

Cicowiez, Martín. y Galperín, Carlos (2005): "Análisis cuantitativo de cambios en las cuotas arancelarias: el caso de las exportaciones de carne vacuna a la UE", *Centro de Economía Internacional y Universidad de la Plata*.

Coriat, Benjamín (1997): "Los desafíos de la competitividad", *Asociación Trabajo y Sociedad*, Oficina de Publicaciones del CBC-UBA, Buenos Aires, febrero, p. 9.

DGTPE. Direction Générale du Trésor (2009): "French and German export specialization: similarity or divergence?" *Trésor-Economics*, No 68.

DGTPE. Direction Générale du Trésor (2012): "Spécialisation à l'exportation de la France et de quatre grands pays de l'Union et de quatre grands pays de l'Union Européenne entre 1990 et 2009", *Trésor-Economics*, No 98.

Dünhaupt, Petra (2010): "Financialization and the rentier income share: evidence from the USA and Germany", *Macroeconomic Policy Institute*, Düsseldorf, Germany.

Fajnzylber, Fernando. (1988). Competitividad internacional, Evolución y lecciones, Revista de la CEPAL, No 36, diciembre, Santiago de Chile.

Felipe, Jesús y Kumar, Utsav (2011): "Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again", *Levy Economics Institute of Bard College*, working paper No 651.

Fontagné Lionel y Freudenberg, Michael (1999): "Marché unique et développement des échanges", *Économie et Statistique*, n° 326-327, pp. 71-95.

Garzón, Alberto (2011): "Costes laborales y distribución de la renta: explicación completa para no economistas", *Blog Pijus Economicus*, 26 de junio.

Garzón, Eduardo (2012): "Capitalismo: dinámica, crisis y limitaciones". *Blog Saque de Esquina*, Documentos.

Gaulier, Guillaume y Vicard, Vincent. (2012): "Current account imbalances in the euro area: competitiveness or demand shock?", *Banque de France*, Quarterly Selection of Articles, No. 27.

Gauron, André y Billaudot, Bernard (1987): *Crecimiento y Crisis. Hacia un nuevo crecimiento, Siglo XXI de España*, Madrid.

Giannitsis, Tassos y Kager, Marianne (2009): "Technology and Specialization: Dilemmas, Options and Risks?", *Expert group Knowledge for Growth*.

Gracia, Manuel (2011): "Crisis y asimetrías estructurales en la UE: el caso de Alemania y España", *XIV Reunión Económica Mundial*, Comercio e Inversión.

Gutiérrez, Carlos (2011): "Competitividad y costes laborales en España", *Fundación 1º de mayo*, número 49, Madrid.

Hein, Eckhard (2012): "The Crisis of Finance-dominated Capitalism in the Euro Area, Deficiencies in the Economic Policy Architecture, and Deflationary Stagnation Policies", *Levy Economics Institute of Bard College*, Working paper no 734.

Hein, Eckhard y Tarassow, Artur (2010): "Distribution, aggregate demand and productivity growth: theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model", *Cambridge Journal of Economics* 34:727-754.

Jiménez, José. A. (2011): *Dirección Estratégica*, Pirámide, Madrid.

Kaplinsky, Rafael. y Paulino Santos (2005): "Innovation and Competitiveness: Trends in Unit Prices in Global Trade", *Oxford Development Studies*, 33(3-4):333-355.

Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2006): *Economía internacional. Teoría y política*, Pearson/Addison Wesley, Madrid, 7a edición, capítulo 1.

Lall, Sanjaya (2000): "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1995–98", *Oxford Development Studies*, 28(3):337–369.

Landesmann, Michael A. (2003): "Rasgos estructurales de la integración en una Europa ampliada: convergencia económica y especialización industrial", *La Quinta Ampliación de la Unión Europea*, número 809.

Lapavitsas, Costas y Kaltenbrunner, Annina (2012): *Empobreciéndote a ti y a tu vecino*, Crisis en la Eurozona.

Magnus, George (2013): "Europe needs an alternative to stagnation and fragmentation, The Future of Europe's economy Disaster or Deliverance?" *Centre For European Reform*, London, UK.

Maudos, Joaquín, Pastor, José Manuel y Serrano, Lorenzo (2000): "Crecimiento de la productividad y su descomposición en progreso técnico y cambio de eficiencia: una aplicación sectorial y regional en España (1964-93)", *Investigaciones económicas*, vol XXIV.

Nadal, Alberto. (2005): "La competitividad de la economía española", *ICE*, 75 años de política económica española, número 826.

Nikiforos, Michalis, Carvalho, Laura y Schoden, Christian (2013): "Foreign and Public Deficits in Greece: In Search of Causality", *Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper No. 771.

Palazuelos, Enrique y Fernández, Rafael (2008): "Demand, employment, and labour productivity in the European economies", *Structural Change and Economic Dynamics*.

Palley, Thomas (2013): "Europe's crisis without end: The consequences of neoliberalism run amok", *Macroeconomic Policy Institute*, Working paper No 111.

Porter, Michael (1991): "La ventaja competitiva de las naciones", *Revista Facetas* No. 91.

Randall, Wray. (2012): “Imbalances? What Imbalances? A Dissenting View”, *Levy Economics Institute of Bard College*, Working Paper No. 704.

Sanabria, Antonio. (2013): “Algunos apuntes en torno al mito de la competitividad en España”, *Debate Económico*, Fundación 1º de Mayo.

Ubide, Angel (2013): “Reengineering EMU for an Uncertain world”, *Peterson Institute for International Economics*, number PB13-4.

Wehrich, Heinz (1999): “Analyzing the competitive advantages and disadvantages of Germany with the TOWS matrix – an alternative to Porter’s model”, *Most Outstanding Paper*, *European Business Review*

## 8. ANEXO

| <b>Tabla 8.1. Tasas de variación media anual de CLU nominal, salarios y productividad. 1999-2007</b> |                        |          |               |
|--|------------------------|----------|---------------|
|  | Coste laboral unitario | Salarios | Productividad |
| FAR  | 0,3                    | 4,7      | 4,4           |
| INF  | -4,0                   | 2,1      | 6,0           |
| EqCO   | -10,7                  | 3,6      | 14,2          |
| EqESP  | -4,6                   | 1,8      | 6,5           |
| AERO   | -1,5                   | 1,9      | 3,4           |
| QM   | -4,1                   | 2,8      | 6,9           |
| MAQ  | -0,3                   | 2,0      | 2,3           |
| EQEL   | -2,5                   | 3,9      | 6,4           |
| AUTO   | -1,5                   | 3,8      | 5,3           |
| OTMT   | 0,3                    | 6,5      | 6,2           |
| DPT  | -3,9                   | 2,6      | 6,5           |
| CAPLA  | -2,2                   | 1,6      | 3,8           |
| DMNM   | -2,0                   | 1,5      | 3,4           |
| MET  | -1,6                   | 1,5      | 3,0           |
| PMA  | 0,9                    | 1,1      | 0,1           |
| EMB  | 4,9                    | 6,6      | 1,7           |
| ALIM   | 1,0                    | 1,7      | 0,7           |
| TABA   | 4,9                    | 2,2      | -2,6          |
| TEX  | -2,4                   | 1,6      | 4,0           |
| CONF   | -3,2                   | 4,2      | 7,3           |
| DCUE   | -2,2                   | 2,5      | 4,6           |
| DMAD   | -0,7                   | 2,0      | 2,6           |
| DPAP   | -1,1                   | 1,9      | 3,0           |
| OTROS  | -0,1                   | 0,5      | 0,7           |
| IMP  | 1,6                    | 0,5      | -1,1          |
| REC  | -1,1                   | 1,7      | 2,8           |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS

| <b>Tabla 8.2. Exportaciones sobre el valor añadido bruto por categorías manufactureras. En porcentajes.</b> |             |             |             |
|---|-------------|-------------|-------------|
|   | 1999        | 2007        | Diferencia  |
| TA  | 65,5        | 84,1        | 18,6        |
| TMA   | 48,8        | 59,3        | 10,5        |
| TMB   | 28,2        | 42,5        | 14,3        |
| TB  | 23,2        | 34,4        | 11,1        |
| <b>MAN</b>  | <b>41,3</b> | <b>54,8</b> | <b>13,5</b> |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de EU KLEMS y COMEXT

| <b>Tabla 8.3. Cuotas exportadoras alemanas por categorías manufactureras. En porcentajes</b> |             |             |            |
|--|-------------|-------------|------------|
|  | 1999        | 2007        | Diferencia |
| TA   | 26,7        | 31,2        | 4,6        |
| TMA  | 37,1        | 39,7        | 2,5        |
| TMB  | 24,9        | 25,5        | 0,5        |
| TB   | 18,4        | 21,6        | 3,2        |
| <b>MAN</b>   | <b>28,8</b> | <b>31,5</b> | <b>2,7</b> |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT. Notas: cuota exportadora definida como el cociente entre exportaciones alemanas y exportaciones de la Eurozona

| <b>Tabla 8.4. Índice de especialización por ramas</b> |      |      |            |
|---|------|------|------------|
|   | 1999 | 2007 | Diferencia |
| TA  | 0,84 | 0,96 | 0,12       |
| TMA   | 1,22 | 1,14 | -0,08      |
| TMB   | 0,94 | 0,91 | -0,04      |
| TB  | 0,73 | 0,78 | 0,04       |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT. Notas: El índice de especialización (también llamado “ventaja comparativa revelada”) señala si una economía exporta más o menos productos de un determinado tipo (de un sector, de una rama, etc) que una economía con la que se compara, siempre en relación con el total exportado. En este caso se comparan las exportaciones de Alemania frente al resto del mundo con las exportaciones de la Eurozona con respecto al exterior. Un valor mayor (menor) a uno indica la presencia (ausencia) de ventaja comparativa para Alemania en ese tipo de producto porque, en relación al total exportado, exporta más (menos) que la Eurozona.

| <b>Tabla 8.5. Composición exportadora en porcentajes y tasa de crecimiento anual</b> |      |      |            |      |
|--|------|------|------------|------|
|  | 1999 | 2007 | Diferencia | Tasa |
| FAR  | 2,9  | 4,5  | 1,6        | 14,5 |
| INF  | 2,8  | 2,6  | -0,2       | 7,3  |
| EqCO   | 2,9  | 2,5  | -0,4       | 6,4  |
| EqESP  | 7,3  | 7,4  | 0,0        | 8,5  |
| AERO   | 2,9  | 2,2  | -0,7       | 4,7  |
| QM   | 6,8  | 6,3  | -0,5       | 7,5  |
| MAQ  | 17,6 | 17,5 | -0,1       | 8,3  |
| EQEL   | 8,4  | 7,8  | -0,6       | 7,5  |
| AUTO   | 19,2 | 17,6 | -1,6       | 7,3  |
| OTMT   | 0,2  | 0,3  | 0,1        | 14,0 |
| DPT  | 0,8  | 2,1  | 1,3        | 22,4 |
| CAPLA  | 4,2  | 4,5  | 0,3        | 9,5  |
| DMNM   | 2,0  | 2,2  | 0,3        | 10,1 |
| MET  | 4,2  | 5,7  | 1,5        | 12,5 |
| PMA  | 3,2  | 3,7  | 0,5        | 10,6 |
| EMB  | 0,5  | 0,5  | 0,0        | 7,8  |
| ALIM   | 4,3  | 4,4  | 0,1        | 8,8  |
| TABA   | 0,4  | 0,3  | 0,0        | 7,3  |
| TEX  | 2,6  | 1,6  | -0,9       | 2,5  |
| CONF   | 1,8  | 1,5  | -0,3       | 5,8  |
| DCUE   | 0,5  | 0,4  | -0,1       | 5,6  |
| DMAD   | 0,7  | 0,8  | 0,1        | 11,1 |
| DPAP   | 2,3  | 2,0  | -0,3       | 6,6  |
| OTROS  | 1,5  | 1,5  | -0,1       | 7,9  |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

| <b>Tabla 8.6. Tasa de crecimiento de las exportaciones en euros y en kilogramos por ramas</b> |           |            |
|---|-----------|------------|
|   | Euros     | Kilogramos |
|   | 1999-2007 | 1999-2007  |
| FAR   | 14,5%     | 9,7%       |
| INF   | 7,3%      | 8,5%       |
| EqCO  | 6,4%      | 6,8%       |
| EqESP   | 8,5%      | 7,5%       |
| AERO  | 4,7%      | 5,8%       |
| QM  | 7,5%      | 3,9%       |
| MAQ   | 8,3%      | 8,6%       |
| EQEL  | 7,5%      | 5,1%       |
| AUTO  | 7,3%      | 6,8%       |
| OTMT  | 14,0%     | 5,2%       |
| DPT   | 22,4%     | 7,7%       |
| CAPLA   | 9,5%      | 6,9%       |
| DMNM  | 10,1%     | 5,1%       |
| MET   | 12,5%     | 4,2%       |
| PMA   | 10,6%     | 9,2%       |
| EMB   | 7,8%      | 7,3%       |
| ALIM  | 8,8%      | 1,6%       |
| TABA  | 7,3%      | 6,0%       |
| TEX   | 2,5%      | 4,9%       |
| CONF  | 5,8%      | -3,3%      |
| DCUE  | 5,6%      | 1,8%       |
| DMAD  | 11,1%     | 9,7%       |
| DPAP  | 6,6%      | 4,8%       |
| OTROS   | 7,9%      | 7,7%       |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT.

| <b>Tabla 8.7. Saldos comerciales por ramas en miles de millones de euros.<br/>Contribuciones en porcentajes</b> |       |       |       |         |                |       |      |         |                |       |       |         |
|---|-------|-------|-------|---------|----------------|-------|------|---------|----------------|-------|-------|---------|
|   | Mundo |       |       |         | Intra-Eurozona |       |      |         | Extra-Eurozona |       |       |         |
|   | 1999  | 2007  | Dif   | Contrib | 1999           | 2007  | Dif  | Contrib | 1999           | 2007  | Dif   | Contrib |
| FAR   | 3,8   | -4,8  | -8,6  | -8%     | 0,5            | 2,9   | 2,4  | 7%      | 3,3            | -7,7  | -11,0 | -14%    |
| INF   | -14,0 | -0,6  | 13,4  | 12%     | -4,6           | -0,4  | 4,3  | 13%     | -9,4           | -0,3  | 9,1   | 11%     |
| EqCO  | 0,9   | 3,3   | 2,3   | 2%      | 2,0            | -0,3  | -2,3 | -7%     | -1,1           | 3,6   | 4,6   | 6%      |
| EqESP   | 10,5  | 31,4  | 20,9  | 18%     | 5,1            | 12,6  | 7,5  | 23%     | 5,4            | 18,9  | 13,4  | 17%     |
| AERO  | -3,0  | -6,8  | -3,8  | -3%     | 2,6            | 1,7   | -1,0 | -3%     | -5,7           | -8,5  | -2,9  | -4%     |
| QM  | -5,0  | -14,0 | -9,1  | -8%     | -2,4           | -4,9  | -2,4 | -7%     | -2,5           | -9,2  | -6,6  | -8%     |
| MAQ   | 43,9  | 88,6  | 44,7  | 39%     | 15,2           | 22,0  | 6,9  | 21%     | 28,7           | 66,5  | 37,8  | 47%     |
| EQEL  | 11,6  | 31,1  | 19,5  | 17%     | 4,8            | 7,3   | 2,5  | 7%      | 6,8            | 23,8  | 17,1  | 21%     |
| AUTO  | 30,7  | 82,5  | 51,8  | 46%     | 14,4           | 27,8  | 13,4 | 41%     | 16,3           | 54,7  | 38,4  | 48%     |
| OTMT  | 0,5   | 1,7   | 1,2   | 1%      | 0,1            | 0,9   | 0,7  | 2%      | 0,3            | 0,8   | 0,5   | 1%      |
| DPT   | -14,0 | -40,6 | -26,7 | -23%    | -5,4           | -11,9 | -6,4 | -20%    | -8,5           | -28,8 | -20,2 | -25%    |
| CAPLA   | -1,7  | 2,9   | 4,6   | 4%      | 0,5            | 1,1   | 0,7  | 2%      | -2,2           | 1,8   | 4,0   | 5%      |
| DMNM  | -3,1  | -3,0  | 0,2   | 0%      | -0,8           | 1,3   | 2,1  | 6%      | -2,4           | -4,2  | -1,9  | -2%     |
| MET   | -4,8  | -25,0 | -20,2 | -18%    | -0,3           | -8,9  | -8,6 | -26%    | -4,5           | -16,1 | -11,6 | -14%    |
| PMA   | 4,5   | 8,9   | 4,4   | 4%      | 2,6            | 3,7   | 1,1  | 4%      | 1,9            | 5,1   | 3,3   | 4%      |
| EMB   | 1,9   | 3,0   | 1,1   | 1%      | 0,0            | 0,5   | 0,5  | 2%      | 1,9            | 2,5   | 0,6   | 1%      |
| ALIM  | -28,4 | -29,8 | -1,3  | -1%     | -8,9           | -7,6  | 1,3  | 4%      | -19,5          | -22,1 | -2,6  | -3%     |
| TABA  | 0,3   | 1,7   | 1,3   | 1%      | 0,4            | 1,2   | 0,7  | 2%      | -0,1           | 0,5   | 0,6   | 1%      |
| TEX   | -4,4  | -2,9  | 1,5   | 1%      | -2,6           | -2,2  | 0,3  | 1%      | -1,8           | -0,7  | 1,1   | 1%      |
| CONF  | -4,4  | -1,2  | 3,2   | 3%      | -0,9           | 1,7   | 2,5  | 8%      | -3,6           | -2,8  | 0,7   | 1%      |
| DCUE  | -3,8  | -1,7  | 2,1   | 2%      | -1,9           | -0,9  | 1,0  | 3%      | -1,9           | -0,7  | 1,2   | 1%      |
| DMAD  | -1,3  | 2,4   | 3,8   | 3%      | -0,1           | 1,5   | 1,6  | 5%      | -1,3           | 0,9   | 2,2   | 3%      |
| DPAP  | -5,6  | -5,6  | 0,0   | 0%      | -0,6           | 0,2   | 0,8  | 3%      | -5,0           | -5,8  | -0,8  | -1%     |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT



| <b>Tabla 8.8. Costes laborales unitarios y exportaciones por categorías</b> |                            |      |            |               |
|---|----------------------------|------|------------|---------------|
|   | Costes laborales unitarios |      |            | Exportaciones |
|   | 1999                       | 2007 | tasa anual | tasa anual    |
| TA  | 82,7                       | 59,3 | -4,4       | 8,6           |
| TMA   | 84,6                       | 74,8 | -1,6       | 7,7           |
| TMB   | 79,1                       | 74,3 | -0,8       | 11,6          |
| TB  | 75,3                       | 77,1 | 0,3        | 6,9           |
| MAN   | 77,1                       | 69,7 | -1,3       | 8,4           |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMEXT



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *Caracterización del patrón exportador alemán y su relación bilateral con China. 1999-2012.*

Carlos Martínez Núñez

Universidad Complutense de Madrid

## **CARACTERIZACIÓN DEL PATRÓN EXPORTADOR ALEMÁN Y SU RELACIÓN BILATERAL CON CHINA. 1999-2012**

Carlos Martínez Núñez.

### **Resumen**

La economía alemana ha fortalecido sus sectores más intensivos en tecnología durante el periodo de 1999-2012. Este trabajo viene a comprobar cómo las exportaciones alemanas con respecto al resto del mundo reflejan estos cambios que se han venido produciendo en sus sectores productivos. Además, se comprueba que la expansión exportadora y el importante peso de los sectores de alto y medio-alto contenido tecnológico no son algo exclusivo a sus relaciones intra-zona euro, sino que se observa también fuera. El comercio bilateral con China refleja, y de manera más intensa, estas características, convirtiendo a China en uno de los principales socios comerciales de Alemania. A esto se suma que dicho comercio bilateral tiene un considerable carácter intra-industrial reflejando el ascenso chino en capacidades competitivas de cierta complejidad tecnológica. No obstante, el comercio Alemania-China sigue manifestando rasgos propios del comercio entre países de distintos niveles de desarrollo tecnológico.

**Palabras clave:** Alemania, China, comercio internacional, comercio intra-industrial, exportaciones, sectores intensivos en tecnología, patrón exportador.

### **Abstract**

The German economy has strengthened its technology-intensive sectors during the 1999-2012 period. This work examines German exports to the rest of the world, which reflect the changes that have taken place in different productive sectors. In addition, we can observe that export growth, as well as the significant weight of the high and medium-high technology sectors, are not only part of their intra-Eurozone relations, but we can also see them outside. Bilateral trade with China reflects these features well, since China is one of the main trading partners of Germany. Furthermore, this bilateral trade has a considerably intra-industrial character that reflects Chinese success in its technically complex capabilities. However, Germany-China trade still shows features of trade between countries with different levels of technological development.

**Key words:** Germany, China, international trade, intra-industry trade, exports, technology-intensive sectors, export pattern.

## ÍNDICE

|  |    |
|--|----|
| INTRODUCCIÓN.....  | 4  |
| 1. TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS DE LA ECONOMÍA ALEMANA.....  | 4  |
| 2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....   | 5  |
| 3. MARCO TEÓRICO.....  | 6  |
| 3.1. Teorías generales sobre comercio internacional.....   | 6  |
| 3.2. Teorías sobre comercio entre países de distinto nivel de desarrollo. Comercio Bilateral Alemania-China..... | 9  |
| 4. ACLARACIONES METODOLÓGICAS.....   | 11 |
| 5. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES DE ALEMANIA.....  | 11 |
| 5.1 Exportaciones totales.....   | 11 |
| 5.2. Exportaciones fuera de la zona euro.....  | 16 |
| 6. COMERCIO BILATERAL EXTERIOR DE ALEMANIA CON CHINA.....  | 19 |
| 6.1. Análisis importaciones de Alemania totales con el mundo.....  | 19 |
| 6.2. Comercio bilateral ¿Intercambio basado en un comercio intersectorial?...21                                  |    |
| 6.3. Comercio intra-industrial: ¿con especializaciones en bienes distintos o similares?.....                     | 22 |
| 7. CONCLUSIONES FINALES.....   | 26 |
| 8. BIBLIOGRAFÍA.....   | 28 |

## **Introducción.**

Este trabajo analiza el comercio exterior de Alemania, centrándose en el intercambio fuera de la zona euro y, en particular, en el patrón de intercambio que existe entre Alemania y China.

Alemania es la principal potencia económica de la Unión Europea y también uno de los principales países de la economía capitalista mundial. Además, su modelo de crecimiento durante la última década ha estado marcado por un escaso crecimiento de su demanda interna y por un fuerte crecimiento de sus exportaciones netas, que han sido las que han tirado del crecimiento económico. Este crecimiento de las exportaciones ha tenido un mayor empuje fuera de la zona euro, sobre todo a partir de la crisis económica que se iniciaba en 2008.

Por su parte, China, es un país en vías de desarrollo con un gran potencial productivo y comercial, que debido a su tamaño y a su extraordinario ritmo de crecimiento económico tiene un peso cada vez más importante dentro de la economía mundial. A esto se añade que la relación bilateral entre Alemania y China se ha ido intensificando en los últimos 15 años, convirtiendo a China en uno de los principales socios comerciales de Alemania, tanto por el lado de sus importaciones como por el de sus exportaciones.

El objetivo de esta investigación se centra en localizar cuáles son los rasgos básicos de ese comercio bilateral. Queda por tanto fuera de las pretensiones de este trabajo hacer una explicación en profundidad de cada uno de los rasgos y de su evolución, debido a que es un objetivo demasiado ambicioso que habría que abordar con una investigación mucho más profunda.

La estructura que se ha seguido tiene dos partes. En una, primero se contextualiza el marco de la evolución interna de la economía alemana y sus transformaciones; segundo, se enuncian cuatro preguntas de investigación que concretan los objetivos del análisis; tercero, se expone el marco teórico; y, cuarto, se aclaran algunas cuestiones metodológicas. En la segunda parte se desarrolla el análisis empírico a partir de los datos del comercio exterior de Alemania, primero a escala mundial y fuera de la zona euro, y después centrado en el comercio bilateral entre China y Alemania. El último apartado expone las conclusiones del trabajo.

### **1. Transformaciones productivas de la economía alemana.**

Es constatable que la economía alemana ha experimentado desde los últimos 15 años una profundización de la especialización productiva basada en sectores manufactureros de alta y media intensidad tecnológica<sup>1</sup>. Esta dinámica ha generado importantes consecuencias tanto cuantitativas como cualitativas en su modelo productivo que se pueden observar a través de cómo ha cambiado la producción de la economía, la productividad del factor trabajo, los sectores que emplean a la población ocupada y la evolución de los costes laborales unitarios (CLU).

<sup>1</sup> Véase Luque (2014) y Garzón (2014).

Las ramas de tecnología alta y medio-alta han ganado ocho puntos relativos en el intervalo de 1999-2007 y constituyen en torno al 60% del total de la producción de manufacturas (medida en valor añadido bruto a precios constantes)<sup>2</sup>. Además en ese período se ha seguido elevando la importancia relativa del sector manufacturero en el total de la economía (hasta el 23,5%). Esta tendencia contrasta con la dinámica general de las economías desarrolladas y europeas que han tendido hacia una evolución donde el sector industrial perdía peso frente al sector servicios que por lo general es menos intensivo en tecnología.

En términos de productividad del trabajo, el sector manufacturero alemán ha registrado un crecimiento medio del 3,7% anual, casi el doble que la tasa correspondiente al conjunto de la economía (1,9%). Y, dentro del sector, los mayores incrementos los han obtenido precisamente las ramas manufactureras de alto y medio-alto contenido tecnológico<sup>3</sup>, con tasas medias del 7,3% y 4,7% anuales, respectivamente.

En términos de empleo, el débil crecimiento de la economía ha reducido el número total de horas trabajadas a una tasa de -0,2% anual, que alcanza un ritmo más intenso en el sector manufacturero (-1,2%). Las ramas de tecnología alta registran una tasa prácticamente nula, de modo que todo el crecimiento de su producción se debe al incremento de la productividad, mientras que las ramas de tecnología medio-alta, medio-baja y baja han reducido su empleo con tasas medias anuales de -1%, -0,8% y -2,3% respectivamente, por lo que sus aumentos de productividad son más intensos que las variaciones de su producción.

Por último, considerando el comportamiento de los salarios unitarios cabe señalar la evolución diferenciada de los costes laborales unitarios nominales. Los salarios unitarios nominales han crecido en torno a tasas medias anuales del 3% en las ramas de tecnología alta y medio alta, por lo que merced sus CLU han descendido a tasas medias de -4,4% y -1,6% anuales, respectivamente. Los salarios de las ramas de tecnología medio-baja y baja han crecido a tasas más débiles, en torno al 1,5% anual, por lo que sus CLU sólo han retrocedido al 0,8% anual en las ramas medio-baja y se han incrementado al 0,3% en las ramas de tecnología baja.

En conclusión, podemos resumir los párrafos anteriores diciendo que la economía ha intensificado su especialización productiva hacia industrias más intensivas en tecnología, cuyos incrementos de productividad parecen proporcionar ventajas competitivas de cara a la exportación en términos de CLU descendentes, y lo hacen mediante una reducción del empleo y un moderado incremento de los salarios. No obstante, debe tenerse en cuenta que los CLU son una variable de carácter relativo que sólo adquiere sentido cuando se compara su evolución y/o su nivel en un país con respecto a otro u otros con los que compete. Pero esta cuestión queda fuera del análisis de este TFM.

<sup>2</sup> Los sectores de alta tecnología han pasado de ocupar un 8,7% del total de los sectores manufacturados en 1996 al 15% en 2007 y los de media tecnología han pasado del 42,5% al 45,1%. Véase Luque (2014) y Garzón (2014).

<sup>3</sup> Los sectores de alta tecnología han tenido un crecimiento de la productividad de 1996 a 2007 del 6,5% y los de media tecnología lo han hecho al 3,8%. Véase Luque (2014) y Garzón (2014).

## 2. Preguntas de investigación.

Esta investigación parte, pues, de tres premisas sugeridas en el apartado anterior: (a) en la última década y media Alemania viene creciendo apoyándose en su demanda externa; (b) países de fuera de la zona euro, como China, han jugado un papel destacado en el comercio exterior alemán; y (c) en el mismo período las ramas de alto y medio-alto contenido tecnológico se han visto fortalecidas, en cuanto a peso en valor añadido total y en cuanto a productividad. De ahí que este trabajo gire en torno al comercio exterior alemán fuera de la zona euro y, en concreto, con respecto a China; y que lo haga preguntándose por la composición sectorial de ese comercio exterior y por el comportamiento de las ramas de alta y medio-alta tecnología.

En concreto, el trabajo trata de responder las siguientes cuatro preguntas. Las dos primeras tratan sobre las exportaciones alemanas y las dos segundas se centran en el comercio bilateral Alemania-China; y todas ellas en relación a comportamiento de las exportaciones por ramas.

(I) Las transformaciones productivas internas resumidas en el apartado dos han debido de afectar a las industrias exportadoras alemanas y, por lo tanto, han debido de verse reflejadas en su patrón exportador. Por tanto, nos preguntamos en qué medida la composición de la exportación alemana refleja ese cambio de la estructura productiva y si, por lo tanto, los bienes que Alemania vende en el exterior también han ido variando en favor de aquellos sectores productivos más intensivos en tecnología, viéndose en consecuencia reforzado su patrón exportador hacia bienes de tecnología alta y media-alta.

(II) En segundo lugar, nos preguntamos si lo observado en las exportaciones Alemania-mundo se reproduce para las exportaciones alemanas fuera de la zona euro. Dicho de otro modo, tratamos de comprobar que los rasgos que caracterizan el patrón exportador de Alemania no resultan (o no exclusivamente) de las características del comercio en la zona euro.

(III) Ya refiriéndonos al comercio bilateral Alemania-China, y teniendo en cuenta las diferencias productivas entre China y Alemania en relación al nivel de desarrollo tecnológico que hay entre ambas, cabe preguntarse si este comercio bilateral muestra un patrón de intercambio que revele estas diferencias. Enunciado de otro modo, nos preguntamos si el comercio bilateral Alemania-China tiene un carácter fundamentalmente inter-sectorial, donde Alemania mostraría especializaciones industriales y capacidades competitivas en sectores de alto contenido tecnológico y China en productos primarios y sectores industriales tradicionales de menor contenido tecnológico.

(IV) O bien, desde otra perspectiva, considerando que China también ha experimentado cambios importantes en sus estructuras productiva y exportadora durante las últimas décadas, cabe preguntarse si se ha desarrollado un comercio intra-industrial<sup>4</sup>, como muestra de estos cambios. En ese caso, ¿se trataría de un comercio intra-industrial vertical o bien de un comercio intraindustrial horizontal<sup>5</sup>?

<sup>4</sup> Según Lobejón (2001) el comercio intra-industrial se definiría como: "Intercambios de productos que pertenecen a una misma industria".

<sup>5</sup> MORENO y POSADA (2006) definen dos tipos de comercio intra-industrial que se desarrollará más adelante en el marco teórico: Por un lado, el horizontal, que sería aquel comercio de bienes similares

### 3. Marco teórico.

Para abordar las preguntas de investigación de este trabajo, conviene realizar un repaso de dos vertientes de literatura sobre el comercio internacional. Por un lado, recogemos ideas sobre diferentes teorías de comercio internacional. Ello nos orientará en la interpretación de los datos recogidos para el análisis del apartado 5. Por otro lado, repasamos algunas ideas en torno al comercio entre países de diferentes niveles de desarrollo (entendido éste como diferentes niveles de renta per cápita y como diferentes estructuras productivo-tecnológicas). Estas referencias teóricas serán necesarias para la interpretación de los datos de comercio bilateral Alemania-China recogidos en el apartado 6.

#### 3.1. Teorías generales sobre comercio internacional.

Es habitual que la literatura se refiera exclusivamente (o casi exclusivamente) a la competitividad-precio como fuente de capacidad competitiva de una economía; y, dentro de ésta, a aquella referida a costes laborales. Siendo así, una estrategia para ganar competitividad se vería simplificada a la mera reducción de los costes laborales unitarios<sup>6</sup>. Pero los orígenes de las capacidades competitivas de una economía pueden ser muy diversos: abundancia de recursos primarios, progreso tecnológico, cualificación del trabajo, dotación de capital instalada en el tiempo, u otras relacionadas con la trayectoria de su especialización productiva en bienes que otorgan ventajas competitivas.

##### *3.1.1. Dos tipos de factores explicativos de la competitividad: El precio o la diferenciación del producto.*

Los factores explicativos de la competitividad podrían clasificarse como sigue (en función de diferencias de precios y de diferenciación de producto):

(I) La diferencia de costes es uno de los factores explicativos de la competitividad de los países, que viene explicada ya desde los economistas clásicos. Así, A. Smith<sup>7</sup> y también D. Ricardo<sup>8</sup> ya lo enunciaban como una de las condiciones necesarias para que haya comercio internacional. En esta misma línea también Marshall<sup>9</sup> defendía como una de las causas del comercio

pero con atributos diferenciados, y por otro lado, el vertical, que sería de bienes de una misma industrial pero integrables dentro de un mismo proceso productivo.

<sup>6</sup> Esta estrategia de señalar únicamente a los costes laborales como medida para aumentar la competitividad y crecer por el lado de las exportaciones es interesada, ya que su objetivo es implementar políticas de ajuste. Véase Felipe y Kumar (2011).

<sup>7</sup> Adam Smith planteaba que los países se especializarían en aquellos bienes donde tuvieran ventaja absoluta para reducir su coste y disminuir también su precio. Véase Roncaglia (2005).

<sup>8</sup> David Ricardo planteaba también reducir el coste de producción pero mediante la especialización en bienes, no con ventaja absoluta sino con ventaja comparativa; esto es, en aquellos bienes donde cada economía tenga mayor productividad relativa. Véase A. Roncaglia (2005).

<sup>9</sup> La reducción del precio vendría por la reducción del coste de producción que, a su vez, se deriva del emplazamiento de las empresas en un entorno industrial favorable. Véase Roncaglia (2005).



y fuente de capacidad competitiva era el establecimiento de “economías externas”, que también permitían reducir los costes de producción<sup>10</sup>.

En esta misma línea, de explicar el comercio internacional en función de costes relativos se encontraría el modelo que plantearía Heckscher y que después desarrollarían Ohlin, Lerner y Samuelson<sup>11</sup>. Se trata de un modelo que explica costes en virtud de la diferente dotación de factores de cada país; dotación que hace que un *input* (mano de obra y otros) sea relativamente menos costoso en aquellos países que poseen en abundancia dicho factor de producción.

Aunque todas estas contribuciones teóricas han sido esenciales, ha habido muchas críticas a estos modelos teóricos, fundamentalmente por plantear supuestos de partida muy alejados de la realidad económica y, además, por ser modelos que sólo pueden explicar el comercio inter-industrial (y no tanto el intra-industrial) y que no tienen en cuenta la nueva realidad económica donde el papel de las empresas multinacionales es clave.

En la literatura actual sobre comercio internacional<sup>12</sup> la diferencia de precios entre países se puede explicar por fundamentalmente tres aspectos:

- A) Los costes de producción. Estos costes de producción estarían fundamentalmente determinados por los precios de los *inputs* y por la productividad del trabajo. Por un lado, los precios de los *inputs* se pueden dividir entre los costes salariales y el precio de otros insumos (donde entrarían las materias primas, la energía, etc.). Por otro lado, la productividad del trabajo está marcada por el nivel tecnológico, por la organización del trabajo, por el componente institucional, etc. Ésta última es ahora, sin duda, una de las principales fuentes de competitividad.
- B) Otros factores que afectan al precio son el margen de beneficio de las empresas, la tributación pública, la financiación de las empresas, o las redes de comercialización. El primero depende de factores como la regulación pública o el grado de monopolio del mercado. La tributación se deriva de la política fiscal que desde el Gobierno se decida (y aquí entraría el debate de los aranceles y el libre comercio). La financiación empresarial tiene que ver con la facilidad que tengan las empresas para acceder al crédito y poder apalancarse. Y las redes de comercialización se relacionan con la construcción de vías que conecten los centros de producción con los centros de ventas en el extranjero.
- C) El último aspecto a tener en cuenta es el tipo de cambio real, que viene determinado por dos factores<sup>13</sup>. Primero, por el tipo de cambio nominal (que en el actual marco la gran mayoría de países tienen una flotación más o menos limpia de su tipo de cambio) y, segundo, por la inflación relativa entre países (factor por el cual la competitividad sería inversa al diferencial de inflación).

(II) La otra categoría que explicaría el comercio entre países es aquella que engloba los factores de competitividad al margen del precio, es decir,

<sup>10</sup> Un ejemplo posterior de economías externas muy mencionado es la zona de Silicon Valley (California).

<sup>11</sup> Véase Lobejón (2001).

<sup>12</sup> Véase González (2011).

<sup>13</sup> Sobre los distintos determinantes del tipo de cambio véase Sosvilla (2011) y Krugman (2008).

competitividad vía diferenciación de producto; esto es, competitividad derivada de las diferencias entre las ofertas productivas de cada país. Estas diferencias se pueden deber a determinantes naturales que hagan que un país pueda producir un producto y otro no, se pueden deber al diferente grado de desarrollo (y de tecnología) que determina diferencias en las capacidades productivas<sup>14</sup> que hagan que un país no pueda producir un bien determinado, o se pueden deber a la diversificación de la oferta a través de un proceso de diferenciación del producto. Esta diferenciación puede basarse en productos con diferentes variedades que ofrecen distintas calidades o niveles de servicio, entonces estaríamos hablando de diferenciación vertical, o podríamos hablar de diferenciación horizontal, cuando se trata de productos con distintos atributos referidos a su marca, diseño, modelo, etc.

### *3.1.2. El descubrimiento de transacciones internacionales de productos similares.*

A partir de 1960 se empezaron a publicar trabajos que venían a señalar que existían intercambios de mercancías muy parecidas entre diferentes países<sup>15</sup>. Aparecía así teóricamente lo que se denominaría comercio intra-industrial<sup>16</sup>. Este tipo de comercio consiste en la exportación e importación de productos que pertenecen a la misma industria. El comercio intra-industrial puede ser explicado desde la teoría de la ventaja comparativa pasando por las teorías de las ventajas de las economías de escala en mercados monopolísticos, así como la innovación y las diferencias tecnológicas que han conducido a una serie de modelos neotecnológicos<sup>17</sup>. Este tipo de comercio es actualmente el que más prevalece dentro de las relaciones comerciales entre países desarrollados.

Se pueden distinguir dos tipos de comercio intra-industrial:

- El comercio intra-industrial horizontal: que viene a ser explicado como el comercio de bienes similares pero con características diferentes (marca, diseño, etc.). Se trataría por tanto de bienes que competirían entre sí y que estarían diferenciados según sus atributos o bien porque se tratarían de bienes sustitutivos.
- El comercio intra-industrial vertical: Que sería aquel resultado la internacionalización de los procesos productivos en cadenas globales de valor.

<sup>14</sup> Para aclarar este concepto que utilizaremos a lo largo del trabajo cabe distinguir entre “especialización exportadora” y “capacidades productivas”. El primero vendría referido a aquellos bienes en los que un país concentra su producción para exportar, es decir, aquellos bienes que más peso tienen en la composición de sus exportaciones. Y el segundo serían aquellos bienes en los que un país tiene una ventaja comercial sobre otros países (saldos positivos, ventajas comparativas reveladas...).

<sup>15</sup> Lobejón (2001), pp. 88.

<sup>16</sup> Para más información véase Moreno y Posada (2006) y Boletín Económico (2003).

<sup>17</sup> Los modelos neotecnológicos son aquellos que ponen el énfasis en el progreso técnico. Dos ejemplos son: 1) el modelo de la brecha tecnológica, propuesto por Michael Posner en 1961, y 2) el modelo del ciclo de vida del producto, formulado inicialmente por Vernon en 1966 que establece que gran parte de las exportaciones de los países industrializados se basa en el desarrollo de nuevos productos y procesos de producción. (para una explicación más amplia véase González (2011) o Lobejón (2001)).

### 3.1.3. Otras teorías actuales sobre el comercio internacional.

Por otro lado, también se tienen que tener en cuenta los desarrollos teóricos que han realizado autores como Paul Krugman<sup>18</sup>, teorizando que las empresas utilizan las ventajas que ofrecen las economías de escala para reducir sus costes y así asentar una estructura de mercado basada en el monopolio. Krugman también plantea una nueva teoría llamada “la geografía económica” basada fundamentalmente en los conceptos de externalidades espaciales y economías de aglomeración como factores que impulsan la actividad económica y también el comercio.

También hay teorías que centran el análisis en las empresas y sus estrategias comerciales. Es en este marco donde encontramos contribuciones como la de Porter y otros<sup>19</sup>, que planteaban como la dirección estratégica de las empresas, y también su estrategia exportadora son fuentes actuales que impulsan el comercio. Las principales estrategias que utilizan se pueden sintetizar en lo que se conoce como “el diamante de Porter” que diferencia entre estrategias basadas en liderazgo en costes, diferenciación o en varias combinaciones de ambas.

En definitiva, las ventajas competitivas de cada país tiene una multitud de factores explicativos, pero lo más importante es entender que se trata de ventajas que cambian con el tiempo, ya que se pueden crear, mantener, ampliar o desaparecer. Finalmente, cabe añadir que no sólo se debería plantear el análisis de competitividad desde el punto de vista de la oferta, sino que un incremento de las exportaciones podría responder a la ampliación de la demanda de otros países, sin que hubieran variado las ventajas relativas de los distintos competidores.

### 3.2. Teorías sobre comercio entre países de distinto nivel de desarrollo. Comercio Bilateral Alemania-China.

Existen dos grandes corrientes desde las que plantear teóricamente la caracterización del comercio bilateral entre dos países con diferentes niveles de desarrollo. De un lado, aquellos argumentos que plantean que los países desarrollados presentan capacidades competitivas en bienes de mayor contenido tecnológico, mientras que los países con menor desarrollo producen en el comercio bilateral bienes de menor intensidad tecnológica. De otro lado, nos encontramos con ideas que plantean que existen especializaciones relativas dinámicas, de manera que la especialización en el comercio bilateral entre países desarrollados-menos desarrollados puede variar al incrementar los países menos desarrollados sus capacidades competitivas en sectores de creciente contenido tecnológico.

En la primera categoría de corrientes teóricas también se pueden distinguir dos posiciones diferentes. Por ejemplo, de un lado, las teorías clásicas y

<sup>18</sup> Véase Krugman (1980), Krugman (1998) y Krugman (2008).

<sup>19</sup> Véase Porter (1990) y Bernard y otros (2007).

neoclásicas de comercio internacional<sup>20</sup> que plantearían ganancias a través del comercio y, por ello, defenderían la necesidad de apertura comercial para ganar eficiencia; y, de otro lado, los autores dependentistas<sup>21</sup> plantearían las relaciones comerciales entre los centros y las periferias como procesos que ahondan en el subdesarrollo de estos últimos. Dado que este trabajo no se interroga al respecto de las bondades, ni para Alemania ni para China, de sus capacidades competitivas relativas, no merece la pena desarrollar lo anterior. Lo importante es enfatizar que, de acuerdo con una parte importante de las teorías de comercio internacional, los intercambios entre países avanzados y no avanzados reflejarían capacidades tecnológicas diferentes. Y, así pues, lo que cabría esperar es un comercio inter-industrial (un comercio bilateral de bienes diferentes).

Ahora bien, habría que establecer dos puntualizaciones. En primer lugar, el abaratamiento del acceso a las nuevas tecnologías y la mayor facilidad para acudir al mercado financiero internacional, está reduciendo la brecha entre las posibilidades productivas de los países desarrollados y en desarrollo. En segundo lugar, la creciente internacionalización de los procesos productivos (a través de la inversión directa en el extranjero) hace que los avances tecnológicos también se difundan más rápido entre países. Además, hay que tener en cuenta que Asia oriental ha experimentado un cambio estructural importante<sup>22</sup> (tanto de producción como de sus exportaciones). Así autores como Amsden (2004) remarcan el papel estratégico de varios países de Asia del Este que a través de la sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología y la industrialización orientada a la exportación, están transformando también su patrón exportador.

De estas contribuciones teóricas también podría derivarse que, debido a las transformaciones estructurales, las especializaciones y capacidades competitivas cambiantes (que han hecho que se incorporen sectores productivos con creciente contenido tecnológico), también podría encontrarse comercio intra-industrial entre países de esta zona. Cabe matizar, en cualquier caso, que el comercio intra-industrial que el cambio estructural generaría no tiene por qué ser necesariamente comercio de bienes similares pero diferenciados, sino de bienes diferentes dentro de una misma industria.

En resumen, tratando de sistematizar las contribuciones teóricas de estas dos vertientes de literatura podríamos distinguir entre:

- Aquellas contribuciones que plantean que los países no avanzados se especializarían y tendrían ventajas competitivas en bienes de bajo contenido tecnológico. La estrategia exportadora de estos países pasaría, por tanto, por competir vía precio a través de la reducción de sus costes de producción (aprovechando un factor trabajo abundante, o la disponibilidad de recursos naturales).
- Aquellas teorías que vendría a defender la posibilidad de que exista un comercio bilateral donde países como China se pudieran especializar en bienes más intensivos en capital y/o tecnología, y cuyas ventajas competitivas se

<sup>20</sup> Como Smith, Ricardo o Heckscher-Ohlin. Para más información véase Roncaglia (2005).

<sup>21</sup> Autores como P. A. Baran, A. G. Frank, P. Salama, S. Amín, y F. Fröbel. Para más información véase Puerto (2008).

<sup>22</sup> Como señalan autores como Lin (2010) o Fanjul (2011).

basaran en (a) desarrollar productos diferenciados; (b) obtener ganancias en el coste relativo de factores de producción más allá del trabajo (por ejemplo, el coste de la financiación o de la adquisición de tecnologías); (c) obtener ganancias de productividad (lo que reduciría el CLU incluso sin rebajas en la remuneración del trabajo); y/o (d) mantener tipos de cambio competitivos (que para el caso de China ha sido algo clave).

#### **4. Aclaraciones metodológicas.**

Antes de afrontar la búsqueda de respuestas a las preguntas planteadas vemos necesario aclarar tres cuestiones metodológicas:

(I) A la hora de elegir la base de datos para realizar la parte empírica de la investigación, se ha optado por utilizar una base única para así evitar posibles problemas derivados de la existencia de datos contradictorios de fuentes diferentes. La base que se ha escogido es la de la OECD (base OECD statistics)<sup>23</sup>, tanto porque contiene una gran cantidad de datos e indicadores, como por la facilidad de acceder a ellos. Al mismo tiempo, para analizar la composición de las exportaciones se ha utilizado la clasificación internacional SITC revision 3, que ordena los bienes en 10 sectores y 67 subsectores económicos atendiendo a la naturaleza de los productos que se exportan.

(II) El periodo escogido ha sido desde 1999 a 2012. En una fase inicial, el periodo que se analizó partía de 1995, un año alejado ya de la posible distorsión que podría producir el proceso de unificación en Alemania, pero la evolución hasta 1999 tampoco contenía ningún dato significativo para el análisis. Además en 1999 comenzó a funcionar la zona euro, lo que nos permitía disponer de datos homogéneos en euros sin necesidad de realizar conversiones desde el marco alemán para aquellos primeros años.

(III) Como la primera pregunta está relacionada con las transformaciones productivas en la economía alemana, el análisis de la composición de las exportaciones y el saldo deja al margen los bienes primarios, ya que la mayoría de ellos constituyen una parte minoritaria del comercio alemán y la parte que es relevante (las grandes importaciones de energía) no están relacionadas con las transformaciones productivas internas, ni con el comercio con China.

### **5. Análisis de las exportaciones de alemania**

#### **5.1 Exportaciones totales**

Para caracterizar el patrón exportador de Alemania con respecto al conjunto de la economía mundial vamos a analizar, por un lado, cuál ha sido su evolución general y el saldo para el comercio alemán, y por otro lado, cuál ha sido la composición de los bienes manufacturados vendidos por la economía alemana, que definen el perfil de su especialización. Para ello, se han elaborado el

<sup>23</sup> La base de datos exacta dentro de la OECD stat es la de "International Trade by Commodity Statistics". Se puede consultar en: <http://goo.gl/6Dy86t>

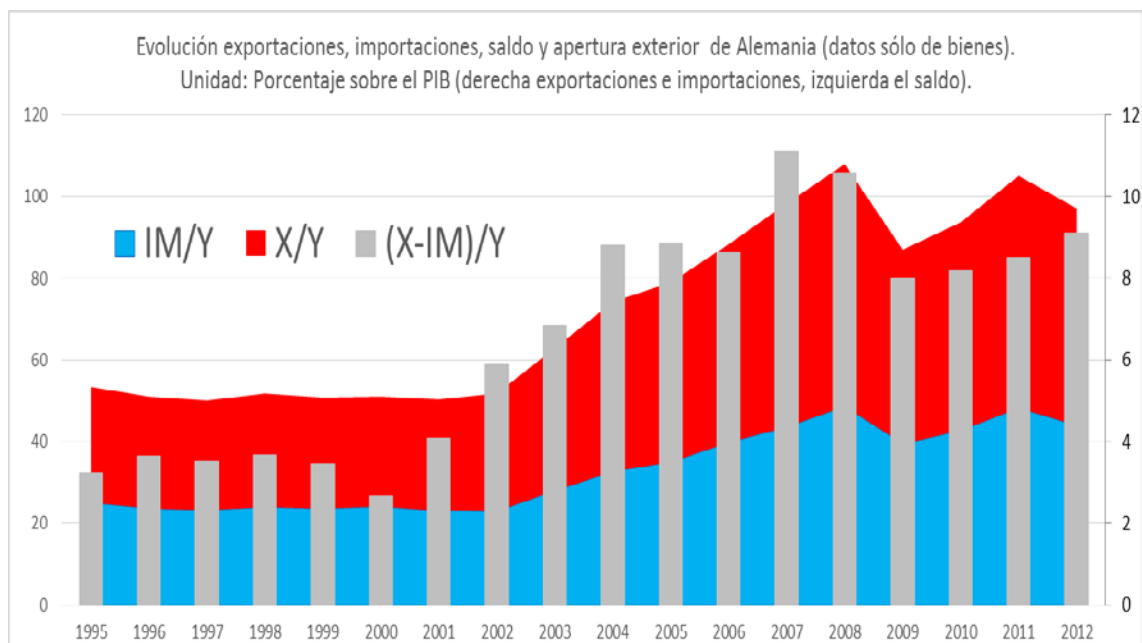
gráfico 5.1., que representa el peso relativo de las exportaciones y del saldo sobre el PIB de la economía, y el cuadro 5.1.2 que desagrega la composición de las exportaciones y el saldo utilizando la clasificación internacional SITC revision 3. También se ha elaborado el cuadro 5.1.4 con el indicador de “ventajas comparativas reveladas” para determinar qué tipo de capacidad competitiva caracteriza el patrón comercial alemán según el peso de los diferentes subsectores sobre el total y comparándolos con la media mundial. El resultado del análisis de esa información elaborada permite destacar cuatro características principales.

*5.1.1. Fuerte crecimiento de las exportaciones de bienes convertidas en la principal fuente de incremento de la demanda agregada.*

Después de años en los que las exportaciones alemanas siguieron un rumbo vacilante a lo largo de los años noventa, su evolución comenzó a reflejar un fuerte crecimiento a partir de 1999 que sólo quedó interrumpido momentáneamente con el estallido de la crisis de 2008, que provocó una caída en las exportaciones y un retroceso del saldo comercial. Por tanto, podemos distinguir dos periodos: el primero desde 1999 hasta 2008, donde se puede ver un fuerte incremento de las exportaciones totales, alcanzando niveles de apertura al exterior muy altos para una economía tan grande como la de Alemania. Y el segundo, donde se trunca esta tendencia con la crisis de 2008 seguida de una paulatina recuperación hasta 2012, pero que no llega a alcanzar los niveles máximos registrados en 2008.

Durante el primer periodo, el rápido crecimiento de las exportaciones totales de bienes queda plasmado en una tasa media del 11,7% anual. A partir de la crisis, la caída y posterior recuperación parcial de las exportaciones se refleja en una tasa media negativa de -0,9% anual.

**Gráfico 5.1.**



**Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat.**

Como se desprende del gráfico 5.1., este crecimiento se ha situado bastante por encima del crecimiento de la economía alemana dando como resultado que el peso de las exportaciones en relación al PIB se ha casi multiplicado por dos durante el periodo, pasando de un 27,1% en 1999 a un 53,1% en 2012, llegando a alcanzar el 59,3% en 2008. Las importaciones también han incrementado su peso en el PIB (con menor intensidad), por lo que su cuota de apertura ha pasado de un 51% en 1999 a un 98% en 2012 llegándose a situar en 2008 en el 108% del PIB. Estos datos demuestran que las exportaciones se han convertido en el principal componente del crecimiento de la demanda agregada alemana y han ido ganando peso a lo largo del periodo. De hecho entre 1999 y 2012, el PIB creció a una tasa media del 1,3% anual y la demanda interna a menos del 0,9% anual, mientras que las exportaciones de bienes y servicios lo hicieron a más del 6%, correspondiendo a las exportaciones de bienes una tasa del 7,7% anual. Por tanto, resulta evidente que el crecimiento de la economía alemana se explica fundamentalmente por el sector exportador.

Como consecuencia de esa fuerte capacidad exportadora el saldo comercial ha tenido un crecimiento muy fuerte. Ha pasado de casi 70.000 millones de euros en 1999 a cerca de 250.000 en 2012 multiplicándose por más de 4 durante el periodo. Con respecto al PIB alemán ha pasado del 3,5% en 1999 al 9,1% en 2012 (llegando a situarse en el 11,1% en 2007).

#### *5.1.2. Profundización del patrón exportador especializado en sectores de alta y medio-alta intensidad tecnológica.*

Como podemos observar en el cuadro 5.1.2., existe una fuerte concentración de las exportaciones en determinados sectores. Se aprecia que los 20 subsectores con más peso de en las exportaciones suman casi el 80% del total, casi todos ellos han mantenidos sus posiciones durante el período y la mayoría son productos de elevada intensidad tecnológica según se expone a continuación.

## Cuadro 5.1.2.

| Composición de las Exportaciones y Saldo de Alemania. Clasificación SITC revision 3. Unidades: Exportaciones en porcentaje sobre el total y saldo en miles de millones de euros corrientes. | Exportaciones |       |       | Saldo  |        |        |
|---|---------------|-------|-------|--------|--------|--------|
|   | 1999          | 2008  | 2012  | 1999   | 2008   | 2012   |
| Total de la Economía  | 100           | 100   | 100   | 69,34  | 261,93 | 242,9  |
| 0 Productos alimenticios y animales vivos   | 3,69          | 3,83  | 4,35  | -11,37 | -8,04  | -6,03  |
| 1 Bebidas y tabacos   | 0,68          | 0,71  | 0,79  | -1,41  | 2,27   | 2,31   |
| 2 Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles  | 1,50          | 1,78  | 1,84  | -8,14  | -16,37 | -19,68 |
| 3 Combustibles, lubricantes y productos conexos   | 1,04          | 2,56  | 2,71  | -21,66 | -126,2 | -134,8 |
| 4 Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal  | 0,25          | 0,20  | 0,27  | 0,15   | -1,83  | -0,68  |
| 5 Productos químicos y productos conexos.   | 13,07         | 14,62 | 14,43 | 24,19  | 71,64  | 60,2   |
| 51 - Productos químicos orgánicos   | 2,26          | 2,17  | 1,97  | -2,25  | 1,02   | -3,25  |
| 54 - Productos medicinales y farmacéuticos  | 2,76          | 4,60  | 4,85  | 6,31   | 20,77  | 22,81  |
| 57 - Plásticos en formas primarias  | 2,13          | 2,03  | 1,64  | 4,51   | 10,94  | 3,76   |
| 59 - Materias y productos químicos.   | 1,81          | 1,75  | 1,94  | 5,1    | 10,13  | 10,98  |
| otros (52+53+55+56+48)  | 4,10          | 4,06  | 4,03  | 10,48  | 28,78  | 25,9   |
| 6 Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material   | 14,52         | 13,78 | 12,64 | 12,55  | 38,18  | 31,97  |
| 64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel  | 2,11          | 2,90  | 1,60  | 2,59   | 8,94   | 8,45   |
| 67 - Hierro y acero   | 2,44          | 3,14  | 2,45  | 2,49   | 2,27   | 2,78   |
| 68 - Metales no ferrosos  | 1,69          | 2,14  | 2,01  | -0,02  | -2,6   | -1,79  |
| 69 - Manufacturas de metales  | 3,03          | 3,16  | 3,06  | 5,11   | 17,33  | 14,89  |
| Otros (61+62+63+65+66)  | 5,17          | 3,63  | 3,51  | 1,99   | 12,22  | 7,64   |
| 7 Maquinaria y equipos de transporte  | 51,97         | 46,19 | 46,94 | 102,14 | 291,76 | 290,28 |
| 71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza   | 3,76          | 3,46  | 3,89  | 5,13   | 15,23  | 18,7   |
| 72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias  | 5,20          | 4,76  | 4,19  | 19,45  | 48,65  | 40,26  |
| 73 - Máquinas para trabajar metales   | 1,27          | 1,17  | 1,19  | 3,64   | 10,06  | 11,24  |
| 74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)   | 6,76          | 7,31  | 7,06  | 19,94  | 63,24  | 56,1   |
| 75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos  | 2,66          | 2,16  | 1,75  | -13,92 | -10,11 | -10,09 |
| 76 - Aparatos para telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido   | 2,86          | 1,67  | 1,67  | 1,64   | -9,77  | -13,45 |
| 77 - Maquinaria y aparatos eléctricos (y piezas)  | 7,95          | 7,35  | 7,27  | 8,5    | 30,52  | 23,47  |
| 78 - Vehículos de carretera (inclusive aerodeslizadores)  | 18,10         | 15,54 | 16,18 | 50,29  | 136,93 | 141,73 |
| 79 - Otro equipo de transporte  | 3,41          | 2,77  | 3,74  | 3,32   | 7,02   | 22,31  |
| 8 Artículos manufacturados diversos   | 10,13         | 9,50  | 9,99  | -10,54 | 19,95  | 11,95  |
| 87 - Instrumentos y aparatos profesionales y científicos.   | 2,72          | 2,78  | 3,27  | 6,7    | 19,36  | 22,64  |
| 89 - Artículos manufacturados diversos  | 3,31          | 3,34  | 3,19  | 1,96   | 14,52  | 9,68   |
| Otros (81+82+83+84+85+88)   | 4,08          | 3,38  | 3,53  | -19,32 | -13,93 | -20,37 |
| 9 Mercancías y operaciones no clasificadas  | 3,24          | 6,83  | 6,04  | -11,87 | -9,42  | 7,36   |
| 93 - Operaciones y mercancías especiales no clasificadas  | 3,13          | 6,62  | 5,36  | -11,55 | -8,93  | 6,11   |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat

En la columna izquierda del cuadro 5.1.2, podemos apreciar que más del 60% de las exportaciones totales corresponde a los sectores de productos químicos (5) y maquinaria y equipos de transporte (7) junto a los subsectores de instrumentos profesionales científicos (87) e instrumentos de óptica y fotografía (88), es decir bienes industriales que según la clasificación de la OCDE son de alta y medio-alta intensidad tecnológica, la mayoría también intensivos en capital.

Por encima de todos, destaca el sector de maquinaria y equipos de transporte que ha representado alrededor del 50% del total durante el periodo, siendo el mayor exponente del patrón exportador de Alemania. El grueso de este sector se compone de los subsectores o ramas de fabricación de Vehículos (78) y Maquinaria eléctrica (77), y en menor medida otra maquinaria industrial (74), Maquinaria especializada (72) y Equipos y maquinaria de generación de energía (71). Fuera del sector 77, también es importante el sector químico, que representa el en torno al 14% de las exportaciones totales, destacando sobre todo los productos médicos y farmacéuticos (54), al igual que el subsector de



instrumentos profesionales científicos (87); además, ambos han ganado peso relativo durante el período. Si bien es cierto que la tendencia de estos sectores más intensivos en tecnología ha sido la de reducir un poco su peso respecto del total, hay que tener en cuenta que durante el periodo se ha experimentado un fuerte crecimiento de las exportaciones totales.

Por tanto, ese patrón exportador se corresponde con la especialización productiva de la industria alemana, cada vez más orientada hacia los sectores intensivos en capital y tecnología. De ese modo, se crea una dinámica interactiva entre producción y exportación que se traduce, por un lado, en un fuerte crecimiento de su sector exterior y, por otro lado, en un alto grado de concentración exportadora en estos sectores.

Entre los demás sectores de menor intensidad tecnológica, sólo cabe reseñar la presencia de los subsectores relacionados con la primera transformación de metales (ferrosos y no ferrosos) y los productos metálicos acabados (67 a 69) que conjuntamente suponen el 7-8% de las exportaciones, y el conjunto de los productos alimenticios (sector 0) con otro 3-4%. El resto de las exportaciones se distribuyen de forma diseminada entre el amplio número de ramas menos intensivas en tecnología relacionadas con la transformación de materias primas derivadas de textiles, madera, minerales no metálicos y otros, con los que se fabrican tanto productos intermedios como bienes de consumo.

### *5.1.3 Fuerte superávit comercial asociado al patrón exportador.*

Al igual que la evolución de las exportaciones, el saldo del sector exterior ha tenido un crecimiento muy fuerte. En valores corrientes ha pasado de representar unos casi 70.000 millones de euros en 1999 a casi los 250.000 en 2012 multiplicándose por más de 4 durante el periodo y pasando del 3,5% del PIB alemán en 1999 al 9,1% en 2012 (llegando a situarse en el 11,1% en 2007). Este fuerte incremento ha supuesto, como decíamos antes, uno de los principales componentes que han contribuido al crecimiento de la demanda agregada.

En la columna derecha del Cuadro 5.1.2., se puede ver que existe una coincidencia entre características del patrón exportador y la contribución positiva al saldo comercial. El mayor superávit lo registra el sector de maquinaria y equipos de transporte, acercándose a los 300.000 millones de euros en los últimos años, es decir, más que el saldo general de todo el comercio. Dentro de ese sector (7) destaca especialmente el saldo del subsector de vehículos (78), seguido por los de otras máquinas (74) y maquinaria especializada (72).

El otro sector con mayor superávit es la industria química (5), especialmente el de productos medicinales y farmacéuticos (54), y, de nuevo, también es importante el saldo del subsector de instrumentos profesionales científicos (87). Se trata, por tanto, de las mismas ramas que sustentan el crecimiento de las exportaciones: todas ellas generan superávit que crece con rapidez y compensan con creces los saldos negativos que arrojan la mayor parte de los demás subsectores salvo la transformación de metales ferrosos y el conjunto de productos metálicos acabados. La suma del sector (7), el sector (5) y el

subsector (87) elevó su saldo positivo de 133.000 millones en 1999 a 373.000 millones en 2012.

La excepción dentro del sector 7 la encontramos en los subsectores de máquinas de oficina (75) y aparatos de telecomunicaciones y sonido (76), con notables saldos negativos. Es destacable también, el fuerte y creciente déficit del sector de combustibles minerales (3) debido a la dependencia energética que tiene Alemania en gas y petróleo sobretudo de países como Rusia.

Por tanto, en conclusión, el vínculo que en el epígrafe anterior hemos establecido entre la especialización productiva y el patrón exportador se extiende también a la magnitud y la composición del saldo comercial. Esa especialización y ese patrón fortalecen la posición comercial de Alemania en el mercado mundial.

#### 5.1.4. Las ventajas comparativas reveladas confirman el mismo comportamiento.

Las ventajas comparativas reveladas de las exportaciones de Alemania aportan nueva información sobre las capacidades competitivas. Al mismo tiempo, se confirma que los sectores con mejor comportamiento en las exportaciones y en el saldo son los mismos que tienen un índice de especialización mayor con respecto al mundo como podemos ver en el cuadro 5.1.4.

**Cuadro 5.1.4.**

| Ventajas comparativas reveladas (( $X_{ai}/X_{at}$ )/( $X_{mi}/X_{mt}$ ), siendo a= Alemania, m= Mundo, i=sector/subsector. Si es >1 hay ventaja competitiva, si es < 1 no).<br>Composición según categoría SITC revision 3. | 1999  | 2009  |
|--|-------|-------|
| 0: Productos alimenticios y animales vivos   | 0,747 | 0,676 |
| 1: Bebidas y tabacos   | 0,656 | 0,962 |
| 2: Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles  | 0,479 | 0,5   |
| 3: Combustibles, lubricantes y productos conexos   | 0,152 | 0,152 |
| 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal  | 0,578 | 0,359 |
| 5: Productos químicos y productos conexos.   | 1,354 | 1,385 |
| 54 - Productos medicinales y farmacéuticos   | 1,472 | 1,701 |
| 6: Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material   | 0,996 | 1,009 |
| 7: Maquinaria y equipos de transporte  | 1,227 | 1,356 |
| 71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza  | 1,363 | 1,486 |
| 72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias   | 1,873 | 1,763 |
| 73 - Máquinas para trabajar metales  | 1,787 | 2,039 |
| 74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)  | 1,776 | 1,950 |
| 75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos   | 0,449 | 0,608 |
| 76 - Aparatos para telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido  | 0,672 | 0,419 |
| 77 - Maquinaria y aparatos eléctricos (y piezas)   | 0,835 | 1,018 |
| 78 - Vehículos de carretera (inclusive aerodeslizadores)   | 1,877 | 2,036 |
| 79 - Otro equipo de transporte   | 1,176 | 1,202 |
| 8: Artículos manufacturados diversos   | 0,791 | 0,945 |
| 87 - Instrumentos y aparatos profesionales y científicos.  | 1,434 | 1,395 |
| 9: Mercancías y operaciones no clasificadas  | 1,191 | 1,653 |
| 93 - Operaciones y mercancías especiales no clasificadas   | 1,447 | 1,937 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat

Los únicos sectores donde Alemania presenta una intensa capacidad

competitiva, con índices crecientes a lo largo del período que se acercan a un valor de 1,4, son precisamente el (7) y el (5)<sup>24</sup>. Y dentro de ambos sectores vuelven a destacar las mismas ramas: vehículos, maquinaria industrial, otros tipos de maquinaria y productos médicos y farmacéuticos; así como fuera de estos sectores destacan los productos profesionales científicos.

En definitiva, la evidencia empírica resulta abrumadora a la hora de confirmar la suposición en la que se basaba la primera pregunta planteada. Se constata el extraordinario comportamiento de las exportaciones alemanas desde 1999, convertidas en el motor de una economía con escaso dinamismo interno y volcada en la fabricación de productos tecnológicamente avanzados de maquinaria y química que cada vez son más competitivos en los mercados internacionales. El predominio de esos productos en las exportaciones es superior al que tienen en la estructura productiva. En consecuencia, se crea una relación positiva entre la intensificación de la especialización industrial que prevalece en la economía y el fortalecimiento de la posición comercial exterior.

## 5.2. Exportaciones fuera de la zona euro.

El análisis de las ventas alemanas fuera de la zona euro pretende valorar si cumplen las mismas características que el comercio de Alemania con el mundo. Por ello vamos a seguir las mismas pautas que en el apartado anterior. Por un lado, se estudia la evolución general de las exportaciones y el saldo de Alemania, y por otro lado, la composición de las exportaciones y del saldo. Con ese fin, se han elaborado el gráfico 5.2., que representa el peso de las exportaciones y del saldo sobre el PIB de la economía, y el cuadro 5.2.2., con la desagregación por sectores utilizando la misma clasificación SITC. Los resultados de este análisis son los siguientes:

### 5.2.1. Crecimiento de las exportaciones incluso mayor que las totales.

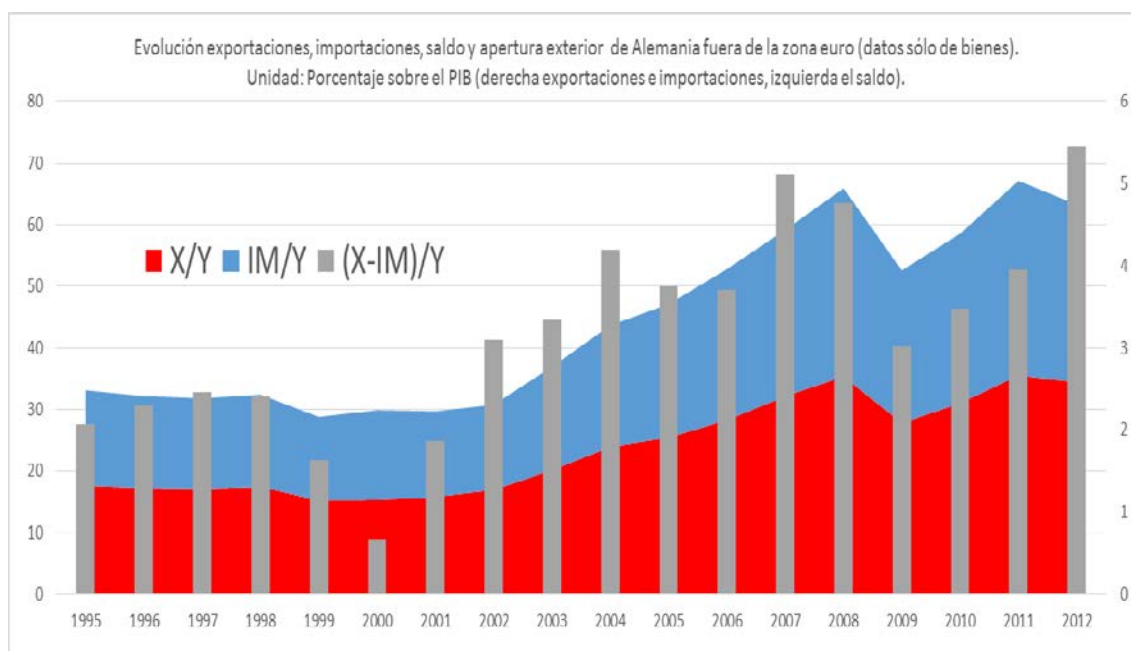
El extraordinario comportamiento de las ventas totales alemanas todavía ha sido fuera de la zona euro, con una tasa de casi un punto por encima para arrojar un crecimiento medio del 12,5% anual. También en este caso se observa que a partir de 2008 el crecimiento también se ralentizó como consecuencia de la crisis, pero al contrario que en las exportaciones totales logró recuperar los valores alcanzados, siendo la tasa media de 2008 a 2012 del 1,2% anual. Como resultado, las exportaciones hacia fuera de la zona euro fueron ganando peso dentro de las exportaciones totales y pasaron de representar el 56% en 1999 al 64,7% en 2012, acentuándose ese ascenso tras la crisis de 2008.

El gráfico 5.2., permite apreciar que el peso de las exportaciones fuera de la zona euro representa más del 60% del PIB, cuando en 1999 se situaba en sólo la mitad de ese porcentaje. Como el progreso de las importaciones ha sido más

<sup>24</sup> El sector (9) también supera el valor 1, pero no es relevante porque se refiere al pequeño porcentaje de las exportaciones no clasificadas

lento, el efecto conjunto de ambas tendencias ha sido el aumento de la proporción que representa el saldo comercial fuera de la zona euro con respecto al PIB, que se sitúa entre el 3% y el 5% del PIB según los años, cuando al inicio del período apenas superaba el 1% del PIB.

En cifras, el saldo fuera de la zona euro creció desde 32.600 millones de euros en 1999 a 145.000 millones en 2012, multiplicándose por más de 3 veces durante el periodo. Por tanto, también en este caso se ha elevado la importancia del saldo obtenido en la fuera de la zona euro con respecto al cosechado en el comercio mundial, ya que en 1999 el primero representaba el 46% del segundo y en 2012 era el 58%, sobre todo a los resultados a partir de la crisis de 2008. Las exportaciones totales se hundieron, no llegando a recuperar sus niveles de 2008, mientras las exportaciones extra-zona cayeron en menor medida y lograron aumentar su peso al igual que lo hacía el saldo.



**Gráfico 5.2.**

**Fuente:** *Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat.*

### 5.2.2. *Idéntico patrón exportador.*

La comparación de los cuadro 1 y 3 muestra que la estructura de sus exportaciones tiene prácticamente las mismas características que en las ventas totales. En primer lugar, se repite la fuerte concentración en torno a los 20 principales sectores, que representan más de un 80%, es decir, una concentración ligeramente superior. En segundo lugar, se repite que los sectores con mayor peso son el de maquinaria y equipos de transporte, el de productos químicos, y el de instrumentos profesionales científicos.

En el caso del sector (7) la concentración es incluso varios puntos más alta llegando a representar más del 50% durante todo el periodo. En tercer lugar, se repite que dentro del sector (7) el principal subsector es el de fabricación de vehículos, seguido por los distintos tipos de maquinaria. Igualmente, dentro de la industria química, la mayor participación corresponde a productos de farmacia y medicina. En cuarto lugar, el predominio de esos productos se ha mantenido durante el periodo, y en algunos casos se ha acentuado un poco más.

**Cuadro. 5.2.2.**

| Composición de las Exportaciones de Alemania fuera de la zona euro. Clasificación SITC revision 3. Unidades: Porcentaje sobre el total. | 1999  | 2008  | 2012  |
|---|-------|-------|-------|
| 0: Productos alimenticios y animales vivos  | 2,35  | 2,78  | 3,20  |
| 1: Bebidas y tabacos  | 0,57  | 0,56  | 0,66  |
| 2: Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles   | 1,14  | 1,31  | 1,32  |
| 3: Combustibles, lubricantes y productos conexos  | 1,29  | 2,41  | 2,54  |
| 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal   | 0,21  | 0,18  | 0,23  |
| 5: Productos químicos y productos conexos.  | 13,95 | 13,97 | 13,39 |
| 51 - Productos químicos orgánicos   | 2,60  | 2,36  | 1,65  |
| 54 - Productos medicinales y farmacéuticos  | 3,43  | 3,69  | 4,32  |
| 57 - Plásticos en formas primarias  | 1,82  | 1,83  | 1,48  |
| 59 - Materias y productos químicos.   | 1,79  | 1,79  | 1,92  |
| otros (52+53+55+56+48)  | 4,30  | 4,31  | 4,00  |
| 6: Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material  | 13,96 | 13,39 | 12,01 |
| 64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel  | 1,86  | 1,53  | 1,38  |
| 67 - Hierro y acero   | 2,20  | 2,90  | 2,27  |
| 68 - Metales no ferrosos  | 1,59  | 2,12  | 1,92  |
| 69 - Manufacturas de metales  | 2,90  | 3,17  | 3,03  |
| Otros (61+62+63+65+66)  | 5,29  | 3,66  | 3,41  |
| 7: Maquinaria y equipos de transporte   | 56,69 | 50,42 | 51,61 |
| 71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza   | 4,56  | 3,85  | 4,27  |
| 72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias  | 6,16  | 5,94  | 5,10  |
| 73 - Máquinas para trabajar metales   | 1,52  | 1,47  | 1,54  |
| 74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)   | 7,20  | 8,42  | 8,00  |
| 75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos  | 2,46  | 2,12  | 1,58  |
| 76 - Aparatos para telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido   | 2,94  | 1,92  | 1,73  |
| 77 - Maquinaria y aparatos eléctricos (y piezas)  | 8,50  | 8,18  | 7,97  |
| 78 - Vehículos de carretera (inclusive aerodeslizadores)  | 17,95 | 16,36 | 18,56 |
| 79 - Otro equipo de transporte  | 2,61  | 2,17  | 2,86  |
| 8: Artículos manufacturados diversos  | 9,79  | 9,20  | 9,54  |
| 87 - Instrumentos y aparatos profesionales y científicos.   | 3,10  | 3,31  | 3,85  |
| 89 - Artículos manufacturados diversos  | 3,17  | 3,10  | 2,81  |
| Otros (81+82+83+84+85+88)   | 3,48  | 2,79  | 2,88  |
| 9: Mercancías y operaciones no clasificadas   | 3,00  | 5,77  | 5,51  |
| 93 - Operaciones y mercancías especiales no clasificadas  | 2,87  | 5,44  | 4,54  |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat

### 5.2.3. Saldo comercial cada vez más favorable.

Las mismas características vuelven a constatarse cuando se analiza la contribución de los sectores al creciente superávit comercial. Como en el comercio con el mundo, los grandes saldos positivos los proporcionan la maquinaria y equipos de transporte (a excepción de los subsectores 75 y el 76), la industria química (especialmente el 54) e instrumentos profesionales científicos. Además, hay que tener en cuenta que el déficit energético que tiene Alemania se concentra sobre todo en la zona extra EA ya que proviene de las importaciones de gas y petróleo de países como Rusia, Noruega y las regiones petroleras de África y Oriente Medio. Por tanto, el superávit que proporcionan aquellos productos más avanzados adquiere una relevancia aún mayor, ya que no sólo compensa con creces el aumento de esas importaciones, sino que proporciona un saldo creciente al comercio alemán extra-zona y su proporción respecto saldo con el mundo ha aumentado durante el período.

En definitiva, las ventas fuera de la zona euro reiteran las características ya señaladas para el comercio mundial de Alemania, con matices que en todos los casos señalados (ritmo de crecimiento, saldo, composición basada en productos tecnológicamente más avanzados y saldo de éstos) abundan en una mayor intensidad. De esa manera, los resultados proporcionan una respuesta afirmativa y concluyente a la segunda pregunta de investigación.

A la luz de esa conclusión cabe terminar este apartado sobre las exportaciones alemanas llamando la atención sobre un hecho que con frecuencia parecen confundir numerosos trabajos que insisten en el reforzamiento de la posición comercial de Alemania dentro de la zona-euro. Sin desmentir esa idea (que queda fuera del tema de este trabajo), sí resulta conveniente insistir en que los mejores resultados comerciales los ha obtenido Alemania a través de sus intercambios fuera de la zona euro. Y lo ha hecho durante el período de vigencia del euro, mientras la tasa de cambio de la moneda europea ha mantenido una tendencia general a la apreciación frente a las divisas de sus principales socios exteriores.

## **6. Comercio bilateral exterior de Alemania con China.**

En la evolución del comercio bilateral de Alemania con China, se constata la creciente relevancia del país asiático en las relaciones exteriores alemanas. En efecto, China ha pasado de suponer en torno a un 1% de las exportaciones alemanas totales en 1999 a un 6% en 2012, convirtiéndose así en el quinto país receptor de las ventas exteriores alemanas. Esta evolución se inicia con un crecimiento del peso que ocupa China dentro del total de exportaciones alemanas ya a partir de 2001, pero que tiene un salto considerable después de la crisis, llegando China a casi duplicar su peso en tan solo cuatro años.

Esta tendencia también se ha manifestado por el lado de las importaciones. China ha pasado de ser origen de alrededor de un 3% de las compras alemanas en 1999 a representar un 8,6% en 2012, convirtiéndose en el segundo país desde el que se realizan las importaciones alemanas. El crecimiento del peso chino se inicia también a partir de 2001, pero al contrario a lo que ocurría con las exportaciones no se acelera tras la llegada de la crisis,

sino que presenta una tendencia decreciente en el peso sobre el total en 2011 y 2012. En definitiva, China ha sido el país que mayores tasas de crecimiento ha tenido en el comercio bilateral con Alemania, tanto por el lado de las importaciones como por el de las exportaciones, convirtiéndose en uno de los mayores clientes y proveedores de Alemania en su comercio mundial.

Para analizar el comercio bilateral Alemania-China y caracterizarlo, primero hay que considerar qué composición tienen las importaciones totales alemanas. Y, a partir de ahí, ubicar el comportamiento de las relaciones comerciales de Alemania con China para poder responder a las preguntas de investigación del trabajo.

### 6.1. Análisis importaciones de Alemania totales con el mundo.

Analizando la composición de las importaciones vemos que, al igual que ocurría con las exportaciones, ha habido un fuerte crecimiento durante todo el periodo que también se divide en dos fases, como se puede ver en el cuadro 6.1. En la primera fase, de 1999 a 2008, donde las importaciones han pasado de representar del 23,7% del PIB al 48,7%, y en la segunda, de 2008 a 2012, donde se ha producido un descenso de las importaciones bajando al 44% del PIB. El crecimiento que ha experimentado en la primera fase ha sido mayor por el lado de las exportaciones que por el de las importaciones, y también el descenso en la segunda fase ha sido mayor en las exportaciones que en las importaciones<sup>25</sup>.

Existen, además, diferencias considerables entre la composición de las importaciones y la de las exportaciones. Una de las más evidentes es el peso que ocupa el sector de combustibles y minerales (sector 3), que tiene un peso importante en las importaciones y cuya evolución ha sido la de ir ganando cada vez más peso. Fundamentalmente se trata de importaciones de petróleo y gas, debido a que Alemania es un país energéticamente dependiente, importaciones que se han visto encarecidas a partir de la subida de precios de 2003. Así, este sector ha pasado de suponer casi un 6% de peso sobre el total de importaciones en 1999 a ser de casi el 15% en 2012 (este efecto también se refleja en el saldo, que como hemos visto anteriormente, era muy deficitario en esta sección).

<sup>25</sup> El crecimiento de 1999 a 2008 de las exportaciones en tasas de variación anual medias para el periodo ha sido del 11,7% frente al 10,9% de las importaciones. Para el periodo de 2008 a 2012 el descenso de las exportaciones fue de -0,9% frente al -0,6% de las importaciones.

**Cuadro 6.1.**

| Composición de las Importaciones Alemanas totales. Clasificación SITC revision 3. Unidades: Porcentaje sobre el total | 1999  | 2008  | 2012  |
|---|-------|-------|-------|
| 0: Productos alimenticios y animales vivos  | 6,63  | 5,33  | 5,76  |
| 1: Bebidas y tabacos  | 1,08  | 0,67  | 0,76  |
| 2: Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles   | 3,44  | 3,52  | 3,90  |
| 3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos   | 5,77  | 13,60 | 14,76 |
| 33 - Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos   | 4,13  | 9,05  | 9,56  |
| 34 - Gas natural y manufacturado  | 1,24  | 3,62  | 4,35  |
| 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal   | 0,26  | 0,40  | 0,38  |
| 5: Productos químicos y productos conexos.  | 9,87  | 11,85 | 12,28 |
| 51 - Productos químicos orgánicos   | 3,07  | 2,56  | 2,65  |
| 54 - Productos medicinales y farmacéuticos  | 1,83  | 3,88  | 3,91  |
| 6: Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material  | 13,99 | 13,61 | 12,53 |
| 7: Maquinaria y equipos de transporte   | 40,36 | 32,01 | 31,92 |
| 71 - Maquinaria y equipo generadores de fuerza  | 3,23  | 2,95  | 3,10  |
| 74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)   | 3,54  | 3,65  | 3,74  |
| 75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos  | 5,99  | 3,47  | 2,97  |
| 76 - Aparatos de telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido   | 2,93  | 2,84  | 3,17  |
| 77 - Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos (y piezas).   | 7,32  | 6,41  | 6,77  |
| 78 - Vehículos de carretera (incluido aerodeslizadores)   | 10,13 | 7,55  | 7,45  |
| 8: Artículos manufacturados diversos  | 13,84 | 9,91  | 11,04 |
| 9: Mercancías y operaciones no clasificadas   | 6,23  | 9,10  | 6,66  |
| Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat  |       |       |       |

La evolución de este sector también hace que se reduzca el peso de los demás sectores. No obstante, y al igual que en las exportaciones, el sector de maquinaria y equipos de transporte (sector 7) se mantiene como el que mayor cuota tiene, en torno al 40-33%. Esto evidencia que existe un fuerte componente intra-industrial<sup>26</sup> en el comercio alemán. Los subsectores dentro de esta sección con mayor presencia son, al igual que en las exportaciones, el sector de vehículos de carretera (78) y el de maquinaria eléctrica (77); y también, aunque en menor proporción, el de maquinaria y equipos generadores de fuerza (71) y el de maquinaria y equipos industriales en general (74). Es reseñable que los sectores de aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido (76) y de máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos (75) tienen un peso destacable en las importaciones, al contrario de lo que pasaba en las exportaciones. Esto provoca que sean los dos únicos subsectores con un saldo negativo dentro de la categoría de maquinaria y equipos de transporte (sector 7).

También al igual que en las exportaciones, es el sector de productos químicos (5), especialmente el de productos médicos y farmacéuticos (54) (el de mayor peso dentro del sector 5 en 2012), el que ha experimentado un mayor crecimiento durante el periodo. Ello ratifica el componente intra-industrial del comercio alemán. También tiene una cuota destacable en las importaciones el subsector de productos de química orgánica (51), que es el único dentro de esta categoría con un saldo negativo.

<sup>26</sup> Comercio intra-industrial definiendo "industria" a nivel de la desagregación de un dígito de la categoría SITC. Revisión 3. Cuestión que es típica en países desarrollados. Véase Moreno y Posada (2006).



Los otros sectores con mayor peso son el de artículos elaborados clasificados según el material utilizado (6), y el de artículos elaborados diversos (8), aunque ambos sectores han ido perdiendo peso durante el periodo. Dentro de ellos, son destacables precisamente los subsectores que tienen más peso en las exportaciones, es decir, los subsectores de artículos de metal primario y elaborados (67, 68 y 69) y el de instrumentos profesionales y científicos (87). De nuevo, ello sería una prueba de que existe un fuerte componente intra-industrial en el comercio alemán, que nos conduce a plantear la posibilidad de que existan intra-cadenas de unos productos con otros.

## 6.2. Comercio bilateral ¿Intercambio basado en un comercio intersectorial?

Para el caso de las exportaciones alemanas a China podemos comprobar, viendo el cuadro 6.2., que solamente el sector de la maquinaria y equipos de transporte (el sector 7) ha supuesto alrededor del 70% de las exportaciones totales. Las otras tres secciones con más peso son la de industria química y la de artículos elaborados (la 5, la 6 y la 8). Es decir, las ventas de Alemania hacia China tienen una composición similar a la que tienen sus exportaciones mundiales, pero con una concentración mucho más intensa.

| Composición de las Exportaciones e importaciones (Unidad: Porcentaje sobre el total) y Saldo de Alemania con China (Unidad: En miles de millones de euros corrientes).<br>Clasificación SITC revion 3. | Exportaciones de cada sector sobre el total |       |       | Importaciones de cada sector sobre el total |       |       | Saldo en miles de millones de euros. |        |        |
|--|---|-------|-------|---|-------|-------|--------------------------------------|--------|--------|
|  | 1999*                                       | 2008  | 2012  | 1999  | 2008  | 2012  | 1999                                 | 2008   | 2012   |
| 0: Productos alimenticios y animales vivos   | 0,25  | 0,19  | 0,73  | 2,25  | 1,57  | 1,52  | -0,31                                | -1,26  | -0,91  |
| 1: Bebidas y tabacos   | 0,01  | 0,06  | 0,14  | 0,04  | 0,03  | 0,06  | -0,01                                | 0,00   | 0,06   |
| 2: Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles  | 4,81  | 2,64  | 1,99  | 2,32  | 1,26  | 0,98  | 0,01                                 | 0,21   | 0,72   |
| 3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos  | 0,13  | 0,16  | 0,19  | 0,44  | 0,38  | 0,06  | -0,05                                | -0,25  | 0,11   |
| 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal  | 0,23  | 0,01  | 0,01  | 0,03  | 0,01  | 0,02  | 0,01                                 | -0,01  | -0,01  |
| 5: Productos químicos y productos conexos.   | 6,88  | 8,27  | 8,33  | 4,01  | 4,43  | 4,14  | -0,08                                | 0,22   | 2,98   |
| 6: Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material   | 10,72                                       | 10,30 | 7,37  | 11,75                                       | 11,33 | 10,07 | -0,93                                | -4,75  | -3,80  |
| 7: Maquinaria y equipos de transporte  | 72,30                                       | 68,94 | 70,72 | 34,80                                       | 48,89 | 52,96 | 1,28                                 | -8,50  | 7,46   |
| 8: Artículos manufacturados diversos   | 5,19  | 6,81  | 7,70  | 44,38                                       | 32,08 | 29,00 | -6,06                                | -24,37 | -22,57 |
| 9: Mercancías y operaciones no clasificadas  | 0,56  | 2,62  | 2,82  | 0,00  | 0,02  | 1,20  | 0,04                                 | 1,26   | 1,22   |
| Total export e import de China sobre el Total mundial  | 1,34  | 3,03  | 6,07  | 3,07  | 7,06  | 8,58  | -7,24                                | -37,45 | -14,73 |

\*En este año el total suma 101% en lugar de 100% por error de los datos de la OECD:

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat

### Cuadro 6.2.

La tendencia durante el periodo ha sido la de reforzar aquellas secciones con mayor intensidad tecnológica (como son la 7 y en menor medida un ligero aumento de la 5), en detrimento de la sección llamada de bienes manufacturados (la 6) que ha ido perdiendo peso (la sección llamada de

artículos manufacturados diversos, la 8, en cambio ha ganado peso durante el periodo).

La composición de las importaciones alemanas desde China muestran una fuerte concentración en los cuatro sectores que caracterizan las exportaciones alemanas: el de maquinaria y equipos de transporte (7), el de industria química (5) y el de los sectores de artículos elaborados (6 y 8). Viendo la evolución en el tiempo podemos apreciar cómo se ha producido un incremento de la sección 7, que ha ido ganando peso, pasando de representar el 35% sobre el total en 1999 al 53% en 2012, en detrimento de la sección 8 que ha pasado de representar el 44% en 1999 al 29% en 2012, mientras que las secciones 5 y 6 permanecían más o menos constantes. Este cambio en la evolución es bastante significativo, ya que el crecimiento del total de las importaciones viene en parte impulsado por las compras de maquinaria y equipos de transporte (7), que se han multiplicado por 10 entre 1999 y 2012, mientras que el total de las importaciones desde China lo hacía por 7.

Así, en una primera aproximación, se puede concluir que el carácter de los intercambios bilaterales entre China y Alemania no tiene un perfil claramente inter-industrial, sino que refleja el mismo tipo de comercio intra-industrial que se observa en el conjunto del comercio exterior alemán (y que de acuerdo con Moreno y Posada (2006), sería más propio del comercio entre economías desarrolladas). Además, se puede apreciar claramente que el crecimiento de las importaciones durante este periodo ha supuesto un cambio cualitativo en la composición de las importaciones, en el sentido de intensificarse el comercio bilateral intra-industrial. Si en 1999 los sectores más intensivos en tecnología representaban el 35,3% del total de compras alemanas a China, la cifra correspondiente a 2012 fue de 53,47%. Y, así, los sectores menos intensivos en tecnología pasaron a suponer solamente un tercio del total.

Finalmente, hay que tener en cuenta que este comercio bilateral es de los pocos que conlleva un déficit para Alemania, siendo un déficit que se ha incrementado hasta 2008, como consecuencia de la ganancia de peso de China en las ventas a Alemania; aunque se ha reducido en los últimos años del periodo precisamente por el superávit de la sección de maquinaria y equipos de transporte (7).

Por tanto, la conjetura que realizábamos en relación a la tercera pregunta del trabajo no se cumple completamente: el comercio Alemania-China no se trata de un comercio típico de una economía desarrollada con una economía en vías de desarrollo donde su patrón de comercio se base en exportar maquinaria e importar bienes poco elaborados, porque el hecho es que China cada vez tiene un mayor peso en las importaciones de maquinaria y equipos de transporte. Habría, por tanto, que seguir profundizando para poder concluir con mayor precisión cómo se caracteriza este patrón bilateral de comercio.

### 6.3. Comercio intra-industrial: ¿con especializaciones en bienes distintos o similares?

Hemos descartado que exista un componente predominante inter-industrial en la relación comercial entre Alemania y China. Pero dentro del comercio intra-

industrial se podría dar dos patrones de comercio. Por un lado, podría ser que existiera un comercio bilateral donde Alemania mostrara capacidades competitivas relativas en unos bienes y que China las mostrara en otros bienes diferentes; bienes unos y otros que, aunque pertenezcan a la misma categoría industrial, no sean los mismos ni requieran recursos o capacidades productivas iguales. Por otro lado, podría ser que existiera un comercio bilateral donde Alemania y China se vendieran mutuamente los mismos tipos de bienes, y por tanto fueran bienes similares, pero diferenciados.

Para las exportaciones de Alemania hacia China, ya analizamos más arriba la concentración por sectores. Aquí destacamos que, además, existe una clara concentración dentro de cada sector; en concreto, en los subsectores vehículos de carretera (78), maquinaria eléctrica (77), otra maquinaria industrial (74) y maquinaria especializada (72). Esta concentración, por un lado, tiende a intensificarse más que la concentración de las exportaciones hacia todo el mundo y, por otro lado, tiende a afianzar el predominio de estos cuatro subsectores. Es significativo, como ocurría también en las exportaciones mundiales, que los subsectores de aparatos de telecomunicaciones y máquinas de oficina (76 y 75, respectivamente) tienen muy poco peso y además con una tendencia muy decreciente (especialmente para el caso del 76). Al margen de los subsectores del sector 7, el otro subsector que tiene un mayor peso es el de instrumentos profesionales científicos (87), con una cuota también mayor para China que para el total mundial.

### Cuadro 6.3.1.

| Composición de las exportaciones Alemanas hacia China. Categoría SITC. Revisión 3.<br>Unidades: Porcentaje sobre el total | 1999  | 2008  | 2012  |
|---|-------|-------|-------|
| 7 - Maquinaria y equipos de transporte  | 87,04 | 68,94 | 70,72 |
| 71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza   | 9,86  | 4,92  | 3,57  |
| 72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias  | 12,68 | 10,24 | 7,53  |
| 73 - Máquinas para trabajar metales   | 4,77  | 4,65  | 4,67  |
| 74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)   | 9,99  | 14,45 | 11,11 |
| 75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos  | 2,64  | 0,68  | 0,35  |
| 76 - Aparatos para telecomunicaciones y para grabación/reproducción de sonido   | 9,91  | 1,01  | 1,07  |
| 77 - Maquinaria y aparatos eléctricos (y piezas)  | 10,32 | 13,28 | 10,11 |
| 78 - Vehículos de carretera (inclusive aerodeslizadores)  | 9,66  | 15,11 | 27,93 |
| 79 - Otro equipo de transporte  | 2,46  | 4,61  | 4,38  |
| 8 - Artículos manufacturados diversos   | 5,19  | 6,81  | 7,70  |
| 87 - Instrumentos y aparatos profesionales y científicos.   | 3,11  | 4,61  | 5,59  |
| Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat  |       |       |       |

Por tanto, podemos ver cómo existe un claro predominio en las exportaciones alemanas hacia China de productos de tecnología alta y medio-alta, coincidiendo con el patrón exportador de Alemania al resto del mundo y también en correspondencia con lo que cabría esperar del comercio bilateral de un país desarrollado en relación con uno en vías de desarrollo, como es China (dadas las necesidades, a priori, de este último de comprar en el exterior bienes de capital intensivos en tecnología).

Como hemos analizado antes, y podemos ver también en el cuadro 6.3.1., existe un claro peso en las importaciones de los mismos sectores que

predominan en las exportaciones. La diferencia de las compras alemanas a China, frente a sus importaciones mundiales, radica en que las importaciones de energía desde China no tienen casi peso sobre las importaciones totales. Y lo mismo ocurre con los demás sectores de bienes primarios.

La mayoría de las importaciones desde China se basan en productos de maquinaria y equipos de transporte. Y dentro de esta categoría fundamentalmente predominan tres subsectores: máquinas de oficina (75), aparatos de telecomunicaciones (76) y maquinaria eléctrica (77). Entre estos tres subsectores suman en 2012 alrededor del 43% de las importaciones totales. El sector de maquinaria eléctrica (77) tenía también un gran peso dentro de las exportaciones alemanas hacia china. En cambio, los sectores de máquinas de oficina (75) y aparatos de telecomunicaciones (76) son subsectores donde Alemania exporta muy poco hacia China (o hacia el resto del mundo). Además, estos tres subsectores son los únicos de la categoría 7 donde los saldos son negativos para Alemania representando más de 33.000 millones de euros de déficit si los sumamos.

### Cuadro 6.3.2.

| Composición de las importaciones Alemanas desde China. (Unidades: Porcentaje sobre el total). Categoría SITC. Revision 3. | 1999  | 2008  | 2012  |
|---|-------|-------|-------|
| 6. Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material  | 11,75 | 11,33 | 10,07 |
| 69: Manufacturas de metales.  | 4,82  | 4,41  | 3,93  |
| 7 - Maquinaria y equipos de transporte  | 34,80 | 48,89 | 52,96 |
| 71 - Maquinaria y equipos generadores de fuerza   | 1,38  | 0,82  | 1,09  |
| 72 - Maquinarias especiales para determinadas industrias  | 0,51  | 0,92  | 1,01  |
| 73 - Máquinas para trabajar metales   | 0,23  | 0,28  | 0,30  |
| 74 - Maquinaria y equipo industrial en general (y piezas)   | 1,54  | 2,97  | 3,42  |
| 75 - Máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos  | 10,77 | 17,19 | 15,69 |
| 751: Máquinas de oficina  | 1,37  | 2,33  | 2,92  |
| 752 : Máquinas automáticas para procesamiento de datos  | 5,99  | 11,44 | 9,50  |
| 759 : Los repuestos y accesorios para máquinas de los grupos 751, 752   | 3,42  | 3,42  | 3,26  |
| 76: Telecomunicaciones y aparatos de grabación de sonido  | 8,16  | 10,20 | 12,15 |
| 761 : receptores de televisión  | 0,22  | 1,01  | 0,98  |
| 762: Aparatos receptores de radiodifusión   | 2,47  | 0,47  | 0,36  |
| 763 : grabadores o reproductores de sonido y televisión .   | 0,80  | 2,01  | 1,18  |
| 764: Equipos de telecomunicaciones (y piezas)   | 4,67  | 6,70  | 9,63  |
| 77: Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos.   | 10,79 | 13,07 | 15,00 |
| 771: Aparatos de electricidad (y sus partes)  | 1,89  | 1,24  | 1,46  |
| 772: Un aparato para circuitos eléctricos; de mesa y paneles.   | 1,36  | 1,81  | 2,07  |
| 773: Material de distribución de electricidad.  | 0,93  | 0,51  | 0,64  |
| 774: Aparatos de electrodiagnóstico para las ciencias médicas, etc.   | 0,05  | 0,19  | 0,22  |
| 775 Equipos de uso doméstico, eléctricos o no.  | 2,59  | 2,03  | 2,14  |
| 776: válvulas y tubos catódicos; diodos; circuitos integrados   | 0,82  | 4,74  | 5,27  |
| 778: maquinaria y aparatos eléctricos.  | 3,15  | 2,56  | 3,20  |
| 78. Los vehículos de carretera.   | 0,66  | 1,34  | 1,49  |
| 79: Otros equipos de transporte   | 0,76  | 2,09  | 2,81  |
| 8 : Manufacturas diversas   | 44,38 | 32,08 | 29,00 |
| 84 : Prendas y complementos de vestir   | 15,81 | 11,77 | 10,62 |
| 89 : Artículos manufacturados diversos.   | 14,43 | 11,09 | 7,81  |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OECD.Stat

Desagregando algo más, como viene en el cuadro 6.3.2., para analizar la composición de las compras alemanas a China en estos tres subsectores podemos ver que:

(I) Las importaciones de máquinas de oficina (75) están compuestas casi en dos terceras partes por máquinas de procesamiento automático (752). Éstos son productos completamente acabados y donde además la especialización de las exportaciones alemanas es débil (ya que apenas exporta a nivel mundial). Además, cabe destacar que el peso de las importaciones de Alemania desde China sobre las importaciones totales de Alemania para la sección 75 ha pasado de ser del 5,5% al 45,2%, lo que refleja claramente que China se ha convertido en el principal proveedor de este tipo de productos para Alemania.

(II) Las compras de aparatos de telecomunicaciones (76) están compuestas fundamentalmente por equipos de telecomunicaciones (764), que suponen más de dos tercios del total de este subsector. Se trata de un tipo de producto también acabado en el que Alemania apenas tiene especialización en sus exportaciones (ya que apenas exporta al exterior este tipo de producto) y con una evolución donde también se ha convertido China en uno de los principales países que provee este tipo de producto: las importaciones de Alemania desde China para la categoría 76 han pasado de representar el 8,5% de las importaciones totales de la categoría en 1999 al 33% en 2012.

(III) Sin embargo, para el caso del subsector de maquinaria eléctrica (77), las compras alemanas desde China están mucho menos concentradas, repartiéndose entre diferentes subsectores. Por un lado, están los tubos para televisión y otros catódicos, diodos y circuitos integrados (776), que han experimentado una tendencia creciente y suponen más de un tercio del total del subsector (77). También tienen un peso importante las importaciones de otras pilas, acumuladores, lámparas (778), los componentes eléctricos para aparatos (772), los electrodomésticos (775) y, en menor medida, los aparatos como transformadores y resistencias (771). En su mayoría se trataría de bienes intermedios y con coincidencia con los bienes que también Alemania exporta hacia el mundo.

En resumen podemos decir que Alemania exporta a China básicamente productos de la categoría de maquinaria y equipos de transporte (7), con la excepción de los subsectores 75 y 76, mientras que China se ha especializado en exportar a Alemania principalmente bienes de esos dos subsectores, junto con el subsector 77.

Por tanto, se observa un fuerte componente intra-industrial en el comercio bilateral entre Alemania y China, a nivel de un dígito. Pero si se descomponen los flujos de comercio dentro de cada sector, podemos ver que mayoritariamente se trata de flujos de productos distintos. Así, podemos ver, a nivel de al menos dos dígitos, especializaciones autónomas y diferentes en cada país, sugiriendo una cierta “complementariedad” de su comercio y no tanto una competencia directa.

Una excepción a esas especializaciones diferentes a nivel de dos dígitos sería el sector (77), que presenta un peso importante tanto en las compras de China a Alemania como en las de Alemania a China. En este subsector parecería, en principio, que sí podría haber competencia entre ambos países. No obstante, como se trata de bienes no acabados, podría también conjeturarse que el

comercio bilateral forma parte de cadenas internacionales de valor basadas en diferentes dotaciones de tecnología en cada país. Esta cuestión cabría estudiarla con mayor rigurosidad y detalle que lo que se ha podido abordar en esta primera aproximación que supone este trabajo.

El segundo componente clave en las exportaciones de China hacia Alemania ha sido la sección (8) que ha ido perdiendo peso en favor de la sección (7).

Básicamente la mayor parte de este sector viene explicado por dos subsectores: (I) Sobretudo el (84) confecciones y prendas de vestir, que representa más de un tercio del total y el de (89) artículos elaborados diversos. Ambos característicos de un comercio bilateral inter-industrial donde China se especializa en sectores intensivos en trabajo. Pero la evolución durante el periodo ha sido la de pérdida de peso de estos sectores, aunque siguen representando el principal sector en el que China obtiene más de 20,000 millones de euros de superávit en su comercio bilateral con Alemania.

Por último, el tercer componente destacable pero con mucho menor peso es la sección 6, donde básicamente se exportan productos a Alemania que tienen que ver con derivados de textiles y minerales no metálicos (cerámica, vidrio, etc.). Esta categoría tiene las mismas implicaciones que la anterior, es decir, características de un patrón inter-sectorial basado en sectores con mayor intensidad en mano de obra y con un claro superávit a favor de China pero mucho menor que el de la sección 8.

## **7. Conclusiones finales**

El sector exterior ha sido clave en la evolución del crecimiento económico de Alemania. El fuerte incremento de sus exportaciones, junto con un crecimiento más moderado de sus importaciones, ha conseguido impulsar un saldo exterior positivo que ha elevado con rapidez su peso respecto al PIB. Existen claras evidencias para afirmar que la dinámica del modelo productivo alemán, reforzando aquellos sectores más intensivos en tecnología, se ha trasladado al ámbito de la exportación. La caracterización del patrón exportador alemán se podría resumir en dos aspectos:

- Fuerte concentración de sus exportaciones en sectores intensivos en tecnología: maquinaria y equipos de transporte, industria química e instrumentos científicos y profesionales.
- Fuerte relación entre el saldo exterior de esos sectores, que son los que han protagonizado la especialización, y una intensificación de las capacidades productivas internas.

Por tanto, la evolución que ha experimentado Alemania en su patrón de crecimiento ha venido marcada por un reforzamiento de aquellos sectores más competitivos de su economía que además tenían ya una propensión exportadora importante. El fuerte aumento del grado de apertura alcanzado por un país tan grande como Alemania y en tan pocos años confirma que la estrategia de crecimiento ha estado basada en las exportaciones. De ello deriva un posible tema de investigación futura como es analizar las

consecuencias de esa estrategia y valorar los resultados económicos logrados, a la vista de las tasas de crecimiento generales de la economía.

La misma caracterización del patrón comercial se verifica al analizar únicamente las exportaciones fuera de la zona euro. En este caso los rasgos son aún más intensos (mayor concentración, crecimiento de exportaciones más notable, etc.), lo que se ha traducido en un incremento del peso del comercio exterior fuera del euro sobre el total. Si además tenemos en cuenta que este proceso se ha llevado a cabo durante inicio y desarrollo de la unión monetaria en Europa, al contrario de lo que comúnmente se piensa, el mayor crecimiento exportador ha tenido lugar fuera de la zona euro y no tanto hacia los países del sur de la zona euro. Por tanto, parece que el factor tasa de cambio, a priori, no ha sido tan relevante para explicar este incremento exportador ya que, en condiciones donde ha predominado la apreciación del euro respecto de las otras divisas importantes, hubiera sido más lógico que aumentasen más las ventas dentro de la zona euro donde no tendría influencia tipo de cambio. Se trata de otro posible tema de investigación en el futuro.

En ese contexto de fuerte crecimiento comercial fuera de la zona monetaria, cobra importancia el papel que ha jugado China ya que ha pasado a ser uno de los principales socios para Alemania tanto desde el punto de vista exportador como de las importaciones. Un rasgo sobresaliente del comercio bilateral Alemania-China es el peso determinante del comercio intra-industrial, sobre la base del intercambio dentro del sector de maquinaria y bienes de equipo. A esto se suma que China es uno de los pocos países con los que la relación bilateral comercial de Alemania conlleva un déficit.

Este comercio intra-industrial, que se ha manifestado cada vez con más peso, se concentra sobre todo en tres subsectores por el lado de las importaciones chinas: el de maquinaria eléctrica (77), el de maquinaria de oficina y procesamiento de datos (75), y el de aparatos de telecomunicaciones y grabadores/reproductores de sonido (76). Las características de este comercio intra-industrial se pueden resumir brevemente en:

- Por un lado, los subsectores 75 y 76, donde China se ha convertido en el principal proveedor para la economía alemana de estos productos, donde hay un fuerte déficit en el comercio bilateral de estos subsectores y, además, se trata de productos acabados. Estos dos subsectores ponen de manifiesto cómo, a pesar de existir un importante grado de comercio bilateral intra-industrial (en el sentido de ser comercio de maquinaria y equipos de transporte, sector 7), el intercambio entre estos dos países es más bien de bienes diferentes – Alemania apenas exporta a China productos de estos dos subsectores. En otras palabras, y generalizando, dentro del sector 7 Alemania demuestra capacidades competitivas en subsectores de bienes de equipo de mayor complejidad tecnológica; mientras que China lo hace en subsectores de bienes acabados de menor complejidad tecnológica<sup>27</sup>.

<sup>27</sup> Ello nos remite a ideas como las del ciclo del producto de Vernon, donde el cambio estructural en países menos desarrollados se produciría aprovechando la estandarización de producción de bienes más

- En el caso del subsector 77, también se observa un fuerte déficit para Alemania en su comercio bilateral con China. Se trata de un sector de productos no acabado y donde Alemania tiene también una significativa cifra de exportaciones hacia China. Para este subsector, por tanto, sí se confirmaría la naturaleza intra-industrial constatada en el análisis desagregado a un solo dígito. Cabe conjeturar (lo que podría ser una extensión de esta investigación) los motivos de ese comercio de bienes similares: que sean bienes sustitutivos al desagregar el análisis a tres dígitos, que se trate de comercio por diferenciación de producto, que se hayan establecido cadenas de valor dentro de procesos productivos internacionalizados...

Sintetizando lo observado: (1) las exportaciones alemanas con respecto al resto del mundo reflejan los cambios que se han venido produciendo en los sectores productivos alemanes; (2) la expansión exportadora y el importante peso de los sectores de alto y medio-alto contenido tecnológico no algo exclusivo a sus relaciones intra-zona euro, sino que se observa también fuera; (3) el comercio bilateral con China refleja también, y de manera más intensa, estas características; (4) dicho comercio bilateral tiene un considerable carácter intra-industrial a nivel de un dígito, reflejando el ascenso chino en capacidades competitivas de cierta complejidad tecnológica<sup>28</sup>; y (5), no obstante, desagregando a nivel de dos dígitos, el comercio Alemania-China sí manifiesta rasgos propios del comercio entre países de distintos niveles de desarrollo tecnológico.

Todo ello sugiere que sería de interés profundizar en el comercio de Alemania y de China, y los factores explicativos de las especializaciones y capacidades competitivas de uno y otro. ¿Cuáles son las causas que explican que China vaya ganando espacio en su relación bilateral con Alemania en sectores de mayor intensidad tecnológica que antes ocupaban otros países desarrollados? ¿Qué papel, en este sentido, están jugando las deslocalizaciones de las empresas productivas alemanas? ¿Es previsible que en un futuro estas tendencias se refuercen y que se intensifique el comercio intra-industrial a niveles de más de un dígito?

## 8. BIBLIOGRAFÍA

AMSDEN, A. H (2004): “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”. Revista de la cepal N° 82, abril, pp.75-90. <http://goo.gl/JSKpcG>

BERNARD, A. B. (2007): “Firms in international trade”. National bureau of economic research. Working Paper No. 13054, Cambridge. <http://goo.gl/aZIV4L>

complejos. De nuevo, comprobar si el patrón de exportaciones chinas se ajusta a esas teorías excede la intención de este trabajo.

<sup>28</sup> Un ejemplo de ello es lo que la prensa llama “La nueva ruta de la seda”, como se puede consultar en el artículo de El País (Marzo, 2014): “La nueva ruta de la seda acaba en Duisburgo”.



BOLETÍN ECONÓMICO DEL ICE. Nº 2765. (2003): “El patrón del comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial”. Subdirección general de estudios del sector exterior. <http://goo.gl/ulkJ8j>

DONCEL, L. (2014): “La nueva ruta de la seda acaba en Duisburgo”. En El País. 1 de mayo de 2014. <http://goo.gl/OthD77>.

FANJUL, E. (2011): “el «consenso de beijing»: universalidad y particularidad del modelo chino”. En la revista ICE marzo-abril. No. 859, pp. 47-53. <http://goo.gl/4fA31u>

FELIPE, J. y KUMAR, U. (2011): “Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again”. Working Paper No. 651, Levi Economics Institute. <http://goo.gl/OANspv>

GARZÓN, E. (2014): “Especialización productiva y comportamiento exportador de la economía alemana (1999-2007)”. Trabajo fin de máster, Madrid, Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid.

GONZÁLEZ, Raquel (2011): “Diferentes teorías del comercio internacional”. Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica, N.º 858, Enero-Febrero 2011, pp. 103-117. <http://goo.gl/6Z7ITJ>

KRUGMAN, P. (1980): “Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade”. American Economic Review, Vol. 70, No. 5, December 1980, pp. 950-959. <http://goo.gl/ceMECn>

KRUGMAN, Paul (1998). “What’s new about the new economic geography?”. Oxford Review of Economic Policy, Vol. 14, No. 2. Summer 1998, pp. 7-1. <http://goo.gl/vlOkcu>

KRUGMAN, P. R., OBSTFELD M., (2008): “Economía Internacional Teoría y Política”. Séptima edición, Madrid, Editorial Pearson.

LIN, J. Y. (2010): “The China Miracle Demystified”, Paper prepared for the panel on “Perspectives on Chinese Economic Growth” at the Econometric Society World Congress in Shanghai on August, 19, 2010. <http://goo.gl/6JdKlc>

LOBEJÓN, L. F. (2001): “Comercio Internacional”, Madrid, Akal.

LUQUE, V. (2014): “Débil crecimiento y transformación productiva: Un análisis de la economía alemana durante el periodo 1995-2007”. Trabajo fin de máster, Madrid, Departamento de Economía Aplicada I, Universidad Complutense de Madrid.

MORENO, A. I. y POSADA. H. M. (2006): “Definición teórica y medición del Comercio Intraindustrial”. Borradores del Centro de Investigaciones Económicas Universidad de Antioquia. (Colombia). <http://goo.gl/m5gZhH>

PORTER, M. E. (1990): “The competitive advantage of Nations”. Harvard Business Review, march-april 1990, pp. 71-91. <http://goo.gl/cisoXH>

PUERTO, L. M. (coord.), 2008: "Economía para el desarrollo. Lecturas desde una perspectiva crítica". Madrid, Catarata,

RONCAGLIA, A. (2005): "La riqueza de las ideas. Una historia del pensamiento económico". Prensa Universitaria de Zaragoza (Zaragoza, 2006), pp. 163-205, 245-281 y 461-505.

SOSVILLA, S. (2011): "Teorías del tipo de cambio". Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica. Enero-Febrero 2011. N. ° 858, pp. 23-37. <http://goo.gl/vwCTKv>



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *Competitividad y comercio exterior de la industria de bienes de equipo de España y Alemania (1993-2008): ventaja absoluta y costes relativos.*

Fahd Boundi Chraki

Universidad Complutense de Madrid

# COMPETITIVIDAD Y COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA DE BIENES DE EQUIPO DE ESPAÑA Y ALEMANIA (1993-2008): VENTAJA ABSOLUTA Y COSTES RELATIVOS

## COMPETITIVENESS OF CAPITAL GOODS INDUSTRY IN SPAIN AND GERMANY (1993-2008): ABSOLUTE ADVANTAGE AND RELATIVE COSTS

Fahd Boundi Chraki

Universidad Complutense de Madrid

fahdbc@gmail.com

### Resumen

El presente trabajo realizará un análisis comparativo del sector de bienes de equipo de España y Alemania, con el objeto de desentrañar los determinantes de la competitividad de esta industria. La hipótesis central es la siguiente: la industria de bienes de equipo de Alemania es más competitiva debido su mayor productividad real y menores costes relativos. De este modo, se partirá de la teoría clásica y marxiana de la formación de los precios, y el modelo de las ventajas absolutas de Anwar Shaikh. Para nuestro propósito, se calcularán los índices de tipo de cambio, los índices de costes laborales unitarios reales y la balanza comercial bilateral de los bienes de equipo.

**Palabras clave:** precios, costes laborales, productividad, comercio exterior, ventaja absoluta.

**JEL:** B51, D24, F10, F20

### Abstract

This paper makes a comparative analysis of the capital goods industry in Spain and Germany, in order to explain the determinants of competitiveness in this industry. The main hypothesis is: the German capital goods industry is more competitive as result of its higher productivity and its lower relative costs. Thus, we will start from the classical and Marxian theory of price formation, and the model of the absolute advantages of Anwar Shaikh. For our purposes, the exchange rates, we will calculate rates of real unit labor costs and bilateral trade balance of goods.

**Key words:** prices, labor cost, productivity, international trade, absolute advantage.

**JEL classifications:** B51, D24, F10, F20

## 1. Introducción

La actualidad económica, fuertemente marcada por la crisis, ha resucitado el clásico debate sobre la relación entre los salarios y la competitividad. Baste decir que desde tiempos de David Ricardo han corrido ríos de tinta a este respecto, pues la economía política nunca dejó de lado la discusión en torno a cuál sería el efecto de una reducción de los costes salariales reales en la balanza comercial.

Hoy, como entonces, nos encontramos inmersos en esta cuestión, puesto que para hacer frente a la actual crisis, varias voces se han manifestado a favor de estimular la economía a través del comercio internacional. Sin embargo, en la década de 1930, Michal Kalecki ya hubo de señalar las limitaciones de esta estrategia para remediar las crisis recurrentes del modo capitalista de producción:

*Se dice con frecuencia que uno de los remedios contra la depresión es la captura de nuevos mercados extranjeros. Pero lo que no se suele añadir es que en este contexto lo esencial es el incremento del excedente de exportaciones y no el incremento de las exportaciones en términos absolutos. (Kalecki, 1970: 41)*

En efecto, la estrategia dirigida a capturar nuevos mercados será tanto más eficaz cuanto mayor sea el saldo comercial, pues el incremento de los beneficios<sup>1</sup> estimulará las decisiones de inversión<sup>2</sup> y, en consecuencia, será posible la recuperación económica.

Empero, esta línea de causalidad tan lógica es más compleja de lo que pudiera parecer a primera vista, a saber; por norma se ha establecido que el comercio exterior se rige por la condición de Marshall-Lerner, la cual descansa en el postulado de que la devaluación del tipo de cambio nominal incrementará las exportaciones y mejorará el saldo comercial (Krugman y Obstfeld, 2011).

Cabe subrayar, no obstante, que el efecto positivo en la balanza comercial se alcanzará en el largo plazo, pues en el corto plazo el comportamiento importador de la economía no se habrá modificado. Consecuentemente, el incremento del precio de las importaciones en términos de moneda nacional se trasladará al déficit de la balanza comercial, en la medida en que el aumento de las exportaciones no contrarrestará la elevación de los precios de importación. El efecto, pues, de devaluación externa se materializará en el largo plazo, por cuanto la elevación del precio de las importaciones contraerá su demanda durante el ajuste. Ahora bien, hemos de mencionar que la condición Marshall-Lerner toma en consideración la elasticidad de las importaciones y las exportaciones, ya que, como señala Kalecki:

*Cuanto mayor sea la dependencia de una economía en las importaciones y cuanto más difícil le sea expandir sus exportaciones por medio de la depreciación (debido, por ejemplo, a la elevación de los aranceles por*

<sup>1</sup> Para Kalecki (1970), los beneficios representan la suma del consumo individual de trabajadores y capitalistas, más la inversión productiva, más el saldo comercial.

<sup>2</sup> Claro está, las decisiones de inversión están sujetas a la tasa de ganancia realizada y esperada. Así, el incremento de los beneficios vía exportaciones reanimará la tasa de ganancia, estimulando la inversión productiva.

*parte de otros países), tanto más pronto alcanzará su punto máximo el auge engendrado por las exportaciones internas. (Kalecki, 1970: 54)*

Efectivamente, si la economía que ha decidido devaluar el tipo de cambio nominal es altamente dependiente de las importaciones, es harto complicado que el efecto de la devaluación estimule la economía, puesto que su industria requerirá de bienes extranjeros para expandir su producción.

Esto mismo sucede en el caso de la economía española, lo que nos lleva a preguntarnos si la alta dependencia energética y el menor grado de innovación tecnológico condenan, *sine die*, a la industria española a una posición competitiva desfavorable. De ser así, el efecto de la devaluación exterior sería mínimo e inclusive podría agravar en el largo plazo los problemas estructurales derivados de la dependencia de las importaciones de bienes de equipo, materias primas e insumos. En otras palabras, una devaluación del tipo de cambio no sólo parece no erigirse como la solución, sino que podría agravar las consecuencias de la crisis actual.

A partir de esta idea se construye nuestro trabajo, el cual centrará sus esfuerzos en la industria de bienes de equipo, en cuanto que industria matriz para el proceso de acumulación de capital. Para ello, se comparará la industria de bienes de equipo española con la alemana, pues el debate actual orbita alrededor de la capacidad exportadora de Alemania. En nuestro objeto, aplicaremos el modelo de las ventajas absolutas de Anwar Shaikh (2000, 2006, 2009), considerando como factores principales de la competitividad, las condiciones técnicas de producción, los costes relativos y la productividad real del trabajo.

Por tanto, nuestra hipótesis de partida será la siguiente: la mejor posición competitiva de la industria de bienes de equipo de Alemania se debe a su mayor productividad real relativa y, en consecuencia, a sus menores costes relativos. Así pues, para responder a nuestra pregunta de partida y contrastar nuestra hipótesis central, estructuraremos el presente trabajo en tres epígrafes: 1) el epígrafe primero corresponde al marco teórico, el cual se divide en dos apartados; el primero analizará la teoría de la formación de los precios de los clásicos y Marx, en tanto que en el segundo se comparará el modelo de comercio exterior de Ricardo con el modelo de las ventajas absolutas de Shaikh. 2) Nuestro segundo epígrafe concierne a la metodología, donde presentaremos las variables esenciales para nuestro modelo y su aplicación en el análisis empírico. 3) En el tercer epígrafe, contrastaremos empíricamente el modelo de las ventajas absolutas para el caso de la industria de bienes de equipo de Alemania y España. Por último, se extraerán unas breves conclusiones.

## **2. Marco teórico**

### **2.1. Teoría de los precios en los clásicos y Marx**

Antes de adentrarnos en la teorización del modelo de las *ventajas absolutas* de Shaikh, dedicaremos este apartado a analizar la teoría de los precios de los clásicos y Karl Marx. Como es bien sabido, tanto Adam Smith (1958) como

David Ricardo (1973), analizaron el problema de la formación de precios a través de la *teoría valor trabajo*, esto es, la teoría objetiva del valor. Por tanto, las condiciones técnicas de producción determinarán los precios (Ricardo, 1973; Marx, 1978; Dobb, 1993; Shaikh, 2009). Ricardo, a diferencia de sus contemporáneos franceses, Jean Baptiste Say y Auguste Cournot (Perlman, 1974; Mattick, 2014), no consideró la oferta y la demanda como factores últimos en la determinación de los precios:

*Lo que regula, en definitiva, el precio de las mercancías es el coste de producción, y no, como se ha dicho frecuentemente, la regulación entre la oferta y la demanda; esta relación puede afectar el valor de mercado de un artículo hasta que sea ofrecido en cantidad mayor o menor, según el aumento o disminución que haya experimentado la demanda, pero esto será sólo un efecto pasajero. (Ricardo, 1973: 318)*

En efecto, para Ricardo son los costes de producción los reguladores de los precios y, por ende, éstos serán tanto mayores cuanto mayores sean los costes productivos, y viceversa. Cabe destacar, sin embargo, que el economista clásico reconoce la influencia de la oferta y la demanda en la determinación del *precio de mercado* de la mercancía, pero ésta, baste decir, será transitoria, pues: “Si la demanda de sombreros se doblase, el precio subiría inmediatamente, pero el alza sería pasajera, a menos que el coste de producción de los sombreros, o, lo que es lo mismo, su precio natural, se viese aumentado también” (Ricardo, 1973: 320).

Debemos detenernos en esta cuestión, puesto que los *precios de mercado*, como subraya Ricardo (1973), están regulados por los *precios naturales* y, por consiguiente, las fluctuaciones de la oferta y la demanda estarán sujetas al principio fundamental; la igualdad de rentabilidad. Esto es, en un escenario dominado por la competencia real de capitales, el proceso de igualación de las tasas de ganancia entre sectores regulará los flujos de capital. Así, el sector cuya tasa de ganancia creciese por encima de la tasa media, atraerá un mayor número de esos flujos de capital (Shaikh, 2009).

De este modo, la masiva entrada de capitales a ese sector, hará que éste crezca por encima de la demanda, presionando a la baja el *precio de mercado* hasta igualarse con la tasa media de ganancia o, lo que es lo mismo, la rentabilidad media. A partir de este principio, Adam Smith y Ricardo infirieron que “detrás de una constelación de precios constantemente cambiantes, hay otro conjunto de precios más básicos, que operan como centros de gravedad de los precios de mercado e incorporan unas tasas de ganancia más o menos iguales” (Shaikh, 2009: 26). Estos precios básicos, no son otros que los *precios naturales* o, en términos de Marx, los *precios de producción*. Vale la pena señalar que los *precios naturales*, o *precios de producción*, representan la suma de los costes de producción más la tasa media de ganancia<sup>3</sup> (Marx,

<sup>3</sup> Cabe destacar, sin embargo, una gran diferencia entre los clásicos y Marx; para Adam Smith y Ricardo, el precio de producción es la suma de dos partes, estos es, los salarios más las ganancias. Para Marx (2006b; 2006c), reducir el precio al valor agregado equivale a incurrir en un error mayúsculo, pues el precio de producción no es el resultado de dos partes, sino de tres, a saber; el capital constante, el capital variable y la tasa media de ganancia.

2006c) y, por consiguiente, el incremento los salarios reales no tiene por qué elevar el nivel de precios. Por tal razón, Ricardo (1973) y Marx (1978) rechazaron el principio comúnmente aceptado por sus contemporáneos; los *salarios determinan los precios de las mercancías*:

*Expresado en su forma más abstracta, el dogma de que los salarios determinan los precios de las mercancías viene a decir que el valor se determina por el valor, y esta tautología sólo demuestra que, en realidad, no sabemos nada del valor. Si admitiésemos semejante premisa, toda discusión acerca de las leyes generales de la Economía Política se convertiría en pura cháchara. (Marx, 1978: 203)*

La aguda, como contundente, crítica de Marx contra “el dogma de que los salarios determinan los precios”, hallaba en la evidencia de su época su mejor arma, pues los trabajadores industriales ingleses del siglo XIX, aun percibiendo un salario real relativo<sup>4</sup> mayor que el de cualquier trabajador fuera de Inglaterra, batían “a todas las demás naciones por la baratura de sus productos” (Marx, 1978: 201). En efecto, el aserto que constituía al salario como determinante último de los precios de las mercancías, parecía diluirse ante esta evidencia. No obstante, cabe preguntarse por qué los industriales ingleses del siglo XIX producían mercancías más baratas si, como hemos dicho, su salario real relativo era superior al de sus homónimos extranjeros.

La clave para responder a esta disyuntiva se halla en las variaciones de los costes de producción. Como subraya Isaak Rubin: “Si la tasa media de ganancia no cambia, entonces los precios de producción cambian cuando cambian los costes de producción” (Rubin, 1974: 290). Por tanto, los costes de producción de las mercancías se verán modificados en los siguientes casos:

*1) cuando la cantidad relativa de medios de producción y el trabajo necesario para la producción cambia, o sea, cuando cambia la productividad del trabajo en la esfera considerada de la producción, dados precios constantes; 2) cuando los precios de los medios de producción cambian; esto presupone cambios en la productividad del trabajo en las ramas que producen esos medios de producción (si permanecen constantes las cantidades relativas de bienes de producción y fuerza de trabajo). (Rubin, 1974: 290-291)*

En ambos supuestos, los costes de producción se ven alterados por los cambios en la productividad del trabajo y, consiguientemente, por las variaciones en el *valor trabajo* (Rubin, 1974). En otras palabras, los precios variarán conforme a cómo lo haga la productividad del trabajo. Así, la paradoja que señaló Marx (1978) en su obra *Precios, salarios y beneficios*, respondía al hecho de que la productividad del trabajo de los industriales ingleses del siglo XIX era superior a la de sus competidores extranjeros. Efectivamente, las industrias que gocen de mayor productividad, tendrán la capacidad de producir mercancías con menores precios de producción.

<sup>4</sup> En este caso, nos referimos con salario relativo, al salario relativo entre naciones, y no el salario relativo a ganancias. El salario relativo en términos reales, es el cociente de salarios reales de dos naciones cualesquiera, en tanto que el salario real relativo a ganancias, es el cociente de los salarios reales recibidos por los trabajadores y el total del valor de la mercancía creado o, en otras palabras, la participación del salario real en la creación de nuevo valor creado, en proporción a la parte del valor del trabajo correspondiente al capital.



Llegados a este punto, hemos de considerar otro aspecto; la relación entre el *precio de producción* y el *precio de mercado*. El *precio de producción* “corresponde al equilibrio del capital invertido en las diferentes esferas” (Rubin, 1974: 283), en tanto que el *precio de mercado* fluctuará alrededor del *precio de producción*, pudiendo estar unas veces por encima, y otras por debajo del mismo (Ricardo, 1973; Marx, 1978).

Más, como señalamos, el *precio de producción* actúa asimismo como un centro de gravedad que regula los *precios de mercado*, pues las oscilaciones de estos últimos dependen de las fluctuaciones de la oferta y la demanda. Empero, como subraya Marx, “la oferta y la demanda *tienen* que tender siempre a equilibrarse, aunque sólo lo hagan compensando una fluctuación con otra, un alza con una baja, y viceversa” (Marx, 1978: 209). Es decir, en el largo plazo, los *precios de mercado* tienden a igualarse con los *precios de producción*, lo que, en consecuencia, implica que las mercancías se venden por su *precio natural* o, lo que es lo mismo, por su *precio de producción*. Dicho de otro modo, el equilibrio entre la oferta y la demanda no se alcanzará de manera aleatoria, sino que estará regulado por las condiciones técnicas de producción (Ricardo, 1973; Rubin, 1974; Marx, 2006b, 2006c).

En efecto, es el valor el que determina la oferta y la demanda, y no al revés como postula el equilibrio parcial neoclásico (Rubin, 1974; Lange, 1974). Sin embargo, Ricardo, tras comprender la relación entre los *precios de mercado* y los *precios de producción*, se propuso llegar más lejos, a saber: el economista clásico, dice Shaikh, “adujo que, en general, los cambios en esos precios de producción relativos eran consecuencia de cambios en la magnitud relativa de las cantidades totales de trabajo requeridas por las mercancías correspondientes” (Shaikh, 2009: 27).

Consiguientemente, las cantidades de trabajo serán la suma del tiempo de trabajo directo para producir una mercancía, más el tiempo de trabajo indirecto para la producción de los medios de producción, más el de los medios de producción de aquellos medios de producción, etc. (Shaikh, 2009). Así, Ricardo estableció que los precios de producción relativos serían prácticamente iguales a las cantidades relativas de los requerimientos totales de trabajo (Shaikh, 2009). Bajo esta idea se construye el modelo de comercio internacional de Ricardo basado en los costes comparativos y la ventaja comparativa.

Más, como veremos en nuestro siguiente apartado, Ricardo entró en la siguiente contradicción; el economista inglés, quien otrora consideró como reguladores de los precios, los costes de producción, no dudó en aceptar la *teoría cuantitativa del dinero* al analizar el comercio exterior. En otras palabras, será la cantidad de dinero en circulación la que determine el nivel de precios. Postulado, éste último, totalmente contradictorio con la teoría de la formación de los precios anteriormente analizada y que, sin embargo, constituye la base del edificio teórico del modelo de comercio exterior ricardiano.

## 2.2. Modelo de comercio internacional de Shaikh: ventaja absoluta vs ventaja comparativa

En el presente apartado analizaremos el modelo de comercio exterior de Shaikh (2000), el cual, baste decir, se erige como la antítesis de los modelos de Ricardo (1973) y de Heschker-Ohlin-Samuelson<sup>5</sup> (Shaikh, 2000, 2009). Por ello, para poder introducirnos en la propuesta teórica de Shaikh, debemos analizar algunos aspectos esenciales que definen el modelo ricardiano de las *ventajas comparativas*. En primer lugar, en el estudio del comercio entre naciones se ha establecido, por norma general, el análisis de los costes comparativos y la ventaja comparativa de Ricardo, quien hubo de exponer cómo pasar de las leyes de la competencia dentro de las fronteras de un país a las leyes de la competencia entre naciones (Leontief, 1988; Shaikh, 2009).

En segundo lugar, Ricardo (1973) postuló que los términos de intercambio (los precios relativos internacionales) se modificarían hasta alcanzar el equilibrio comercial entre naciones. En consecuencia, los costes reales relativos en modo alguno influirían en los términos de intercambio, pues éstos se encontrarían sujetos a los comportamientos de las empresas maximizadoras de beneficios. Asimismo, la *teoría cuantitativa del dinero*, o, en términos de David Hume, *species-flow*, actuaría como regulador del comercio exterior en el modelo de Ricardo. El mecanismo sería el siguiente. El país con mayores costes reales relativos comenzaría desde una posición desventajosa y poco competitiva, viéndose obligado a importar mercancías del país con *ventaja absoluta*<sup>6</sup>.

Consecuentemente, estas importaciones reducirán las reservas de dinero del país importador. Por el contrario, el país exportador habrá visto cómo se incrementa la cantidad de dinero dentro de sus fronteras. De esta forma, el país importador comienza a experimentar el descenso del nivel de precios, en tanto que en el país exportador ocurre todo lo contrario. Así pues, el país que partía con mayores costes reales relativos, se verá beneficiado del descenso de sus precios, mientras que el país que inicialmente tenía ventaja absoluta, comenzará a importar bienes de su competidor extranjero.

A partir de este mecanismo, Ricardo (1973) adujo que ambos países se harían igual de competitivos y, por lo tanto, no podrían persistir en el largo plazo los superávits o déficits en la balanza comercial. Empero, el mecanismo que establece la *teoría cuantitativa del dinero* presenta varias limitaciones que deben ser analizadas en detalle. En primer término, como subraya Gunnar Myrdal, la *teoría cuantitativa del dinero* “postula una determinada relación cuantitativa entre la cantidad de dinero –o más generalmente medios de pago-, por una parte, y el nivel general de precios, por otra” (Myrdal, 1999: 61). Esta relación se expresa como sigue:

<sup>5</sup> Cabe añadir que el modelo ricardiano representa el soporte teórico para el de Heschker-Ohlin-Samuelson.

<sup>6</sup> En el famoso ejemplo de Ricardo (1973), el economista clásico arguye que Portugal, como nación más competitiva, presenta ventaja absoluta en paños y vinos, pero a medida que comienzan a ponerse en movimiento los automatismos del comercio internacional, la ventaja absoluta se diluye, alcanzando el equilibrio entre las balanzas comerciales de Portugal e Inglaterra.

$$M \cdot V = P \cdot Y \quad (2.1)$$

En segundo término, se deduce de la expresión (2.1) que la cantidad de dinero (medios de pago),  $M$ , por la velocidad de circulación,  $V$ , es igual al nivel general de precios,  $P$ , por el nivel de producto,  $Y$ . Por tanto, el nivel general de precios se puede expresar del siguiente forma:

$$P = \frac{(M \cdot V)}{Y} \quad (2.2)$$

La ecuación (2.2) establece que el nivel general de precios es igual a la cantidad de dinero por la velocidad de circulación entre el nivel de producto. En vista de ello, cuanto mayor es cantidad de dinero tanto mayor será el nivel de precios. Dicho de otro modo, el aumento de la masa monetaria será directamente proporcional al aumento de los precios. Cabe añadir que la *teoría cuantitativa del dinero* establece que la utilización de la capacidad instalada es plena y la circulación del dinero constante. Por lo tanto, nuestra expresión puede simplificarse a la siguiente igualdad:

$$\Delta P = \Delta M \quad (2.3)$$

De (2.3) se infiere que el incremento del nivel general de precios es proporcional al incremento de la masa monetaria. Se desprende, pues, la *neutralidad del dinero* postulada por Hume y Ricardo (Lange, 1974). Esto es, el incremento de la cantidad de dinero tendrá efectos en el nivel de precios y los salarios nominales, pero no así en el saldo monetario real y el salario real, pues un aumento proporcional de la masa monetaria, el precio y los salarios nominales, mantendrá constantes las variables a precios constantes (Bhaduri, 1990):

$$\frac{\Delta M_0}{\Delta P_0} = \frac{\Delta M_1}{\Delta P_1}; \text{ donde } \Delta M = \Delta P \quad (2.4)$$

$$\frac{\Delta W_0}{\Delta P_0} = \frac{\Delta W_1}{\Delta P_1}; \text{ donde } \Delta W = \Delta P \quad (2.5)$$

No obstante, como señala Myrdal, el mecanismo que establece la *teoría cuantitativa del dinero* es incompatible con la teoría general de los precios, pues ésta considera el dinero como una mercancía cualquiera:

*Una integración más estricta de esta teoría monetaria con la teoría general de los precios, la cual, por supuesto, presupondría que el dinero pueda tratarse de la misma manera que otros bienes y que pueda integrarse en el sistema de la formación de los precios, no es lógicamente posible mientras la teoría monetaria utilice el dinero y la cantidad de dinero como elemento principal de su explicación. (Myrdal, 1999: 61)*

Dicho de otro modo, la *teoría cuantitativa del dinero* soslaya la naturaleza del dinero como *equivalente general*. Por último, Marx arguye que la asunción de

que la masa monetaria determina los precios, corresponde a afirmar que los bienes producidos llegan al mercado sin precio alguno:

*La ilusión de que son, por el contrario, los precios de las mercancías los que dependen de la masa de los medios de circulación y ésta, a su vez, de la masa del material dinero existente dentro de un país, es una ilusión alimentada en sus primitivos mantenedores por la absurda hipótesis de que las mercancías se lanzan al proceso circulatorio sin precio y el dinero sin valor y que luego, allí, una parte alícuota de la masa formada por las mercancías se cambia por una parte alícuota de la montaña de metal.*  
(Marx, 2006a: 82)

Conocidas, pues, las limitaciones asociadas a la *teoría cuantitativa del dinero*, hemos de añadir otra, a saber: en el modelo ricardiano no existe movilidad de capital y fuerza de trabajo entre naciones. Teóricamente, aquello garantiza alcanzar el equilibrio en el comercio internacional, empero, la existencia de movilidad de capitales entre naciones tiene efectos que el modelo ricardiano soslaya, en la medida en que el proceso de igualación de las tasas de ganancia no se reduce a las fronteras de un país, sino que involucra a todas las economías capitalistas que participan en el comercio internacional. Por tanto, la variación de la cantidad de dinero alterará los tipos de interés y condicionará los movimientos de capital, por cuanto el país importador que experimenta la caída de la masa monetaria dentro de sus fronteras, verá sus tipos de interés nominales elevarse, atrayendo capitales extranjeros en búsqueda de máximas rentabilidades.

A partir de esta relación, el modelo de comercio internacional de Shaikh comienza a tomar forma para, de este modo, presentar los costes relativos como los reguladores de las relaciones de intercambio o, más exactamente, los salarios y las condiciones técnicas de producción de cada nación determinarán las relaciones de intercambio (Shaikh, 2009).

Cabe señalar, no obstante, que antes de Shaikh, el economista Wassily Leontief ya hubo de poner en tela de juicio la teoría de Ricardo, al demostrar empíricamente que EEUU se especializaba en bienes intensivos en fuerza de trabajo como medida para “ahorrar capital y poder encontrar empleo para sus excedentes relativos de mano de obra” (Leontief, 1988: 150).

Leontief, además, subrayaba que la asunción de una paridad tecnológica comparativa entre las industrias de las diferentes naciones, era a todas luces una simplificación que no correspondía con la realidad, pues ignoraba la importancia de los costes relativos. Para demostrar cuán de equivocada estaba la teoría del comercio exterior ricardiana, el propio Leontief puso de ejemplo la paradoja que representaba EEUU en el comercio internacional, a saber: en la década de 1960, el economista estadounidense observó que en términos absolutos, la economía de EEUU gozaba de la mayor ratio capital/trabajo, empero, en *términos relativos* la oferta de capital estadounidense por *trabajador equivalente* era menor que la de muchos países. En efecto, la economía estadounidense era relativamente abundante en fuerza de trabajo y pobre en capital, lo que explicaba por qué en el concierto de la división

internacional los EEUU se especializaban en mercancías intensivas en fuerza de trabajo.

La paradoja de Leontief evidenció, pues, las limitaciones del modelo de Ricardo, por cuanto “las ventajas absolutas de los países capitalistas desarrollados (como Portugal en el famoso ejemplo de Ricardo) sobre los países capitalistas subdesarrollados (Inglaterra) no se reducirán a una ventaja comparativa para todos, como los proponentes del comercio libre lo han asegurado por tanto tiempo” (Shaikh, 2006: 207).

Más aún, la naturaleza desigual del desarrollo capitalista “asegurará que los países capitalistas avanzados dominarán el intercambio internacional, y que los países menos desarrollados terminarán con déficit crónico y con una deuda también crónica” (Shaikh, 2006: 207). Empero, la entrada de capital extranjero puede tener la capacidad de desarrollar las fuerzas productivas en las naciones menos competitivas y, en consecuencia, mejorar su posición en el comercio internacional (Shaikh, 2006).

Mas, por otra parte, no es menos cierto que la entrada de este capital estará subordinada a los intereses de las grandes transnacionales. Por tanto, cabría preguntarse cuál es el factor determinante de la competitividad de las economías. En el modelo de las *ventajas absolutas* de Shaikh, la respuesta se halla en los costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente, pues estos tienen la capacidad de modificar los tipos de cambio reales. Para Shaikh, la relación inversa entre la tasa de inflación y el tipo de cambio que establece la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) “no funciona con bajas tasas de inflación, aunque parezca hacerlo cuando dichas tasas son altas” (Shaikh, 2009: 87). Por otra parte, Shaikh arguye que “los tipos de cambio reales entre países están determinados por la igualación de las tasas de ganancia entre los capitales reguladores a escala internacional” (Shaikh, 2000: 57).

Partiendo de estas condiciones, la teoría de las *ventajas absolutas* propone los siguientes supuestos para la comprensión de los mecanismos que regulan el comercio entre naciones (Shaikh, 2000): 1) dentro de las fronteras de un país, tanto el factor capital, como el factor trabajo, son móviles, mas la movilidad de la fuerza de trabajo es mayor que la del capital y, consecuentemente, existirán, dentro de unos límites, disparidades salariales a nivel regional; 2) no existe pleno empleo de los factores, esto es, una parte del capital instalado se mantiene ociosa y, además, la oferta de fuerza de trabajo, en término relativos, es ilimitada; 3) existe perfecta movilidad de capitales, tanto financiero como no financiero; 4) a nivel internacional la movilidad del capital es mayor que la movilidad de la fuerza de trabajo; 5) las tasas de ganancia entre naciones se sitúan en medias comunes; 6) las diferencias salariales entre países pueden superar las diferencias interregionales; 7) a nivel industrial, tanto nacional como internacional, se aplican nuevas innovaciones tecnológicas que sustituyen a las antiguas, menos competitivas, y, por ende, los capitales con capacidad de reproducir productos con menores costes regularán los precios de mercado en el comercio internacional; 8) no existen mecanismos automáticos que equilibren las balanzas comerciales entre países hasta igualarse entre sí, sino

lo que prevalece es el desequilibrio de las balanzas comerciales de las diferentes naciones.

Asimismo, cabe añadir que, tal como establecieron otrora Adam Smith, Ricardo y Marx, los precios estarán regulados por los costes de producción y la tasa media de ganancia. Ahora bien, es oportuno señalar que la relación entre los salarios y los precios no es tan sencilla como pudiera parecer *a priori*, a saber; un incremento de los salarios reales para una industria particular puede presionar al alza los costes laborales unitarios, en tanto que la tasa general de ganancia se contraerá, viéndose afectados los *inputs* no laborales (Shaikh, 2000). Por tanto, el efecto de la elevación salarial podría verse contrarrestado por el descenso del valor de los medios de producción, lo que daría lugar a una caída de los precios de producción (Shaikh, 2000). No obstante, como arguye Shaikh, no sería sorprendente “que un descenso en el salario real de una industria particular bajara casi siempre su precio relativo” (Shaikh, 2000:98).

En vista de ello, Shaikh propone “reagrupar los componentes de cualquier precio en la suma de sus costes laborales unitarios verticalmente integrados (reguladores) más los correspondientes márgenes de beneficio” (Shaikh, 2000: 66). Esto es, los precios responden a la suma de los costes laborales unitarios directos, más los costes materiales unitarios, más los beneficios directos unitarios (Góchez Sevilla *et al.*, 2011). De igual modo, se considera los costes materiales unitarios como el precio de un conjunto de bienes que pueden ser divididos entre los costes laborales unitarios, los beneficios unitarios y los costes materiales de sus costes materiales (Shaikh, 2000).

El último componente, el coste material de los costes materiales originales, se descompondrá hasta convertirse en un residuo tan pequeño que podamos expresar el precio como la suma de los costes laborales unitarios directos más los indirectos, más la suma de los beneficios unitarios directos e indirectos (Shaikh, 2000). Se interpreta el primer componente de esta última descomposición, como el coste laboral unitario verticalmente integrado, y al segundo como el beneficio unitario verticalmente integrado. Seguidamente, al sacar como factor común el primero, podremos expresar un precio cualesquiera bajo la siguiente ecuación:

$$p = v(1 + \pi), \text{ donde } \pi = \frac{b}{v} \quad (2.6)$$

Nuestra expresión establece, pues, que los precios son el producto de los costes laborales unitarios verticalmente integrados,  $v$ , y el ratio beneficio/salario verticalmente integrado,  $\pi$ . De este modo, se puede expresar el cociente de dos precios cualesquiera como el cociente de los costes laborales unitarios reales,  $v_r$ , y el cociente beneficio/salario verticalmente integrado de los bienes de consumo y capital:

$$\frac{P_c}{P_K} = \left( \frac{vr_c}{vr_K} \right) \frac{(1 + \pi_c)}{(1 + \pi_K)}, \text{ donde } vr = \frac{v}{P_c}, \pi = \frac{b}{v} \quad (2.7)$$

De la expresión (2.7) se infiere que el cociente de los precios de los bienes de consumo,  $P_c$ , y los precios de los bienes de capital,  $P_K$ , es igual al cociente de los costes laborales unitarios integrados verticalmente y el cociente de los ratios beneficio/salario verticalmente integrado de los bienes de consumo y de capital. Llegados a este punto, Shaikh señala “que podríamos construir también una medida paralela de requerimientos de trabajo verticalmente integrados sumando los requerimientos de trabajo directos más indirectos, lo que nos daría el trabajo total por unidad de producto ( $\lambda$ ) requerido directa e indirectamente para la producción de una mercancía” (Shaikh, 2000: 58). Esto es, los costes laborales unitarios reales e integrados verticalmente se pueden expresar como el producto de una tasa salarial,  $wr$ , y el trabajo total por producto,  $\lambda$ . Por tanto, el cociente de los precios de los bienes de consumo y de capital quedará expresado de la siguiente forma:

$$\frac{P_c}{P_K} = \left( \frac{wr_c \cdot \lambda}{wr_K \cdot \lambda} \right)^{z_{ck}}, \text{ donde } z_{ck} = \frac{(1 + \pi_c)}{(1 + \pi_K)} \quad (2.8)$$

El tamaño del término  $Z_{ck}$  dependerá de la dispersión de los ratios beneficio/salario verticalmente integrado, pudiendo considerarlo como un término “perturbador” (Shaikh, 2000). De igual forma, la dispersión de los ratios beneficio/salario verticalmente integrado será inferior a la de los ratios directos, además, los ratios beneficio/salario verticalmente integrado tenderá a ser menor que la unidad. Por consiguiente, los costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente son una buena aproximación para medir el cociente de los precios de los bienes de consumo y capital (Shaikh, 2000):

$$\frac{P_c}{P_K} \cong \left( \frac{wr_c \cdot \lambda}{wr_K \cdot \lambda} \right) \quad (2.9)$$

De la expresión (2.9) se deduce que una caída de los costes laborales unitarios reales de los capitales reguladores de un sector hará descender los precios relativos. Por tanto, los sectores y las economías con procesos productivos menos costosos presentarán *ventaja absoluta*, pues sus precios relativos serán menores. Esta *ventaja absoluta* estará garantizada principalmente por la productividad real o, más exactamente, el aumento de la productividad real provocará el descenso de los costes laborales unitarios reales y, en consecuencia, los precios relativos.

No obstante, como indicamos, nuestro modelo está sujeto al supuesto de que las tasas de ganancia entre diferentes sectores y economías se igualarán hasta alcanzar una tasa media de ganancia. Inicialmente, cada país presentará diferentes tasas de ganancia, precios y capitales reguladores. Así, el proceso de igualación de las tasas de ganancia se hará a través de los flujos de capital que igualarán las tasas de ganancia de las nuevas inversiones. Sin embargo, Shaikh subraya que si bien las tasas de ganancia reguladoras de cada sector se igualarán, las tasas de ganancia medias de cada nación no tienen por qué llegar a igualarse (Shaikh, 2000). Simultáneamente al proceso de igualación de las tasas de ganancia, los términos de intercambio quedarán determinados, esto es, los tipos de cambio reales dependerán de los costes laborales unitarios reales de cada nación:

$$TCR \equiv \frac{eP^*}{P} \approx \left( \frac{wr_{CB} \cdot \lambda}{wr_{KA} \cdot \lambda} \right) \approx \frac{CLUR^*}{CLUR} \quad (2.10)$$

Por consiguiente, el tipo de cambio real,  $TCR$ , el cual convencionalmente se define como el cociente entre los precios extranjeros,  $P^*$ , y los precios nacionales,  $P$ , por el tipo de cambio nominal,  $e$ , podrá expresarse como el cociente entre los costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente. Shaikh (2000), asimismo, subraya que las tasas de ganancia verticalmente integradas corresponderán a una combinación convexa de las tasas de ganancia de los capitales reguladores sectoriales locales y extranjeros, y éstas, por tanto, tenderán a aproximarse, por lo que su cociente se acercará a uno (Góchez Sevilla y Tablas, 2013).

Por lo tanto, el tipo de cambio real se puede expresar como el cociente entre los costes laborales unitarios reales extranjeros,  $CLUR^*$ , y los costes laborales unitarios reales nacionales,  $CLUR$ , entendiéndose de esta relación que las economías con menores costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente serán más competitivas. Por consiguiente, presentarán *ventaja absoluta* aquellos sectores que gocen de una mayor productividad real.

Ahora bien, cabe mencionar que los costes laborales unitarios reales representan la distribución del valor agregado entre salarios y beneficios o, lo que es lo mismo, la cuota salarial relativa (Guerrero, 1995). En otras palabras, el modelo de las *ventajas absolutas* implica una relación entre la participación salarial en el total del producto de un sector y las relaciones de intercambio. Por lo tanto, la economía que presente *ventaja absoluta*, será aquella que se caracterice por una menor participación relativa del salario en el producto agregado:

$$TCR \equiv \frac{eP^*}{P} \approx \left( \frac{wr_{CB} \cdot \lambda}{wr_{KA} \cdot \lambda} \right) \approx \frac{CLUR^*}{CLUR} \cong \frac{\left(\frac{W}{Y}\right)^*}{\left(\frac{W}{Y}\right)} \quad (2.11)$$

Nótese, pues, que una mayor o menor participación de los salarios en el total del producto, mide el grado de explotación de la fuerza de trabajo; en términos marxianos, la distribución del valor agregado entre beneficios y salarios, puede ser representada como la repartición de la creación del valor nuevo entre el capital variable,  $V$ , y el plusvalor,  $Pv$  (Guerrero, 1995):

$$\text{Valor agregado} = V + Pv \quad (2.12)$$

Matemáticamente, se deduce de la ecuación (2.12) que la tasa de explotación,  $p'$ , es el cociente del plusvalor y el capital variable (Marx, 2006a):

$$p' = \frac{Pv}{V} \quad (2.13)$$

De este modo, la participación de los salarios en el producto total estará determinada por la tasa de explotación (Guerrero, 1995):



$$\frac{W}{Y} = \frac{1}{1 + p'} \quad (2.14)$$

De la expresión (2.14) se infiere que cuanto mayor es la tasa de explotación tanto menor será la participación de los salarios en el producto agregado<sup>7</sup>. La *ventaja absoluta* en el modelo de Shaikh es, por tanto, la ventaja en la tasa de explotación. Es decir, el país con mayor tasa de explotación poseerá *ventaja absoluta* en el comercio exterior (Guerrero, 1995), puesto que la correlación positiva que establece la teoría marxiana entre la tasa de explotación y el salario real implica que, por norma, las economías más competitivas son aquellas donde el nivel de salarios nominales y reales es más alto<sup>8</sup>.

Se concluye, pues, que las diferencias en las condiciones técnicas de producción y los salarios reales generan desequilibrios en el comercio internacional, pues existirán economías con superávit comercial y otras con déficit. En suma, el equilibrio postulado por el modelo de las *ventajas comparativas* establece un mecanismo de autorregulación que no tiene correspondencia alguna con la realidad, pues “a menos que los salarios reales mismos se vean alterados en el proceso de ajuste, los términos del intercambio no serán en absoluto flexibles” (Shaikh, 2000: 109). Analizado el modelo de Shaikh y sus diferencias con la teoría ricardiana, en el siguiente apartado nos ocuparemos de las cuestiones metodológicas para llevar a cabo el análisis empírico.

### 3. Metodología

#### 3.1. Estimación de los costes laborales unitarios nominales y reales

Tras presentar la teoría de las ventajas absolutas de Shaikh, debemos detenernos en los aspectos metodológicos para la realización de nuestro estudio empírico. En nuestro objeto, estableceremos como variable central de nuestro análisis los costes laborales unitarios reales. Para poder calcular los costes laborales unitarios de las industrias de bienes de equipo de Alemania y España, debemos definir matemáticamente los costes laborales unitarios nominales. La definición convencional parte de la ecuación del valor añadido bruto nominal de las cuentas nacionales, la cual representa la suma de la

<sup>7</sup> No obstante, es necesario hacer la siguiente aclaración; como es sabido, las cuentas nacionales tienen su origen en la metodología de la escuela keynesiana de Cambridge (Shaikh, 1984), y como tal, la unidad de medida son los precios, y no el valor en términos de los clásicos y Marx. Por tal razón, las categorías concretas de las cuentas nacionales no equivalen a las formas dinerarias del capital variable y el plusvalor. Por el contrario, al ser nuestro propósito plantear una aproximación teórica, es pertinente la relación que Shaikh (2000) y Guerrero (1995) establecen entre la tasa de explotación y la participación de los salarios en el valor agregado para la comprensión de la teoría de la ventaja absoluta.

<sup>8</sup> Aquí nos estaríamos refiriendo a la diferencia que establece Marx entre trabajo simple y calificado y, por tanto, al plusvalor relativo y absoluto.

remuneración total de asalariados y el excedente bruto de explotación<sup>9</sup> (Bhaduri, 1990):

$$VAB = \text{Remuneración total (RA)} \\ + \text{Excedente bruto de explotación (EBE)} \quad (3.1)$$

A partir de esta expresión, podemos hallar la ecuación de los precios, despejando de la expresión del valor agregado bruto nominal:

$$VAB \text{ real } (Yr) \cdot \text{Precio}(P) = RA + EBE \quad (3.2a)$$

$$Yr \cdot P = W \cdot L + EBE \quad (3.2b)$$

$$P = W \left( \frac{L}{Yr} \right) + \frac{EBE}{Yr} \quad (3.2c)$$

$$P = W \frac{1}{\left( \frac{Yr}{L} \right)} + \frac{EBE}{Yr} \quad (3.2d)$$

$$P = \frac{W}{\left( \frac{Yr}{L} \right)} + \frac{EBE}{Yr} \quad (3.2e)$$

De la ecuación (3.2e), se desprende la siguiente relación; el precio,  $P$ , está determinado por los costes laborales unitarios nominales y la participación de los beneficios en el total del producto real. Asimismo, los costes laborales unitarios nominales, son el cociente del coste laboral por trabajador,  $W$ , y la productividad real,  $\frac{Yr}{L}$ .

No obstante, debemos matizar esto, pues, como podemos observar, el coste laboral unitario nominal es el cociente entre una variable nominal, el coste laboral por trabajador, y una variable real, la productividad real, lo que puede llevar a confusión, en la medida en que los incrementos nominales del coste laboral serán mayores que los incrementos reales de la productividad.

En consecuencia, las variaciones de los precios estarán determinadas en mayor medida por los costes laborales, y no tanto por la productividad. Esto revive el viejo debate, que tanto Ricardo como Marx habían impugnado, y que actualmente sirve de pretexto para las políticas de ajuste de los salarios, en tanto en cuanto, se postula que un descenso de los costes laborales incrementará la producción, la inversión y, en definitiva, la competitividad de la industria (Kalecki, 1970). Mas, como señala el modelo de las ventajas absolutas, los precios también están determinados por la tasa de ganancia, luego el alza de los salarios podría hacer descender la tasa media de rentabilidad y, en consecuencia, los precios de producción.

Sin embargo, nuestro análisis se centrará en los costes laborales unitarios reales y, para ello, es necesario calcular el coste laboral por trabajador y la

<sup>9</sup> El excedente bruto de explotación a precios de mercado representa la suma del excedente neto de explotación más el consumo de capital fijo más impuestos menos subvenciones. Incluye también intereses, amortizaciones y depreciaciones.

productividad. En primer término, calculamos los costes laborales<sup>10</sup> por trabajador como el cociente entre la remuneración total de asalariados y el número de trabajadores remunerados del sector de bienes de equipo de Alemania y España, correspondiente en la base de estadística de la OCDE al código SC29T33 con metodología ISIC rev.3:

$$\begin{aligned} & \text{Coste laboral unitario por trabajador} \\ & = \frac{\text{Remuneración total del sector}}{\text{Trabajadores remunerados}} \quad (3.3) \end{aligned}$$

En segundo término, para calcular la productividad real, primero dividiremos el valor añadido bruto del sector de bienes de equipo de Alemania y España, entre el índice de precios del sector de los respectivos países:

$$\begin{aligned} & \text{Valor añadido bruto real del sector} \\ & = \left( \frac{\text{VAB nominal}}{\text{Índice de precios del sector}} \right) \times 100 \quad (3.4) \end{aligned}$$

Por tanto, la productividad real se expresará como el cociente entre el valor añadido bruto real del sector y el número total de ocupados, esto es, la suma de los trabajadores remunerados y no remunerados, puesto que el personal ocupado no remunerado también participa en el proceso productivo:

$$\text{Productividad real del sector} = \frac{\text{VAB real}}{\text{Total de ocupados}} \quad (3.5)$$

Debemos, sin embargo, realizar una observación en esta forma de calcular la productividad; como es sabido, la productividad del trabajo calculada como en la ecuación (3.5), se considera la productividad aparente del trabajo y, por tanto, enfrenta bastantes limitaciones como estimador. Lo deseable sería calcular la productividad del trabajo como el cociente del valor añadido bruto y el número de horas totales trabajadas, esto es, hora-hombre (Kalecki, 1976). Empero, la fuente estadística usada no nos suministra tal información, por lo que debemos trabajar con la productividad aparente del trabajo.

Establecida esta aclaración, calculamos los costes laborales unitarios nominales como el cociente de los costes laborales medios, entre la productividad media del trabajo:

$$\text{CLU nominales del sector} = \frac{\left( \frac{RA}{L \text{ remunerado}} \right)}{\left( \frac{VABr}{L \text{ ocupado}} \right)} \quad (3.6)$$

Tras calcular los costes laborales unitarios nominales, el siguiente paso es hallar los costes laborales unitarios reales del sector de bienes de equipo. A diferencia del planteamiento convencional, no consideramos los costes laborales unitarios reales como el cociente entre el coste laboral nominal y la

<sup>10</sup> El coste laboral representa el coste de la fuerza de trabajo en el que incurre el empleador. Por tanto, supone la suma de los costes salariales directos, más las cotizaciones obligatorias a la seguridad social, más otros costes (cotizaciones voluntarias a seguros, indemnizaciones, subvenciones...).

productividad nominal, es decir, los costes laborales, en nuestro caso, son deflactados por el índice de precios al consumo, y no por el deflactor del valor añadido del sector:

$$\text{Coste laboral real del sector} = \left( \frac{\text{Coste laboral nominal}}{\text{Índice de precios al consumo}} \right) \times 100 \quad (3.7)$$

Finalmente, los costes laborales unitarios reales, representarán el cociente entre el coste laboral real y la productividad real:

$$\text{Coste laboral unitario real del sector} = \left( \frac{\frac{W}{IPC}}{\frac{VAB \text{ real}}{L}} \right) \quad (3.8)$$

### 3.2. Costes laborales unitarios reales relativos y el tipo de cambio real

Calculados los costes laborales unitarios reales de la industria de bienes de equipo, es necesario hallar los costes laborales unitarios reales relativos. Sin embargo, debemos, de nuevo, señalar otra de las limitaciones que enfrentamos: el modelo de comercio exterior de Shaikh analiza las variables en términos absolutos (Góchez Sevilla *et al.*, 2011), tarea harto complicada con nuestra base estadística.

Para soslayar esta dificultad, tomaremos números índices, esto es, el año base será 1993. Así pues, el período a analizar sería el que abarca los años 1993 y 2008, puesto que la base estadística de la OCDE, si bien presenta datos para un amplio espectro de tiempo, las variables indispensables para calcular los índices de los costes laborales unitarios reales abarcan tan sólo el período que hemos mencionado anteriormente (1993-2008). De este modo, los índices de costes laborales unitarios reales relativos del sector de bienes de equipo se calcularán del siguiente modo:

$$ICLURR (\text{Alemania/España}) = \frac{ICLUR_{\text{Alemania}}}{ICLUR_{\text{España}}} \quad (3.9a)$$

$$ICLURR (\text{España/Alemania}) = \frac{ICLUR_{\text{España}}}{ICLUR_{\text{Alemania}}} \quad (3.9b)$$

Sin embargo, es oportuno mencionar otra de nuestras limitaciones: sólo ha sido posible hallar los costes laborales unitarios reales relativos directos, y no, como establece Shaikh, los costes laborales unitarios reales relativos e integrados verticalmente, por cuanto la disponibilidad estadística sólo nos permite calcular los directos. Mencionada esta limitación, las ecuaciones (3.9a) y (3.9b) nos indican que un incremento de ICLURR en (3.9a) supondrá un aumento en los costes relativos de Alemania con respecto a los de España, en tanto que en la ecuación (3.9b) sucederá lo contrario.

Mismo razonamiento para un descenso de los ICLURR; si decrece ICLURR en (3.9a), significa que han descendido los costes relativos de Alemania con

respectos a los de España, mientras que en (3.9b), son los costes relativos de España los que habrán descendido. Tras calcular los índices de los costes laborales unitarios reales relativos, debemos considerar el índice de tipo de cambio real, pues el modelo de Shaikh establece la existencia de la relación entre el tipo de cambio real y los costes laborales unitarios reales; para nuestro caso concreto, calcularemos el índice de tipo de cambio reales entre los bienes de equipo de Alemania y España del siguiente modo:

$$ITCR (Alemania/España) = e \cdot \frac{P_{Alemania}}{P_{España}} \quad (3.10a)$$

$$ITCR (España/Alemania) = e \cdot \frac{P_{España}}{P_{Alemania}} \quad (3.10b)$$

La ecuación (3.10a), representa el índice de tipo de cambio real entre España y Alemania, esto es, TCR (Alemania/España), el cual constituye el cociente entre el índice de precios de los bienes de capital de la industria de Alemania y España, ambos en euros, multiplicado por el tipo de cambio nominal, que para nuestro caso, es siempre igual a uno, por cuanto ambos países comparten la misma moneda; el euro.

Consiguientemente, un aumento del TCR (Alemania/España) responde a una depreciación del tipo de cambio real para la industria de bienes de capital española. En efecto, la depreciación real del tipo de cambio se traduce en la mejora competitiva de los bienes de capital españoles con respecto a los alemanes, en tanto que si ocurre lo contrario, o sea un descenso del TCR (Alemania/España), los bienes de capital españoles serán menos competitivos.

Por otra parte, la ecuación (3.10a) nos transmitirá la misma información, pero esta vez para el caso de Alemania; un incremento de TCR (España/Alemania) se traduce en una depreciación real del tipo de cambio correspondiente a los bienes de equipo alemanes con respecto a los bienes de equipo españoles, y, por ende, habrá mejorado la competitividad alemana. En caso contrario, habrá empeorado la posición competitiva de los bienes de equipo alemanes. Por último, los índices de los tipos de cambio real y los costes laborales unitarios reales relativos representarán, siguiendo la teoría de las *ventajas absolutas*, la siguiente relación:

$$ITCR (Alemania/España) = e \cdot \frac{P_{Alemania}}{P_{España}} \approx \frac{ICLUR_{Alemania}}{ICLUR_{España}} \quad (3.11a)$$

$$ITCR(España/Alemania) = e \cdot \frac{P_{España}}{P_{Alemania}} \approx \frac{ICLUR_{España}}{ICLUR_{Alemania}} \quad (3.11b)$$

Tras exponer nuestra metodología, dedicaremos nuestro último apartado al análisis empírico, poniendo a prueba nuestro marco teórico; el modelo de la ventaja absoluta.

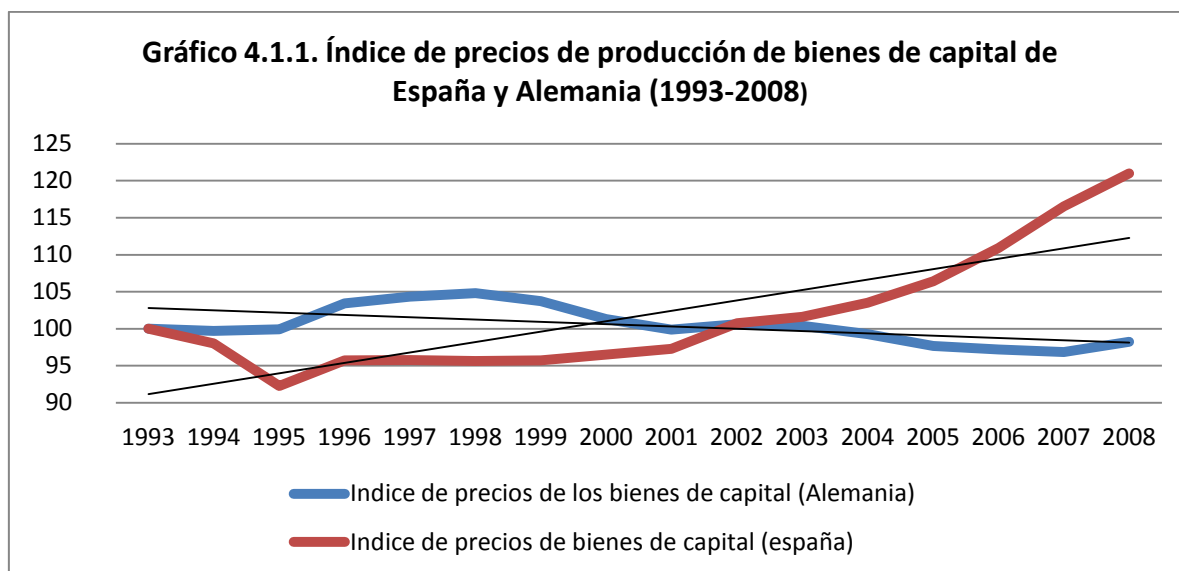
## 4. Industrias de bienes de equipo de España y Alemania: aplicación del modelo de las ventajas absoluta y su contrastación empírica

### 4.1. Precios, salarios y condiciones de producción

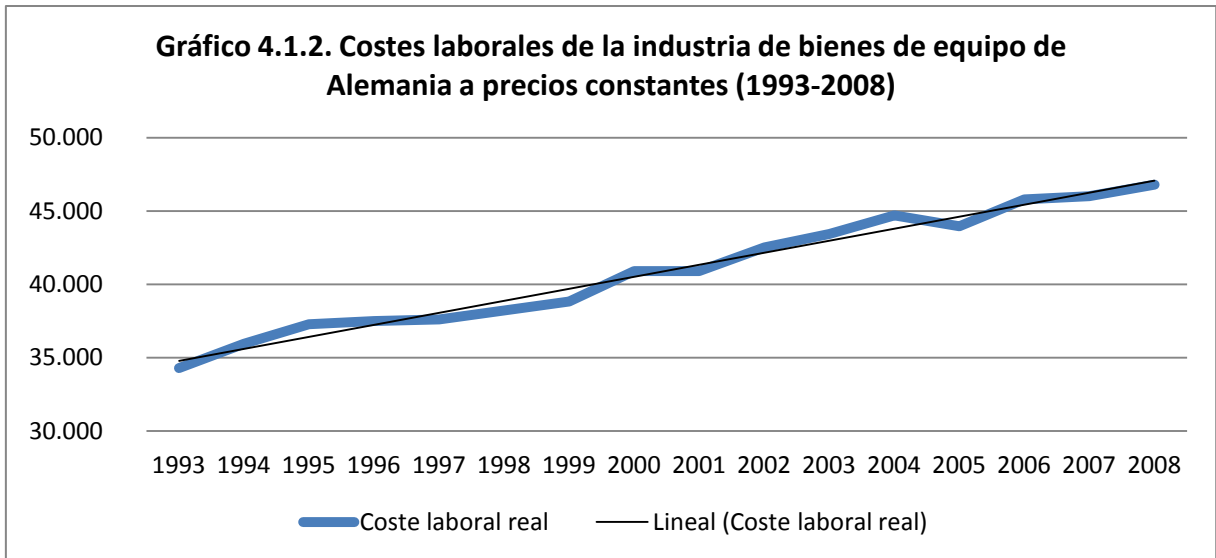
En el análisis del comercio internacional entre naciones se considera como indicador principal la evolución de los precios en términos de moneda nacional y moneda extranjera. Las economías más competitivas son, pues, aquellas que se caracterizan por la producción de mercancías con precios más bajos y, por tanto, presentarán *ventaja absoluta* siempre y cuando, las condiciones de producción permitan unos costes de producción menores que los de sus competidores.

Esta relación no puede ser soslayada en nuestro trabajo, en la medida en que la evolución de los precios de producción de los bienes de equipo de las industrias alemanas y española será un potente indicador para analizar e interpretar el comportamiento del comercio exterior entre la industria de bienes de equipo de ambos países. En el período que abarca nuestro estudio, los índices de precios de los bienes de equipo alemanes y españoles se presentan totalmente divergentes, esto es, el índice de precios de los bienes de equipo alemanes muestra una tendencia decreciente, en tanto que el índice de precios de los bienes de equipo españoles exterioriza un comportamiento totalmente diferente, ya que éstos crecen hasta el final del período (gráfico. 4.1.1).

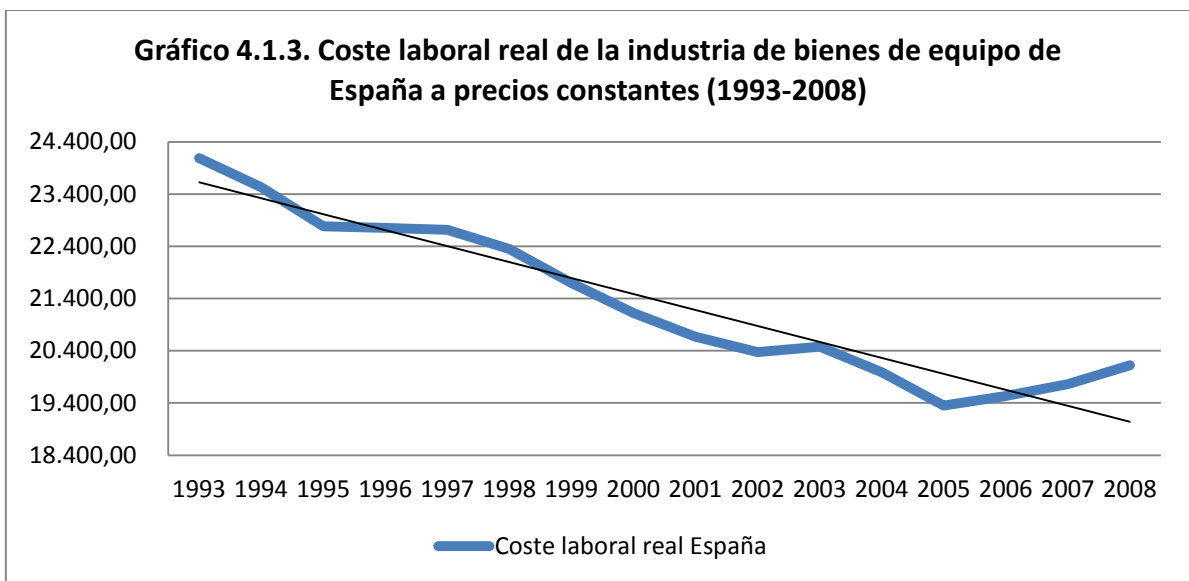
Esto nos indicaría, *a priori*, que las condiciones de producción y los términos de intercambio han mejorado a favor de la industria alemana. Mas, cualquier conclusión *a priori* cae en el campo especulativo, pues desconocemos cuál es el comportamiento de las balanzas comerciales para esta industria.



Apreciamos que los costes laborales reales en la industria alemana de bienes de equipo presentan una tendencia alcista durante prácticamente todo el periodo (gráfico. 4.1.2) y, sin embargo, el índice de precios de los bienes de equipo alemanes ha descendido hasta 2008 (gráfico. 4.1.1).

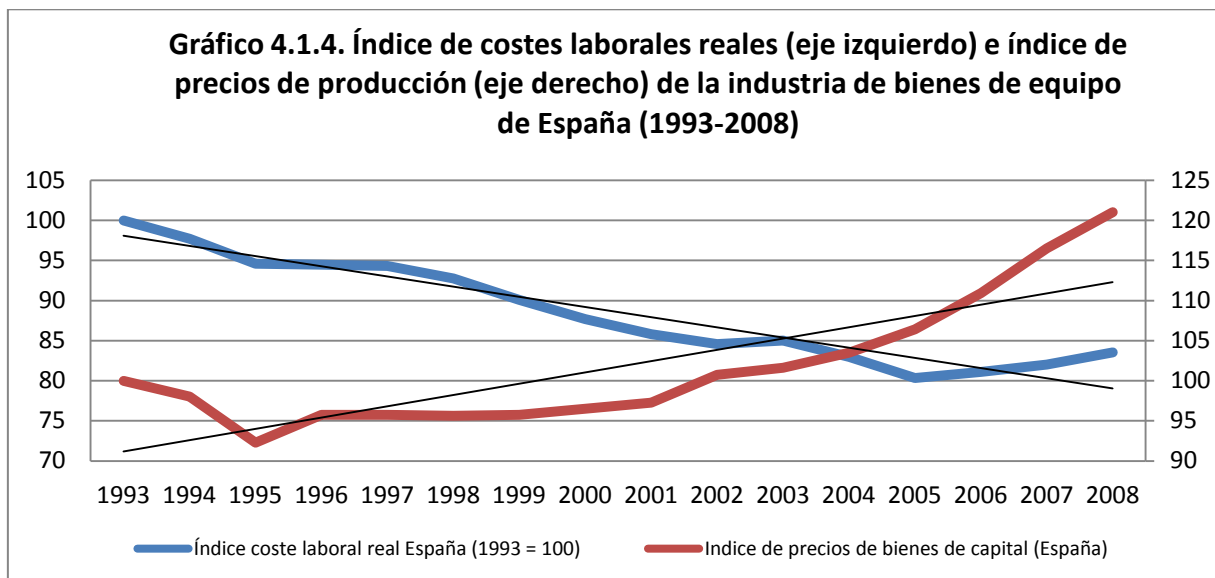


En cambio, para el caso español, los costes laborales reales muestran una tendencia decreciente a lo largo de todo el período, con especial atención en 1993 y 1995, años en los cuales el gobierno español decidió devaluar la peseta como medida para afrontar la crisis que estalló en 1992 y que, como se puede observar, los costes laborales reales descendieron notablemente, resultado del incremento del índice de precios al consumidor (gráfico. 4.1.3).



Ahora bien, comparando el índice de costes laborales reales con el índice de precios de los bienes de equipo de la industria española de bienes de equipo, se observa que tras el descenso de los costes laborales en 1995, los precios se comportan del mismo modo (gráfico. 4.1.4). Mas, a partir de 1996, la relación entre el índice de precios y los costes laborales quiebra, en la medida en que el índice de precios mantiene prácticamente su escalada alcista desde 1996 y, en

cambio, los costes laborales reales descienden, lo que invalida los postulados convencionales (gráfico. 4.1.4).

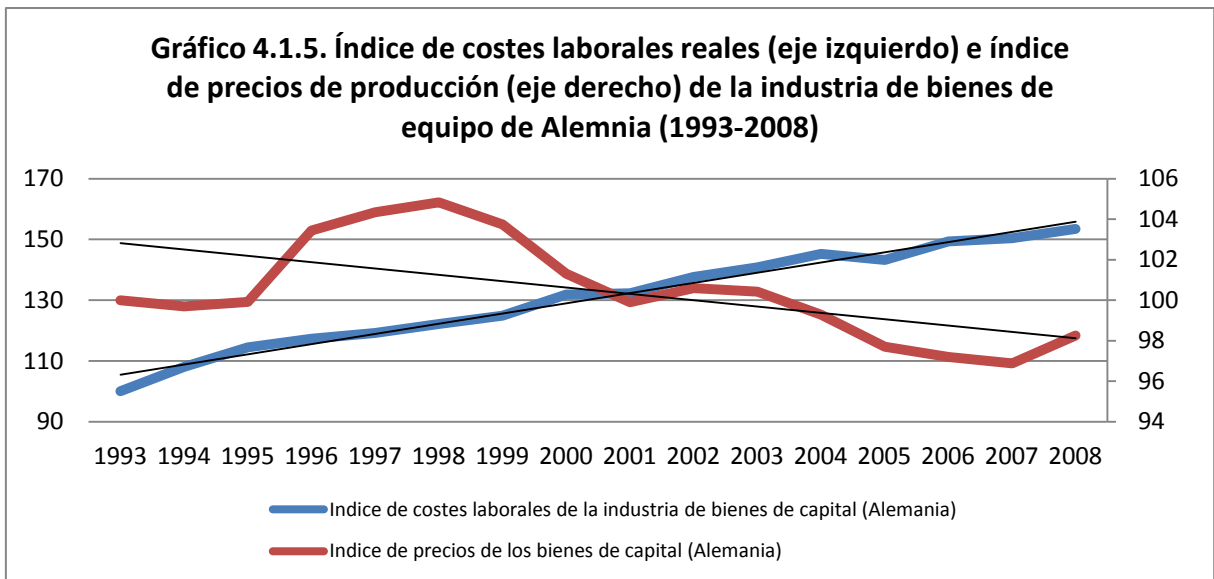


De igual modo, la relación entre los costes laborales reales y los precios no encuentra evidencia alguna en el caso de la industria de bienes de equipo de Alemania, pues el alza de los costes laborales reales no viene acompañado del incremento del índice de precios de producción de los bienes de equipo alemanes (gráfico. 4.1.5). Esto parece tener explicación en la relación de los costes de producción y la productividad del trabajo, pues como presenta la teoría de las ventajas absolutas de Shaikh, la industria con costes relativos más bajos se caracterizará por una alta productividad real.

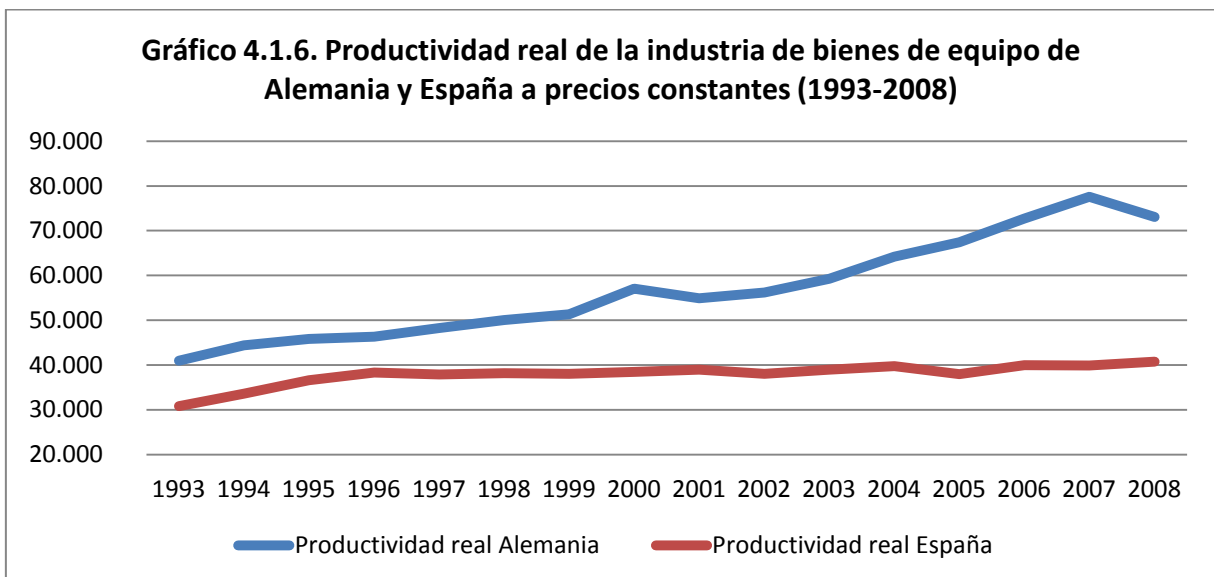
De este modo, los capitales con la capacidad de producir mercancías con menores costes de producción, regularán los precios internacionales, es decir, en contra de lo que establecen los modelos de Ricardo y Heschker-Ohlin-Samuelson, la tecnología no es un factor productivo que se mantenga constante en tiempo, ni tampoco existe parida tecnológica entre industrias y países (Leontief, 1988; Góchez Sevilla y Tablas, 2013), puesto que las revoluciones tecnológicas irán transformando la industria y desplazando los capitales menos competitivos.

Por otra parte, la producción de bienes de equipo con menores precios implica que los costes de producción descenderán y, por consiguiente, los precios de producción también lo harán. En efecto, para producir bienes de equipo se necesitan, como es lógico, invertir en bienes de equipo, luego el descenso del nivel de precios de los bienes de equipo alemanes supone que los costes de producción habrán descendido. Esto es, los costes productivos de la industria alemana de bienes de equipo son, en comparación con los de la industria española, más favorables.





Así pues, la siguiente variable a comparar será la productividad real. La evolución de esta variable presenta, claramente, un mayor incremento en el caso de la industria de bienes de equipo de Alemania (gráfico. 4.1.6). La productividad aparente del trabajo en términos reales a comienzos de nuestro periodo no registra la notable diferencia existente en 2008. En el año 1993, la productividad real por trabajador en Alemania era, en valores absolutos, de 44.384 euros/trabajador, en tanto que para España, de 33.597 euros/trabajador. Sin embargo, en 2008, la productividad alemana alcanza 73.934 euros/trabajador, mientras que en España 40.741 euros/trabajador (gráfico. 4.1.6).



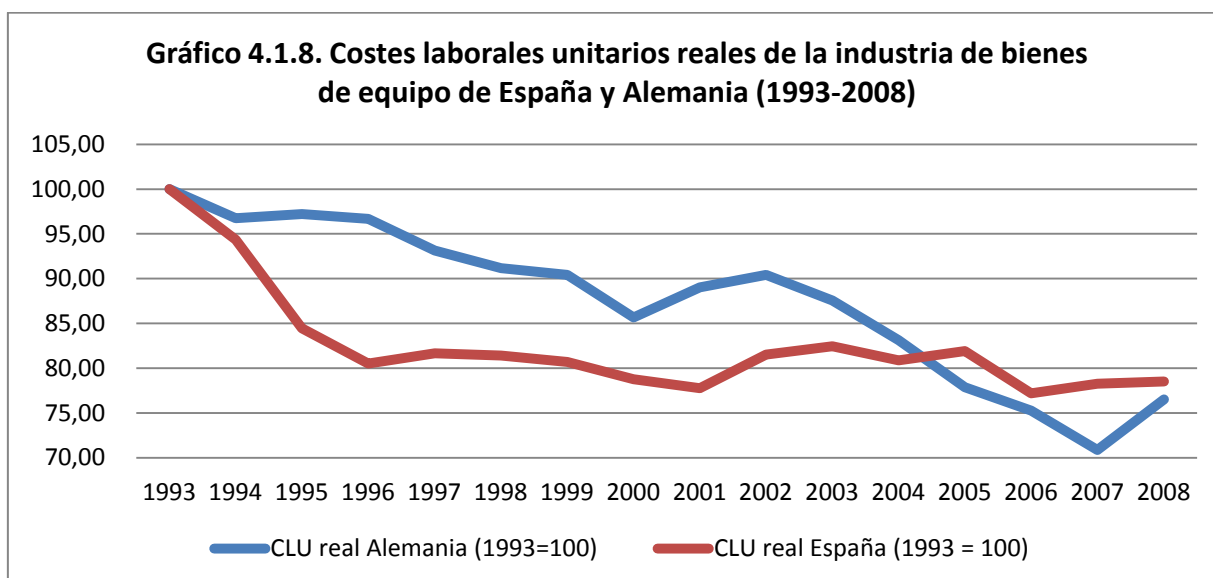
De este modo, se explica la diferencia entre ambas industrias. La mejora de la productividad real de la industria de bienes de equipo de Alemania ha consentido la reducción de sus precios de producción y los costes de

producción, sin recurrir a descensos en los costes laborales reales, los cuales, baste decir, duplican, en 2008, los costes laborales reales de la industria de bienes de equipo española. Para Alemania, los costes laborales reales por trabajador alcanzan los 46.345 euros/año en 2008 (gráfico. 4.1.2), en tanto que los costes laborales reales en España se sitúan en los 20.122 euros/año (gráfico. 4.1.3).

Diferencias notables que, no obstante, se compensan con la productividad real. Si observamos las variaciones anuales, éstas exteriorizan grandes diferencias entre ambos países; durante el período analizado, las variaciones en la productividad real en el caso español se comportan de manera muy pobre, con apenas dos pico importantes en 1995 y 2006 (gráfico. 4.1.7). El primero se explica por el incremento de la producción tras la devaluación de la peseta, y el segundo se debe a que en el año 2005, la producción cae, y la productividad real se contrae en un -4,7 %, por lo que se registra al año siguiente un importante alza.

Finalmente, nos queda analizar el comportamiento de los costes laborales unitarios reales de las industrias de bienes de equipo de ambos países. Tras estudiar la evolución de los costes laborales y la productividad en términos reales, nuestros datos parecen sugerir que las condiciones de producción en Alemania han mejorado en comparación a las de España, y, con ello, los costes laborales unitarios reales de la industria alemana de bienes de equipo habrán descendido.

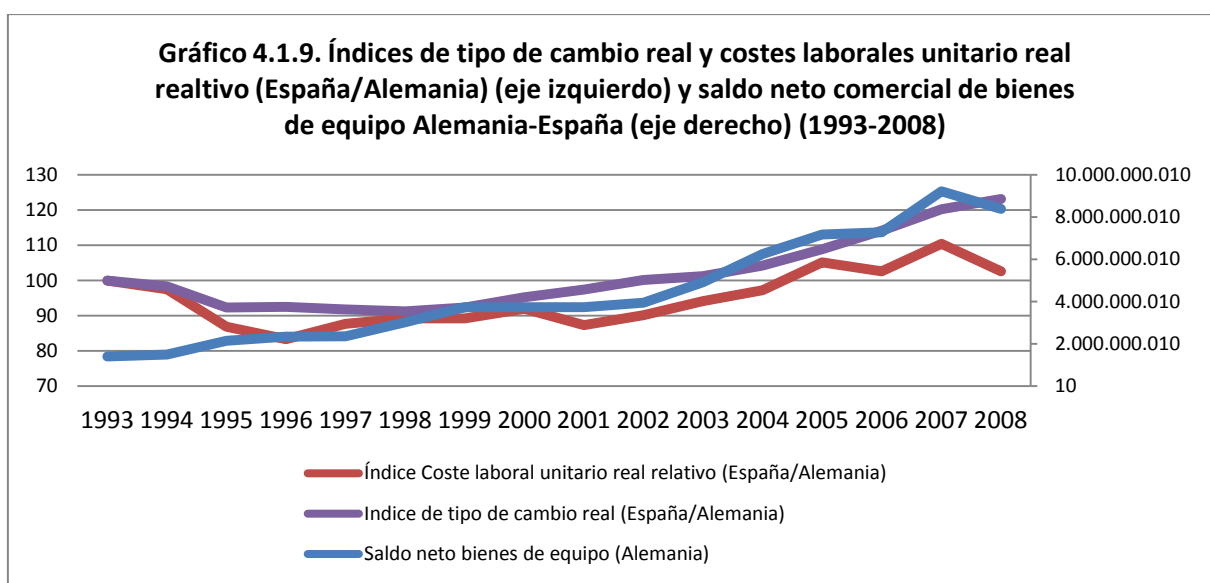
Si comparamos el índice de costes laborales unitarios reales, observamos que, en efecto, para el caso alemán éstos han descendido a lo largo de nuestro periodo hasta situarse por debajo del índice de costes laborales unitarios reales para España, si bien en 2008 aumentan a consecuencia de la caída de la productividad real (gráfico. 4.1.8). Se concluye, pues, que los menores precios de producción de la industria alemana son resultado de sus condiciones técnicas de producción, esto es, la mayor productividad real y los menores costes de producción explican por qué los precios de producción alemanes son menores que los de la industria de bienes de equipo española. Por tanto, es imperativo analizar en el siguiente apartado las relaciones de intercambio.



Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE

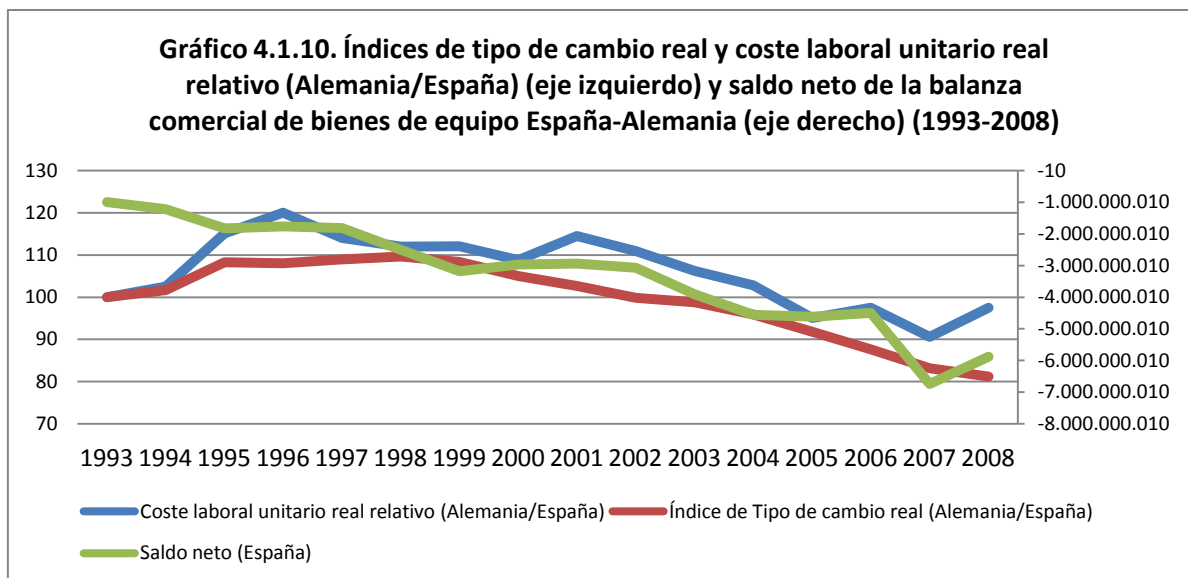
Si partimos de la hipótesis de Shaikh de que los términos de intercambio son explicados en mayor medida por los costes relativos, y no tanto por la condición que establece la PPA, debe existir relación entre la evolución de la balanza comercial, el índice de tipo de cambio y los costes laborales unitarios reales relativos. Analizando en primer lugar el caso de Alemania (gráfico. 4.1.9), el incremento del cociente entre los costes laborales unitarios reales de las industrias de bienes de equipo de España y Alemania significa que, en términos relativos, los costes relativos de la industria alemana han mejorado y, por ende, la posición competitiva de Alemania con respecto a España, también.

Asimismo, el aumento del índice del tipo de cambio España/Alemania nos dice que, efectivamente, se ha depreciado el tipo de cambio a favor de la industria alemana (gráfico. 4.1.9). Por consiguiente, el superávit de la balanza comercial de bienes de equipo entre España y Alemania crece conforme al aumento de los índices de tipo de cambio y costes laborales unitarios reales relativos España/Alemania (gráfico. 4.1.9). Sin embargo, se observa que, en 2008, se reducen el superávit comercial y los costes laborales unitarios relativos España/Alemania, en tanto que con el índice del tipo de cambio real no se presenta tal relación (gráfico. 4.1.9).



Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE

Analizado el comportamiento para el caso de Alemania, entendemos que en la industria de bienes de equipo española sucederá todo lo contrario. La caída de los costes laborales unitarios reales relativos de Alemania entre España se materializa en la apreciación del tipo de cambio real, esto es, el descenso del índice de tipo de cambio Alemania/España (gráfico. 4.1.10).



En suma, la relación que establece la teoría de las ventajas absolutas de Shaikh parece encontrar sustento empírico en los datos que hemos estudiados, pues el comportamiento de la productividad real de la industria de bienes de equipo alemana explica la mejor posición competitiva y su superávit. En cambio, la relación entre los costes laborales reales y la competitividad no encuentra apoyo alguno en nuestros datos.

## Conclusiones

1. La primera conclusión relevante es que el determinante de las relaciones de intercambio entre las industrias de bienes de equipo alemana y española, es la productividad real y, por ende, las condiciones técnicas de producción.
2. Los costes laborales unitarios reales relativos son un potente instrumento analítico, en la medida en que los costes laborales unitarios nominales no parecen medir con exactitud los efectos de la productividad real. La relación que establecen los costes laborales unitarios nominales es confusa por cuanto los aumentos de los costes laborales serán, por norma general, superiores a los aumentos reales de la productividad.
3. Los costes laborales unitarios reales, entendidos como variable distributiva, representan la tasa de explotación de la fuerza de trabajo y, en consecuencia, el incremento del valor añadido bruto por encima de los aumentos de la remuneración total de asalariados representa la relación entre el grado de explotación y la ventaja absoluta de una economía. Así pues, se entiende que la mejor posición competitiva de la industria de bienes de equipo de Alemania se debe al incremento del grado de explotación en el período analizado.
4. La relación inversa entre los costes laborales reales y la competitividad postulada por la teoría convencional, se diluye en el caso de Alemania, en la

medida en que el aumento de los costes laborales real no ha incrementado el índice de precios de producción, sino todo lo contrario.

5. La ventaja absoluta de la industria alemana de bienes de equipo se la otorgan sus menores costes de producción, y no los costes laborales reales. Por ello, el incremento de los costes laborales real no se ha trasladado en el aumento de los precios de producción de esta industria.

6. El déficit en la balanza comercial de bienes de equipo de España exterioriza la dependencia productiva de la industria española de los bienes de equipo alemanes, así como sus mayores costes relativos.

7. Una devaluación externa no parece ser la respuesta para mejorar la competitividad de la industria de bienes de equipo española, puesto que el precio de las importaciones de bienes de inversión se elevará, encareciendo, de este modo, los costes de producción.

8. Se concluye que las medidas destinadas a mejorar la competitividad de la industria de bienes de equipo de España debe priorizar el diseño y la aplicación de métodos productivos más eficientes que eleven la productividad del trabajo, hagan un mayor uso del capital instalado y reduzcan los costes de producción.

## **Bibliografía**

Bhaduri, Amit (1990): *Macroeconomía: la dinámica de la producción de mercancías*, México D.F.: FCE.

Dobb, Maurice (1994): *Introducción a la economía*, México D.F.: FCE.

Góchez Sevilla, Roberto *et al.* (2011): *Análisis Heterodoxo de los determinantes del tipo de cambio real y los flujos comerciales entre Japón y Estados Unidos*, Antiguo Cuscatlán: Universidad Centroamericana José Simeón.

Góchez Sevilla, Roberto y Tablas, Víctor Antonio (2013): *Tipo de cambio real y déficit en Guatemala (1970-2007)*, México D.F.: CEPAL.

Guerrero, Diego (1995): *Competitividad, teoría y política*, Barcelona: Ariel.

Kalecki, Michal (1970): *Estudios sobre los ciclos económicos*, Barcelona: Ariel.

Kalecki, Michal (1976): *Economía socialista y mixta*, México D.F.: FCE.

Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice (2011): *Economía internacional: teoría y política*, Madrid: Pearson Educación.

Lange, Oskar (1970): *Teoría de la reproducción y de la acumulación*, Barcelona: Ariel.

Lange, Oskar (1974): *Introducción a la econometría*, México D.F.: FCE.

Leontief, Wassily (1988): "Producción interna y comercio exterior: reexamen de la posición estadounidense por lo que respecta al capital", en Wassily Leontief, *Análisis económico input-output*, Barcelona: Orbis, pp. 127-163.

Marx, Karl (1978): "Precios, salarios y ganancia", en Marx, K. y Engels, F., *Obras Escogidas*, Moscú: Progreso, pp. 186-232.

Marx, Karl (2006a): *El Capital: crítica de la economía política*, vol. I, México D.F.: FCE.

- Marx, Karl (2006b): *El Capital: crítica de la economía política*, vol. II, México. D.F.: FCE.
- Marx, Karl (2006c): *El Capital: crítica de la economía política*, vol. III, México D.F.: FCE.
- Marx, Karl (2010): *Crisis del capitalismo*, Madrid: Pensamiento Crítico.
- Mattick, Paul (2014): *Crisis económica y teorías de la crisis*, Madrid: Maia.
- Morishima, Michio (1977): *La teoría económica de Marx: una teoría dual del valor y el crecimiento*, Madrid: Tecnos.
- Muñoz de Bustillo, Rafael y Fernández Macías, Enrique (2007): "Producción y tiempo. Utilización de capacidad instalada en las empresas españolas", *Estudios de economía aplicada*, vol. 25-1, pp. 387-418.
- Myrdal, Gunnar (1999): *Equilibrio monetario*, Barcelona: Pirámide.
- Perlman, Fredy (1974). "El fetichismo de la mercancía", en Rubin, I.I., *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Córdoba: Cuadernos de Pasado y Presente pp. 9-43.
- Ricardo, David (1973): *Principios de economía política y de tributación*, Madrid: Hora H.
- Rubin, Isaak I. (1974): *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Córdoba: Cuadernos de Pasado y Presente.
- Shaikh, Anwar (1984). "Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas", *Economía, Teoría y Práctica*, 4, pp. 3-58.
- Shaikh, Anwar (2000): "Los tipos de cambio reales y los movimientos internacionales de capital", en Guerrero, Diego (ed.), *Macroeconomía y crisis mundial*, Madrid: Trotta, pp. 57-77.
- Shaikh, Anwar (2006): *Valor, acumulación y crisis*, Buenos Aires: RyR.
- Shaikh, Anwar (2009): *Teorías del comercio internacional*, Madrid: Maia.
- Smith, Adam (1958): *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, México, D.F: FCE.



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *Acumulación de capital y burbuja inmobiliaria en España.*

Juan Pablo Mateo y Miguel  
Montanyà

Universidad Complutense de Madrid

# ACUMULACIÓN DE CAPITAL Y BURBUJA INMOBILIARIA EN ESPAÑA

Juan Pablo Mateo y Miguel Montanyà

## Resumen

En esta ponencia se analiza la relación entre el proceso de acumulación de capital y la burbuja inmobiliaria en España durante la fase de crecimiento anterior a la crisis (1995-2007). En concreto, se cuantifica la dinámica y desequilibrios de la inversión en el marco de los acuerdos de Maastricht y la incorporación a la zona euro, para entender los desequilibrios bajo los que se manifiesta la crisis, y la manera como se ve influida por la especulación inmobiliaria; las relaciones intersectoriales de la construcción, junto a la trayectoria de la productividad. El estudio se lleva a cabo desde un enfoque de economía política marxista.

**Palabras clave:** acumulación, burbuja inmobiliaria, productividad, España

**Códigos JEL:** E11, E2, N14, N64

**Área temática:** Economía mundial y desarrollo



## **1. INTRODUCCIÓN**

En esta ponencia se analiza la relación entre el proceso de acumulación de capital y la burbuja inmobiliaria en España durante la fase de crecimiento anterior a la crisis (1995-2007). Durante estos años el crecimiento económico, del 3,7% anual promedio (INE, 2014a), aunque se queda en 2,59% en términos per cápita (INE, 2014a; Ameco, 2014) ha sido relativamente elevado en relación a otras economías desarrolladas, y sobre todo respecto de la Eurozona.

La tasa de crecimiento del stock de capital ha sido elevada, pero en la medida que ha estado sesgada hacia los activos residenciales y de la construcción debido a la vorágine especulativa, ha tenido, por una parte, un carácter extensivo, ya que la creación de empleo ha sido particularmente intensa, y por otra, no ha desarrollado la capacidad productiva. A su vez, ha estado acompañada de un gran incremento del crédito, pese a lo cual no se han generado tensiones inflacionarias.

Esta fase ha representado una de las fases con mayor nivel de acumulación de la historia de España. El promedio de incremento del stock de capital neto no residencial ha sido de 4,59%. Con datos desde 1964, sólo el período inicial de 1964-77 posee registros superiores, junto a una fase de menor duración entre 1987 y 1994, con un promedio de 6,24% anual (FBBVA, 2014).

Una cuestión central para analizar las particularidades que ha adoptado la dinámica de acumulación, en particular ciertos desequilibrios sectoriales, radica en la profunda integración económica de la economía española en la Unión Europea. En 1999 se establecen los tipos de cambio fijos y a partir del 1 de enero de 2002 comienza a circular el Euro. De hecho, partimos de la hipótesis de que la razón de estos desequilibrios radica en un problema subyacente de valorización y en las consecuencias de la integración en el área económica de la Unión Europea (UE).

## **2. ANÁLISIS DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN Y EL PROCESO DE VALORIZACIÓN**

### **2.1 Aspectos teóricos**

El análisis de la burbuja inmobiliaria que ha acontecido en varias economías, y de manera sustancialmente intensa en España, involucra aspectos muy heterogéneos. El punto de partida, no obstante, debe ser el marco de valorización propio de la economía capitalista.

El auge especulativo ha tenido como protagonista la construcción en general, y de manera particular la residencial. En la sociedad capitalista la vivienda es en primer lugar una mercancía, por lo que comparte el conjunto de rasgos propios

de la producción mercantil, con ciertos elementos característicos. Constituye asimismo un bien de consumo duradero que necesita la población, por lo que su demanda debe ser ciertamente inelástica. Aunque en la medida que se puede compartir, reduciendo así el número de metros cuadrados por persona, la demanda se puede ajustar al precio. En este sentido, constituye parte destacada del coste de reproducción de la fuerza de trabajo.

El precio incluye un componente rentístico, lo que amerita desarrollar una determinada concepción de la renta de la tierra. Su adquisición requiere de una transacción financiera, ya que el comprador suele solicitar un préstamo sujeto a un tipo de interés. A su vez, dicho préstamo se puede agrupar y titular por parte del emisor, lo que implica la generación de diversos productos financieros, como seguros de impago. Es más, se puede utilizar como colateral para acceder a financiación, lo que intensifica su conexión con el ámbito financiero. Así, implica a su vez una teoría de los aspectos financieros y del tipo de interés (Clarke y Gingsburg, 1976). Interesa señalar aquí que es un sector especialmente sensible o influenciado por el nivel de los tipos de interés y el marco regulatorio de la actividad financiera. Por otra parte, un rasgo a considerar es que es un bien de consumo con una larga vida, superior a casi cualquier otro, y que puede ser vendido en multitud de ocasiones, con una incidencia en el precio de menor calado que otro tipo de bienes. Al poder ser objeto de transacciones comerciales, generará las consiguientes actividades financieras.<sup>1</sup>

En consecuencia, la vivienda no sólo reproduce los antagonismos sociales de la relación capital-trabajo en la esfera del mercado, sino que establece una red de relaciones que conecta a diversos grupos.

Politically housing is important because it does not simply bring the worker into contact with the supplier of the commodity in a single transaction. Instead he or she is placed in a contractual relationship with landlords, financiers, or the state itself. This is an ongoing and antagonistic relationship in which the worker encounters capital not as worker but as consumer. However, the magnitude of the cost involved and the permanent nature of the relationship means that the housing struggle has historically been a very important source of conflict under capitalism. (Clarke y Gingsburg, 1976:2)

<sup>1</sup> “Hence we have, in effect, a large second hand market alongside the market for new houses. Like all second hand goods the price of an old house will be determined in relation to the price of production of a new house, and not to the historic cost of the existing house. It is therefore possible not only for land prices to increase, but also for the price of an existing house to increase and so give the owner a capital gain on the house itself. It seems empirically that prices of existing houses are indeed closely tied to prices of new houses.” (Clarke y Gingsburg, 1976:5)

Por el lado de la oferta, la producción de viviendas tiene como rasgo distintivo, a los efectos de estas líneas, un lapso de tiempo relativamente largo. Precisa del proceso técnico de producción, pero también de diversos procedimientos burocráticos que aumentan el tiempo de realización, desde la decisión de construir hasta que la mercancía está acabada y puesta en el mercado. La consecuencia es que a corto plazo el precio de la vivienda (o el metro cuadrado), puede estar determinado por la demanda, ya que la oferta es relativamente inelástica y tarda unos años en responder.

Constituye asimismo un sector con múltiples conexiones directas o indirectas con otras actividades: materiales de construcción, maquinaria, etc. (Cuadrado-Roura, 2010) y requiere un conjunto de servicios como alcantarillado, luz, agua y otros, junto a servicios sanitarios, educativos, culturales, añadiendo comercios e infraestructuras de transporte. En este sentido, dispone de las posibilidades para poder impulsar un proceso de acumulación y configurar o reestructurar una determinada estructura económica.

En cuanto a la demanda, es interesante señalar que, por sus propias características, puede convertirse en un sector refugio en el que la determinación del precio, la rentabilidad y la producción puede seguir pautas diferentes a otras actividades. Un aumento del precio de la vivienda eleva la rentabilidad y atrae a más capitales. Frente a lo que ocurre con la producción de otras mercancías, el aumento del precio no conduce a moderar la demanda, sino que puede incrementarse. Así, la expectativa de un precio incrementado lleva a que se convierta no en un bien de consumo, sino en un medio de valorización.

El aspecto más relevante, de cara un análisis desde la perspectiva de la valorización del capital, radica en que el precio pasa a desconectarse de sus fundamentos objetivos. Es decir, desde la perspectiva de la teoría laboral del valor, las condiciones que determinan el precio de producción: el desarrollo de las fuerzas productivas que conduce a la configuración de la cantidad de trabajo abstracto, en tanto sustancia del valor o tiempo de trabajo socialmente necesario.<sup>2</sup> Desde esta perspectiva, el aumento del precio de la vivienda generado por la demanda encuentra límites infranqueables, lo que requerirá de una crisis para que el precio se vuelva a conectar con las condiciones técnicas y sociales de su producción. Concretando, los límites se fundan en la existencia de un beneficio que no deriva del plustrabajo del obrero, sino en un efecto precio que incide sobre el poder adquisitivo de los compradores. Esta contradicción se manifiesta en el mercado por la contradicción entre el auge del

<sup>2</sup> Y aclaremos que no excluimos la demanda en el establecimiento del trabajo abstracto, ya que debe ser socialmente validado por el mercado. En otras palabras, demostrar que responde a una demanda socialmente solvente en términos monetarios.

precio de la vivienda y el salario de los trabajadores, ya que la extensión de este auge especulativo en un grado tal que impulse y condicione el modelo de acumulación de una economía requiere extenderse a amplias capas de la sociedad, es decir, a los perceptores de salario.

## **2.2 Configuración histórica del sector de la construcción en España**

El actual modelo inmobiliario se gestó en pleno franquismo. En esta época la vivienda libre y en propiedad se fue imponiendo a la vivienda en alquiler, libre o social. Pero además, tal y como señala Naredo (2012:19), fue en esta época cuando “los empeños especuladores de algunos se impusieron sobre otros posibles criterios de ordenación urbana más acordes con el interés general de la ciudadanía”. Esto provocó un primer auge especulativo urbanístico en 1959-73. De esta época datan también las primeras normas que permitieron a los ayuntamientos lucrarse con la reclasificación de terrenos. En definitiva, es en esta época cuando se sientan los tres pilares del actual modelo inmobiliario (Naredo, 2012): empresarios buscadores de reclasificaciones, políticos conseguidores y banca que financia estas operaciones. Estas características se mantuvieron incólumes tras el cambio de régimen político y la entrada de España en la UE (lo cual abonaría el terreno para un nuevo auge especulativo en 1983-1989).

Durante todo este proceso, la expansión urbanística especulativa vino acompañada de una política de inversión en infraestructuras que, lejos de basarse en la previsión de las necesidades de transporte, priorizó inversiones de la máxima envergadura. Así, España cuenta con una red de ferrocarriles de alta velocidad<sup>3</sup> y de autovías<sup>4</sup> desproporcionadas para las necesidades reales de la población. Autores como Segura (2012) destacan el fuerte vínculo de los proyectos de infraestructuras de transporte con los desarrollos urbanísticos especulativos, lo cual revelaría una gran “capacidad de presión y de poder del sector de la construcción de infraestructuras” (ibíd.:18).

La entrada de la economía española en al UE brindó acceso a una financiación barata sin precedentes (Naredo, 2012). A partir de 1986 España tuvo acceso a fondos de cohesión y fondos estructurales, que espolearon la expansión de las infraestructuras bajo los términos ya expuestos. Además, el ingreso en el euro supuso el acceso a fuentes de financiación a tipos de interés especialmente reducidos. Así, los bajos tipos de interés y la elevada liquidez disponible impulsaron la concesión de créditos por parte del sistema financiero español, y

<sup>3</sup> Segura (2012:33) señala que “tenemos 2.665 km de AVE (octubre de 2011), lo que nos convierte en el segundo país del mundo con más kilómetros de esta infraestructura tras China. [...] Solo tenemos la quinta parte de viajeros en AVE que Francia, o un 7 % de los que tienen en Japón”.

<sup>4</sup> “Solo hay dos países en el mundo con más kilómetros de autovías y autopistas que España: Estados Unidos y China.” (Segura, 2012:31)

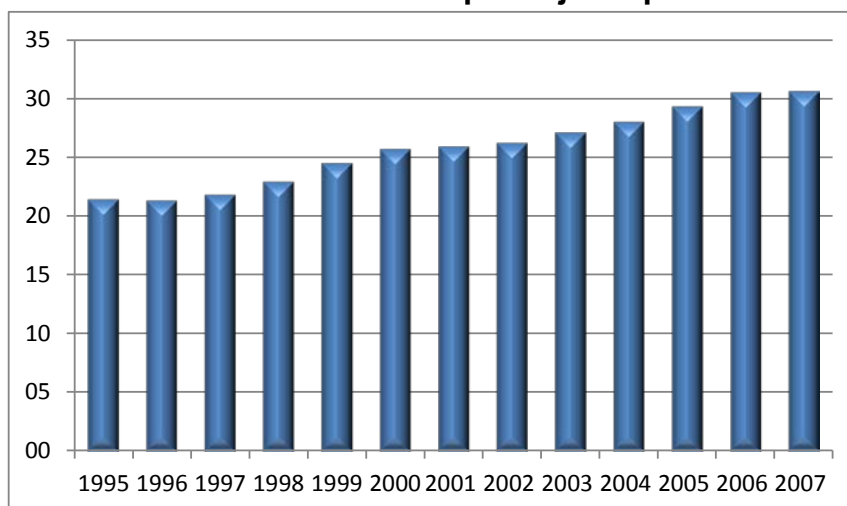
“en no pocos casos, sobrevalorando los activos implicados.” (Cuadrado-Roura, 2010:64-66)

### 3. LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN ESPAÑA

#### 3.1 Evolución macroeconómica

La fuerza motriz del crecimiento económico durante 1995-07 ha sido la inversión. La formación bruta de capital fijo (FBCF) ha sido el componente de la demanda más decisivo, con una tasa de incremento del 6,2% anual, superior al consumo de los hogares y el gasto público, aunque descendente a lo largo de las dos subfases de 1995-00 y 2003-07 (gráfica 1). El sector externo ha ganado en importancia, pues la suma de exportaciones e importaciones respecto del PIB ha pasado del 45 al 60%, con tasas de crecimiento anual del 6,7 y 9,3%. En relación al PIB, la FBCF ha promediado un 25,9% del PIB, llegando incluso al 29% entre 2003 y 2007.

**Gráfica 1. Formación bruta de capital fijo respecto del PIB (%)**



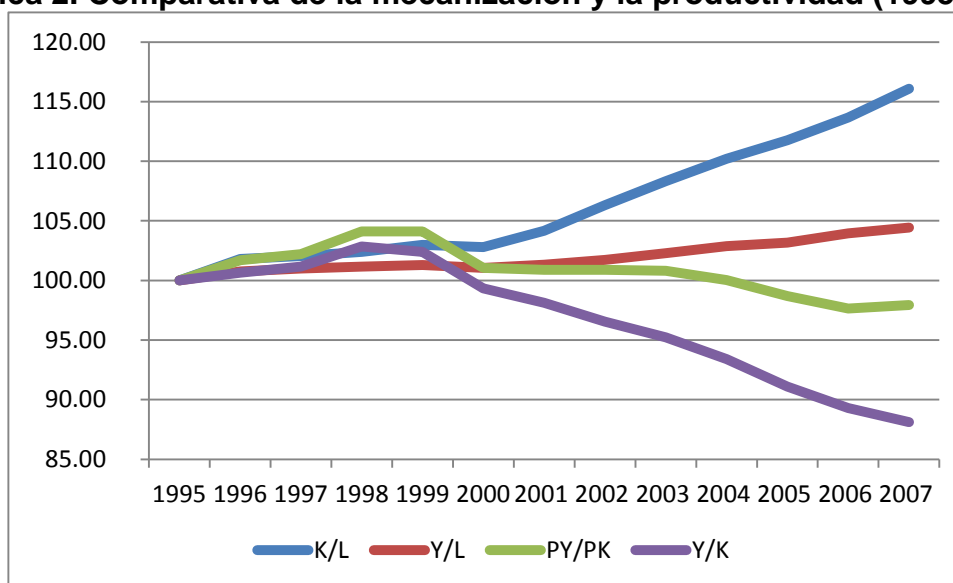
Fuente: INE (2014a)

En la gráfica 2 vemos la dinámica del proceso de acumulación a partir de varias categorías interrelacionadas. En la segunda mitad de los noventa, de manera sorprendente permanecen casi sin cambios. El ratio del stock de capital respecto del trabajo (K/L)<sup>5</sup> aumenta únicamente un 2,8%, por lo que la productividad (PIB por trabajador, Y/L) sólo lo hizo un 1%. En la medida que la

<sup>5</sup> Al hablar del capital, haremos referencia al stock de capital neto no residencial según la base de datos de la FBBVA (2014). En el ratio K/L, el stock de capital está a precios constantes, y L será la cantidad de trabajo equivalente total, según el INE (2014a).

relación de deflatores de precios tuvo una evolución idéntica a Y/L, la productividad del capital sólo cayó un 0,67%.<sup>6</sup>

**Gráfica 2. Comparativa de la mecanización y la productividad (1995= 100)**



Notas. Ratios capital-trabajo (K/L), productividad laboral (PIB=Y/L), ratio de los deflatores de precios del producto ( $P_Y$ ) y del stock de capital ( $P_K$ ) ( $P_Y/P_K$ ) y productividad del capital o ratio producto-stock de capital (Y/K). Considérese que  $Y/K = [(Y/L)/(K/L)] \times (P_Y/P_K)$   
Fuente: FBBVA (2014), INE (2014a)

Sin embargo, será a partir de 2000 cuando se produzca un cierto incremento del índice de mecanización. El ratio K/L aumenta casi un 13% hasta 2007, aunque la productividad sólo un 3,3%, por lo que ante un encarecimiento relativo de los bienes de capital del 3%, la productividad del capital 11,3%. Por tanto, se puede afirmar que los problemas de la economía española se refieren no sólo a la ausencia de un incremento sustancial en la dotación de medios de producción por trabajador, sino también a los magros resultados en términos de productividad a que ha dado lugar.

Estos resultados son la consecuencia de la recomposición estructural de la economía española producto de la burbuja inmobiliaria que se ha producido. Ello amerita abordar el papel de la construcción en el proceso de crecimiento.

### 3.2 Los desequilibrios sectoriales

La inversión ha incorporado importantes desequilibrios en su composición. La vorágine especulativa en torno a la construcción, y de manera central en la vivienda, se aprecia en el protagonismo de estos rubros.

<sup>6</sup> La productividad del capital es la relación del producto Y respecto de K, ambos a precios corrientes. Se justifica teóricamente por la capacidad de generar valor por el capital como relación social, no según el fundamento neoclásico de capital como cosas.

**Tabla 1. Estructura de la inversión por tipo de activo**

| Tipo de activo                          | Composición (%) |         | TVA (%) |         |
|---|-----------------|---------|---------|---------|
|   | 1995-07         | 2003-07 | 1995-07 | 2003-07 |
| Total                                   | 100             | 100     | 6.59    | 5.97    |
| 1. Activos materiales                   | 96.01           | 95.77   | 6.50    | 5.93    |
| 1.1. Viviendas                          | 36.02           | 40.12   | 7.31    | 5.44    |
| 1.2. Otras construcciones               | 31.90           | 31.36   | 4.40    | 5.66    |
| 1.3. Equipo de transporte               | 8.78            | 8.21    | 9.30    | 8.61    |
| 1.4. Maquinaria, equipo y otros         | 18.93           | 15.71   | 8.45    | 6.23    |
| 1.4.1. Productos metálicos              | 2.74            | 2.35    | 7.12    | 3.21    |
| 1.4.2. Maquinaria y equipo mecánico     | 6.48            | 5.70    | 8.08    | 4.54    |
| 1.4.3. Equipo de oficina y hardware     | 2.37            | 1.67    | 20.72   | 13.55   |
| 1.4.4. Otra maquinaria y equipo         | 7.34            | 5.98    | 7.63    | 7.31    |
| 1.5. Activos cultivados                 | 0.38            | 0.38    | 29.74   | 21.58   |
| 2. Activos inmateriales                 | 3.99            | 4.23    | 9.04    | 6.94    |
| 2.1. Software                           | 3.31            | 3.50    | 8.84    | 6.83    |
| 2.2. Otros activos inmateriales         | 0.68            | 0.73    | 11.08   | 7.63    |
| Nota. TVA: tasas de variación anual (%) |                 |         |         |         |
| Fuente: FBBVA (2014)                    |                 |         |         |         |

La inversión residencial, que representaba el 29% del total de la inversión en la primera mitad de los años noventa, alcanza un promedio del 36% entre 1995 y 2007, llegando al 39-40% entre 2003 y 2007. La inversión en otras construcciones promedia un 31,9%. Por tanto, el 67% del total de la inversión se relaciona con el auge de la construcción.

La otra cara de la moneda es la menor inversión relativa en “Maquinaria, equipo y otros activos”, que lleva perdiendo peso desde finales de los ochenta. Aunque creció entre mitad de los noventa y 1998 del 19 al 23% del total, desde 1999, año en el que se fijaron los tipos de cambio fijos, ha ido descendiendo hasta el 15% en 2004-07. La parte que sí ha aumentado es la inversión en activos inmateriales de las nuevas tecnologías (como el software), si bien no sobrepasaron el 5% (FBBVA, 2014).

Esta situación resulta problemática por varias razones:

- i) El denominado stock de capital residencial o de viviendas no constituye “capital” en el sentido marxiano, dado que no se encuentran inmersas en ningún proceso de valorización;<sup>7</sup>
- ii) no contribuye además a desarrollar las fuerzas productivas, pero sí ha impulsado diversas actividades conexas que han permitido realizar importantes beneficios a las empresas proveedoras de materiales de construcción,

<sup>7</sup> De ahí que utilicemos el stock de capital no residencial, descontando por tanto el stock de viviendas del total.

infraestructuras de los nuevos barrios, servicios diversos (fontanería, alcantarillado...), y un largo etcétera;

iii) la dinámica de la inversión, en cuanto a la cantidad y distribución de los capitales en las diferentes ramas de actividad, ha estado impulsada en gran medida por la revalorización de los activos residenciales, es decir, el aumento del precio de la vivienda al margen de sus condiciones técnicas y sociales de producción. Si observamos la dinámica de la inversión a precios constantes, la acumulación de maquinaria y equipo (8%) supera la correspondiente a vivienda (7,3%) y otras construcciones (4,4%);

iv) esta acumulación apoyada en el auge del precio de los activos inmobiliarios ha originado una desestructuración intersectorial de la economía española, con una creación de empleo extraordinaria, pero en condiciones precarias, y con una incapacidad por desarrollar la productividad.

El empleo o puestos de trabajo equivalentes, para el total de la economía y de carácter asalariado, según las cifras del INE (2014a), se ha incrementado por encima del 3% anual. El empleo asalariado lo ha hecho a un ritmo del 3,94% y el total al 3.33%, lo que significa que la tasa de asalarización ha pasado del 80 al 86%. El problema es que las ramas que en mayor medida han aumentado el empleo han sido las relacionadas con la burbuja inmobiliaria, como las actividades inmobiliarias y la construcción, con 14 y 6,8% de tasa anual de incremento, respectivamente, a lo que debemos añadir las “Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares”, con más del 8%.

De hecho, los sectores con una tasa de acumulación más intensa se han caracterizado por ser muy intensivos en la creación de empleo pero con importantes descensos de la productividad laboral: construcción; comercio, el conjunto de actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y servicios auxiliares. Estas ramas son responsables del 72-75% de la creación de empleo total (y asalariado) durante el período de referencia, con niveles de incremento del stock de capital del 5-8% anual, pero retrocesos del 22-33% total en la productividad laboral tomando el empleo asalariado, y del 25-30% si se considera el empleo total. En el caso de la actividad inmobiliaria, su contribución al aumento del empleo del conjunto de la economía es muy limitada en términos absolutos, en términos relativos su empleo total y asalariado se ha incrementado en un 227 y 369%, respectivamente (INE, 2014a; Mateo, 2014).

### **3.3 El sector de la construcción y la burbuja inmobiliaria**

Nos centramos en este apartado en el sector de la construcción, núcleo fundamental de la burbuja inmobiliaria, y que entre 1995 y 2007 generó la

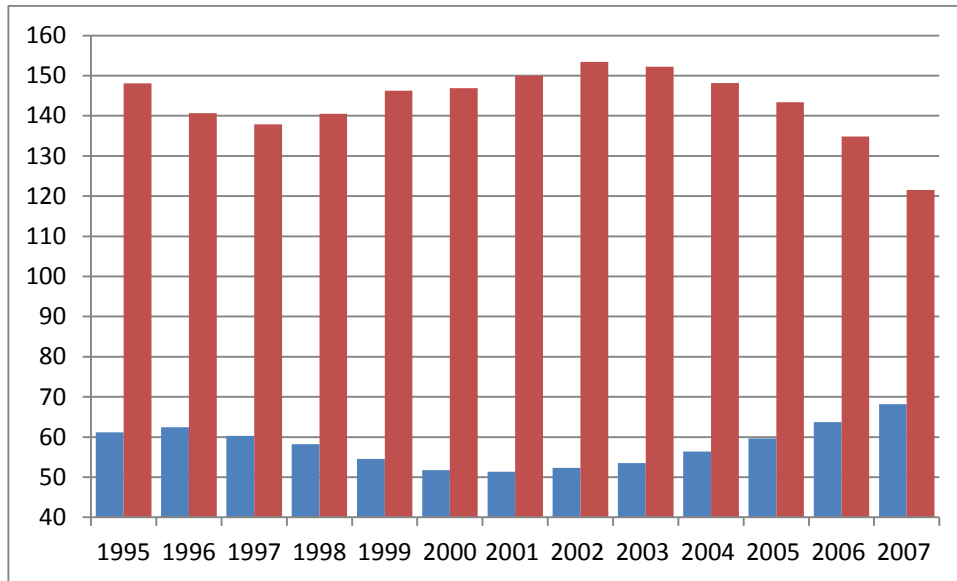


cuarta parte del empleo en la economía española. Su índice de medios de producción por trabajador ( $K/L$ ) se redujo un 13% entre 1995 y 2000/01, pero posteriormente se incrementa un 48% hasta 2007. Téngase en cuenta que el ratio  $K/L$  sólo se incrementa un 12,9% en estos siete años. Por tanto, el 14% del incremento del stock de capital no residencial correspondió a la construcción. Pero esta inversión no se corresponde con un incremento análogo de la productividad laboral, que descendió a un promedio del 2,3% anual entre 1995 y 2007, y en lapso de 2000-07, un 3,3% acumulado de pérdida de productividad. Esta ausencia de correspondencia entre el incremento del stock de capital por trabajador y la productividad laboral revela el efecto precio que ha impulsado la acumulación de capital en la construcción y, en general, en la economía española.

El nivel relativo de la construcción en términos del ratio  $K/L$  es no obstante inferior al del total de la economía (gráfica 11). En el lapso que estudiamos, oscila entre el 50 y el 70%, cuando la industria posee una mecanización un 30-50% superior. Al mismo tiempo, la productividad del capital en la construcción, medido a precios corrientes, resulta un 30-50% superior al promedio. A ello se le suma el hecho de que los ratios  $K/L$ , con  $K$  medido a precios constantes, y  $Y/K$ , a precios corrientes, tienen evoluciones opuestas. Cuando se intensifica la acumulación de capital a partir de los primeros años de la década, desciende la productividad de su capital, lo que obedece, como señalábamos, a un proceso de acumulación guiado por el aumento especulativo de los precios de los activos.

### Gráfica 11. Comparativa de los ratio capital-trabajo (K/L) de la industria (rojo) y la construcción (azul) (1995-2007)

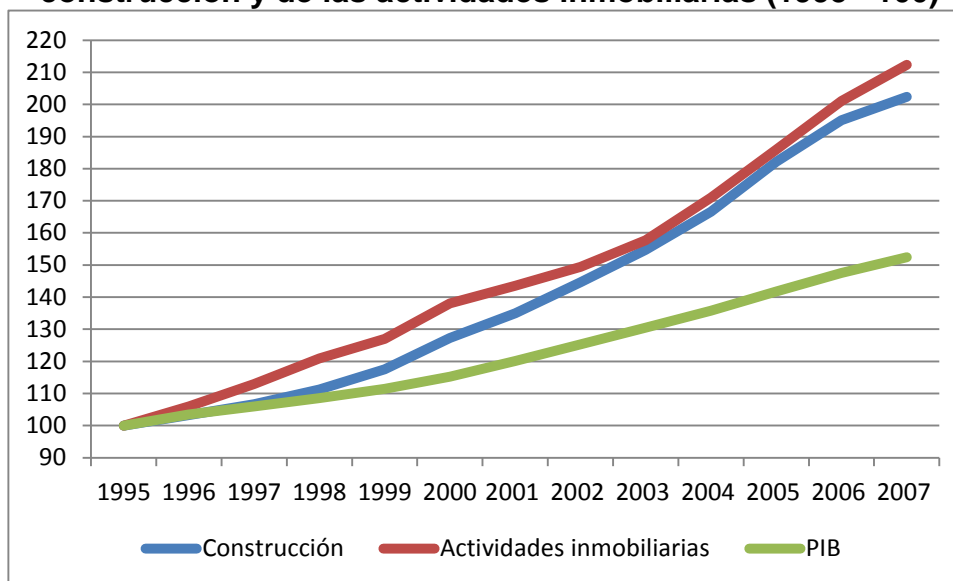
Serie en porcentaje del promedio para la economía española



Fuente: FBBVA (2014), INE (2014a)

La rama de la construcción absorbió un porcentaje relativamente elevado de la inversión en relación a su contribución al PIB. En otras palabras, las inversiones destinadas a este sector han sido menos productivas que el promedio de la economía. Si en 1995 sólo el 5% del total de la inversión tuvo como destino la construcción, en 2007 fue del 15%. Por su parte, las actividades inmobiliarias representaron más de la ¼ parte de las inversiones, desde el 23% en 1995 al 33% en 2007, pese a su limitada (aunque creciente) participación en el PIB, inferior al 7%. En este período la industria perdió 8 puntos porcentuales en su contribución a la inversión total, debido al descenso de la que se destinó a la industria manufacturera: desciende del 14,6 al 7% de la inversión total.

**Gráfica 12. Deflatores de precios del PIB y los sectores de la construcción y de las actividades inmobiliarias (1995= 100)**



Fuente: INE (2014a)

Como se evidencia en la gráfica 12, los sectores de la construcción y las actividades inmobiliarias han sido especialmente inflacionarios, lo que se relaciona a su vez con la pérdida de productividad que han experimentado. El deflactor de precios de las ramas mencionadas ha aumentado un 102 y 112%, cuando el correspondiente al total de la economía sólo creció un 52%, y el conjunto de ramas de la industria sólo el 34%.

Según Bielsa y Duarte (2011) el sector de la construcción se caracteriza por tener escasos eslabonamientos hacia delante, pero son muy considerables sus eslabonamientos hacia atrás. Es decir, es poco influenciado por la dinámica económica general (lo que refuerza su papel de sector refugio), pero una caída de la construcción tiene efectos importantes para el resto de la economía.

Si analizamos la Contabilidad Nacional, y especialmente, el marco input-output, podremos observar la magnitud de estos eslabonamientos del sector de la construcción. La construcción incrementa su participación en el Valor Añadido Bruto (VAB) total, desde el 7,90 en 1995 hasta el 13,61% en 2008, lo que supone casi un 40% de aumento (gráfica 4 y tabla 2). Es el sector que más ve incrementada su participación a precios corrientes. Sin embargo, esta expansión relativa obedece a un efecto precio evidente. El ritmo de crecimiento a precios constantes es del 4,36%, superior al del PIB (3,70% anual), pero no de un nivel extraordinariamente elevado, ya que numerosas ramas han crecido en mayor medida. Lo mismo sucede con las ramas de las actividades inmobiliarias, que si por una parte pasan del 5,2 al 6,2% del PIB a precios corrientes, su ritmo de expansión es sustancialmente reducido, del 2,49% anual, sólo superior a los sectores agrícolas e industriales. El grupo de “Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades administrativas y

servicios auxiliares”, directa o indirectamente ligadas al auge inmobiliario y de la construcción, también crece en su participación relativa, desde el 4,8 al 6,5% del PIB. Por el contrario, las ramas industriales perdieron 5 puntos porcentuales, pasando del 20 al 15%.

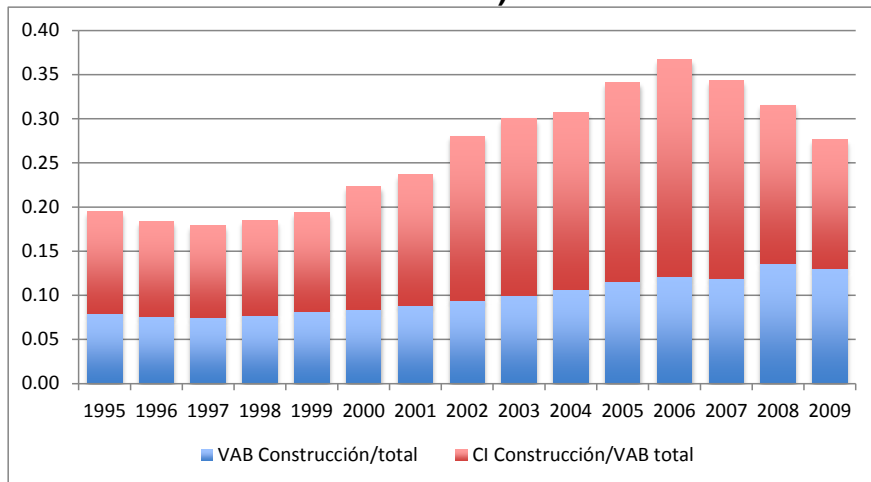
Estos resultados evidencian el fracaso en la distribución de los recursos económicos en las distintas ramas, lo que refleja un modelo de acumulación en el que la revalorización de los activos ha jugado un papel extraordinario en el impulso de la inversión y la dirección de los créditos. Por tanto, España tiene un problema tanto de nivel de mecanización, expresado en el ratio K/L, como en los desequilibrios sectoriales al interior del mismo, lo que no contribuye a impulsar la productividad laboral.<sup>8</sup>

Por otra parte, la gráfica 3 recoge el valor de los consumos intermedios realizados por el sector de la construcción, es decir, las compras realizadas por el mismo al resto de la economía, como porcentaje del total de consumos intermedios. El conjunto de actividades que surten de insumos a la construcción suponían el 11,62 % del VAB de la economía en 1995, y alcanzaron su máximo en 2006, situándose en el 24,62% del VAB. Sin embargo, esta variable cayó abruptamente con la crisis, hasta situarse en el 14,64% del VAB en 2009. Por su parte, los CI de la construcción pasaron del 11,62 % en 1995 al 22,41 % en 2007, con un máximo en 2006 del 24,62% (INE, 2014d).

De modo que, si consideramos el efecto combinado del VAB del propio sector de la construcción y de sus consumos intermedios, obtenemos que, si en 1995 algo menos del 20 % PIB tenía relación con la construcción, en 2006 ese porcentaje ya se situaba por encima del 35%.

<sup>8</sup> El Banco de España (BdE) señala que “si España llegara a alcanzar la relación capital-trabajo de la media de la UEM (que es 18 pp más alta que la española), se elevaría la productividad del trabajo en 6,5 pp, con lo que se cerraría aproximadamente el 70% de la diferencia observada en 2007 entre las productividades del trabajo europea y española. El resto de la brecha de productividad (2,8 pp) sería atribuible a la menor eficiencia de los factores de producción en relación con dichos países.” (BdE, 2009:44).

**Gráfica 3. Participación del Valor Añadido Bruto (VAB) y de los consumos intermedios (CI) del sector de la construcción en el VAB total (a precios básicos)**



Fuente: INE (2014c)

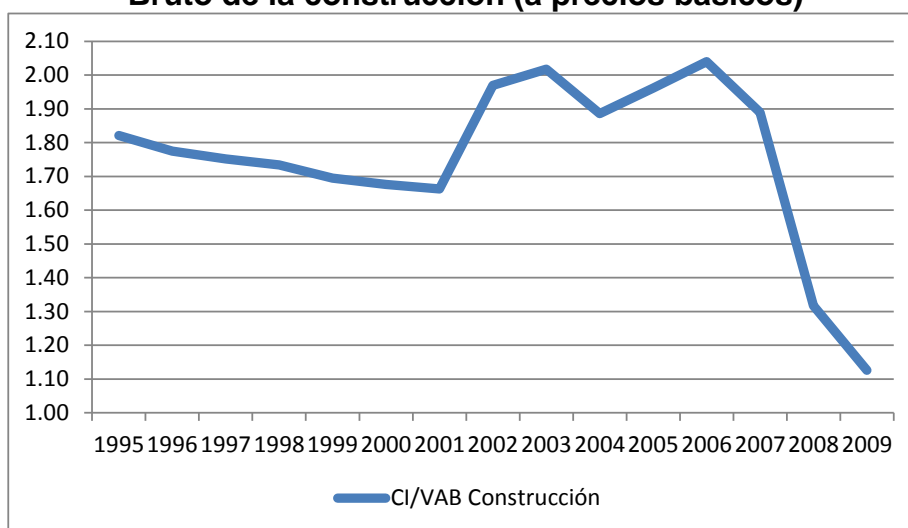
**Tabla 2. Valor Añadido Bruto (VAB) y consumos intermedios (CI) del sector de la construcción como porcentajes del VAB total (a precios básicos)**

|      | VAB  | CI    |      | VAB   | CI    |
|------|------|-------|------|-------|-------|
| 1995 | 7.9  | 11.62 | 2002 | 9.44  | 18.59 |
| 1996 | 7.55 | 10.83 | 2003 | 9.94  | 20.06 |
| 1997 | 7.43 | 10.51 | 2004 | 10.64 | 20.06 |
| 1998 | 7.66 | 10.73 | 2005 | 11.53 | 22.61 |
| 1999 | 8.15 | 11.16 | 2006 | 12.07 | 24.62 |
| 2000 | 8.34 | 13.98 | 2007 | 11.86 | 22.41 |
| 2001 | 8.89 | 14.79 | 2008 | 13.61 | 17.92 |

Fuente: INE (2014c)

Pero además, la relación entre las dos variables anteriores es muy esclarecedora con respecto a los mecanismos que puso en marcha la burbuja inmobiliaria que comenzó en 2001 (gráfica 4). A partir de entonces la construcción altera abruptamente su tendencia histórica a reducir sus consumos intermedios por unidad de producto final. Mientras duró la burbuja inmobiliaria, el sector de la construcción se volvió cada vez más intensivo en consumos intermedios, un proceso que se quebró abruptamente en 2008.

**Gráfica 4. Cociente entre los consumos intermedios y el Valor Añadido Bruto de la construcción (a precios básicos)**

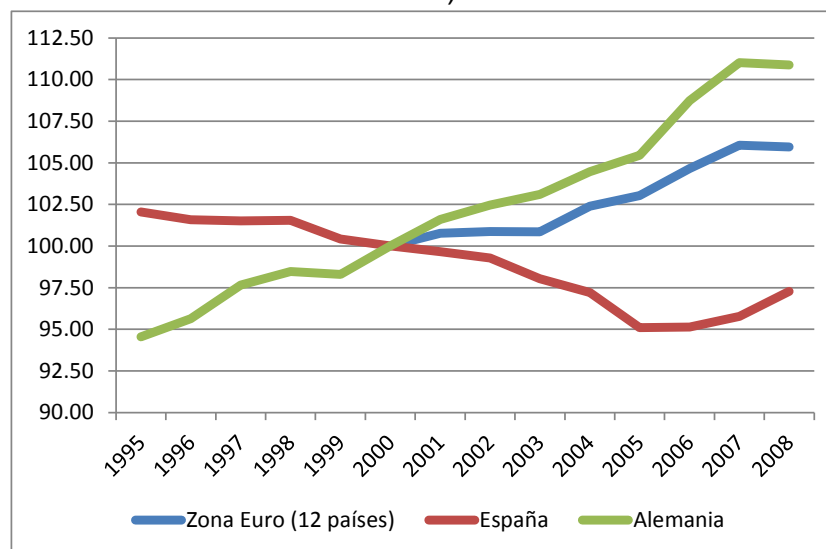


Fuente: INE (2014c)

### 3.4 Las tendencias de la productividad

La burbuja inmobiliaria ha tenido un papel indiscutible en la ampliación de la brecha de la productividad de la economía española con respecto a la eurozona. En primer lugar, consideremos la evolución de la productividad de la economía, entendida como el cociente entre el VAB a precios básicos y el número de personas empleadas (gráfica 5). Se observa, por lo pronto, que la productividad de la economía española siguió una tendencia contraria a la de la zona euro hasta el estallido de la crisis (la inversión de la tendencia a partir de entonces obedece a la destrucción de empleo causada por la crisis).

**Gráfica 5. Productividad general de la economía**  
 VAB a precios básicos de 2005 respecto del número de trabajadores (2000=100)



Fuente: Ameco (2014)

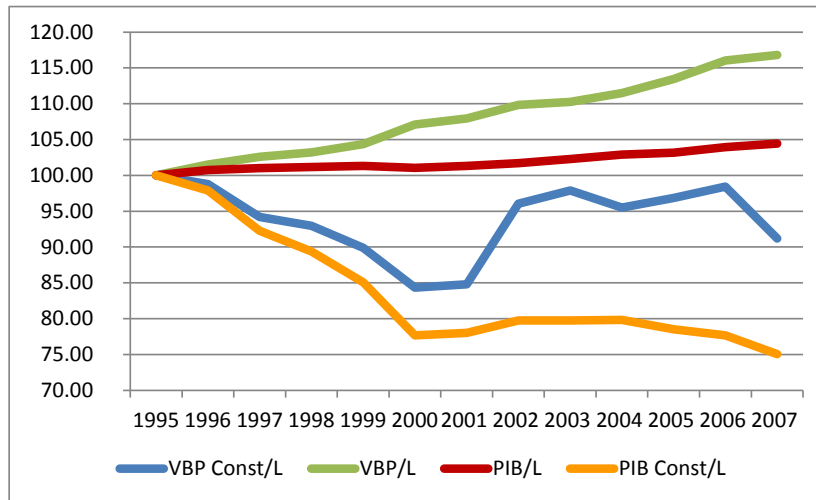
La productividad calculada con el Valor Bruto de la Producción (VBP)<sup>9</sup> aumenta un 16,8% en el período, por 4,4% el ratio del PIB por trabajador equivalente, según el INE (2014a).<sup>10</sup> El sector de la construcción muestra un descenso de la productividad paralelo con ambas variables hasta 2000-01, aunque con intensidad desigual: el VBP por trabajador cae más de un 15%, por 22% si utilizamos su PIB. A partir de 2001, sin embargo, la productividad bruta de la construcción se incrementa en un 14% hasta 2005, y 7% hasta 2007 por la caída en los dos últimos años, mientras que el PIB/L del sector permanece sin cambio hasta 2004 y después desciende sensiblemente un 4%. Esta divergencia es consecuencia del mayor uso de insumos por parte de la construcción, como vimos anteriormente.

<sup>9</sup> Que comprende el PIB y los consumos intermedios. La denominaremos productividad bruta

<sup>10</sup> Tengamos en cuenta que las cifras de diversos organismos como el INE o Ameco varían sensiblemente.

**Gráfica 5. Comparativa de la productividad con el Valor Bruto de la Producción (VBP) y el PIB del total de la economía y el sector de la construcción**

Series del producto respecto del número de ocupados (1995= 100)

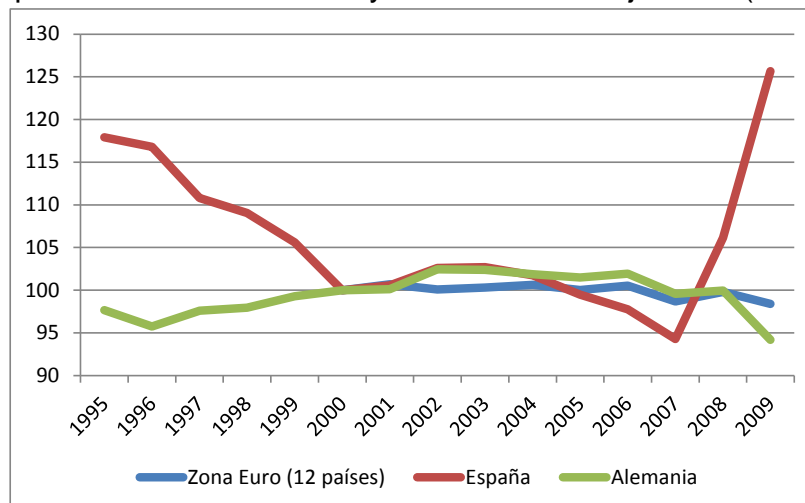


Fuente: INE (2014a)

Por otro lado, la productividad de la construcción se ha caracterizado por la atonía en la zona euro (gráfica 6). En contraste, la productividad de la construcción en España siguió una trayectoria claramente decreciente hasta inmensa destrucción de empleo provocada en el sector por la crisis.

**Gráfica 6. Productividad del sector de la construcción**

VAB a precios básicos de 2005 y número de trabajadores (2000= 100)



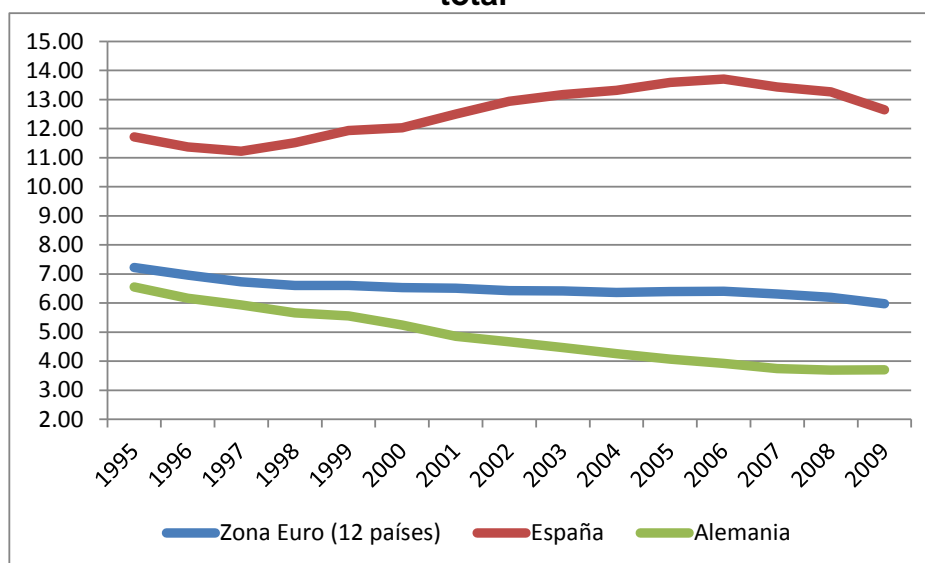
Fuente: Ameco (2014)

Si tenemos en cuenta que el peso de la construcción en la economía española no solo ha sido mayor que en la zona euro, sino creciente mientras duró la burbuja (al contrario que la tendencia europea) (gráfica 7), la conclusión solo puede ser que la burbuja inmobiliaria tuvo una contribución indiscutible en la



ampliación de la brecha de la productividad entre la economía española y la media de la zona euro.

**Gráfica 7. VAB del sector de la construcción como porcentaje del VAB total**



Fuente: Ameco (2014)

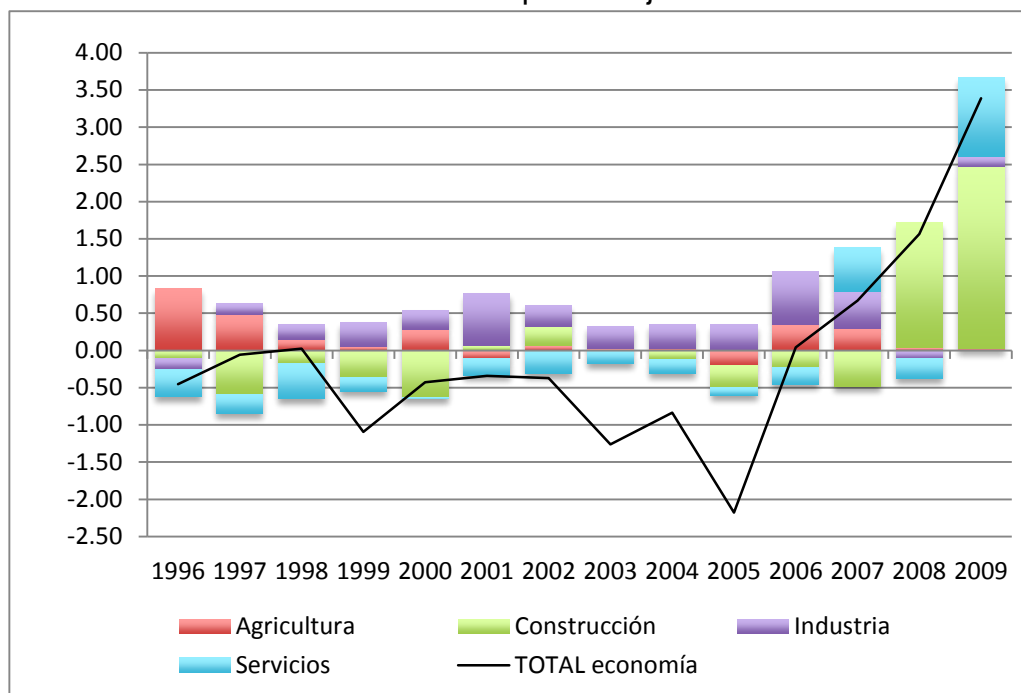
En efecto, si definimos la contribución de la construcción al crecimiento de la productividad como:

$$\frac{(Y_C / L_C)_t - (Y_C / L_C)_{t-1}}{(Y_C / L_C)_{t-1}} \cdot \frac{(Y_C)_{t-1}}{(Y)_{t-1}}$$

Donde  $Y_C$ : VAB de la construcción a precios básicos de 2005;  $Y$ : VAB global de la economía a precios básicos de 2005;  $L_C$ : Número de trabajadores empleados en la construcción.

Observamos que esta variable contribuye negativamente al crecimiento de la productividad del trabajo casi todos los años de 1996 a 2007. Así, la gráfica 8 y la tabla 3 cuantifican el papel exacto que tuvo el sector de la construcción en su contribución al crecimiento —negativo— de la productividad general y, por tanto, en los diferenciales de productividad de la economía española con respecto a la zona euro.

**Gráfica 8. Contribución de cada sector al crecimiento de la productividad del trabajo**  
Series en porcentaje



Fuente: Ameco (2014)

**Tabla 3. Contribución de cada sector al crecimiento de la productividad del trabajo**  
Datos en porcentaje

|      | Agricultura | Construcción | Industria | Servicios | Total economía |
|------|-------------|--------------|-----------|-----------|----------------|
| 1996 | 0.83        | -0.11        | -0.15     | -0.37     | -0.45          |
| 1997 | 0.49        | -0.59        | 0.14      | -0.26     | -0.06          |
| 1998 | 0.15        | -0.18        | 0.20      | -0.47     | 0.02           |
| 1999 | 0.05        | -0.36        | 0.32      | -0.19     | -1.09          |
| 2000 | 0.28        | -0.63        | 0.25      | -0.01     | -0.43          |
| 2001 | -0.11       | 0.07         | 0.70      | -0.23     | -0.34          |
| 2002 | 0.06        | 0.25         | 0.29      | -0.31     | -0.37          |
| 2003 | 0.02        | 0.01         | 0.29      | -0.18     | -1.26          |
| 2004 | 0.03        | -0.12        | 0.31      | -0.19     | -0.84          |
| 2005 | -0.20       | -0.30        | 0.34      | -0.11     | -2.18          |
| 2006 | 0.35        | -0.23        | 0.71      | -0.23     | 0.04           |
| 2007 | 0.30        | -0.49        | 0.49      | 0.59      | 0.67           |
| 2008 | 0.04        | 1.69         | -0.11     | -0.27     | 1.56           |
| 2009 | 0.03        | 2.44         | 0.13      | 1.07      | 3.39           |
| 2010 | -0.02       | -0.56        | 1.56      | 1.56      | 2.16           |
| 2011 | 0.33        | 0.82         | 0.72      | 1.35      | 2.58           |
| 2012 | -0.33       | 1.17         | 0.86      | 2.27      | 3.01           |

Fuente: Ameco (2014)

### 3.5 La inversión en construcción y la crisis económica

A la luz de lo expuesto, no es de extrañar el papel del sector de la construcción también en el colapso del modelo y la aparición de la crisis a lo largo de 2008. En la tabla 4 se muestra el promedio de las diferentes macromagnitudes desde 1995T1 (primer trimestre de 1995) hasta 2006T4, y las tasas interanuales por trimestre de los dos años siguientes hasta el último trimestre de 2008, cuando el PIB cae por vez primera en términos absolutos. Los aspectos más relevantes son los siguientes:

- i)* Los problemas del proceso de acumulación se manifiestan primero en la inversión en la primera mitad de 2008, luego en las importaciones en 2008T2, y posteriormente en las exportaciones (descenso en 2008T3 del 1,5%) y el resto de variables. Así, el PIB, consumo y excedente empresarial se estancan en 2008T3, ya que crecen menos del 1%, para caer en valores negativos en 2008T4.
- ii)* El rubro de la inversión más destacado para caracterizar la crisis es la parte residencial. En 2007T3 sólo se incrementa un 0,1%, momento a partir del cual inicia una caída ascendente, que en 2007T4 llegará al 17% interanual. Precisamente, el índice general de precios de la vivienda, nueva y usada, alcanza el nivel máximo en 2007T3 (INE, 2014b), iniciando un descenso en los años siguientes.
- iii)* Cuando el descenso de la inversión residencial de 2,6% en 2008T1 lleva a que la construcción caiga un 1,5%, las importaciones pasan de crecer casi el 6% durante los trimestres anteriores, a sólo el 1% a principios de 2008. En ese mismo momento, el primer trimestre de 2008, la inversión en equipo de transporte pasa a disminuir un 1,6%, tras haber registrado incrementos superiores al 6% en los trimestres anteriores. Por tanto, se puede afirmar que al paralizarse la construcción residencial y de infraestructuras, se afecta a los bienes de equipo del transporte debido al despliegue geográfico del proceso de acumulación, lo que a su vez paraliza la formación bruta de capital fijo y, por extensión, la inversión total, que sólo crecen 0,1 y 0,5% respectivamente.

**Tabla 4. Dinámica del PIB, los componentes por el lado de la demanda y el excedente bruto de explotación**  
Series trimestrales en tasas interanuales de variación (%)

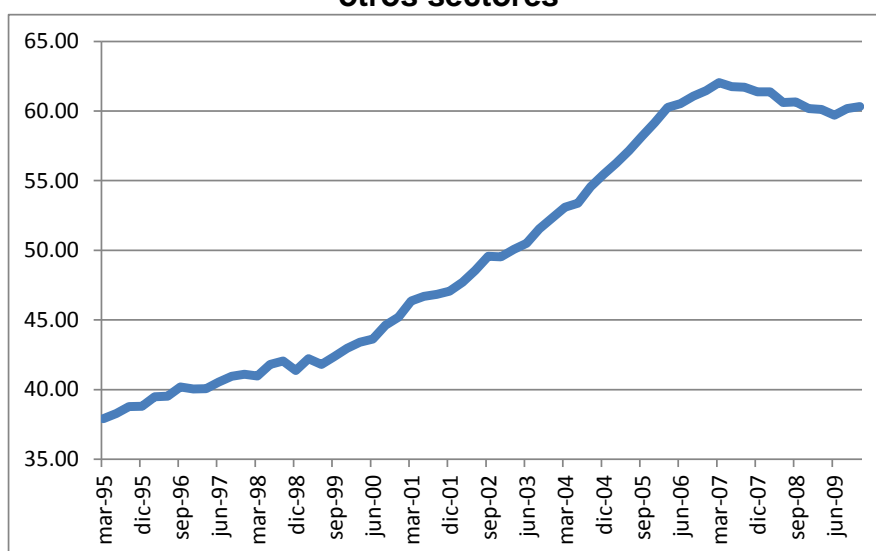
|  | <b>1995T1 /</b> |               |               |               |               |               |               |               |               |  |
|--|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--|
|  | <b>2006T4</b>   | <b>2007T1</b> | <b>2007T2</b> | <b>2007T3</b> | <b>2007T4</b> | <b>2008T1</b> | <b>2008T2</b> | <b>2008T3</b> | <b>2008T4</b> |  |
| PIB pm   | 3.72            | 3.90          | 3.50          | 3.40          | 3.10          | 2.70          | 1.90          | 0.30          | - 1.40        |  |
| 1. Consumo   | 3.91            | 3.70          | 3.80          | 4.00          | 4.50          | 3.20          | 1.80          | 0.50          | - 1.50        |  |
| 2. FBC   | 6.28            | 5.80          | 4.80          | 3.00          | 3.00          | 0.50          | - 1.60        | - 4.60        | -11.00        |  |
| 2.1 FBCF   | 6.28            | 5.90          | 5.30          | 3.50          | 3.20          | 0.10          | - 2.20        | - 5.20        | -11.50        |  |
| 2.1.1 Construcción   | 5.85            | 3.50          | 3.20          | 1.50          | 1.30          | - 1.50        | - 4.30        | - 6.10        | -11.20        |  |
| 2.1.1a Viviendas   | 8.11            | 3.20          | 3.10          | 0.10          | - 0.60        | - 2.60        | - 6.00        | - 10.50       | -17.20        |  |
| 2.1.1b Otros edificios y const.  | 4.00            | 3.90          | 3.20          | 3.40          | 3.80          | - 0.10        | - 2.10        | - 0.50        | - 3.60        |  |
| 2.1.2. Bienes de equipo  | 6.99            | 11.80         | 10.40         | 8.30          | 8.10          | 3.80          | 2.70          | - 4.00        | -14.70        |  |
| 2.1.2a Equipo de transporte  | 4.88            | 9.80          | 7.80          | 6.60          | 6.60          | - 1.60        | - 1.90        | - 10.20       | -22.70        |  |
| 2.1.2b Otra maquinaria y b-equipo  | 2.82            | 12.90         | 11.80         | 9.20          | 8.80          | 6.60          | 5.00          | - 0.80        | -10.70        |  |
| 2.1.3 Activos cultivados   | 30.30           | 76.40         | 76.40         | 75.00         | 70.90         | 36.00         | 27.20         | 7.80          | 3.70          |  |
| 3. Exportaciones   | 6.79            | 8.00          | 6.30          | 10.30         | 2.50          | 1.80          | 2.80          | - 1.50        | - 7.10        |  |
| 4. Importaciones   | 9.43            | 8.50          | 7.70          | 10.00         | 5.80          | 1.00          | - 1.00        | - 5.40        | -15.00        |  |
| Excedente bruto  | 3.48            | 3.98          | 3.59          | 3.67          | 7.16          | 2.78          | 3.60          | 0.93          | - 1.41        |  |
| Notas. FBC(F): formación bruta de capital (fijo); Const.: construcciones; b-equipo: bienes de equipo |                 |               |               |               |               |               |               |               |               |  |
| Fuente: INE (2014d)  |                 |               |               |               |               |               |               |               |               |  |

#### 4. IMPORTANCIA FINANCIERA DEL PROCESO ESPECULATIVO

Un aspecto adicional a tener en cuenta para completar el análisis del proceso de acumulación de capital en el periodo estudiado es analizar las condiciones financieras que lo vehiculizaron, favoreciendo el auge de la burbuja inmobiliaria.

Durante el periodo estudiado, los recursos financieros disponibles fueron canalizándose cada vez con mayor fuerza hacia el sector de la construcción. Si consideramos el importe total del crédito concedido por las entidades financieras a la construcción (construcción, actividades inmobiliarias y adquisición y rehabilitación de viviendas), observamos que este representó un porcentaje creciente del crédito total, pasando del 37,9% en marzo de 1995 a nada menos que el 61,5% en diciembre de 2006.

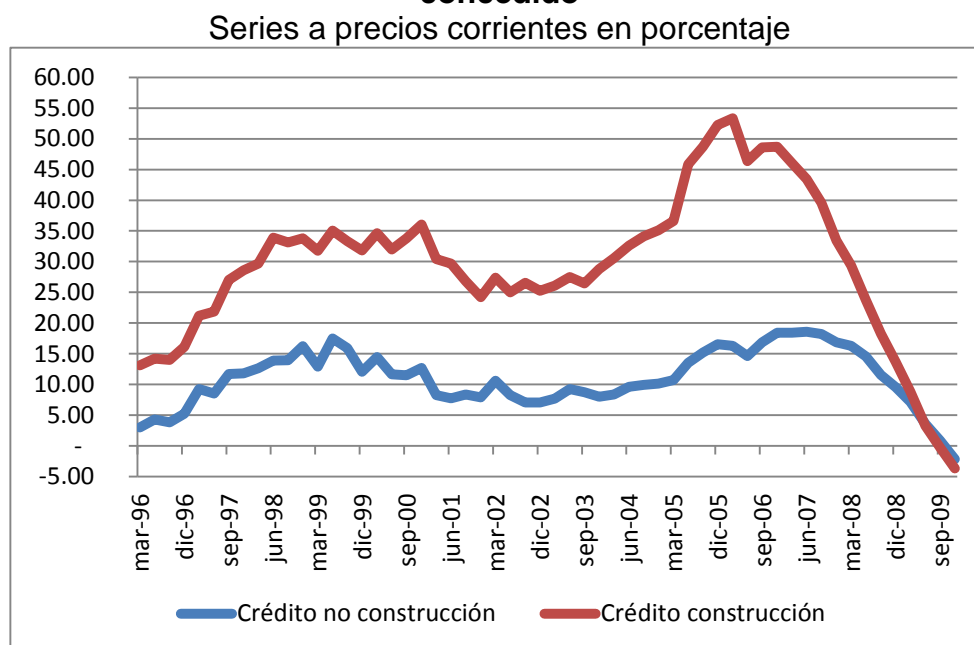
**Gráfica 13. Crédito concedido a la construcción (construcción, actividades inmobiliarias y adquisición y rehabilitación de viviendas) como porcentaje del crédito total concedido por entidades financieras a otros sectores**



Fuente: BdE (2014a)

Comparando el dinamismo del crédito a la construcción con el concedido por entidades financieras al resto de la economía (gráfica 14), comprobamos que este último no solo creció a un ritmo sistemáticamente inferior a aquel, sino que la brecha entre ambas tasas de crecimiento se fue ampliando a lo largo de todo el periodo.

**Gráfica 14. Tasas interanuales de variación del volumen de crédito concedido**

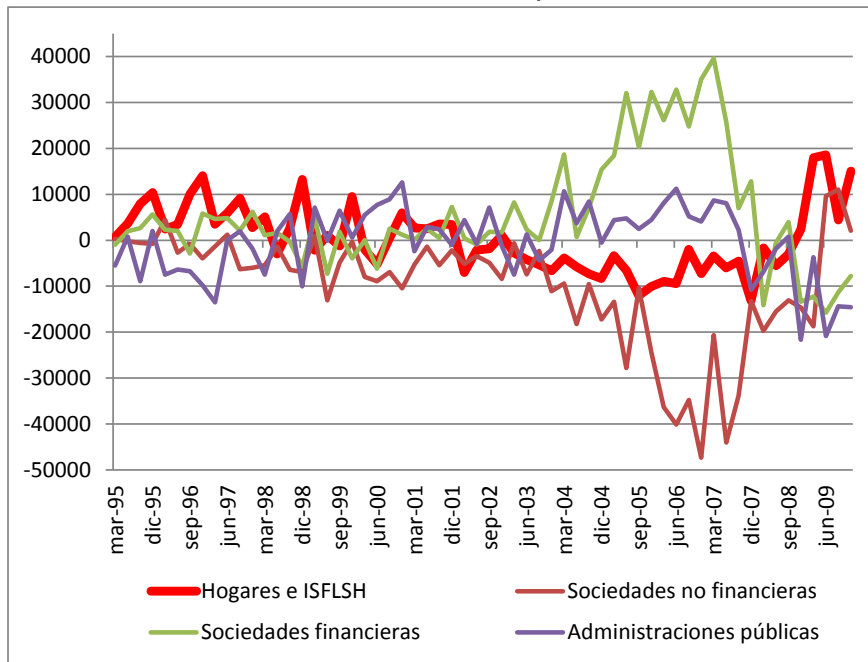


Fuente: BdE (2014a)

La reciente burbuja inmobiliaria condujo al desarrollo de un mecanismo de valorización apoyado en lo que Brenner (2006) denomina «keynesianismo del precio de los activos». A partir de series que abarcan de 1975 a 2007, León (en Cuadrado-Roura, 2010:149-174) procura estimar el efecto de la riqueza inmobiliaria y el consumo. La conclusión a la que llega después de un análisis econométrico es que (p. 170) “la respuesta del precio de las viviendas es compatible con la explicación siguiente. Un aumento del precio de las viviendas aumenta el consumo en los primeros periodos debido a su rol como colateral. Los agentes pueden aumentar su nivel de crédito y por tanto su consumo. Cuando pasan unos periodos, los agentes tienen que devolver el crédito, por lo tanto deben reducir su consumo. Al final, el efecto colateral es positivo generando un aumento del consumo a largo plazo. [...] Además, dentro de las variables del sector inmobiliario la construcción de nuevas viviendas tiene un efecto muy superior al precio de las mismas.”

### Gráfica 15. Operaciones financieras netas frente a instituciones financieras

Serie en millones de euros a precios corrientes



Fuente: BdE (2014a)

Si observamos la evolución de la posición financiera neta de los hogares (gráfica 15), vemos que se deterioró progresivamente conforme se iba gestando la burbuja inmobiliaria, lo que denota un endeudamiento progresivo de las familias. Así pues, tal como afirma Cuadrado-Roura (2010), el esfuerzo de las familias para adquirir una vivienda (ratio precio/ingresos anuales) pasó de 3 años de su salario completo en 1993 a 17 años en 2008. Escapa a los propósitos de este escrito analizar lo sucedido una vez se pinchó la burbuja inmobiliaria, pero a la luz de estos datos queda patente el carácter insostenible del proceso financiero que acompañó a la acumulación de capital entre 1995 y 2007.

## Bibliografía

Ameco (2014): *Annual macro-economic database*. Comisión Europea, Asuntos Económicos y Financieros.

<[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm)>

Banco de España (BdE) (2009). *Informe Anual*. Madrid.

\_\_\_ (2014a): *Estadísticas. Indicadores económicos*.

<<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/indeco.html>>

\_\_\_ (2014b): *Estadísticas. Boletín estadístico*.

<<http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest.html>>

Bielsa, J. y R. Duarte (2011): "Size and linkages of the Spanish construction industry: key sector or deformation of the economy?" *Cambridge Journal of Economics* No. 35, pp. 317-334

Bielsa, J. y R. Duarte (2007). "Sobre el peso del sector de la construcción en la economía española: un análisis input-output", ponencia presentada en las // *Jornadas de Análisis Input-Output*, Zaragoza.

Brenner, R. (2004). "¿Nueva expansión o nueva burbuja? La trayectoria de la economía estadounidense", *New Left Review*, No. 25, pp. 55-96.

Brenner, R (2006): *The economics of global turbulence: the advanced capitalist economies from long boom to long downturn, 1945–2005*. Nueva York, Verso.

Clarke, S. y N. Ginsburg. (1976). "The political economy of housing", en CSE Books, *Political economy and the housing question*, London, pp. 3-33.

Colectivo Ioé (2009). "1994-2007: se cierra un ciclo de expansión especulativa y regresión social", en *Papeles*, No. 105, pp. 141-152.

Cuadrado-Roura (dir.) (2010): *El sector Construcción en España. Análisis, perspectivas y propuestas*. Madrid, Colegio libre de eméritos.

Fundación Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (FBBVA) (2014): *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial (1964-2012)*, en colaboración con el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie).

Instituto Nacional de Estadística (INE) (2014a). *Contabilidad nacional de España. Base 2008. Serie homogénea 1995-2012*.

<[http://www.ine.es/daco/daco42/cne08/dacocne\\_enlace.htm](http://www.ine.es/daco/daco42/cne08/dacocne_enlace.htm)>

\_\_\_ (2014b). *Nivel, calidad y condiciones de vida. Construcción y vivienda. Índice de precios de vivienda*.

<<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft07%2Fp457&file=inebase&L=0>>

\_\_\_ (2014c). *Marco Input Output. Bases 1995 y 2000*

<<http://www.ine.es/daco/daco42/cne00/cneio2000.htm>>

\_\_\_ (2014d). *Contabilidad nacional trimestral de España. Base 2008*.

<<http://www.ine.es/dynt3/inebase/es/index.html?padre=407&dh=1>>

Naredo, J.M. (2010): *Raíces económicas del deterioro ecológico y social: más allá de los dogmas*. Madrid, Siglo XXI.



Naredo, J.M. (2012): *De la burbuja inmobiliaria al decrecimiento: causas, efectos y perspectivas de la crisis*. Madrid, Fundación Coloquio Jurídico Europeo, D.L.

Reig, E. (2011): *La sostenibilidad del crecimiento económico en España*. Madrid, Fundación de las Cajas de Ahorros.

Segura, P. (2012): *Infraestructuras de transporte y crisis*. Madrid, Libros en acción.



# XIV JORNADAS DE ECONOMÍA CRÍTICA

*Perspectivas económicas alternativas*

Valladolid, 4 y 5 de septiembre de 2014

## *Industria del automóvil española: valoración de su patrón de inserción externa desde un enfoque de cadenas globales de producción.*

Manuel Gracia y M<sup>a</sup> José Paz

Universidad Complutense de Madrid

# INDUSTRIA DEL AUTOMÓVIL ESPAÑOLA: VALORACIÓN DE SU PATRÓN DE INSERCIÓN EXTERNA DESDE UN ENFOQUE DE CADENAS GLOBALES DE PRODUCCIÓN

Manuel Gracia, UCM ([m.gracia@pdi.ucm.es](mailto:m.gracia@pdi.ucm.es))

M<sup>a</sup> José Paz, UCM, ([mjpazant@ccee.ucm.es](mailto:mjpazant@ccee.ucm.es))

## Resumen

La industria del automóvil constituye una de las más importantes para la economía europea y, particularmente, para la economía española, en términos de producción, empleo, I+D e intercambios comerciales. Además posee numerosos vínculos con otras industrias por lo que su impacto indirecto resulta también significativo. Las propias características organizativas de la producción han favorecido un alto grado de fragmentación y movilidad productiva, articulando una cadena regional de producción con posiciones diferenciadas de cada economía. El objetivo fundamental de este trabajo es analizar los elementos que caracterizan la articulación del sector automovilístico español en la cadena regional de producción y valorar e interpretar los cambios que se han producido desde finales de los 90 hasta la actualidad.

**Palabras clave:** industria del automóvil, upgrading, cadenas globales de producción, inserción externa

**JEL:** F14, F15, L62

## 1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica y financiera que estallo en 2007-2008 puso de manifiesto la persistencia de problemas estructurales en las economías que conforman la UE pero también la existencia de importantes asimetrías y divergencias entre ellas aparentemente ocultas bajo el “éxito” de ciertos indicadores.

Centrándonos en el caso de la economía española, el déficit comercial emerge de nuevo como uno de sus principales problemas, fuente del elevadísimo endeudamiento externo, y es, a su vez, uno de los aspectos en los que se han generado profundas divergencias con respecto a otras economías europeas. Así las crecientes asimetrías en los saldos comerciales intra-europeos constituyen uno de los aspectos clave de los análisis centro-periferia que tanto protagonismo ha ganado en los últimos años.<sup>1</sup> Sin embargo estas asimetrías

<sup>1</sup> En el discurso europeo reciente, las categorías centro y periferia son asumidas ignorando u obviando la extensa y heterogénea literatura que desarrolló esta conceptualización en décadas pasadas con el objetivo de explicar el desarrollo desigual del sistema capitalista. En el discurso actual más frecuente, no se cuestiona si esa formulación es trasladable al contexto europeo. Como consecuencia de esto, su utilización esta “vacuada” de un significado preciso y de un referente teórico o analítico propio que ayude a entender el origen y las implicaciones de una posible dinámica centro-periferia. Tal vacío se intenta ocupar en algunos casos a partir de la identificación de una batería de indicadores centrados especialmente en los saldos comerciales por lo que la definición última se circunscribe al ámbito financiero, en el sentido de ser

no son una novedad, tal vez sí, la magnitud alcanzada en algunos países. Nuestro trabajo parte de asumir que dichas asimetrías son el resultado de la distinta articulación de los sectores exportadores nacionales en cadenas globales y regionales de producción lideradas por empresas transnacionales.

En este contexto, resulta relevante el análisis de la industria del automóvil. Por un lado, tiene una relevancia histórica que lo sitúa como uno de los sectores estratégicos, con importantes vínculos con el resto de sectores de la economía, y uno de los más importantes en términos de producción, empleo e intercambios comerciales para muchos países de la UE. Por otro lado, las propias características organizativas de la producción han favorecido un alto grado de fragmentación y movilidad productiva. Ejemplo de ello son los numerosos procesos de deslocalización que se han dado en los últimos 15 años y que han reconfigurado los distintos sectores nacionales.

Precisamente por estos vínculos intracomunitarios, la crisis europea ha tenido un especial impacto en este sector, comenzando por la reducción de la demanda y la consecuente reducción de la producción y número de empleados. En términos generales, Europa se encuentra en mínimos históricos de producción y en constante reducción de la cifra de ventas. En el periodo 2010-2012, se han cerrado 87 fábricas en Europa y perdido 500.000 empleos en el sector, con descenso agregado del 18% de la producción y del 24% de las matriculaciones (CCOO, 2013). Pese a todo, el automóvil continúa teniendo un papel clave en la industria y en las exportaciones europeas con una cuota mundial del 20%.

En estas circunstancias, la reorientación exportadora hacia otras regiones del mundo se identifica como solución del sector y, en un periodo de crisis económica, como potencial impulsor de una nueva etapa de crecimiento impulsada por el sector exterior. Un diagnóstico que, sin embargo y como veremos a lo largo de este trabajo, no se aplica por igual a todas las economías europeas, como consecuencia de su distinta articulación en las cadenas regionales de producción.

Centrándonos en el caso español, este sector emerge de la crisis como uno de los sectores exportadores con saldo comercial positivo y con gran potencial para contribuir a la recuperación de la economía. Sin embargo, como hemos señalado ello va a depender de la articulación del sector español en las cadenas regionales lideradas por ET. Por ello, el objetivo de este trabajo es analizar precisamente los elementos fundamentales que caracterizan la inserción externa o la articulación del sector automovilístico español en las cadenas regionales de producción y valorar e interpretar los cambios que se han producido.

periférica la economía con déficit comercial y necesidad de financiación externa. De este modo, parecería que una economía periférica que corrigiese su dependencia de financiación exterior a partir de una mejora del déficit de cuenta corriente perdería su condición periférica. Sin embargo, existen sobrados ejemplos de que el saldo comercial aun siendo muy importante resulta un indicador insuficiente y muchas veces engañoso (compárese, por ejemplo, el caso de EEUU y Bolivia en los últimos años) para caracterizar el patrón de inserción externa de una economía.

La adopción de un enfoque de cadenas responde a la necesidad de tener en cuenta el actual grado de fragmentación e internacionalización de la producción. De hecho, numerosos trabajos han analizado ya el sector automovilístico en distintos países europeos con un enfoque similar, aunque en la última década la mayoría se ha centrado en los países del este de Europa considerados la actual “periferia”. Así, Domansky and Lung (2009:8) consideran que España: “was the major periphery of the European auto industry in the 1970s and 1980s, but it has now achieved an intermediate status by the development of new capabilities and the progressive upgrading of its automotive technological activities”. Por ello, consideramos que es necesario acometer un análisis en profundidad sobre el proceso de upgrading experimentado por el sector automovilístico español que, conjuntamente con otros indicadores, nos permita caracterizar con más precisión la articulación de la industria española en el espacio europeo y desde ahí valorar la dinámica exportadora de los últimos años. El análisis abarca el periodo 1995-2012 con la pretensión de considerar con una perspectiva de medio plazo las tendencias que se consolidaron bajo el modelo de crecimiento previo a la crisis y las que se vislumbran en la reconfiguración actual.

La estructura de nuestro trabajo es la siguiente: comenzamos por realizar una revisión de literatura centrada en los estudios teóricos y empíricos sobre cadenas de producción que nos permita identificar las variables e indicadores clave que han de ser tenidos en cuenta. A partir de esta identificación desarrollamos el estudio de caso de la industria del automóvil española desde su articulación en las cadenas europeas.

## **2. Una aproximación a los enfoques de cadenas globales**

Como hemos señalado anteriormente el objetivo de este apartado es sintetizar las principales aportaciones existentes en el análisis de las cadenas de producción y extraer de la revisión de literatura una síntesis de variables e indicadores que guíe nuestro estudio de caso.

Existe una extensa literatura que, desde distintos enfoques teóricos, aborda el análisis de la fragmentación e internacionalización de la producción considerando que tal proceso ha dado lugar a la existencia de cadenas de producción mundiales o regionales. La identificación de los elementos comunes y diferenciadores entre unos y otros no es fácil porque en ocasiones comparten una terminología que, sin embargo, remite a concepciones teóricas muy distintas.

Siguiendo el trabajo de Bair (2005, 2008) podemos distinguir tres enfoques diferenciados en el análisis de las cadenas globales de producción. En primer lugar, destacan las aportaciones de quienes, siguiendo con la tradición del enfoque dependientista, fueron pioneros en la formulación de este concepto. Nos referimos a un conjunto de autores encuadrado en el enfoque de la economía-mundo. En concreto Hopkins y Wallerstein y más tarde Arrighi o Dangel, entre otros, utilizarán el término “cadena de mercancías” (commodity chain) para nombrar la “network of labor and production processes whose end result is a finished commodity” (Hopkins y Wallerstein, 1977:112) El planteamiento de estos autores se enmarca en una visión crítica del sistema capitalista, pues sostienen que estas cadenas tienden a reproducir el desarrollo desigual de la economía mundial que formulan en términos de centro-periferia.

Esta dualidad centro-periferia es adoptada del enfoque dependentista pero los autores de la economía-mundo se van a desmarcar de los autores dependentistas en un sentido fundamental: no niegan la posibilidad de un desarrollo económico nacional (entendido como cambio estructural derivado de un proceso de industrialización) pero cuestionan que el mismo suponga una modificación sustancial de la estructura jerarquizada y desigual del sistema capitalista mundial. Para estos autores el interés se centra precisamente en analizar los mecanismos de reproducción del sistema capitalista mundial jerarquizado, entre los que destacan justamente las cadenas de mercancías (Hopkins y Wallerstein 1977). Y ello se debe (siempre según estos autores) a que en el seno de las mismas se producen transferencias de valor desde las economías periféricas hacia las centrales.

“The core-semiperiphery-periphery conception is, within itself, indifferent to the particular arrangements through which the various partial production-processes are continuously integrated into a single world social system or world social economy. [...] What is central to the conception is the fact of unequal exchange, operating through a set of mechanisms (which can apparently operate through a wide variety of arrangements or forms), that continually reproduces the basic core-periphery division of labor itself-despite massive changes over the centuries in the actual organization of production processes and continual shifts in the areas and processes constituting the core, semiperiphery and periphery” (p. 117)

Estas transferencias de valor son consecuencia fundamentalmente de las diferencias salariales motivadas no solo por factores estrictamente económicos (diferente especialización productiva y diferente coste de reproducción de la fuerza de trabajo) sino también políticos (op. cit. 135). A partir de aquí, algunos autores como Arrighi (1990) han cuestionado el alcance de ciertos procesos de industrialización en la periferia insistiendo en que precisamente por la persistencia de desigualdades y de mecanismos de dependencia, industrialización no es sinónimo de desarrollo y de convergencia entre economías centrales y periféricas. En esta misma línea Bornschier y Chase-Dunn, (1985:23) señalaron que “is not a low level of development that creates high inequality, but rather peripherality in the world division of labor...”

La cuestión de las transferencias de valor, eje central de las tesis sobre el “intercambio desigual” ha sido ampliamente discutida en la literatura sin que existan trabajos claramente concluyentes.<sup>2</sup> Una de las razones se deriva de la confusión que rodea el propio término de transferencias de valor utilizado unas veces sí y otras no como sinónimo de beneficios. En cualquier caso sobre lo que sí parece haber consenso es sobre la existencia de distintos patrones de especialización dentro de la cadena (trabajo simple y trabajo complejo) que determinan la generación de valor. Por tanto, la división internacional del trabajo (DIT) dentro de las cadenas constituye una cuestión clave para determinar su estructura jerarquizada.

Años más tarde, Gerrefi y Korzeniewick (1994), seguidos con posterioridad por muchos otros (J. Humphrey, T. Sturgeon, P. Gibon, etc.), retomaron la idea de las

<sup>2</sup> Véase Shaikh (2009) para una síntesis clarificadora de las distintas posiciones sobre esta cuestión.

cadena de mercancías, renombradas inicialmente como *cadena globales de mercancías*, GCC por sus siglas en inglés, (global commodity chains) y más tarde como *cadena globales de valor*, GVC (global value chains) (Sturgeon, 2008). Sus aportaciones de los años noventa supusieron que se consolidara un enfoque basado en el concepto de cadenas articuladas en torno al liderazgo y control de las empresas transnacionales (ET).

GCC y GVC constituyen el segundo y tercer enfoque siguiendo la clasificación propuesta por Bair, sin embargo, está todavía abierta la discusión sobre los elementos novedosos que aporta GVC frente a GCC.<sup>3</sup> Lo que sin duda tienen en común es que se alejan de una perspectiva crítica del sistema capitalista como la que subyace en el enfoque de economía-mundo y que, por tanto, su propuesta analítica se va a distanciar claramente de la de los pioneros. Bair (2005) considera que las diferencias con respecto al enfoque de economía-mundo son fundamentalmente dos. La primera hace referencia a las distintas concepciones sobre la naturaleza del proceso globalizador de donde se desprende el carácter más o menos novedoso de las cadenas globales como forma de articular la producción capitalista. Este fenómeno resulta novedoso para Gereffi y sus colegas mientras que para Wallerstein y los suyos es intrínseco al capitalismo por tanto está presente desde los orígenes de este.

La segunda diferencia radica en la definición de la unidad de análisis. Como hemos señalado, para los pioneros (Hopkins y Wallerstein, 1977), es la economía-mundo jerarquizada y sus mecanismos de reproducción. Desde este enfoque se asume que, a pesar de que exista la posibilidad de “movilidad” o de cambio en la especialización productiva de algunas economías (cambios en la DIT), las cadenas tienden a reproducir (a través del citado intercambio desigual) la estructura jerarquizada de la economía mundial y las desigualdades económicas que la sustentan pues estas desigualdades son consustanciales a la existencia misma de las cadenas de mercancías.

El enfoque más actual de cadenas globales de valor (CGV) (y en gran medida de su predecesor GCC), mantiene el énfasis en la comprensión de la dinámica de la cadena en su conjunto (aunque bajo premisas distintas como veremos a continuación) pero también se interesa por la de las economías nacionales, contempladas individualmente, como eslabones que pueden cambiar su posición dentro de la cadena. Desde el punto de vista de la cadena en su conjunto, se adopta fundamentalmente un enfoque organizacional que conecta sobre todo con la corriente neo-institucionalista y que pretende explicar los mecanismos de organización y control de las distintas cadenas por parte de las empresas líderes (Gereffi, Humphrey and Sturgeon, 2005). Desde lo que podríamos llamar un análisis “nacional” aunque con un enfoque de GVC, varios trabajos (basados sobre todo en las experiencias de México y ciertos países

<sup>3</sup> No hay consenso en determinar si se trata solo de una cuestión terminológica con la que los autores buscan alejarse de la formulación inicial del enfoque de economía-mundo a la par que se acercan a una visión más empresarial y organizacional. No en vano el enfoque de GVC integra en el análisis de la estructura de gobernanza (aspecto central en la literatura sobre GCC) los costes de transacción. Por otra parte, los autores del enfoque de GCC y GVC admiten que ambos no son excluyentes sino más bien complementarios y que la diferencia fundamental radica en el hecho de que un análisis en términos de valor (agregado) permite profundizar más el estudio interno de las cadenas y de las diferencias entre unas y otras (Sturgeon, 2008).

asiáticos) concluyen que existen oportunidades de desarrollo para una economía nacional a partir de su integración en esas cadenas globales. Este planteamiento se aleja significativamente del enfoque de la economía-mundo pues en palabras de Bair (2014:2) el enfoque de GVC “reoriented the central research question from how commodity chains structure global inequality at a systemic level to how they facilitate development at a unit level”.<sup>4</sup> En definitiva, donde unos ven un mecanismo de reproducción del dualismo centro-periferia a escala mundial con independencia de ciertas experiencias nacionales, otros ponen el acento precisamente en estas últimas resaltando las experiencias concretas de “upgrading” y desarrollo.<sup>5</sup>

Algunas voces críticas dentro del enfoque de GVC rechazan vincular automáticamente el upgrading a nivel de firma con el desarrollo nacional pues reivindican la necesidad de tener en cuenta si el proceso de upgrading culmina o no con el control de la cadena por parte de empresas nacionales, convertidas en grandes empresas transnacionales. Según (Domansky and Lung: 2009), la existencia de estas empresas resulta fundamental para el desarrollo de innovation capabilities and decision-making competences, en definitiva, para que el proceso de upgrading culmine en las actividades de mayor valor agregado.<sup>6</sup> Además, el control de la cadena, permite a las empresas líderes decidir la ubicación geográfica de las distintas actividades (con las implicaciones derivadas en términos de flujos comerciales) y ejercer presión sobre los proveedores para lograr una rebaja de los insumos intermedios, presión que normalmente se traslada a los salarios de trabajadores ubicados en las actividades menos sofisticadas.<sup>7</sup> En última instancia, estos análisis plantean conectar la dinámica de upgrading con el control dentro de la cadena, lo que no está muy alejado de ciertas posiciones de la economía-mundo.

<sup>4</sup> En el contexto de esta discusión, resultan secundarias ciertas diferencias entre GCC y CGV en la medida en la que mantienen una misma posición en cuanto a las oportunidades nacionales de upgrading y en cuanto al determinante fundamental de este proceso: la estructura de gobernanza de las cadenas. Aunque luego mantengan diferencias en el análisis específico de esas estructuras de gobernanza.

<sup>5</sup> En el enfoque de GVC, el upgrading se define a nivel de firma como el proceso por el cual una empresa mejora su posición dentro de la cadena, generando mayor valor como consecuencia de la producción de productos más sofisticados y la utilización de tecnologías más complejas (Humphrey and Schmitz, 2000:3; Bair, 2008:29-30). Una empresa experimentará upgrading en la medida en la que vaya incorporando a su actividad fases más sofisticadas tecnológicamente. Desde una perspectiva nacional, el concepto de upgrading se analiza a partir de la especialización intersectorial estando ligado a los cambios en la DIT. Las economías asiáticas y, en menor medida la mexicana, son citadas con frecuencia como ejemplos de upgrading nacional. Desde una perspectiva sectorial más limitada, como la que pretendemos desarrollar en este trabajo, la existencia de upgrading debe ser valorada en función de la especialización productiva de los distintos “eslabones”, es decir de la forma en que se materialice y evolucione la DIT dentro de las distintas cadenas y de cómo ésta evolucione a lo largo del tiempo. Este tipo de análisis es más complejo pues requiere tomar en consideración los flujos comerciales intrasectoriales y diferenciar patrones exportadores en función de la especialización en determinados componentes y bienes finales lo que requiere un nivel de desagregación en los flujos comerciales y en las estadísticas sobre producción que no siempre están disponibles.

<sup>6</sup> En la industria automovilística el caso de Toyota y Nissan o más recientemente Hyundai y KIA son representativos de este proceso.

<sup>7</sup> Esto exigiría observar también en qué medida los cambios en la especialización productiva van acompañados o no de cambios en los “modelos de relaciones laborales” (Fortwengel, 2011), cuestión que por razones de espacio no va a ser abordada en este trabajo.



Precisamente algunos autores que se reclaman de este enfoque han desarrollado una metodología para analizar los cambios en la “posición” dentro de la cadena valorando, fundamentalmente, el tipo de relaciones comerciales características de una posición de control o de subordinación dentro de la cadena (Smith and Mahutga, 2008; Mahutga, 2013). Lo significativo es que los indicadores de posición se definen asumiendo los mecanismos de control básicos que han sido definidos por el GVC para los distintos tipo de cadenas. También que se constatan la existencia de correlaciones entre las diferentes posiciones dentro de la cadena y las diferencias salariales entre países (Mahutga, 2014)

Es posible hablar de un cuarto enfoque que opta por hablar de redes globales de producción (global production networks, GPN). Para Bair (2008:25) se trata de un enfoque que complementa más que sustituye al de GCC a la hora de abordar el análisis de los determinantes del proceso de fragmentación e internacionalización de la producción pues otorgan gran importancia a factores “locales” (políticos, institucionales y territoriales) frente al control de las ET. Aunque el interés de nuestro trabajo no está en el análisis de estos determinantes, desde nuestro punto de vista el control por parte de las ET y los factores locales no deben tratarse como cuestiones independientes entre sí, sino como plantear Blair, complementarias. Las estrategias de las empresas líderes están condicionadas por esos factores “locales” y es en función de ellos como definen la estrategia de fragmentación e internacionalización de la producción a lo largo de la cadena.

Al margen de la cuestión de los determinantes, los autores que trabajan GPN consideran que el término “redes” es preferido al de cadenas para evitar el determinismo del que ellos consideran ha sido el enfoque tradicional de cadenas: “the chain metaphor works against the possibility of conceiving of the individuals firms incorporated into a production system has having room for autonomous action within that system, in spite of the fact that such autonomy is central to the possibilities for industrial upgrading and thus sustained economic development.” (Henderson et, al., 2002:444-445). Por tanto, este enfoque considera que hay *autonomía* por parte de los distintos “nódulos” que articulan la cadena para modificar su posición dentro de la misma a través de un proceso de upgrading.

Tras la revisión de literatura mostrada en este apartado, es posible concluir que un análisis de la dinámica exportadora de la industria automovilística española desde un enfoque de cadenas obliga a considerar el debate en torno a la existencia o no de upgrading y sus implicaciones en términos de la jerarquía o de la posición ocupada en las cadenas globales o regionales. En definitiva con nuestro estudio de caso buscamos constatar si ha habido o no proceso de upgrading en el caso español y si el mismo ha alterado la posición dentro de la cadena.

Para poder desarrollar este análisis en el apartado siguiente comenzaremos contextualizando la industria automovilística española en el espacio europeo, constatando la existencia de un alto grado de fragmentación e internacionalización de la producción que justifica la elección de un enfoque de cadenas. A partir de ahí nuestro análisis se centra primero en valorar los cambios en términos de especialización dentro de la cadena con el objetivo de

concluir sobre la existencia o no de upgrading para a continuación analizar los cambios en la posición dentro de la cadena siguiendo criterios comerciales como los que se han desarrollado con la metodología de Mahutga y Piana y que expondremos con más detalle en el siguiente apartado.

### **3. Patrón de inserción externa de la industria del automóvil española**

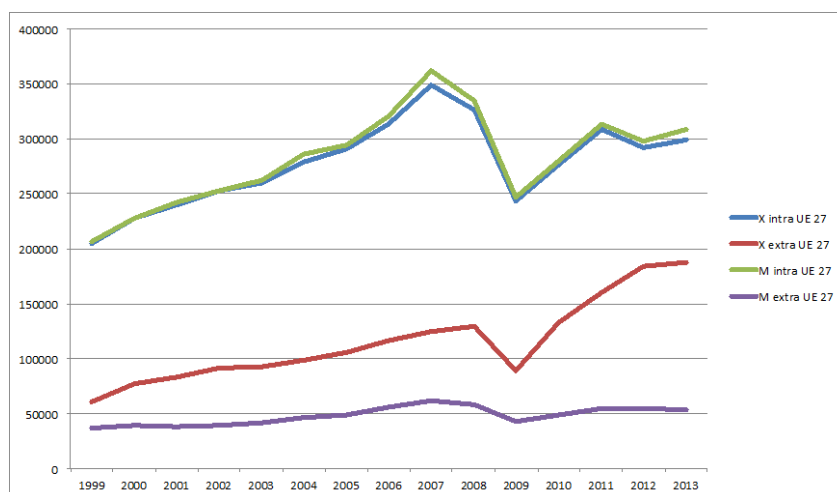
#### *3.1 El contexto europeo: tendencias fundamentales en los intercambios regionales*

La importancia del sector del automóvil en la industria europea es incuestionable. Adquiere un papel estratégico en el desarrollo industrial moderno, con importantes vínculos con el resto de sectores de la economía, situándose como uno de los principales sectores en términos de producción, empleo e intercambios comerciales. Las propias características organizativas de la producción en el sector del automóvil, le han conferido un mayor grado de fragmentación y movilidad productiva, con una especial prominencia al desarrollo *oligopolístico*, que le sitúan como sector representativo de las cadenas globales de valor. A ello hay que añadir el elevado grado de regionalización que adquiere el sector, donde Europa (20% de cuota mundial) se sitúa como uno de los principales productores a nivel mundial (Carrillo et. al., 2004). Precisamente el incremento del grado de fragmentación y movilidad productiva condiciona la naturaleza de las relaciones entre las distintas economías europeas, en un sector protagonista en los procesos de deslocalización empresarial dentro del espacio europeo. Por todo ello, el objetivo principal en este punto es mostrar, a través del análisis de los flujos comerciales, la importancia que la organización de la producción en cadenas regionales adquiere en el sector del automóvil.

Como media, el sector del automóvil representa en torno al 3% del PIB total de la UE y el 7% del empleo, lo que supone unos 3 millones de empleos directos y 9 millones de empleos indirectos. Alemania registra el mayor número de empleos en este sector (742.000 en 2012) seguido de Francia (200.000), Italia (170.000), Reino Unido (130.000) y España (120.000). (CCOO, 2013). En un periodo de incremento generalizado del volumen de intercambios comerciales, la apertura comercial otorga un papel creciente a otras economías del mundo. Entre ellas destaca el auge de China, primer productor mundial con un cuarto de la producción de vehículos terminados en 2012. Sin embargo, el éxito comercial chino en este sector es matizable principalmente porque ha sido una producción orientada por el momento a satisfacer su mercado interno. A pesar de ello su cuota en el mercado mundial se sitúa en un 4,9%, siendo mayor la relevancia de Corea del Sur (6,6% en 2012), y por supuesto de los líderes tradicionales del sector, Estados Unidos -10%- y Japón -12% aunque con una tendencia decreciente, 18% en 1995-<sup>8</sup>. La cuota española en el mercado mundial en 2012 fue del 3,3%, tras haber alcanzado su máximo en 2003 con un 5,2%.

<sup>8</sup> India, Brasil y México, también ha registrado un notable ascenso en la última década.

Gráfico 1. Intercambios comerciales de la UE 27. Millones de euros.



Fuente: elaboración propia, Eurostat

Para valorar el grado de regionalización europea es fundamental diferenciar entre mercados extracomunitarios e intracomunitarios. Comenzando por los primeros, su importancia es creciente, aunque en el caso del sector del automóvil se han concentrado en las exportaciones más que en las importaciones. En 1999 las exportaciones extracomunitarias representaban el 22,9% del total exportado por el sector y en 2013 el 38,5%, con especial crecimiento desde 2009 –cuando suponían un 26,9%-. Sin embargo, las importaciones extracomunitarias se mantienen constantes en torno al 15%, incluso descendiendo en los últimos años.

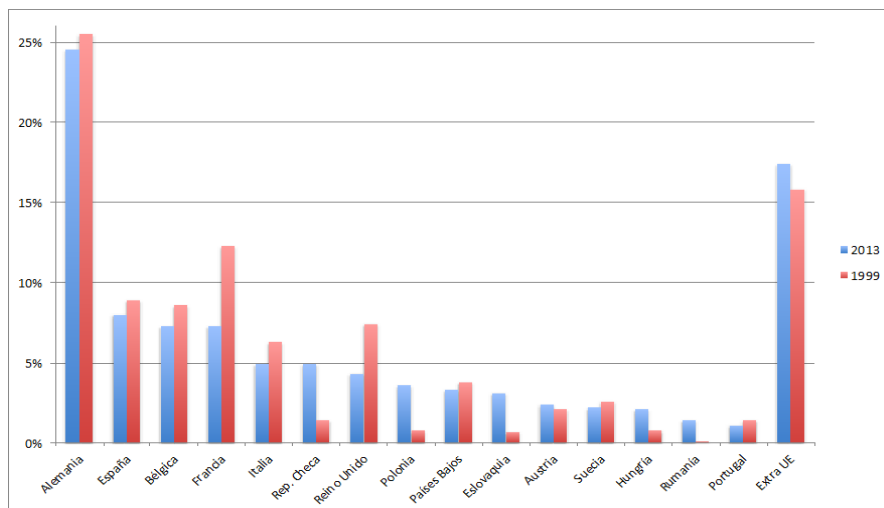
Consecuentemente, los intercambios extracomunitarios han otorgado a la UE un creciente superávit con China, Estados Unidos y Rusia, a la vez que se reduce el déficit con Corea y Japón. En términos agregados, podría afirmarse que se produce una reorientación geográfica de las exportaciones mientras se mantiene un elevado grado de regionalización en el proceso productivo manifestado en el bajo peso de las importaciones extracomunitarias. Veremos que es una tendencia con importantes matizaciones según el país y la desagregación de flujos sectoriales.

Con respecto al mercado intracomunitario, 15 de los 27 socios representaban en conjunto el 80% del mismo en 2013<sup>9</sup>. En comparación con 1999 se aprecia una reducción de la cuota de mercado de los productores tradicionales – Francia, España, Italia y Reino Unido- mientras aumenta la de las economías del Este -República Checa, Polonia, Eslovaquia y Hungría-. Alemania mantiene su hegemonía con un 24,5% del mercado comunitario, aunque con una reducción de dos puntos desde 2007. Ocho de las quince economías consideradas, registraban una ratio de exportaciones intracomunitarias sobre sus exportaciones totales (siempre referidas al sector del automóvil) superior al 70%, y en tan sólo dos de ellas –Alemania y Reino Unido- son superiores los intercambios extracomunitarios en 2013. Por tanto, siendo cierta la tendencia acelerada de reorientación exportadora, la mayoría de los socios comunitarios mantienen a la UE como principal socio y tan sólo dos países han podido

<sup>9</sup> Dada su representatividad, se mantendrán estas quince economías en lugar de las 27 que componían la Unión Europea en 2013.

agudizar esa estrategia hasta el punto de que tengan más peso los intercambios con el exterior de la zona comunitaria.

Gráfico 2. Cuota de mercado europeo en 1999 y 2013. Sector automóvil.



Fuente: elaboración propia, Eurostat

Como adelantábamos, el grado de regionalización del sector es aún más evidente en términos de importaciones, ya que el origen comunitario de éstas se sitúa por encima del 77% en todas las economías, y en 12 de las 15 consideradas por encima del 85%. Del total exportado por la UE 27 un 12,7% es importado por Alemania, porcentaje que se ha mantenido constante desde 2007,. Resulta interesante distinguir lo ocurrido con la UE 15 de la UE 27, ya que Alemania reduce paulatinamente las importaciones con origen UE 15 y aumentan respecto UE 27, hasta llegar a un 29,5% de las importaciones con origen en los países de la ampliación<sup>10</sup>, frente al 11% en 1999. Precisamente el ascenso del este europeo a la par que se fortalece la hegemonía alemana, responde al fenómeno de movilidad de deslocalizaciones registradas en Europa durante la década de los 90, evidenciando el impacto de la ampliación en la reconfiguración de los intercambios dentro del espacio comunitario, con clara incidencia en el sector automovilístico español.

Esta reconfiguración de las cadenas regionales condiciona fuertemente los saldos comerciales en el sector del automóvil, con generación de déficit en los intercambios intracomunitarios y superávit en los realizados con el exterior, aunque también influenciados por la evolución de las demandas internas que, precisamente por la organización regional de la producción no siempre van a ser absorbidas por producción nacional. España es un claro ejemplo de ello: un fuerte crecimiento de la demanda nacional durante la época del boom tornó en negativo el tradicional saldo superavitario<sup>11</sup>.

La economía española, mantiene su cuota de mercado intracomunitario, alrededor del 8%. Aunque ganan peso los intercambios con el exterior de la UE, el grado de dependencia del sector del automóvil español con los socios

<sup>10</sup> República Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Rumanía, Bulgaria, Malta y Polonia.

<sup>11</sup> Ver tabla A3 en Anexo..

regionales es todavía muy elevado, especialmente en términos de importaciones -casi el 89% del total importado por el sector en 2013-.

Atendiendo al peso de las exportaciones sobre el PIB, o sobre las respectivas estructuras exportadoras, los países del este ascienden a las primeras posiciones, siendo destacables los registros de Eslovaquia -22% del PIB y 24% de las exportaciones- y República Checa -15% y 18%, respectivamente-, mientras que productores tradicionales descienden a los últimos puestos, como Alemania, España<sup>12</sup>, Francia o Italia –por debajo del 6% sobre PIB; véase tabla A4 en anexo-. En las importaciones destaca de nuevo el aumento de la relevancia del sector en la periferia del este –datos que confirman que el desarrollo del sector en el este europeo ha estado orientado mayoritariamente a satisfacer la demanda externa. Al mismo tiempo, economías con importancia regional en el sector ven reducido el peso del mismo sobre sus propias estructuras, signo de mayor diversificación, mientras los nuevos competidores agudizan su dependencia hacia la orientación externa. La emergencia de los países del este europeo está directamente relacionada con el descenso de producción en España, al ubicarse en eslabones de la cadena de similares características.

Con estas tendencias, los indicadores tradicionales de especialización industrial evidencian el fortalecimiento de Europa del Este en el sector. El Indicador de especialización exportadora (IEE)<sup>13</sup> que suele estar asociado a la medición de patrones de especialización interindustrial revela una alta, y creciente, concentración exportadora en el Este europeo, mientras que la evolución es la contraria en el caso de la economía española, –véase tabla A6 en anexo-. Por su parte, el indicador de especialización intraindustrial<sup>14</sup> muestra, en general, elevados registros. Unos datos esperables teniendo en cuenta la relevancia del sector que, como hemos visto, adquiere gran peso tanto en estructuras importadoras como exportadoras. El bajo valor y la tendencia registrada en la periferia del Este, Alemania y España, confirmaría el fortalecimiento de los intercambios intersectoriales frente a los intrasectoriales. No obstante, para la realización de un análisis más riguroso sobre patrones intraindustriales sería necesario distinguir los intercambios en función de las distintas calidades, diferenciando comercio intraindustrial horizontal y vertical. Una metodología muy discutida por sus limitaciones<sup>15</sup> (OCDE, 2010).

En resumen, considerando los flujos comerciales agregados a nivel sector, podemos destacar dos tendencias generales. Una primera tendencia referente al origen y destino de los flujos, donde se detecta el incremento generalizado de las exportaciones extracomunitarias –aunque sólo mayoritarias en Alemania y Reino Unido-, mientras se mantiene la dependencia de las importaciones con

<sup>12</sup> El peso del sector en las exportaciones españolas ha caído del 24,5% en 1999 al 15,6% en 2013, a pesar del incremento de orientación externa de la industria, y en términos de PIB del 4,1% al 3,5% en el mismo periodo.

<sup>13</sup>  $IEE = \frac{X_{ip}/X_p}{X_{iue}/X_{ue}}$ ; mide el peso de las exportaciones del automóvil sobre las exportaciones totales de un país, y lo compara con el resultado en la UE27.

<sup>14</sup>  $GI = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$ ; Indicador de comercio intraindustrial (Grubell-Lloyd)

<sup>15</sup> Requiere descender al nivel producto para cada país y calcular los valores unitarios de exportación e importación. Para ello se suele considerar el volumen exportado entre la cantidad exportada. Una aproximación muy superficial al precio de venta donde, ni con un nivel de desagregación máximo, es posible diferenciar calidades.

origen intracomunitario. En segundo lugar, se aprecia una tendencia de fortalecimiento de los intercambios intersectoriales auspiciada por el auge productivo de la periferia del este. Unos resultados sobre flujos sectoriales que permiten confirmar el alto grado de regionalización de los intercambios. Este análisis se complementa a continuación con los de especialización y posición dentro de la cadena con el objetivo de interpretar los cambios en la industria automovilística española.

### 3.2 Patrón de especialización

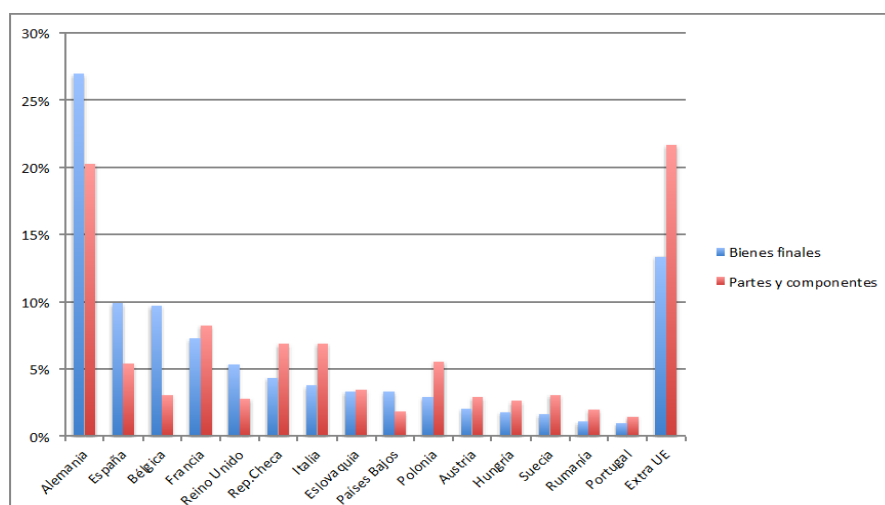
Conocer la evolución de los patrones de especialización de las economías europeas dentro de la industria del automóvil, es una cuestión relevante puesto que evidencia la existencia de cadenas regionales en el sector y contribuye al análisis del patrón de inserción externa de cada economía. Los flujos agregados esconden tendencias muy diversas que inutilizan los indicadores tradicionales, especialmente en sectores organizados en cadenas globales de producción con elevada fragmentación, resultando necesaria mayor desagregación. Una primera distinción obliga a desagregar en dos grandes subsectores: el de bienes finales y el de partes y componentes. Una segunda distinción implica diferenciar en cada subsector según tipos de productos y gamas de producción. Esto nos permite identificar el eslabón concreto en el que se sitúa cada economía y, como señalábamos en la sección dos, aportar información sobre la existencia o no de un proceso de *upgrading*.

Comenzando por la primera de las distinciones propuestas, nos encontramos con una primera tendencia reveladora. En cinco de los quince países que consideramos –Eslovaquia, Alemania, España, Bélgica y Reino Unido- las exportaciones de bienes finales superan el 70% de los flujos totales del sector. Sin embargo, tan sólo en Alemania y Reino Unido cobran más peso las ventas fuera de la UE –de bienes finales-, mientras que para el resto se concentran en el mercado comunitario. Por el contrario, en los países del este –excepto Eslovaquia-, aún siendo protagonistas también las ventas de bienes finales, las exportaciones de partes y componentes cobran más relevancia.

Esta distinta especialización explica las cuotas comerciales de los distintos países. El caso alemán es destacable pues mantiene el liderazgo tanto en bienes finales como en componentes. España mantiene una cuota alta en bienes finales que es menor, y con tendencia descendente, en partes y componentes <sup>16</sup>. Por otro lado, la cuota del conjunto de países extracomunitarios es mayor en el mercado de partes y componentes que en el de bienes finales, que además se encuentra en una tendencia descendente.

<sup>16</sup> Segunda mayor cuota agregada de mercado europeo, al desagregar los flujos la mantiene en bienes finales –aunque con menos diferencia respecto a Francia-, mientras que en partes y componentes desciende al sexto lugar, siendo superado entre otros por República Checa y Polonia.

Gráfico 3. Cuota de mercado según bienes finales o partes y componentes



Fuente: elaboración propia, Eurostat

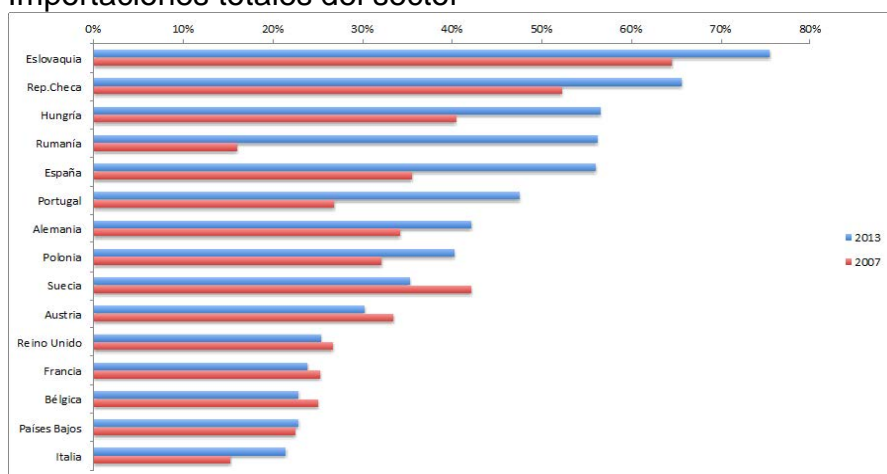
La desagregación de los flujos importadores es aún más reveladora. En España y en los países del este –excepto Polonia–, la ratio de partes importadas sobre flujos sectoriales es sustancialmente superior a la media. Son, además, las economías que mayor grado de orientación externa registran en la industria del automóvil, lo que indica que el crecimiento de sus exportaciones de automóviles es dependiente de la importación de partes y componentes.

En el caso español, aunque su evolución desde 2007 está fuertemente condicionada por el fuerte descenso de la demanda interna, la dependencia importadora es también elevada. Según datos del Ministerio de Industria, el sector del automóvil es de los que mayor propensión importadora de consumos intermedios registra<sup>17</sup> –superando el 40% en 2005– unido a un elevado multiplicador de importaciones intermedias de otros sectores<sup>18</sup>.

<sup>17</sup> Ministerio de Industria (2014). Propensión importadora medida como el porcentaje que suponen los consumos intermedios de origen importado sobre la producción. Está calculado para el año 2005.

<sup>18</sup> El multiplicador de importaciones intermedias se calcula considerando el total de importaciones necesarias de todos los sectores. Para el año 2005, a partir de la matriz de insumo-producto, registró un valor de 0,56, por lo que ante un aumento de una unidad monetaria en la demanda final del sector del automóvil, las importaciones intermedias aumentarían en 0,56, minimizando por tanto la posibilidad de una estrategia de crecimiento mediante exportaciones.

Graf 4. Peso de las importaciones de partes y componentes sobre las Importaciones totales del sector



Fuente: elaboración propia, Eurostat

Cruzando los datos de exportaciones con los de importaciones según sean bienes finales o partes podemos distinguir, por un lado, países en los que cobra protagonismo importador y exportador los bienes finales: donde destacan Reino Unido, Francia, Austria, Bélgica y Alemania –en esta última la tendencia es menos evidente por su protagonismo generalizado en el sector-. Por otro lado, países con elevado peso de las importaciones de partes y componentes, y de las exportaciones de bienes finales –Eslovaquia, Polonia, Hungría, Italia y España-.

Es posible profundizar todavía más en el patrón de especialización diferenciando tipos de bienes finales así como de partes y componentes. En primer lugar dentro de la categoría de bienes finales encontramos distintos tipos de vehículos<sup>19</sup>, siendo los automóviles (turismos) los que mayor peso tienen en los principales productores. Sin embargo, dentro de esas dos categorías se esconden a su vez bienes de distintas gamas, siendo la distinción fundamental en términos de complejidad productiva y tecnológica, la que se deriva del tipo de motor (diésel o gasolina) y de la cilindrada del mismo.

Tabla 1. Peso de cada tipo de bien sobre total exportaciones del sector. España.

| Bienes Finales                          | 1999  | 2007  | 2013  |
|---|-------|-------|-------|
| Vehículos diésel entre 1.500 y 2.500 cc | 18,3% | 20,2% | 24,6% |
| Vehículos entre 1.000 y 1.500 cc        | 19,6% | 10,0% | 15,7% |
| Vehículos entre 1.500 y 3.000cc         | 18,2% | 13,6% | 10,5% |
| Camiones de menos de 5 toneladas        | 7,7%  | 11,7% | 9,1%  |
| Vehículos diésel, menor a 1.500cc       | 0,5%  | 10,6% | 6,6%  |
| Partes y componentes                    | 1999  | 2007  | 2013  |
| Partes y accesorios de vehículos        | 11,9% | 12,9% | 10,9% |
| Partes y accesorios de carrocerías      | 1,6%  | 2,2%  | 2,7%  |
| Sistemas de frenado                     | 0,0%  | 2,5%  | 2,3%  |
| Sistemas de suspensión                  | 1,2%  | 1,1%  | 1,6%  |
| Cajas de cambio                         | 0,8%  | 1,0%  | 1,2%  |

<sup>19</sup> Tractores, autobuses, turismos y camiones.



Tabla 2. Peso de cada tipo de bien sobre total importaciones del sector. España

| <b>Bienes Finales</b>                  | <b>1999</b> | <b>2007</b> | <b>2013</b> |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Vehículos diesel entre 1.500 y 2.500cc | 20,8%       | 24,2%       | 20,3%       |
| Vehículos, entre 1.500 y 3.000cc       | 19,1%       | 15,8%       | 4,3%        |
| Vehículos entre 1.000 y 1.500cc        | 4,2%        | 2,9%        | 3,9%        |
| Vehículos diesel, menor de 1.500 cc    | 0,1%        | 2,9%        | 3,4%        |
| Camiones de menos de 5 T               | 4,6%        | 4,2%        | 2,3%        |
| <b>Partes y componentes</b>            | <b>1999</b> | <b>2007</b> | <b>2013</b> |
| Partes y accesorios de vehículos       | 22,6%       | 23,5%       | 34,0%       |
| Partes y accesorios de carrocerías     | 3,6%        | 2,5%        | 4,8%        |
| Cajas de cambio                        | 3,0%        | 1,7%        | 3,8%        |
| Sistemas de frenado                    | 0,0%        | 0,0%        | 1,9%        |
| Sistemas de dirección                  | 0,8%        | 0,5%        | 1,9%        |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

En el caso de la economía española (donde nos centramos por razones de espacio) las exportaciones se centran en vehículos de gamas medias y bajas, mientras se mantiene la dependencia importadora de partes y componentes (32% del total importado en 2013), así como de vehículos de gama media y alta, estos últimos en menor medida tras la contracción de la demanda interna.

El subsector de equipos y componentes español está formado por unas 800 plantas, ocupando el sexto lugar a nivel mundial en facturación y la tercera en la UE. Casi el 94% de las empresas y el 80% del empleo, en el sector del automóvil español, se ubica en la industria de componentes. A pesar del fuerte crecimiento de la industria de componentes entre 1995 y 2005 –configurándose empresas transnacionales como Antolín, Gestamp, Mondragón, CIE o Ficosa-, la producción se ha estancado desde entonces y se ha destruido empleo (CCOO, 2013) lo que tiene su contrapartida en el crecimiento de las importaciones. A pesar del superávit agregado del sector y de la importancia de la industria de partes y componentes, la corrección del déficit en esta categoría ha sido mínima.

Además dentro del agregado de partes y componentes se encuentran, a su vez, bienes de distinta complejidad productiva y tecnológica que aportan valor añadido al bien final en mayor o menor medida. Pavlinek et al. (2009) identifica tres categorías dentro de este conjunto en función del valor que añaden al bien final. En primer lugar aquellas de bajo valor añadido, compuesta principalmente por carrocerías y sus partes, cables, parachoques, silenciadores, tubos de escape y ruedas. Aquellas de alto valor añadido son motores, sistemas de transmisión, sistemas de dirección y sistemas de frenado. El resto de bienes, formarían la categoría de medio valor añadido.

Tabla 3. Partes y componentes agrupados según valor añadido. España. Millones de euros.

|                     | Producción |      |      |      | Exportación |      |      |      | Importación |      |       |      | Saldo Neto |       |       |       |
|---------------------|------------|------|------|------|-------------|------|------|------|-------------|------|-------|------|------------|-------|-------|-------|
|                     | 1999       | 2003 | 2007 | 2012 | 1999        | 2003 | 2007 | 2012 | 1999        | 2003 | 2007  | 2012 | 1999       | 2003  | 2007  | 2012  |
| Alto Valor Añadido  | 2389       | 3124 | 4629 | 2847 | 114         | 2032 | 3317 | 2887 | 1046        | 3109 | 3382  | 3120 | -932       | -1077 | -65   | -234  |
| Medio Valor Añadido | 1581       | 6451 | 7171 | 5059 | 277         | 6021 | 6861 | 5741 | 390         | 9373 | 11511 | 8897 | -112       | -3352 | -4650 | -3156 |
| Bajo Valor añadido  | 4728       | 6476 | 7750 | 4790 | 226         | 1231 | 1598 | 1603 | 309         | 1741 | 2240  | 2122 | -82        | -511  | -642  | -519  |

Fuente: elaboración propia, Eurostat Prodcop

Siguiendo esta metodología, los datos relativos a producción de partes y componentes en España muestran la concentración en las categorías de medio

y bajo valor añadido, aunque hasta el estallido de la crisis había una tendencia de aumento de la producción en las tres categorías. En 2012, un 40% de la producción de partes y componentes se concentraba en aquellas de valor añadido medio y un 37% en las de bajo valor añadido. Un escenario distinto si atendemos a los flujos comerciales, donde se mantiene el protagonismo de las partes de valor medio -56% de las exportaciones de partes y 63% de las importaciones-, aunque aumenta el peso de las de alto valor añadido. Hay que recordar que dentro de esta categoría están incluidos los motores diesel, donde España está bien ubicada por la planta de Renault. El bajo registro de las exportaciones de menor valor añadido indicaría que la mayor parte de la producción de este tipo de partes es destinada al mercado interno. Que las exportaciones españolas de partes y componentes estén centradas en aquellas de medio valor añadido y, aunque en menor medida, en las de alto, podría considerarse un signo de upgrading dentro de la cadena global. Sin embargo, es preciso matizar esta conclusión en un escenario de descenso generalizado de la producción de partes y componentes, al tiempo que se mantiene alta la dependencia importadora. Por otro lado, el incremento de la orientación externa de la producción, refleja la creciente articulación y dependencia de las redes regionales de producción.

Por último, es posible completar el análisis realizado hasta ahora sobre el patrón de especialización de la industria automovilística española a través de un análisis de los datos del valor agregado (VA) nacional y extranjero en las exportaciones. El alto grado de fragmentación e internacionalización productiva determina que una parte importante del valor final de los productos exportados corresponda a bienes previamente importados, de ahí la necesidad creciente de precisar la aportación real de la producción nacional. Para desarrollar este análisis utilizaremos los datos sobre descomposición del valor final de las exportaciones que facilita la OCDE. Sin embargo es necesario previamente realizar algunas precisiones sobre el uso de estos datos. En primer lugar, la base de datos no permite desagregar entre bienes finales y componentes por lo que es imposible analizar separadamente la trayectoria en ambos subsectores tal y como hemos realizado con otros indicadores. Además solo se muestran datos para los años 1995, 2000, 2005, 2008 y 2009 por lo que es imposible identificar posibles cambios posteriores a la crisis, que ha supuesto una importante reestructuración en el sector de algunos países, entre ellos España. En segundo lugar, es necesario diferenciar entre el nivel de firma y el nivel nacional (UNCTAD, 2013:169-174) así como entre generación y captura de valor. Lo primero obliga a ser cautos a la hora de interpretar un aumento en el VA como upgrading (más VA nacional puede ser resultado de más sofisticación o simplemente de incorporar más actividades de la cadena). Lo segundo obliga a contemplar la posibilidad de que el mayor VA nacional sea resultado de un proceso de “captura” de valor (por ejemplo, si manteniéndose constante el precio del bien final exportado por Alemania, se reduce el precio de los insumos importados, constará un mayor VA nacional en las exportaciones alemanas (Smith, 2012)).

Tomando en consideración estas cuestiones un análisis de la información sobre VA nacional y exterior para el sector de “equipos de transporte” permite destacar que, desde el año 2005 se ha producido un cambio significativo en la

tendencia que marcó el periodo 1995-2000 pues la participación del VA nacional en las exportaciones ha aumentado significativamente.

Tabla 5. Composición de las exportaciones españolas de equipos de transporte: valor agregado nacional y extranjero (Millones de US\$)

|      | <u>Gross exports</u> | <u>Direct domestic value added</u> | <u>Indirect domestic content of gross exports</u> | <u>Re-imported domestic value added</u> | <u>Foreign value added</u> |
|------|----------------------|------------------------------------|---|---|----------------------------|
| 1995 | 23.870               | 6.948                              | 7.807   | 105                                     | 9.011                      |
| 2000 | 28.741               | 7.891                              | 7.525   | 188                                     | 13.137                     |
| 2005 | 46.589               | 12.422                             | 13.345  | 290                                     | 20.532                     |
| 2008 | 53.244               | 14.614                             | 19.791  | 276                                     | 18.563                     |
| 2009 | 42.837               | 11.558                             | 17.623  | 219                                     | 13.437                     |

Fuente: TiVa OCDE

Dada la escasa desagregación intrasectorial de la información proporcionada por la base de datos es difícil establecer conexiones entre la tendencia señalada y el perfil exportador de la industria automovilística española. Sin embargo, la descomposición del VA nacional entre directo e indirecto y la participación de los servicios en éste último reflejan que la recuperación del VA nacional en las exportaciones se debe fundamentalmente al aumento de la participación del VA nacional indirecto, más concretamente a los servicios cuya participación se elevó desde un 13,36% en 1995 hasta un 24,36% en 2009 respectivamente. Como vemos en la tabla aunque España partía de unos niveles más bajos que otros países de su entorno la dinámica de crecimiento del VA de los servicios ha sido muy similar en todos los países. Lo distintivo de España frente a las grandes potencias (Alemania, Francia o Reino Unido) es que en estas últimas el aumento en la participación de los servicios se produce a la par que se reduce su VA nacional, mientras que en España este aumenta. Esto quiere decir que en España, el aporte de los servicios indirectos se suma al del VA directo (a pesar de la fuerte caída en el empleo, que se inició ya en 2005, en pleno periodo expansivo) mientras que en los otros países lo sustituye. En cualquier caso no todos los servicios son iguales ni deben ser asociados a un aumento del perfil tecnológico del VA nacional. En el caso español, los que tienen un mayor peso y que más han visto aumentar su participación en el VA nacional han sido los de comercialización que representan en 2009 un 14,1 frente al 6,5 en 1995. En Francia y Alemania esta posición la ocupan los servicios a empresas (donde quedan recogidas las actividades de ingeniería y diseño) que en 2009 representaban un 21 y 19% respectivamente del VA nacional frente al 11% en el caso español. Por tanto, el mayor peso de los servicios no tiene que ser interpretado automáticamente como upgrading tecnológico porque dentro de esa categoría se incluyen tanto los de comercialización como los de diseño e ingeniería. De hecho, el número de empleados en actividades de I+D en España es bajo (en torno al 4% en el periodo 2000-2011) en comparación con Alemania (alrededor del 12%).

En resumen, se mantiene la regionalización del sector del automóvil europeo y la recomposición interna de la red de producción -con el auge de nuevos productores y pérdida de importancia de los tradicionales-. Sin embargo, tras los flujos agregados a nivel sectorial se esconden distintos patrones de especialización que determinan la posición de cada país en la cadena regional. Con respecto a la economía española, los datos para el periodo analizado

revelan, en primer lugar, una pérdida de cuota de mercado tanto de bienes finales como de partes, probablemente como resultado del auge de la periferia del este. Junto a esta pérdida de cuota, desciende la importancia del sector en términos de PIB y de exportaciones totales. Por otra parte, el patrón de especialización sectorial se caracteriza fundamentalmente por la alta participación de los bienes finales, y en concreto automóviles de gamas bajas y medias. Al mismo tiempo, se mantiene una elevada dependencia importadora de partes y componentes a pesar del relativo dinamismo de la industria de partes y componentes durante el periodo 1995-2005. Junto a esto, se mantiene una presencia relativamente baja de actividades de I+D, así como una clara tendencia importadora de vehículos de gamas altas cuando se producen aumentos de la demanda interna.

### *3.3 Análisis de posición en la cadena*

Dentro de la cadena de producción del automóvil se distinguen fundamentalmente dos tipos de empresas: las “productoras” o ensambladoras –transnacionales líderes en la cadena, propietarias de la marca y encargadas del diseño-, y las proveedoras - elaboran partes del vehículo y, a veces, ensamblaje de piezas- (Coe et al., 2007; Sturgeon, et al., 2008; Estrada et. al., 1997). La división entre ensambladoras y proveedoras implica una cierta simplificación de la organización de la producción en la cadena, pues dentro de los proveedores existen a su vez distintas categorías determinadas por el nivel de sofisticación tecnológica del producto, el poder dentro de la cadena o el tipo de relaciones laborales (Banyuls y Lorente, 2010). Como hemos visto, la fragmentación de la producción está organizada fundamentalmente a una escala regional -más en componentes que en vehículos acabados- aunque lo global no está totalmente ausente.

El poder en procesos de producción globalizados es un tema central en todos los enfoques de cadenas globales (Gereffi, 1994), entendido como la capacidad de una empresa de ejercer control sobre quién y cómo se produce y se intercambia. La posición dentro de la cadena está claramente asociada al segmento de especialización dentro de la misma, en la medida en la que más control o poder permite culminar un proceso de upgrading asumiendo actividades de innovación. En la distinción tradicional entre cadenas guiadas por productores o por compradores (producer-driven o buyer-driven), el liderazgo ejercido por las empresas líderes se diferencia tanto en el tipo de poder que ejercen como en la dirección en la que es ejercido. En las buyer-driven, es ejercido principalmente hacia atrás, hacia las empresas proveedoras, dependiendo en gran medida de la capacidad de los grandes compradores de utilizar su poder de negociación para inducir la competencia entre los proveedores potenciales<sup>20</sup> (Gereffi 2002; Heintz 2006, Mahutga 2011). Las empresas que capturan mayor parte del valor son las compradoras, o distribuidoras.

En el sector del automóvil, en cambio, donde las ensambladoras son las empresas transnacionales líderes en la cadena, las relaciones de poder siguen el esquema producer-driven descrito por Gereffi (1994), y los mecanismos de coordinación y transferencia de tecnología entre ensambladoras y proveedoras

<sup>20</sup> Este tipo de cadenas han sido tradicionalmente asociadas al sector textil, donde las empresas líderes ejercen poder sobre sus proveedores.

dependen del estatus de esta última (Sturgeon et al. 2008, Coe et al., 2007), siendo las empresas productoras las que capturan más valor que las compradoras. Además, en estas cadenas, a mejor posición dentro de ellas mayor poder de negociación con respecto a proveedores. En consecuencia, exportar a mayor número de países que a su vez dependen de las importaciones, es signo de mejor posición en la cadena.

Para la medición de la posición en ambos tipos de cadenas, Mahutga (2011) propone dos indicadores que, en última instancia, miden la representatividad de las exportaciones de un país sobre las importaciones del resto (producer-driven<sup>21</sup>), o bien la representatividad de las exportaciones de cada país sobre las importaciones totales que realiza un país (buyer-driven<sup>22</sup>)<sup>23</sup>.

Aunque la literatura asocia la industria del automóvil a una cadena de tipo producer-driven, donde el poder se ubica en la empresa productora final, estas empresas consumen a su vez insumos intermedios que a menudo no están ubicados en el mismo país en el que se instalan. Como hemos visto, existen diferencias en los patrones de especialización si distinguimos bienes finales de partes y componentes. Por ello realizamos el cálculo del indicador de posición desagregando los intercambios de bienes finales de las partes y componentes. Para el primero aplicamos el indicador de Mahutga (2013) de producer-driven, midiendo el peso de las exportaciones de bienes finales sobre las estructuras importadoras de los países que las reciben. Para el segundo caso aplicamos el indicador buyer-driven, midiendo el peso de las importaciones de partes y componentes sobre las exportaciones finales de cada país.

Los resultados del indicador de posición considerando los bienes finales muestran el predominio alemán en el sector, con un registro muy superior al resto. El peso de las exportaciones alemanas sobre las importaciones del resto de países es muy superior al de cualquier otro productor europeo. La economía española registra un valor significativamente inferior al alemán y pierde poder aunque se encuentra todavía en niveles superiores a los países del Este. Precisamente en estos países, aunque los registros son todavía muy bajos, se producen mejoras en el valor del indicador, fruto del proceso de industrialización registrado en esta zona.<sup>24</sup>

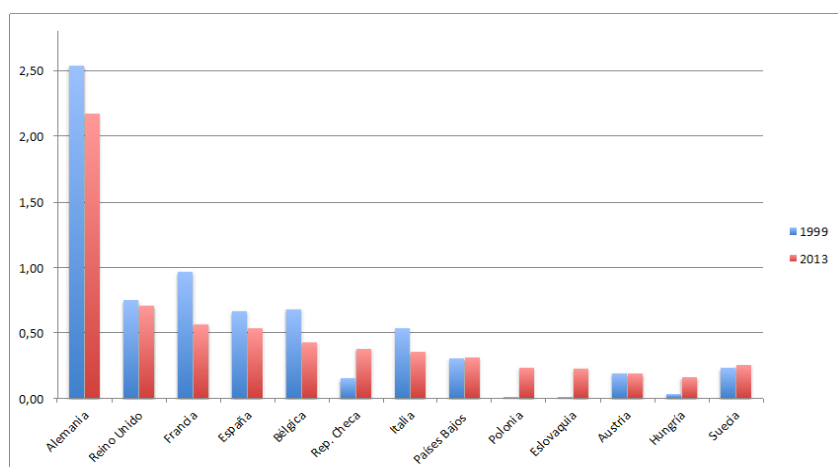
<sup>21</sup>  $P_j^P = \sum_{i=1}^n \log(X_{ji} / Y_i \cdot +1)$  donde  $X_{ji}$  son las exportaciones del país  $j$  al país  $i$ ,  $Y_i$  el total de importaciones recibidas del país  $i$ . A mayor valor, más dependencia exportadora del resto sobre ese país, o en otras palabras, más suponen las exportaciones del país para el que se mide sobre las estructuras importadoras del resto.

<sup>22</sup>  $P_j^B = \sum_{i=1}^n \log(Y_{ij} / X_i \cdot +1)$  donde  $Y_{ij}$  son las importaciones recibidas por un país  $j$  con origen en otro país  $i$ ,  $X_i$  es el total de exportaciones del país  $i$ . A mayor valor más dependencia importadora del resto sobre el otro país, o en otras palabras, más suponen las importaciones del país para el que se mide sobre las estructuras exportadoras del resto.

<sup>23</sup> Otros autores (Ferrani, 2011) realizan agregaciones a nivel nacional a partir de la ponderación de estos mismos indicadores por el peso de cada industria sobre los flujos totales en un país. En nuestro caso, al centrar el análisis en un solo sector hemos optado por los indicadores de Mahutga (2013).

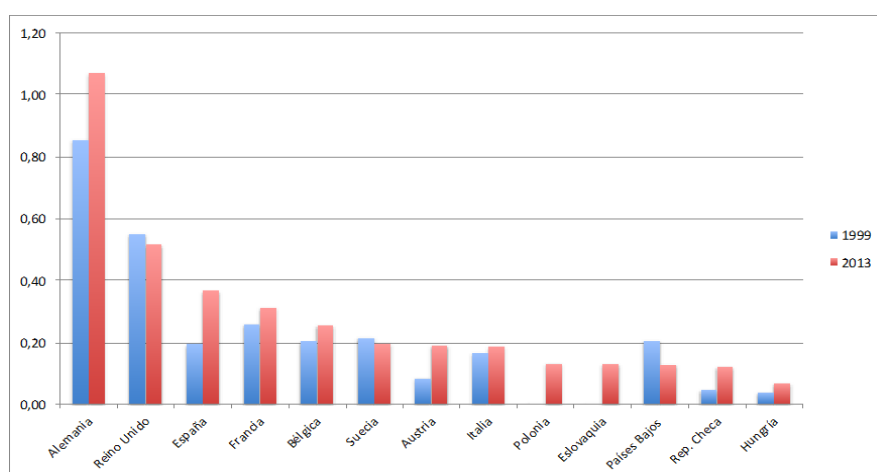
<sup>24</sup> Los indicadores de posición no consideran en ningún caso la propiedad del capital, por lo que se pueden registrar mejoras en países periféricos en los que se mantiene una alta dependencia a los flujos de inversión extranjera. En última instancia, estos indicadores de posición son representativos en términos comerciales.

Gráfico 5. Indicador producer-driven, considerando bienes finales sobre flujos totales



Fuente: elaboración propia, Eurostat

Gráfico 6. Indicador buyer-driven, considerando partes y componentes sobre flujos totales



Fuente: elaboración propia, Eurostat

La brecha entre los principales productores y los países del este europeo se reduce en términos del indicador buyer-driven o, en otras palabras, existe menos concentración de poder en los resultados de este indicador que en los calculados en términos de producer-driven.<sup>25</sup> Un resultado que evidencia que la cadena en su conjunto es fundamentalmente producer-driven, y revela la importancia del patrón de especialización dentro de los propios bienes finales. Al mismo tiempo, se produce una tendencia generalizada de aumento de poder por parte de los productores tradicionales—Alemania, Francia, Italia. La economía española, ocupa el cuarto lugar en términos producer-driven y el tercero en buyer-driven, con una tendencia de debilitamiento en el primero y fortalecimiento en el segundo. La tendencia resulta negativa si el cálculo de posición lo realizáramos con flujos sectoriales (bienes finales+partes y componentes). En definitiva, según esta metodología, la industria española

<sup>25</sup> El incremento generalizado que se produce en el indicador buyer-driven evidencia el incremento de fragmentación y movilidad productiva en el sector, así como el mantenimiento de las interdependencias a nivel regional.

pierde poder en la cadena regional de producción de bienes finales. Lo que resulta coherente con el análisis realizado en términos de flujos comerciales y patrón de especialización.

### *Dibujo de la red*

En la jerarquización de los intercambios comerciales resulta trascendente conocer el número de relaciones entre países. Principalmente porque la existencia de relaciones comerciales es la base de la existencia, o no, de relaciones de dominación o dependencia. Es decir, se asume que si entre dos países no existen intercambios comerciales o son poco relevantes, no puede existir una relación de dominación o dependencia. Para la medición del grado y sentido de la jerarquización de los intercambios comerciales, consideramos la propuesta de Piana (2006), que considera los intercambios bilaterales estableciendo relaciones entre pares de países. Para su realización, se consideran las exportaciones e importaciones bilaterales de cada país con el resto de países del sector del automóvil. Estas relaciones se ordenan, de manera que si un país se encuentra entre los cinco principales clientes o proveedores<sup>26</sup> del otro, se considera relevante en su estructura comercial. Una vez identificados estos principales socios comerciales, las relaciones comerciales entre un país A y otro país B se describen en base a cuatro estamentos:

1. "Para B, A es un importante destino de las exportaciones"
2. "Para B, A es una fuente importante de importaciones"
3. "Para A, B es un importante destino de las exportaciones"
4. "Para A, B es una fuente importante de importaciones"

De este modo, surgen 16 posibles combinaciones<sup>27</sup> que se resumen en la siguiente tabla:

| Nombre                                   | Código Binario | Abreviatura | Descripción   |
|--|----------------|-------------|---|
| Ausencia de relación                     | 0000           | NR          | Los países se "ignoran" mutuamente                                  |
| Dependencia de origen                    | 0001           | Sdp         | B es un importante proveedor de A                                   |
| Dependencia de destino                   | 0010           | Ddp         | B es un importante cliente de A                                     |
| Dependencia                              | 0011           | Dp          | B es importante para A (como cliente y proveedor), pero no al revés |
| Dominación de origen                     | 0100           | Sd          | A es un importante proveedor de B                                   |
| Integración de origen                    | 0101           | Si          | Ambos se necesitan como proveedores                                 |
| Mono out-integration                     | 0110           | Moi         | Un flujo es importante para ambos: las exportaciones de A a B       |
| Interconexión con dependencia de origen  | 0111           | Dpsi        | A depende de B, pero sólo necesita a A como proveedor               |
| Dominación de destino                    | 1000           | Dd          | A es un importante cliente para B, mientras A puede ignorar a B     |
| Mono in-integration                      | 1001           | Mii         | Un flujo es importante para ambos: las importaciones de B a A       |
| Integración de destino                   | 1010           | Di          | Ambos se necesitan como clientes                                    |
| Interconexión con dependencia de destino | 1011           | Dpdi        | A depende de B, pero B sólo necesita a A como cliente               |
| Dominio                                  | 1100           | D           | A es muy importante para B y puede ignorarlo                        |
| Interconexión con dominio de origen      | 1101           | Dsi         | A es muy importante para B pero A necesita a B sólo como proveedor  |
| Interconexión con dominio de destino     | 1110           | Ddi         | A es muy importante para B pero A necesita a B sólo como cliente    |
| Integración                              | 1111           | I           | Ambos se necesitan mutuamente de igual manera                       |

Fuente: Piana (2006)

<sup>26</sup> Piana (2006) justifica la elección de los 5 principales por su suficiente representatividad sobre el total nacional.

<sup>27</sup> Proposiciones lógicamente independientes, ya que cada una puede ser independiente verdadera o falsa del valor de los otros. Para cada pareja de países, construimos una variable binaria que toma el valor de 1 si la proposición es verdadera y cero en caso contrario.



Una metodología que permite, en última instancia, identificar entre qué países se producen los intercambios comerciales, contextualizando los datos agregados a nivel sectorial. Un país puede tener una cuota en el mercado europeo similar a otro, pero al mismo tiempo establecer relaciones con menor número de países.

Los resultados en 2007, vuelven a evidenciar el dominio alemán en varios sentidos. En primer lugar, es la única economía que establece relaciones de relevancia con todas las demás. En segundo lugar, no registraba ninguna relación de tipo “dependiente”. En tercer lugar, concentró sus relaciones en las denominadas de “dominación”, lo que implica que para 21 de las 26 economías europeas Alemania era en 2007 uno de sus principales clientes y proveedores. Francia también aparece como una de las principales economías, aunque con un papel muy diferenciado del alemán. Registra muchas menos relaciones de dominación (D) y, sin embargo, cobran mucha mayor relevancia las denominadas como “dominación de origen” (Dd). Es decir, si la economía alemana cobraba importancia como proveedor y cliente para la mayoría de socios europeos, el papel de la economía francesa es más relevante como proveedor.

Tabla 6. Tipos de relaciones bilaterales. Sector del automóvil. 2007

| 2007         | I | D  | DdI | Dsi | Dd | Sd | Moi | Di | Si | Mii | Dp | DpdI | Dpsi | Ddp | Sdp | NR |
|--------------|---|----|-----|-----|----|----|-----|----|----|-----|----|------|------|-----|-----|----|
| Alemania     | 3 | 21 | 1   |     |    | 1  |     |    |    |     |    |      |      |     |     |    |
| Francia      | 4 | 6  |     |     | 1  | 12 |     |    |    |     |    |      | 1    |     |     | 2  |
| Reino Unido  | 2 | 5  | 2   |     | 6  | 2  |     |    |    |     |    | 1    |      |     |     | 8  |
| Suecia       |   | 4  |     |     | 1  | 1  | 1   |    |    |     | 2  |      | 1    |     | 1   | 15 |
| Italia       | 3 | 3  |     | 1   | 4  | 4  |     |    |    |     |    | 1    |      |     |     | 10 |
| España       | 4 | 1  | 1   |     | 4  | 7  |     |    |    |     |    |      |      |     |     | 9  |
| Bélgica      | 2 | 1  | 1   | 1   |    | 3  |     |    |    |     |    |      | 1    | 1   |     | 16 |
| Países Bajos |   | 1  |     |     | 1  | 3  |     |    |    | 1   | 2  | 1    |      |     | 2   | 15 |
| Polonia      |   | 1  |     |     | 2  | 1  |     |    | 1  |     | 3  |      |      | 1   | 1   | 16 |
| Finlandia    |   |    | 1   |     |    | 1  |     |    |    |     | 2  | 1    |      |     | 3   | 18 |
| Austria      |   |    |     |     | 2  | 1  |     |    |    |     | 2  |      | 2    | 2   | 2   | 17 |
| Irlanda      |   |    |     |     | 1  |    |     |    |    |     | 2  |      | 1    | 4   | 18  | 18 |
| Hungría      |   |    |     |     | 1  | 1  | 1   |    |    |     | 2  |      | 2    | 3   | 16  | 16 |
| Rumanía      |   |    |     |     | 1  |    |     |    |    | 1   | 3  |      | 1    |     | 20  | 20 |
| Rep Checa    |   |    |     |     |    | 1  |     | 1  | 1  |     | 2  |      | 2    | 2   | 17  | 17 |
| Estonia      | 1 |    |     |     |    |    | 1   |    |    |     | 1  | 1    |      |     | 2   | 20 |
| Letonia      | 1 |    |     |     |    |    |     | 1  |    |     | 2  |      |      |     | 2   | 20 |
| Grecia       |   |    |     |     |    |    |     | 2  |    |     | 1  |      | 1    | 3   | 19  | 19 |
| Bulgaria     |   |    |     |     |    |    |     | 1  |    |     | 1  |      | 3    | 2   | 19  | 19 |
| Malta        |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     | 1  |      | 1    | 3   | 21  | 21 |
| Lituania     |   |    |     |     |    |    | 1   | 1  |    |     | 1  |      |      |     | 2   | 21 |
| Chipre       |   |    |     |     |    |    |     | 1  |    |     | 2  |      | 1    | 2   | 20  | 20 |
| Eslovaquia   |   |    |     |     |    |    |     |    |    | 1   | 2  |      | 2    | 1   | 20  | 20 |
| Portugal     |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     | 3  | 1    | 1    | 1   | 20  | 20 |
| Dinamarca    |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     | 3  |      | 1    | 2   | 20  | 20 |
| Eslovenia    |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     | 3  | 2    |      |     | 21  | 21 |
| Luxemburgo   |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     | 4  |      | 1    | 1   | 20  | 20 |

Fuente: Elaboración propia, Eurostat

La economía española registraba en 2007 más relaciones de integración que Alemania, en concreto con Italia, Francia, Reino Unido y con la propia Alemania. El papel de la economía española, además de estas relaciones de integración (en la que ambos países que forman el par son importantes entre sí como proveedores y clientes), se centra más en su papel proveedor (7 relaciones), al tiempo que su papel de cliente se centraba principalmente en esas cuatro economías en las que aparecían relaciones de integración.

Los resultados para el año 2013 muestran un escenario sustancialmente diferente. La única similitud que se mantiene, transcendental por otra parte, es



el dominio alemán concentrado en relaciones en las que se configura como principal cliente y proveedor de la mayoría de los socios comunitarios.

Tabla 7. Tipos de relaciones bilaterales. Sector del automóvil. 2013

| 2013         | I | D  | Ddi | Dsi | Dd | Sd | Moi | Di | Si | Mii | Dpdi | Dpsi | Ddp | Sdp | Dp | NR |
|--------------|---|----|-----|-----|----|----|-----|----|----|-----|------|------|-----|-----|----|----|
| Alemania     | 2 | 20 | 1   | 3   |    | 1  |     |    |    |     |      |      |     |     |    | 4  |
| Francia      | 5 | 12 |     |     | 2  | 4  |     |    |    |     |      |      |     |     |    | 7  |
| Reino Unido  | 2 | 5  |     | 1   | 7  | 4  |     |    |    |     | 1    |      |     |     |    | 17 |
| Suecia       |   | 4  |     |     |    | 1  | 1   |    |    |     | 1    |      | 2   | 1   |    | 13 |
| Italia       | 3 | 2  |     | 1   | 2  | 5  |     |    |    |     | 1    |      |     |     |    | 19 |
| España       | 3 |    |     |     |    | 3  |     |    |    |     |      | 1    |     |     |    | 15 |
| Bélgica      | 3 | 2  | 1   |     |    | 5  |     |    |    |     |      |      |     |     |    | 19 |
| Países Bajos | 1 | 1  |     |     |    | 1  | 1   |    | 1  |     |      |      |     |     | 3  | 14 |
| Polonia      |   |    |     |     | 3  | 4  |     |    | 1  | 1   | 1    | 1    |     |     | 2  | 20 |
| Finlandia    |   | 1  |     |     |    |    |     |    |    |     |      | 1    | 3   | 2   |    | 19 |
| Austria      |   | 1  |     |     | 1  |    |     |    |    |     |      | 1    | 1   | 4   |    | 22 |
| Irlanda      |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     |      | 1    | 1   | 3   |    | 18 |
| Hungría      |   |    |     |     |    | 2  |     |    |    |     |      | 1    | 3   | 3   |    | 22 |
| Rumania      |   | 1  |     |     |    |    |     |    |    |     |      |      | 1   | 3   |    | 15 |
| Rep Checa    |   | 1  |     |     |    | 6  |     |    | 1  |     | 2    | 1    |     | 1   |    | 21 |
| Estonia      | 1 |    |     |     |    |    |     |    |    |     |      | 1    | 2   | 2   |    | 21 |
| Letonia      | 1 |    |     |     |    |    |     |    |    |     | 1    |      | 1   | 3   |    | 19 |
| Grecia       |   |    |     |     |    |    | 1   |    |    |     |      | 1    | 3   | 3   |    | 20 |
| Bulgaria     |   |    |     |     | 1  |    |     |    |    |     |      | 1    | 3   | 2   |    | 22 |
| Malta        |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     |      | 1    | 2   | 2   |    | 20 |
| Lituania     |   |    | 1   |     | 1  |    |     |    |    |     |      |      | 4   | 1   |    | 22 |
| Chipre       |   |    |     |     |    |    |     | 1  |    |     |      |      | 2   | 2   |    | 21 |
| Eslovaquia   |   |    |     | 1   |    | 1  |     |    |    |     |      | 1    | 1   | 2   |    | 22 |
| Portugal     | 1 |    |     |     |    |    |     |    |    |     |      |      | 1   | 3   |    | 20 |
| Dinamarca    |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     |      | 2    | 3   | 2   |    | 21 |
| Eslovenia    |   | 1  |     |     |    |    |     |    |    |     |      | 2    |     | 3   |    | 21 |
| Luxemburgo   |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     |      | 1    | 1   | 4   |    | 22 |
| Croacia      |   |    |     |     |    |    |     |    |    |     |      |      | 2   | 3   |    | 22 |

Fuente: Elaboración propia, Eurostat

Es el caso de la economía española, la reducción de importaciones hace perder número de relaciones, a pesar de mantener tres relaciones de integración (Francia, Italia y Portugal). Con dos economías, Alemania y Reino Unido, con las que establecía relaciones de integración en 2007 –ambos se necesitaban mutuamente como proveedor y cliente-, tiene ahora relaciones de dependencia en la que, sin embargo, España mantiene su importancia como proveedor con ellas dos. Sin embargo, en términos generales la economía española, al igual que le ocurre a Francia, pierde relevancia como proveedor. Un papel cada vez más cubierto con la emergencia de algunos países del este europeo, en concreto República Checa y Polonia, evidente por el incremento del número de relaciones y la concentración de estas en las de tipo dominación de origen (Sd).

En términos agregados a nivel europeo, destaca el incremento desde 2007 de relaciones de dominación –que tienen su anverso en relaciones de dependencia-, que ascendían ese año a un total de 43 y en 2013 51. Al mismo tiempo, aumenta el número de “no relaciones”, fruto del incremento de los intercambios extracomunitarios, de manera que a nivel europeo se fortalece la concentración de los intercambios para con la economía alemana, evidenciando que a mayor número de relaciones mejor posición en la cadena frente a economías con relaciones muy concentradas, a pesar de su relevancia en términos regionales –especialmente la periferia del este-.

#### 4. Conclusiones

El análisis realizado a lo largo de este trabajo permite concluir que en el sector del automóvil español, la cuota exportadora y el saldo comercial resultan insuficientes para captar la complejidad de un patrón de inserción externa marcado por el alto grado de fragmentación e internacionalización de la producción. Tal y como se constataba en la sección dos a partir de una revisión de literatura, el estudio del patrón de inserción externa requiere de un enfoque de cadenas globales/regionales que otorgue protagonismo al patrón de especialización relativo y a la posición dentro de la cadena. El estudio de ambas dimensiones permite captar los cambios (o la ausencia de ellos) que hay detrás de la evolución de la cuota exportadora y del saldo comercial dentro de la industria del automóvil.

Teniendo esto presente el análisis realizado a lo largo del apartado tres nos permite plantear las siguientes conclusiones:

1. A pesar de que el grado de regionalización de la industria del automóvil sigue siendo muy elevado, la reducción de la demanda europea tras la crisis ha instado a una reorientación geográfica de las exportaciones. Al mismo tiempo, aumenta la relevancia de los países del este europeo como proveedores, reduciendo el protagonismo, entre otros, de la economía española. En definitiva, se reduce el número de interrelaciones comerciales dentro del espacio comunitario, a la vez que se concentran con Alemania dando lugar así a cambios significativos en la geografía productiva de la Unión Europea que refuerzan la posición alemana mejorando la competitividad de sus exportaciones extracomunitarias.

1. Desde el punto de vista de la especialización dentro de la cadena constatamos que el sector del automóvil español está especializado en productos de media tecnología y, en menor medida en productos de alta tecnología tanto para bienes finales como para partes y componentes. Sin negar la existencia de innovación y mejoras tecnológicas entre los distintos fabricantes nacionales, lo cierto es que no se constata con claridad un proceso de upgrading significativo, en cuanto que las innovaciones, aparentemente, han podido contribuir a reforzar la posición competitiva en la gama media pero no a aumentar significativamente el peso de la alta tecnología. De hecho, la participación del número de empleados en actividades de I+D apenas ha variado en los últimos años y sigue siendo notablemente inferior al caso alemán. Es significativo que solo SEAT (entre las productoras de bienes finales) disponga en España de un centro de I+D constatándose algo repetido en la literatura: los vínculos entre la propiedad del capital y la ubicación de las actividades de I+D.

2. Existe un vínculo entre el patrón de especialización y la posición dentro de la cadena pues son los países con un patrón de especialización más concentrado en alta tecnología los que ostentan una posición de control dentro de la misma, obviamente todo ello vinculado también a la propiedad del capital. En este sentido se constata el mantenimiento del liderazgo alemán y el relativo debilitamiento de la posición española a favor de los países del Este como consecuencia fundamentalmente de su patrón de especialización en productos de media tecnología. No se aprecian signos que permitan sospechar que la

crisis o la devaluación salarial está contribuyendo a revertir esta tendencia, más bien todo lo contrario.

3. Las tendencias señaladas anteriormente se constatan inicialmente en un periodo de crecimiento significativo de la demanda nacional (1995-2007) que, a pesar de estar orientada en parte a productos de alta gama, no contribuyó a lograr una transformación significativa ni en el patrón de especialización ni en la posición dentro de la cadena, de hecho a lo que sí claramente contribuyó el crecimiento de la demanda nacional sobre todo entre 2004 y 2007 fue a tornar en déficit comercial, el tradicional superávit que ha ostentado el sector automovilístico español. Este es probablemente uno de los signos más claros de la articulación del sector en las cadenas regionales y de la fuerte dependencia del capital extranjero en términos de ubicación geográfica de las actividades.

## 5. Bibliografía

Bair, J. (2005): "Global Capitalism and Commodity Chains Looking Back, Going Forward", *Competition and change* 9(2), pp. 153-180.

Bair, J (2008): "Global Commodity Chains: Genealogy and Review", en J. Bair, (ed.), *Frontiers of Commodity Chains Research*, Stanford: Stanford University Press, pp. 1-34.

Banyuls, J. y Lorente, R. (2010): "La industria del automóvil en España: globalización y gestión laboral", *Revista de Economía Crítica*, número 9, primer semestre, pp. 30-52.

Bornschiefer, V. y Dunn, C.C., (1985): *Transnational Corporation and Underdevelopment*, Nueva York: Praeger.

Carrillo, J. (2004) "NAFTA: the Process of Regional Integration of Motor Vehicle Production", en Carrillo, J; Lung, Y. y Tulder, R. (eds) *Cars, Carriers of Regionalism?*, pp. 104–20., Basingstoke: Palgrave Macmillan.

CCOO (2013): La industria de la automoción: Balance de la crisis y propuestas de actuación, Secretaría de estrategias industriales, Federación de Industria de Comisiones Obreras, Madrid.

Coe, N; Dicken, P. y Hess, M. (2007): "Global Production Networks: realizing the potential", *Economic Geography Research Group Working Papers*, nº 05.07, School of Environment and Development, University of Manchester.

Domanski, B.; Lung, Y. (2009): "The changing face of the European periphery in the automotive industry", *European Urban and Regional Studies*, 16(1), pp. 5-10.

Estrada, B; Gil, J.I.; Soto, F. (1997): *¿Dónde empieza y dónde termina la industria del automóvil? Análisis de un caso de externalización productiva: Opel España*, Madrid, Federación Minerometalúrgica de CC.OO.

Ferrari, B. (2011): "Mapping vertical trade", *ADB Economics Working Papers series*, nº 263, Asian Development Bank.

Fortwengel, J. (2011): "Upgrading through Integration? The Case of Central European Automotive Industry System", *Transcience Journal*, 2(1), pp. 1-12.

Gereffi, G.; Humphrey, J.; Sturgeon, T. (2005): "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, 12(1), pp. 78-104.

Gereffi, G. and Kaplinsky, R. (2001): "The value of value chains: spreading the gains from globalization", *Institute of Development Studies Bulletin*, nº 32, 3.

Gerrefi, G.; Korzeniewick, R.P. (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport: Praeger.

Heintz, J. (2006): "Low-wage Manufacturing and Global Commodity Chains: A Model in the Unequal Exchange Tradition." *Cambridge Journal of Economics* 30: 507-520.

Henderson, J.; Dicken, P.; Hess, M.; Coe, N.; Yeung, H. W-Ch. (2002): "Global production network and the analysis of economic development", *Review of International Political Economy*, 9(3), pp. 436-464.

Hopkins, T.K.; Wallerstein, I. (1977): "Patterns of Development of the Modern World-System", *Review*, 1(2), pp. 111-145.

Humphrey, J; Schmitz, H. (2000): *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research*, Working Paper 120, Brighton:IDS.

Mahutga, M.C. (2013): "Global Models of Network Organization: the Positional Power of Nations and Economic Development", *Review of International Political Economy*, 21(1), pp. 157-194.

Mahutga, M.C. (2014): "Production Networks and the Organization of the Global Manufacturing Economy", available online at: [http://www.academia.edu/3295418/Production\\_Networks\\_and\\_the\\_Organization\\_of\\_the\\_Global\\_Manufacturing\\_Economy](http://www.academia.edu/3295418/Production_Networks_and_the_Organization_of_the_Global_Manufacturing_Economy) (05-05-2014).

Mahutga, M.C. y Smith, D. (2011): "Globalization, the Structure of the World-Economy and Economic Development." *Social Science Research* 40(1): 257-272.

Ministerio de Industria (2014): "Presentaciones sectoriales: sector de la automoción", Subsecretaría de Industria, Energía y Turismo, Secretaría General Técnica, Subdirección General de Estudios, Análisis y Planes de Actuación, abril.

OCDE 2010

Pavlinek, P; Domanski, B. y Guzik, R. (2009): "Industrial upgrading through Foreign Direct Investment in Central European Automotive Manufacturing", *European Urban and Regional Studies*, 16:43

Piana, V.(2006): "The pattern approach to world trade structures and their dynamics", *Conference on Observing Trade: Revealing International Trade Networks and Their Impacts*, Princeton University for International and Regional Studies, New Jersey.

Shaikh (2009): *Teorías del comercio internacional*, Madrid: Ed. Maia.

Smith, D. A.; Mahutga, M.C. (2008): "Trading up the Commodity Chain? The impact of the Extracting and Labor-Intensive Manufacturing Trade on World-System Inequalities", J. Bair (ed.), *Frontiers of Commodity Chains Research*, Stanford:Stanford University Press, pp. 63-82.

Smith, J. (2012): "The GDP Illusion: Value Added versus Value Capture", *Monthly Review*, 64(3), pp. 86-102.

Sturgeon, T. (2008): "From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary theory building in an age of Globalization", J. Bair (ed.), *Frontiers of Commodity Chains Research*, Stanford:Stanford University Press, pp. 110-135

UNCTAD (2013): *World Investment Report 2013. Global Value-Chains: Investments and Trade for Development*, Ginebra:NN-UU.

## ANEXO. Tablas y gráficos

Tabla A1. Cuota de mercado dentro de la UE27, % de exportaciones

|                 | Cuota de mercado en la UE27 |       |       |       | % de Exportaciones con destino UE 27 |       |       |       |
|-----------------|-----------------------------|-------|-------|-------|--------------------------------------|-------|-------|-------|
|                 | 1999                        | 2007  | 2012  | 2013  | 1999                                 | 2007  | 2012  | 2013  |
| Alemania        | 25,5%                       | 26,4% | 25,1% | 24,5% | 66,5%                                | 64,5% | 47,4% | 47,0% |
| España          | 8,9%                        | 7,8%  | 7,5%  | 8,0%  | 90,0%                                | 85,7% | 78,6% | 77,5% |
| Francia         | 12,3%                       | 8,9%  | 7,6%  | 7,3%  | 84,6%                                | 80,6% | 73,3% | 75,7% |
| Bélgica         | 8,6%                        | 7,3%  | 7,1%  | 7,3%  | 88,2%                                | 85,8% | 76,3% | 78,0% |
| Italia          | 6,3%                        | 5,4%  | 5,2%  | 4,9%  | 80,4%                                | 75,4% | 67,1% | 63,5% |
| República Checa | 1,4%                        | 3,1%  | 4,9%  | 4,9%  | 91,3%                                | 88,8% | 81,3% | 81,3% |
| Reino Unido     | 7,4%                        | 4,9%  | 4,4%  | 4,3%  | 72,5%                                | 63,4% | 42,6% | 41,8% |
| Polonia         | 0,8%                        | 2,7%  | 3,7%  | 3,6%  | 95,1%                                | 82,7% | 80,9% | 80,2% |
| Países Bajos    | 3,8%                        | 3,1%  | 3,4%  | 3,3%  | 86,5%                                | 83,1% | 76,2% | 76,6% |
| Eslovaquia      | 0,7%                        | 1,8%  | 3,0%  | 3,1%  | 92,4%                                | 78,5% | 72,3% | 70,7% |
| Austria         | 2,1%                        | 2,5%  | 2,4%  | 2,4%  | 81,3%                                | 79,0% | 80,3% | 78,5% |
| Suecia          | 2,6%                        | 2,6%  | 2,1%  | 2,2%  | 63,7%                                | 64,1% | 54,3% | 58,7% |
| Hungría         | 0,8%                        | 1,6%  | 1,8%  | 2,1%  | 86,8%                                | 86,8% | 81,6% | 84,3% |
| Rumanía         | 0,0%                        | 0,4%  | 1,1%  | 1,4%  | 72,5%                                | 71,1% | 66,7% | 69,4% |
| Portugal        | 1,4%                        | 1,0%  | 1,2%  | 1,1%  | 96,9%                                | 93,0% | 84,0% | 85,0% |
| Extra UE        | 15,8%                       | 18,0% | 17,4% | 17,4% |                                      |       |       |       |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A2. Cuota importadora, % de importaciones comunitarias

|                 | Cuota importadora (M/X ue27) |       |       |       | % de Importaciones con origen UE 27 |       |       |       |
|-----------------|------------------------------|-------|-------|-------|-------------------------------------|-------|-------|-------|
|                 | 1999                         | 2007  | 2012  | 2013  | 1999                                | 2007  | 2012  | 2013  |
| Alemania        | 13,6%                        | 12,7% | 12,7% | 12,7% | 79,6%                               | 82,2% | 80,8% | 83,0% |
| Reino Unido     | 12,0%                        | 10,1% | 8,3%  | 8,7%  | 84,5%                               | 86,2% | 85,9% | 86,1% |
| Francia         | 10,2%                        | 9,2%  | 8,0%  | 8,1%  | 91,1%                               | 89,2% | 87,8% | 88,8% |
| Bélgica         | 6,3%                         | 5,7%  | 5,5%  | 5,4%  | 87,0%                               | 80,8% | 77,7% | 77,0% |
| España          | 7,8%                         | 7,8%  | 4,3%  | 4,6%  | 93,6%                               | 90,4% | 88,4% | 88,9% |
| Italia          | 8,5%                         | 7,5%  | 4,2%  | 4,0%  | 86,5%                               | 86,2% | 80,6% | 79,0% |
| Países Bajos    | 4,7%                         | 3,5%  | 3,5%  | 3,4%  | 83,3%                               | 82,5% | 85,8% | 85,1% |
| Austria         | 2,6%                         | 2,4%  | 2,6%  | 2,5%  | 82,9%                               | 87,6% | 92,3% | 92,7% |
| Polonia         | 1,2%                         | 2,3%  | 2,3%  | 2,3%  | 80,5%                               | 88,5% | 91,5% | 91,6% |
| Suecia          | 2,1%                         | 2,2%  | 2,1%  | 2,1%  | 82,7%                               | 82,1% | 85,0% | 86,1% |
| República Checa | 0,7%                         | 1,5%  | 1,6%  | 1,6%  | 89,0%                               | 94,6% | 84,3% | 86,4% |
| Eslovaquia      | 0,4%                         | 1,2%  | 1,3%  | 1,3%  | 89,2%                               | 85,9% | 87,8% | 89,1% |
| Hungría         | 0,7%                         | 1,3%  | 1,0%  | 1,1%  | 85,0%                               | 92,8% | 91,9% | 92,7% |
| Portugal        | 1,9%                         | 1,4%  | 0,9%  | 0,9%  | 84,1%                               | 92,5% | 94,3% | 95,1% |
| Rumanía         | 0,0%                         | 1,2%  | 0,7%  | 0,7%  | 59,6%                               | 84,9% | 86,9% | 87,4% |
| Extra UE 27     | 22,3%                        | 23,1% | 37,1% | 36,5% |                                     |       |       |       |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A3. Saldo neto en el sector sobre PIB

|                 | Intra UE 27 s/PIB |       |       |       | Extra UE 27 s/PIB |       |      |       | Total s/PIB |       |       |       |
|-----------------|-------------------|-------|-------|-------|-------------------|-------|------|-------|-------------|-------|-------|-------|
|                 | 1999              | 2007  | 2012  | 2013  | 1999              | 2007  | 2012 | 2013  | 1999        | 2007  | 2012  | 2013  |
| Eslovaquia      | 3,0%              | 4,2%  | 6,1%  | 6,5%  | 0,3%              | 2,8%  | 4,6% | 5,3%  | 3,4%        | 7,0%  | 10,6% | 11,8% |
| República Checa | 2,7%              | 4,6%  | 6,3%  | 6,5%  | 0,2%              | 1,0%  | 1,7% | 1,9%  | 2,9%        | 5,5%  | 7,9%  | 8,4%  |
| Alemania        | 1,3%              | 2,2%  | 1,1%  | 1,0%  | 1,1%              | 2,0%  | 3,2% | 3,2%  | 2,4%        | 4,2%  | 4,2%  | 4,2%  |
| Hungría         | -0,3%             | 0,8%  | 1,7%  | 2,1%  | -0,2%             | 0,6%  | 1,1% | 1,0%  | -0,5%       | 1,4%  | 2,8%  | 3,2%  |
| Rumanía         | -0,1%             | -3,1% | 0,4%  | 1,0%  | -0,2%             | -0,2% | 1,1% | 1,2%  | -0,2%       | -3,4% | 1,5%  | 2,1%  |
| España          | 0,2%              | -0,3% | 0,6%  | 0,6%  | 0,0%              | 0,0%  | 0,4% | 0,5%  | 0,1%        | -0,4% | 1,0%  | 1,2%  |
| Polonia         | -0,8%             | 0,2%  | 0,6%  | 0,5%  | -0,4%             | 0,3%  | 0,5% | 0,6%  | -1,2%       | 0,5%  | 1,1%  | 1,1%  |
| Suecia          | 0,3%              | 0,2%  | -0,6% | -0,5% | 1,0%              | 1,1%  | 1,1% | 1,0%  | 1,3%        | 1,3%  | 0,5%  | 0,4%  |
| Italia          | -0,6%             | -0,8% | -0,1% | -0,1% | 0,0%              | 0,1%  | 0,3% | 0,3%  | -0,6%       | -0,7% | 0,2%  | 0,2%  |
| Portugal        | -1,4%             | -1,4% | 0,0%  | -0,2% | -0,7%             | -0,1% | 0,3% | 0,3%  | -2,1%       | -1,5% | 0,4%  | 0,1%  |
| Bélgica         | 1,7%              | 1,1%  | -0,3% | 0,0%  | 0,1%              | -0,4% | 0,1% | -0,1% | 1,9%        | 0,7%  | -0,2% | -0,1% |
| Francia         | 0,2%              | -0,3% | -0,5% | -0,6% | 0,2%              | 0,2%  | 0,2% | 0,2%  | 0,4%        | -0,1% | -0,3% | -0,4% |
| Reino Unido     | -1,0%             | -1,3% | -1,2% | -1,4% | 0,1%              | 0,2%  | 0,7% | 0,8%  | -0,9%       | -1,1% | -0,5% | -0,6% |
| Países Bajos    | -0,8%             | -0,6% | -0,8% | -0,7% | -0,3%             | -0,1% | 0,2% | 0,1%  | -1,1%       | -0,8% | -0,7% | -0,6% |
| Austria         | -0,8%             | -0,2% | -1,2% | -1,1% | -0,1%             | 0,5%  | 0,3% | 0,5%  | -1,0%       | 0,2%  | -0,9% | -0,7% |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A4. Peso de las exportaciones del automóvil sobre PIB y exportaciones totales

|                 | PESO SOBRE PIB país |       |       |       | PESO SOBRE total X país |       |       |       |
|-----------------|---------------------|-------|-------|-------|-------------------------|-------|-------|-------|
|                 | 1999                | 2007  | 2012  | 2013  | 1999                    | 2007  | 2012  | 2013  |
| Eslovaquia      | 9,5%                | 18,1% | 20,6% | 22,2% | 19,1%                   | 23,3% | 23,1% | 24,7% |
| República Checa | 6,5%                | 11,4% | 13,8% | 14,5% | 15,2%                   | 16,8% | 17,3% | 17,8% |
| Alemania        | 4,7%                | 7,2%  | 7,0%  | 6,9%  | 18,3%                   | 18,1% | 17,1% | 17,3% |
| España          | 4,1%                | 3,7%  | 3,3%  | 3,6%  | 24,5%                   | 21,0% | 14,7% | 15,6% |
| Rumanía         | 0,4%                | 2,0%  | 4,4%  | 5,0%  | 1,7%                    | 8,4%  | 12,8% | 14,3% |
| Hungría         | 4,7%                | 8,0%  | 8,2%  | 9,3%  | 9,0%                    | 11,4% | 9,8%  | 11,2% |
| Suecia          | 4,1%                | 5,0%  | 3,3%  | 3,3%  | 12,4%                   | 13,8% | 10,1% | 10,9% |
| Polonia         | 1,4%                | 4,4%  | 4,2%  | 4,2%  | 8,4%                    | 13,5% | 11,3% | 10,8% |
| Portugal        | 2,9%                | 2,7%  | 3,0%  | 2,9%  | 14,7%                   | 11,9% | 11,0% | 10,0% |
| Bélgica         | 10,0%               | 10,7% | 8,7%  | 8,8%  | 14,2%                   | 11,5% | 9,4%  | 9,5%  |
| Reino Unido     | 1,7%                | 1,6%  | 1,9%  | 2,0%  | 9,7%                    | 10,1% | 9,9%  | 9,2%  |
| Austria         | 3,2%                | 4,9%  | 3,4%  | 3,5%  | 10,2%                   | 11,2% | 8,0%  | 8,4%  |
| Francia         | 2,6%                | 2,5%  | 1,8%  | 1,7%  | 11,6%                   | 11,5% | 8,3%  | 8,0%  |
| Italia          | 1,7%                | 2,0%  | 1,7%  | 1,8%  | 8,7%                    | 8,4%  | 7,0%  | 7,2%  |
| Países Bajos    | 2,8%                | 2,8%  | 2,6%  | 2,6%  | 5,2%                    | 4,0%  | 3,1%  | 3,1%  |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A5. Peso de las importaciones del automóvil sobre PIB e importaciones totales

|              | PESO SOBRE PIB país |       |       |       | PESO SOBRE total M país |       |       |       |
|--------------|---------------------|-------|-------|-------|-------------------------|-------|-------|-------|
|              | 1999                | 2007  | 2012  | 2013  | 1999                    | 2007  | 2012  | 2013  |
| Eslovaquia   | 6,2%                | 11,1% | 10,0% | 10,1% | 11,1%                   | 13,8% | 11,7% | 11,9% |
| Bélgica      | 8,1%                | 10,0% | 8,9%  | 8,9%  | 12,5%                   | 11,2% | 9,8%  | 10,0% |
| Hungría      | 5,1%                | 6,6%  | 5,5%  | 6,2%  | 8,8%                    | 9,4%  | 7,2%  | 8,0%  |
| Rep. Checa   | 3,6%                | 5,8%  | 5,9%  | 6,1%  | 7,8%                    | 8,9%  | 8,2%  | 8,4%  |
| Austria      | 4,1%                | 4,7%  | 4,3%  | 4,2%  | 12,3%                   | 10,7% | 9,5%  | 9,6%  |
| Países Bajos | 3,9%                | 3,5%  | 3,3%  | 3,2%  | 7,7%                    | 5,6%  | 4,3%  | 4,4%  |
| Polonia      | 2,6%                | 3,9%  | 3,1%  | 3,1%  | 9,5%                    | 10,0% | 7,7%  | 7,8%  |
| Suecia       | 2,7%                | 3,7%  | 2,8%  | 2,8%  | 10,3%                   | 11,1% | 9,0%  | 9,9%  |
| Rumanía      | 0,6%                | 5,4%  | 2,9%  | 2,8%  | 2,2%                    | 13,0% | 7,0%  | 7,3%  |
| Portugal     | 4,9%                | 4,2%  | 2,6%  | 2,8%  | 15,6%                   | 11,9% | 7,8%  | 8,1%  |
| Alemania     | 2,3%                | 3,0%  | 2,8%  | 2,7%  | 10,2%                   | 9,5%  | 8,3%  | 8,3%  |
| Reino Unido  | 2,7%                | 2,7%  | 2,4%  | 2,6%  | 12,4%                   | 12,0% | 8,5%  | 10,0% |
| España       | 4,0%                | 4,1%  | 2,3%  | 2,5%  | 18,3%                   | 15,2% | 8,9%  | 9,9%  |
| Francia      | 2,2%                | 2,6%  | 2,1%  | 2,2%  | 10,0%                   | 10,6% | 8,3%  | 8,6%  |
| Italia       | 2,3%                | 2,7%  | 1,6%  | 1,6%  | 12,6%                   | 11,1% | 6,6%  | 6,8%  |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A6. Indicadores de Especialización Exportadora (IEE) y Comercio Intraindustrial (Cii)

| IEE          | 1999 | 2007 | 2012 | 2013 | Cii          | 1999 | 2007 | 2012 | 2013 |
|--------------|------|------|------|------|--------------|------|------|------|------|
| Eslovaquia   | 1,59 | 1,92 | 2,20 | 2,31 | Bélgica      | 0,90 | 0,96 | 0,99 | 0,99 |
| Rep. Checa   | 1,26 | 1,39 | 1,64 | 1,67 | Portugal     | 0,73 | 0,78 | 0,93 | 0,98 |
| Alemania     | 1,53 | 1,49 | 1,62 | 1,62 | Suecia       | 0,80 | 0,84 | 0,92 | 0,93 |
| España       | 2,04 | 1,74 | 1,40 | 1,46 | Italia       | 0,85 | 0,85 | 0,95 | 0,93 |
| Rumanía      | 0,14 | 0,70 | 1,22 | 1,34 | Austria      | 0,87 | 0,97 | 0,88 | 0,91 |
| Hungría      | 0,75 | 0,94 | 0,93 | 1,05 | Países Bajos | 0,83 | 0,88 | 0,88 | 0,90 |
| Suecia       | 1,04 | 1,14 | 0,95 | 1,02 | Francia      | 0,91 | 0,98 | 0,92 | 0,88 |
| Polonia      | 0,70 | 1,12 | 1,08 | 1,01 | Reino Unido  | 0,79 | 0,74 | 0,89 | 0,86 |
| Portugal     | 1,23 | 0,98 | 1,04 | 0,94 | Polonia      | 0,69 | 0,93 | 0,84 | 0,85 |
| Bélgica      | 1,18 | 0,95 | 0,90 | 0,89 | España       | 0,98 | 0,95 | 0,82 | 0,81 |
| Reino Unido  | 0,81 | 0,84 | 0,94 | 0,86 | Hungría      | 0,95 | 0,90 | 0,80 | 0,80 |
| Austria      | 0,85 | 0,93 | 0,76 | 0,79 | Rumanía      | 0,76 | 0,54 | 0,80 | 0,73 |
| Francia      | 0,96 | 0,95 | 0,79 | 0,75 | Eslovaquia   | 0,79 | 0,76 | 0,65 | 0,63 |
| Italia       | 0,72 | 0,70 | 0,67 | 0,68 | Rep. Checa   | 0,71 | 0,68 | 0,60 | 0,59 |
| Países Bajos | 0,43 | 0,33 | 0,29 | 0,29 | Alemania     | 0,65 | 0,59 | 0,57 | 0,56 |

Fuente: elaboración propia, Eurostat



Tabla A7. Peso sobre Exportaciones del sector según Bienes Finales o Partes y Componentes y origen intracomunitario

| PESO S/ TOTAL X | Finales |       |       | Partes |       |       |
|-----------------|---------|-------|-------|--------|-------|-------|
|                 | 2000    | 2007  | 2013  | 2000   | 2007  | 2013  |
| PRODUCT         |         |       |       |        |       |       |
| Austria         | 62,4%   | 66,2% | 53,7% | 31,4%  | 25,7% | 35,7% |
| Bélgica         | 82,9%   | 77,9% | 79,4% | 14,7%  | 17,5% | 16,9% |
| Rep. Checa      | 60,8%   | 55,7% | 56,8% | 36,1%  | 41,3% | 40,6% |
| Alemania        | 79,1%   | 75,4% | 73,0% | 18,0%  | 20,3% | 23,6% |
| España          | 75,6%   | 72,4% | 75,5% | 22,2%  | 24,8% | 23,0% |
| Francia         | 63,8%   | 64,8% | 58,4% | 32,9%  | 31,4% | 38,3% |
| Reino Unido     | 67,4%   | 78,7% | 83,8% | 29,4%  | 18,3% | 13,8% |
| hungria         | 62,2%   | 58,6% | 55,3% | 31,2%  | 34,3% | 38,6% |
| Italia          | 54,2%   | 50,7% | 50,2% | 34,9%  | 38,2% | 41,6% |
| Países Bajos    | 75,2%   | 68,1% | 66,8% | 14,7%  | 19,3% | 20,8% |
| Polonia         | n.d     | 56,7% | 49,9% | n.d    | 37,8% | 44,5% |
| Portugal        | 79,4%   | 57,0% | 56,0% | 18,0%  | 36,8% | 38,2% |
| Rumanía         | 33,9%   | 33,7% | 47,1% | 56,5%  | 60,4% | 49,0% |
| Suecia          | 59,1%   | 64,6% | 55,5% | 38,4%  | 32,6% | 41,5% |
| Eslovaquia      | n.d     | 76,1% | 71,0% | n.d    | 21,9% | 28,1% |

| % Intra UE27 | Finales |       |       | Partes |       |       |
|--------------|---------|-------|-------|--------|-------|-------|
|              | 2000    | 2007  | 2013  | 2000   | 2007  | 2013  |
| PRODUCT      |         |       |       |        |       |       |
| Austria      | 22,6%   | 25,9% | 23,9% | 8,0%   | 7,7%  | 11,0% |
| Bélgica      | 15,3%   | 13,6% | 21,0% | 13,1%  | 19,3% | 29,6% |
| Rep. Checa   | 14,9%   | 12,4% | 23,2% | 5,8%   | 9,6%  | 12,9% |
| Alemania     | 40,1%   | 38,1% | 56,3% | 28,0%  | 30,9% | 47,7% |
| España       | 10,9%   | 13,2% | 21,5% | 16,3%  | 17,9% | 27,7% |
| Francia      | 15,7%   | 17,3% | 21,9% | 18,9%  | 23,6% | 28,5% |
| Reino Unido  | 32,4%   | 38,0% | 62,2% | 26,2%  | 33,2% | 38,0% |
| hungria      | 7,9%    | 13,0% | 19,1% | 21,9%  | 15,1% | 13,1% |
| Italia       | 17,1%   | 22,8% | 40,8% | 30,1%  | 27,4% | 31,8% |
| Países Bajos | 21,9%   | 18,6% | 25,5% | 16,6%  | 21,9% | 31,3% |
| Polonia      | n.d     | 18,9% | 23,1% | n.d    | 13,8% | 14,5% |
| Portugal     | 3,4%    | 7,4%  | 19,7% | 7,8%   | 5,9%  | 7,9%  |
| Rumanía      | 73,2%   | 28,7% | 28,8% | 17,9%  | 32,4% | 35,1% |
| Suecia       | 45,4%   | 41,3% | 50,3% | 19,5%  | 20,2% | 26,1% |
| Eslovaquia   | n.d     | 25,3% | 35,9% | n.d    | 10,3% | 13,2% |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A8. Peso sobre Importaciones del sector según Bienes Finales o Partes y Componentes y origen intracomunitario

| PESO S/ TOTAL M | Finales |       |       | Partes |       |       |
|-----------------|---------|-------|-------|--------|-------|-------|
|                 | 2000    | 2007  | 2013  | 2000   | 2007  | 2013  |
| Austria         | 61,6%   | 61,4% | 64,5% | 31,3%  | 31,1% | 28,3% |
| Bélgica         | 66,0%   | 69,8% | 73,2% | 30,0%  | 24,9% | 22,5% |
| Rep. Checa      | 46,0%   | 44,2% | 31,2% | 45,9%  | 48,6% | 60,0% |
| Alemania        | 67,3%   | 61,0% | 54,4% | 25,3%  | 32,3% | 39,9% |
| España          | 56,4%   | 61,0% | 42,2% | 40,2%  | 33,9% | 54,0% |
| Francia         | 71,4%   | 69,3% | 71,5% | 22,6%  | 24,0% | 23,0% |
| Reino Unido     | 69,3%   | 69,9% | 71,3% | 26,2%  | 26,2% | 24,9% |
| hungria         | 42,6%   | 55,5% | 40,8% | 52,5%  | 37,8% | 53,3% |
| Italia          | 80,4%   | 79,7% | 74,1% | 13,3%  | 14,5% | 20,6% |
| Países Bajos    | 69,0%   | 65,4% | 64,1% | 20,7%  | 23,8% | 24,2% |
| Polonia         | n.d     | 61,6% | 55,2% | n.d    | 30,1% | 38,6% |
| Portugal        | 73,6%   | 69,4% | 49,2% | 22,7%  | 25,7% | 44,9% |
| Rumanía         | 65,4%   | 78,5% | 40,7% | 22,9%  | 15,6% | 52,6% |
| Suecia          | 56,8%   | 54,0% | 61,3% | 37,0%  | 39,8% | 33,8% |
| Eslovaquia      | n.d     | 34,0% | 23,9% | n.d    | 62,2% | 73,8% |

| % Intra UE27 | Finales |       |       | Partes |       |       |
|--------------|---------|-------|-------|--------|-------|-------|
|              | 2000    | 2007  | 2013  | 2000   | 2007  | 2013  |
| Austria      | 8,3%    | 10,1% | 6,5%  | 30,6%  | 17,0% | 6,5%  |
| Bélgica      | 10,7%   | 21,2% | 24,3% | 11,7%  | 10,7% | 13,9% |
| Rep. Checa   | 13,0%   | 3,8%  | 5,6%  | 3,2%   | 5,5%  | 17,1% |
| Alemania     | 20,1%   | 22,3% | 19,5% | 14,8%  | 12,1% | 13,7% |
| España       | 12,4%   | 17,3% | 15,9% | 5,0%   | 5,7%  | 6,1%  |
| Francia      | 7,2%    | 9,6%  | 9,5%  | 7,9%   | 10,9% | 14,2% |
| Reino Unido  | 12,5%   | 11,7% | 9,2%  | 17,8%  | 15,5% | 21,6% |
| hungria      | 17,9%   | 4,4%  | 4,5%  | 9,3%   | 11,4% | 8,6%  |
| Italia       | 11,9%   | 11,2% | 18,3% | 14,4%  | 16,3% | 23,6% |
| Países Bajos | 12,6%   | 18,2% | 8,8%  | 9,6%   | 9,4%  | 14,4% |
| Polonia      | n.d     | 12,3% | 6,3%  | n.d    | 9,4%  | 9,3%  |
| Portugal     | 15,3%   | 6,3%  | 3,2%  | 10,5%  | 9,0%  | 4,0%  |
| Rumanía      | 14,5%   | 16,6% | 9,5%  | 59,5%  | 11,8% | 16,2% |
| Suecia       | 14,6%   | 18,9% | 12,5% | 20,0%  | 15,9% | 14,6% |
| Eslovaquia   | n.d     | 2,7%  | 2,3%  | n.d    | 13,5% | 14,0% |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A8. Cuotas de mercado europeo según bienes finales o partes y componentes

|              | BB Finales |       |       | Partes |       |       |
|--------------|------------|-------|-------|--------|-------|-------|
|              | 1999       | 2007  | 2013  | 1999   | 2007  | 2013  |
| Austria      | 2,0%       | 2,4%  | 2,0%  | 3,2%   | 2,8%  | 2,9%  |
| Bélgica      | 10,8%      | 8,7%  | 9,7%  | 4,7%   | 4,1%  | 3,1%  |
| Rep. Checa   | 1,5%       | 2,6%  | 4,4%  | 2,5%   | 5,2%  | 6,9%  |
| Alemania     | 27,1%      | 27,6% | 27,0% | 19,9%  | 21,5% | 20,3% |
| España       | 11,2%      | 8,8%  | 9,9%  | 8,3%   | 7,3%  | 5,4%  |
| Francia      | 12,5%      | 9,0%  | 7,3%  | 16,4%  | 10,1% | 8,2%  |
| Reino Unido  | 7,0%       | 5,7%  | 5,4%  | 9,0%   | 3,6%  | 2,8%  |
| Hungría      | 0,9%       | 1,4%  | 1,8%  | 1,0%   | 2,1%  | 2,6%  |
| Italia       | 5,7%       | 4,3%  | 3,8%  | 8,1%   | 7,6%  | 6,9%  |
| Países Bajos | 3,5%       | 2,9%  | 3,3%  | 1,9%   | 2,0%  | 1,8%  |
| Polonia      | 0,0%       | 2,3%  | 2,9%  | 0,0%   | 4,1%  | 5,6%  |
| Portugal     | 1,6%       | 0,9%  | 1,0%  | 0,9%   | 1,4%  | 1,5%  |
| Rumanía      | 0,0%       | 0,2%  | 1,1%  | 0,1%   | 0,9%  | 2,0%  |
| Suecia       | 1,8%       | 2,1%  | 1,6%  | 3,9%   | 2,9%  | 3,1%  |
| Eslovaquia   | 0,0%       | 2,0%  | 3,3%  | 0,0%   | 1,8%  | 3,5%  |
| Extra UE     | 12,8%      | 16,7% | 13,4% | 18,6%  | 20,8% | 21,7% |

Fuente: elaboración propia, Eurostat



Tabla A9. Indicador producer-driven considerando flujos totales

|             | 1999 | 2004 | 2007 | 2012 | 2013 |
|-------------|------|------|------|------|------|
| Alemania    | 6,23 | 6,03 | 5,94 | 5,92 | 5,81 |
| Francia     | 2,22 | 2,55 | 1,85 | 1,72 | 1,69 |
| Bélgica     | 1,61 | 1,68 | 1,53 | 1,60 | 1,63 |
| España      | 1,52 | 1,61 | 1,44 | 1,30 | 1,47 |
| Rep Chec    | 0,38 | 0,60 | 0,81 | 1,17 | 1,13 |
| Reino Unido | 0,99 | 0,77 | 0,81 | 0,90 | 0,90 |
| Italia      | 0,83 | 0,67 | 0,67 | 0,67 | 0,66 |
| Austria     | 0,53 | 0,55 | 0,63 | 0,58 | 0,62 |
| P Bajos     | 0,42 | 0,37 | 0,40 | 0,42 | 0,48 |
| Polonia     | 0,11 | 0,24 | 0,29 | 0,44 | 0,45 |
| Suecia      | 0,39 | 0,36 | 0,42 | 0,36 | 0,38 |
| Eslovaquia  | 0,08 | 0,09 | 0,20 | 0,32 | 0,31 |
| Hungría     | 0,06 | 0,12 | 0,25 | 0,24 | 0,26 |
| Letonia     | 0,01 | 0,02 | 0,12 | 0,28 | 0,17 |
| Rumania     | 0,00 | 0,01 | 0,04 | 0,11 | 0,13 |
| Estonia     | 0,02 | 0,06 | 0,09 | 0,09 | 0,10 |
| Finlandia   | 0,24 | 0,20 | 0,15 | 0,09 | 0,09 |
| Portugal    | 0,08 | 0,07 | 0,06 | 0,09 | 0,08 |
| Eslovenia   | 0,02 | 0,05 | 0,11 | 0,08 | 0,08 |
| Lituania    | 0,03 | 0,03 | 0,05 | 0,08 | 0,07 |
| Dinamarca   | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 | 0,07 |
| Bulgaria    | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,05 | 0,07 |
| Grecia      | 0,05 | 0,02 | 0,04 | 0,04 | 0,04 |
| Irlanda     | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A10. Indicador producer-driven considerando sólo bienes finales

|              | 1999 | 2004 | 2007 | 2010 | 2013 |
|--------------|------|------|------|------|------|
| Alemania     | 2,53 | 2,40 | 2,31 | 2,31 | 2,17 |
| Reino Unido  | 0,75 | 0,60 | 0,66 | 0,65 | 0,71 |
| España       | 0,96 | 1,05 | 0,67 | 0,59 | 0,57 |
| Francia      | 0,67 | 0,65 | 0,57 | 0,53 | 0,54 |
| Bélgica      | 0,68 | 0,46 | 0,35 | 0,72 | 0,43 |
| Suecia       | 0,15 | 0,21 | 0,28 | 0,41 | 0,38 |
| Austria      | 0,54 | 0,37 | 0,40 | 0,34 | 0,36 |
| Italia       | 0,31 | 0,25 | 0,26 | 0,20 | 0,31 |
| Eslovenia    | 0,00 | 0,16 | 0,17 | 0,27 | 0,24 |
| Polonia      | 0,00 | 0,06 | 0,16 | 0,17 | 0,23 |
| Eslovaquia   | 0,20 | 0,17 | 0,22 | 0,20 | 0,19 |
| Países Bajos | 0,03 | 0,07 | 0,18 | 0,15 | 0,16 |
| Rep. Checa   | 0,16 | 0,17 | 0,11 | 0,06 | 0,06 |
| Hungría      | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,03 | 0,04 |
| Lituania     | 0,07 | 0,05 | 0,03 | 0,04 | 0,03 |
| Grecia       | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,03 |
| Estonia      | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,01 | 0,02 |
| Letonia      | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | 0,01 |
| Bulgaria     | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,01 | 0,01 |
| Finlandia    | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Dinamarca    | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Portugal     | 0,02 | 0,04 | 0,10 | 0,07 | 0,06 |
| Irlanda      | 0,23 | 0,23 | 0,31 | 0,24 | 0,26 |

Fuente: elaboración propia, Eurostat

Tabla A11. Indicador buyer-driven considerando sólo partes y componentes

|              | 1999 | 2004 | 2007 | 2010 | 2013 |
|--------------|------|------|------|------|------|
| Alemania     | 0,85 | 0,99 | 0,91 | 1,01 | 1,07 |
| Reino Unido  | 0,55 | 0,30 | 0,31 | 0,60 | 0,52 |
| España       | 0,19 | 0,26 | 0,27 | 0,44 | 0,37 |
| Francia      | 0,26 | 0,36 | 0,26 | 0,32 | 0,31 |
| Bélgica      | 0,20 | 0,21 | 0,20 | 0,68 | 0,25 |
| Suecia       | 0,21 | 0,29 | 0,21 | 0,45 | 0,20 |
| Austria      | 0,08 | 0,15 | 0,07 | 0,12 | 0,19 |
| Italia       | 0,16 | 0,14 | 0,17 | 0,37 | 0,19 |
| Eslovenia    | 0,02 | 0,12 | 0,19 | 0,44 | 0,18 |
| Polonia      | 0,00 | 0,06 | 0,06 | 0,11 | 0,13 |
| Eslovaquia   | 0,00 | 0,05 | 0,07 | 0,08 | 0,13 |
| Países Bajos | 0,20 | 0,11 | 0,11 | 0,19 | 0,13 |
| Rep. Checa   | 0,05 | 0,05 | 0,08 | 0,09 | 0,12 |
| Hungría      | 0,04 | 0,02 | 0,06 | 0,04 | 0,07 |
| Lituania     | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 0,03 | 0,06 |
| Grecia       | 0,11 | 0,02 | 0,02 | 0,07 | 0,05 |
| Estonia      | 0,06 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,05 |
| Letonia      | 0,06 | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,05 |
| Bulgaria     | 0,01 | 0,00 | 0,01 | 0,01 | 0,05 |
| Finlandia    | 0,06 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,04 |
| Dinamarca    | 0,03 | 0,09 | 0,04 | 0,04 | 0,04 |
| Portugal     | 0,03 | 0,03 | 0,02 | 0,04 | 0,04 |
| Irlanda      | 0,03 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,01 |

Fuente: elaboración propia, Eurostat