

# Mundo Siglo XXI

Revista del Centro de Investigaciones Económicas,  
Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional

**LA BATALLA DE IMPERIOS FINANCIEROS,  
¿UN MUNDO EN TRANSICIÓN HISTÓRICA?**  
WIM DIERCKXSENS/ WALTER FORMENTO

**NUEVAS CONFIGURACIONES TERRITORIALES:  
LAS 'COMUNIDADES NEGRAS' EN COLOMBIA**  
TULIO ANDRÉS CLAVIJO GALLEGO

**LAS DINÁMICAS DE LOS RIESGOS EN  
LA CRISIS FINANCIERA GLOBAL DE 2007**  
DAVID RICHARD RAVAUX

**CAUSAS QUE INFLUYEN EN EL INCREMENTO  
DE LA DEUDA EXTERNA EN MÉXICO**  
FRANCISCO ALMAGRO / MARCO DURÁN / JOSÉ TREJO



No. 38, Vol. XI, ene-abr 2016

"La Técnica al Servicio de la Patria"



# Editorial

Desde que comenzó la crisis global contemporánea, *Mundo Siglo XXI* ha publicado múltiples artículos y ensayos dedicados al análisis de fondo de cada una de sus dimensiones y tendencias. Este número abre con un par de trabajos abocados al estudio de la crisis financiera mundial.

El artículo de Wim Dierckxsens –Dr. en Ciencias Sociales por la Universidad de Nimega, Holanda, que fuera funcionario de la ONU, y actualmente es fundador y director del posgrado en política económica de la Universidad Nacional de Heredia, Costa Rica–, y Walter Formen- to –miembro de la Universidad Nacional de la Pampa–, analiza la colisión en curso entre dos proyectos de mundialización financiera: el de una red de *citys* financieras que apunta a edificar un Estado global sin “barreras” nacionales y el que brega por “Otro Siglo Americano” basado en el dólar. Por supuesto, la reconfiguración de la economía financiera global definirá nuevos escenarios para la disputa por la hegemonía mundial, de ahí que este ensayo escudriñe el factor decisivo que podría significar la Unión Europea para inclinar la balanza a favor de los BRICS o de EU.

Lo sigue el ensayo de David Richard Ravaux –Titular de la maestría “Sécurité globale” de la Universidad Montesquieu Bordeaux IV, Francia–, en torno a las dinámicas de origen y diseminación de los riesgos suscitados con la crisis financiera global de 2007.

Continuando con el análisis de escenarios internacionales, la sección Fundamentos y Debate cierra transitando a otro relevante campo temático con el artículo del investigador de la Universidad del Cauca, Tulio Clavijo Gallego, que presenta un estudio de las nuevas formas de territorialidad y de cogobernabilidad integradas con base en el reconocimiento alcanzado por las “comunidades negras” en Colombia, a partir de la década de los noventa del siglo XX. Si se mira panorámicamente América Latina, podría identificarse la presencia de territorios constitucionalmente reconocidos para diferentes conjuntos étnicos en Colombia y Panamá. Más ampliamente podría verse el estado plurinacional o pluriétnico en Bolivia.

La sección Artículos y Miscelánea comienza estrenando la publicación de ensayos extranjeros en inglés en nuestras páginas. Gustosamente de las más de 20 mil visitas que ha recibido en 3 años la página web de *Mundo Siglo XXI*, desde todos los continentes, EU se encuentra en segundo lugar entre los países de donde proceden mayormente las mismas. Por eso, hemos decidido empezar este tipo de publicaciones con el artículo del Emérito de la Wright State University de EU, Dr. Gordon Welty. Quien entregó una evaluación crítica de la Teoría de las Élités de Pareto, vinculándola con la perspectiva de la Teoría Económica propia de ese autor.

En esta sección se incorpora a continuación el trabajo del Dr. Francisco Almagro –doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Humboldt de Berlín, Alemania, e investigador de la Sección de Estudios de Posgrado de la Escuela Superior de Economía del IPN–, que, junto con Marco Durán y José Trejo, analizan las causas que influyen en el incremento de la deuda externa de México.

Cierra la sección y nuestras páginas el ensayo coordinado por el Dr. Luis Mauricio Rodríguez –investigador del CIECAS del IPN–, dedicado a exponer una propuesta de gestión de la integración del talento humano en investigación para la mejora de los programas de posgrado del IPN.

Así se integra el segundo número del volumen XI de *Mundo Siglo XXI*.

## INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

## DIRECTORIO

**Enrique Fernández Fassnacht**  
Director General

**Julio Gregorio Mendoza Álvarez**  
Secretario General

**Miguel Ángel Álvarez Gómez**  
Secretario Académico

**José Guadalupe Trujillo Ferrara**  
Secretario de Investigación y Posgrado

**Francisco José Plata Olvera**  
Secretario de Extensión  
e Integración Social

**Mónica Rocío Torres León**  
Secretaria de Servicios Educativos

**Gerardo Quiroz Vieyra**  
Secretario de Gestión Estratégica

**Francisco Javier Anaya Torres**  
Secretario de Administración

**Cuahtémoc Acosta Díaz**  
Secretario Ejecutivo de la Comisión  
de Operación y Fomento de  
Actividades Académicas

**David Cuevas García**  
Abogado General

**Hugo Renán González González**  
Coordinador de Comunicación Social

**Roberto Morán Ruiz**  
Director de Publicaciones

**Gabriela María Luisa  
Riquelme Alcantar**  
Directora del Centro de  
Investigaciones Económicas,  
Administrativas y Sociales

## CONSEJO EDITORIAL

**Carlos Aguirre** (Instituto de Investigaciones  
Sociales, UNAM) (México)

**Crecencio Alba** (Universidad Mayor de  
San Simón) (Bolivia)

**Jorge Beinstein** (Universidad de Buenos  
Aires) (Argentina)

**Julio Boltvinik** (El Colegio de México) (México)

**Víctor Flores Oléa** (Centro de Investigaciones  
Interdisciplinarias en Ciencias  
y Humanidades, UNAM) (México)

**Alejandro Gálvez** (Universidad Autónoma  
Metropolitana, Xochimilco) (México)

**Jorge Gasca** (Instituto Politécnico Nacional)  
(México)

**Arturo Guillén Romo** (Universidad Autónoma  
Metropolitana, Iztapalapa) (México)

**Rolando Jiménez** (Centro de Investigaciones  
Económicas, Administrativas  
y Sociales, IPN) (México)

**María del Pilar Longar** (Centro de Investi-  
gaciones Económicas, Administrativas  
y Sociales, IPN) (México)

**Francis Mestries** (Universidad Autónoma  
Metropolitana, Azcapotzalco)  
(México)

**Humberto Monteón** (Centro de Investigaciones  
Económicas, Administrativas  
y Sociales) (México)

**Blanca Rubio** (Instituto de Investigaciones  
Sociales, UNAM) (México)

**Carlos Walter Porto** (Universidad Federal  
Fluminense) (Brasil)

## COMISIÓN CONSULTIVA

**Francisco Almagro** (Instituto Politécnico  
Nacional) (Cuba)

**Guillermo Almeyra** (Universidad de Buenos  
Aires) (Argentina)

**Elmar Altwater** (Universidad Libre de  
Berlín) (Alemania)

**Erika Celestino** (Instituto Politécnico  
Nacional) (México)

**Michel Chossudovsky** (Profesor Emérito de  
la Universidad de Ottawa) (Canadá)

**Axel Didriksson** (Centro de Estudios sobre  
la Universidad, UNAM) (México)

**Magdalena Galindo** (Universidad Na-  
cional Autónoma de México) (México)

**Héctor Guillén** (Universidad de París VIII)  
(Francia)

**Michel Husson** (Instituto de Investigacio-  
nes Económicas y Sociales) (Francia)

**Michel Lowy** (Universidad de París)  
(Francia)

**Eduardo Sandoval** (Universidad Autónoma  
del Estado de México)

**John Saxe-Fernández** (Centro de Investi-  
gaciones Interdisciplinarias en Ciencias y  
Humanidades, UNAM) (Costa Rica)

**Enrique Semo** (Profesor Emérito de la  
UNAM) (México)

**Asunción St. Clair** (Universidad de Bergen)  
(Noruega)

**Kostas Vergopoulos** (Universidad de París  
VIII) (Francia)

## INDIZACIÓN

**OEI** (Organización de Estados Iberoamericanos), **CREDI** (Centro de Recursos Documentales  
Informáticos)

**Latindex** (Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América  
Latina, el Caribe, España y Portugal)

**Clase** (Base de Datos Bibliográfica de Revistas de Ciencias Sociales y Humanidades)

**Actualidad Iberoamericana** (Índice Internacional de Revistas en Iberoamérica)

**IRESIE** (Índice de Revistas de Educación Superior e Investigación Educativa)

## EQUIPO EDITORIAL

Diseño Gráfico y Formación: **David Márquez**  
Formación y Corrección de Estilo: **Lorena Tapia**  
Corrección de Estilo: **Octavio Aguilar**

## Editorial

1

### Fundamentos y Debate / Foundations and Debate



**Wim Dierckxsens / Walter Formento**

*La batalla de los imperios financieros por el mundo* 5 *The Battle of financial empires by the world*  
*¿Un mundo en transición histórica?* *A world in historical transition?*

---



**David Richard Ravaux**

*Las dinámicas de los riesgos en la crisis financiera* 21 *The risk dynamics in the 2007 global financial crisis*  
*global de 2007*

---



**Tulio Andrés Clavijo Gallego**

*Nuevas configuraciones territoriales* 37 *New territorial configurations*  
*El caso de las “comunidades negras” en Colombia* *The case of Black communities of Colombia*

---

### Artículos y Miscelánea / Articles and Miscellany



**Gordon Welty**

*Teoría de las Élités de Pareto: ¿Circulación o* 49 *Pareto's Theory of Elites: Circulation or Circularity?*  
*Circularidad?*

---



**Francisco Almagro Vázquez / Marco Antonio Durán Ruvalcaba / José Carlos Trejo García**

*Causas que influyen en el incremento de la deuda* 59 *Causes affecting the increase of the external debt*  
*externa de México* *of Mexico*

---



**Luis Mauricio Rodríguez / Juan Aranda / Patricia Rosas / María Pérez / Blanca Gutiérrez / Carlos Topete**

*Integración del talento humano en investigación para la* 77 *Integrating human talent management in research for improving*  
*mejora de los programas de posgrado del IPN* *of the National Polytechnic Institute graduate programs*

---

### Colaboraciones / Collaborations

92

*Mundo Siglo XXI* agradece ampliamente a León Boltvinik, el acceso a sus recientes fotografías sobre la situación actual de India, para ilustrar nuestra portada.

# La batalla de los imperios financieros por el mundo ¿Un mundo en transición histórica?

WIM DIERCKXSENS\* / WALTER FORMENTO\*\*

FECHA DE RECEPCIÓN: 08/08/2015; FECHA DE APROBACIÓN: 03/12/2015

**RESUMEN:** En la actualidad, los bloques económicos se caracterizan por atravesar una etapa intermedia en la superación transnacional de todo tipo de frontera. La nueva forma de capital financiero global, que colisiona con la anterior, va imponiendo una nueva configuración del capitalismo. El capital financiero globalizado está creando, desde Wall Street y Londres, una red de citys financieras globales y un Estado global sin “barreras” nacionales, un Estado sin ciudadanía. Sin embargo, en EU mismo existe otra fracción del capital financiero transnacional, que brega por “Otro Siglo Americano” basado en el Dólar. Esta fracción está expresada por el Tea Party. Aunque ambos son modos de poder financiero unipolar, el segundo se encuentra claramente en declinación, pero con fuertes intentos de “restauración” con el apoyo del complejo financiero-industrial-militar. Tanto EU como la Unión Europea están cediendo cada vez más posiciones para esa “restauración”. La UE tiene dos opciones: formar parte de la Red Financiera Global, con la casi segura subordinación a la red de citys angloamericanas, o vincularse con el proyecto de Eurasia, liderado por Rusia y China. El proyecto productivo multipolar de los Brics-ampliado es un proyecto de escala mundial, al igual que los dos proyectos unipolares del capital financiero. La clave residirá en la posición de la UE. Su articulación con los países Brics-ampliado, dejará los esquemas financieros unipolares imposibilitados para desarrollarse. Esto pone al rojo vivo la situación geopolítica y militar.

**PALABRAS CLAVE:**

- capital financiero globalizado
- red financiera multinacional
- crisis financiera
- corporaciones multinacionales
- bloques económicos
- multipolarismo emergente
- economías emergentes
- flexibilización cuantitativa

## The Battle of financial empires by the world A world in historical transition?

**ABSTRACT:** At present, the economic blocks are characterized by traverse an intermediate phase in overcoming of all types of border. The new form of global financial capital, which collides with the previous form, is imposing a new configuration of capitalism. The globalized financial capital is creating from Wall Street and London, a network of global financial cities and a global state without national “barriers”, a State without citizenship. However, in the US there is another fraction of transnational financial capital that struggles for “Another American Century” based on the dollar. This fraction is expressed by the Tea Party. Although both are forms of unipolar financial power, the second is clearly in decline, but with strong intents of a “restauración” with the support of the military-industrial-financial complex. US and European Union are conceding increasingly in the framework of this “restauración”. European Union have two options: to become part of the global financial network, with the almost certain subordination to the network of Angloamerican cities, or develop its links with the project of Eurasia, led by Russia and China. The extended multipolar productive project of Brics countries is a project of world scale, exactly like the two unipolar projects of financial capital. The key will reside in the position of European Union. Its articulation with the extended Brics, will produce the incapability of unipolar financial schemes to generate its development. This scenario is creating a dangerous geopolitical and military situation.

**KEYWORDS:**

- global financial capital
- multinational financial network
- financial crisis
- multinational corporations
- economic blocs
- emerging multipolarity
- emerging economies
- quantitative easing

\* Dr. en Ciencias Sociales por la Universidad de Nimega, Holanda, con posgrado en Demografía por la Sorbonne. Fue funcionario de Naciones Unidas, fundador y director del posgrado en política económica de la Universidad Nacional de Heredia, Costa Rica. Cofundador y miembro directivo de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA). Presidente de la Junta Directiva del Departamento Ecueménico de Investigaciones (DEI) en Costa Rica y coordinador del Observatorio Internacional de la Crisis. Sus publicaciones más importantes son *Los límites de un capitalismo sin ciudadanía*, con 5 reediciones y editado en inglés por Zed Books, Londres, bajo el título *The Limits of Capitalism*. Ha escrito varios libros novelados en español sobre la crisis del capitalismo editados en Argentina, Cuba, Ecuador, Costa Rica y traducidos al portugués por el Movimiento sin Tierra y al italiano, el francés y al neerlandés.

\*\* Sociólogo por la Universidad de Buenos Aires, candidato a Dr. en Comunicación. Profesor en la Universidad Nacional de la Pampa y en la Universidad Nacional de la Plata. Director del programa de investigación en el Centro de Investigaciones en Política Económica (CIEPE) e Investigador del Observatorio Internacional de la Crisis. Sus publicaciones más recientes son: *Crisis financiera global: su desarrollo e impacto*, Cuadernos CIEPE, núm. 2, 2015; *Deuda soberana u burbujas financieras*, Cuadernos CIEPE, núm. 2, 2015; *La crisis financiera global*, Editorial Peña Lillo-Continente, 2011.

## Los imperios financieros en el mundo

Con el capitalismo actual entró a escena un capital global que está convirtiendo a todos los países del mundo en “neo-colonias emergentes”, es decir, en países colonizados por el gran capital financiero transnacional.

Partiendo de que, según la racionalidad capitalista, sólo hay Estado donde existe poder para producir y organizar acumulación ampliada de riquezas, esta nueva forma de capital global necesita negar al Estado-nación de cualquier país central (como Estado-corporación multinacional) en tanto modo de organizar lo que podría denominarse el Estado del poder-valor.

A lo largo de la historia, el Estado ha transitado por distintos roles: Ciudad-Estado, Estado-Reino, Estado-Nación (en las metrópolis), Estado-Multinacional (corporación multinacional de país central) y ahora se encuentra en desarrollo el Estado-global (Estado-Red Global de *Citys* Financieras).

Este Estado-global financiero asume, como Estado-práctico, el modo y forma de una doble plataforma de nodos de ensamble: una de servicios en red para la gran banca global (donde la red financiera es central y subsume a la red comercial) y, otra, la plataforma de nodos de ensamble de la red de proveedores hiperespecializados/hiperfragmentados/informalizados/deslocalizados de bienes y servicios para la producción real.

La plataforma de nodos que conforma la gran banca global es permanentemente invisibilizada y ocultada por mecanismos que exaltan sólo la plataforma de nodos de ensamble de proveedores de bienes y servicios reales. Tal capacidad de focalizar y exaltar, para ocultar, opera mediante el desarrollo de plataformas mediáticas transnacionales que monopolizan el espacio de la comunicación e imponen como realidad aquella que transcurre en el espacio virtual, de suerte que nos llevan a comportarnos como si ese fuera el terreno en que se disputa el poder y se libran los enfrentamientos entre intereses en conflicto, es decir el terreno de la política. Conocido es por todos que quien define el terreno donde se libra la lucha logra imponerse en el conflicto. Dos plataformas de comunicación mediático-virtuales enfrentadas destacan hoy: la global, que tiene como núcleo la CNN-Ted Turner-Time Warner, y la multinacional, que tiene su núcleo en Foxs News Corp-Rupert Murdoch.

En este contexto, preguntas que emergen, necesariamente, son: si se va a lograr imponer un Estado global financiero basado en una geografía de orden social y una ciudadanía integrada por proveedores y consumidores. Ya que en la actualidad *los bloques económicos atraviesan una etapa intermedia en la superación de todo tipo de frontera por el capital transnacional*.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Wim Dierckxsens, *Los límites de un capitalismo sin ciudadanía*, DEI, Costa Rica, 1998.

Y si nos encontramos en un momento histórico en que el capital financiero global, a partir de negar la anterior forma financiera, va a abrir, además, la posibilidad de la negación del capitalismo y la irrupción de “algo” nuevo, poscapitalista, que se desarrolle como multipolarismo emergente.

El capital financiero globalizado empuja, desde Wall Street y la City de Londres, en unión con toda una red de *citys* financieras globales (que va desde Hong Kong hasta Teherán, pasando por Bombay, Buenos Aires, Sao Paulo, Qatar, etc.), como un Estado global sin fronteras o “barreras” nacionales. Propulsa la libre circulación del nuevo tipo de capital financiero. Le apuesta a un Estado sin ciudadanía, es decir, sin participación de los pueblos, más allá de las redes sociales, a menudo alienantes, y de las redes de televisión satelital. Donde los pueblos que producen y trabajan directamente son parte de redes de plataformas que proveen bienes y servicios a las empresas transnacionales (ETN) como “ciudadanos” sin mayores derechos económicos (es decir, sin ciudadanía). Mientras las ETN son parte de la plataformas de servicios financieros (PSF), que pugnan por controlar directorios de Bancos Centrales (BC), para volverlos dominantes respecto de los gobiernos locales-nacionales. De modo que, el gobierno del Estado se instrumenta a partir de una administración que asciende y desciende a través de la burocracia financiera de los BC, de las PSF y de las ETN.

Un Estado con instituciones propias, que niega lo nacional e impone la tendencia a una nueva identidad local, asociada a las ETN. Para el cual la relación local-global es orgánica y funcional a la nueva forma de capital global. Ya que, busca imponer a los “ciudadanos” (sin derechos políticos ni económicos), procesos económico-políticos sin necesidad del “juego electoral democrático”, propio de los partidos ideológicos de masas y del *marketing* político. Así, el Estado global tiende a ocupar el lugar de los partidos políticos de masas, con sus propios órganos, su sistema jurídico de propiedad material e intelectual y, sobre todo, con la posibilidad de una fuerza armada global (la OTAN).

El Estado global busca y requiere instaurar una moneda independiente de cualquier nación, que permita incluso diezmar el poderío de EU como Estado-nación central. Su objetivo es fragmentar el complejo financiero militar industrial y la Reserva Federal (FED) como banco central único. Lo anterior supone sustituir al dólar y, con ello, los choques de poderes, incluso al interior de EU. Incluso, las contradicciones internas entre bloques económicos en disputa por la hegemonía que ponen al mundo en suspenso según lo que pueda suceder en el plano militar.

## La lucha entre fracciones financieras transnacionales en el centro unipolar del poder financiero, EU

En el territorio económico de EU (que implica el TLC) existe otra fracción del capital financiero transnacional que brega, más bien, por fortalecer el proyecto de “otro siglo americano” basado en el dólar. Ve en ello la garantía de su propia hegemonía. Esta fracción está expresada en parte por el *Tea Party* del partido republicano y se encuentra hegemonizada por capitales con asiento en la esfera del complejo industrial-militar, la industria del petróleo y la industria farmacéutica, entre otras. Que operan entrelazadas con los directorios de sus megabancos y de sus corporaciones multinacionales (J. P. Morgan-Chase, Bank of América y Goldman Sachs, etc).

El poder de la gran banca multinacional va desde el país central multinacional proyectándose como unipolarismo-unilateral, y delimita Estados-Continente. Representa la continuidad de *La Trilateral* con tres áreas y tres monedas (Dólar, Marco y Yen), que tiene su momento más elevado en 1998. Con la derogación de la prohibición de la banca de inversión como instrumento financiero, y la “caída” de la *roosveltiana* Ley Glass Steagal, en diciembre de 1999, la gran banca global abre el enfrentamiento con la gran banca multinacional de país central como forma dominante del capital y del Estado. Que respondió mediante la “caída” de las Torres Gemelas, en tanto asiento del World Trade Center (centro del comercio financiero global) y el inicio de una guerra militar transnacional, bajo la forma de “choque de civilizaciones” ante la guerra financiera que había iniciado el capital global.

La fracción asentada en Wall Street-Londres proyecta instaurar su poder global desde la red de *citys* financieras multilaterales (Citigroup-Barclays-HSBC-Lloyd’s-ING Baring, Santander CH, etc.). Su objetivo es desarrollar un Estado-global de red financiera unipolar-multilateral de *citys* financieras. Aunque ambos son modos de poder unipolar y financiero, la multinacional se encuentra claramente en su fase de declinación (o superación dialéctica), pero con fuertes intentos de “restauración”, basados en que aún es dominante en el Pentágono el complejo financiero-industrial-militar.

El poder global se encuentra en su fase ascendente pero fuertemente confrontado con la política de restauración del capital financiero multinacional y, a partir del año 2014, también y cada vez más con la alternativa del mundialismo BRICS-Multipolar.

El BRICS nace como término de los gerentes de inversión financiera en 2011 (J. O’Neill de Goldman Sachs). Surge en diciembre de 2008, como expresión de la inclusión de las grandes economías emergentes al G7,

conformando el G20 para hacer frente a la crisis financiera global. Estas economías son consideradas emergentes en tanto son lugares de radicación de la deslocalización de las empresas transnacionales y motorizadas. En ellas lo central reside en que importan, se integran y exportan subordinadas a las ETN.

Coghan y MacKenzie<sup>2</sup> realizaron una investigación, trabajando con una base de datos de 37 millones de empresas de todo el mundo, buscando las interconexiones entre ellas. Identificaron 43 mil ETN que las unen. Con ese resultado, desarrollaron un modelo para estudiar la participación de las redes de accionistas vinculados a estas transnacionales y llegaron a determinar un núcleo compuesto por 1,318 empresas, que representan 60% de los ingresos mundiales.

En su proceso por desenredar la telaraña de esta red, encontraron un “súper núcleo” de 147 empresas estrechamente unidas, que controlan 40% de la economía mundial. La gran mayoría de estas empresas son entidades financieras de EU y Gran Bretaña.<sup>3</sup>

Algunos leen estos datos para concluir que el mundo lo “controlan y manejan” un pequeño grupo de grandes bancos y banqueros que poseen intereses y proyectos estratégicos comunes. Algo así como la errónea teoría del ultra-imperialismo de 1914. Una teoría que oculta y niega la lucha inter-imperialista, sus fracciones, sus crisis, transiciones y cambios de forma, sus proyectos y concepciones diferentes. Y que, paradójicamente, beneficia a quienes parece criticar.

Es importante tener presente que aproximadamente 67% del comercio mundial opera en tanto comercio intra-transnacionales y 50% como intra-tansnacional. Donde 50% de la riqueza social producida/ensamblada en la economía de las transnacionales tiene asiento en paraísos fiscales (Londres- Delaware-Hong Kong, etc.), por tanto, es invisible a los ojos del Estado-nación del país central. Sólo 52% es visible a las instituciones de la administración de los países centrales y dependientes. Lo declarado-visible son 39% en costos y 1% en beneficios del supermercado, 1% de beneficios declarados, 1,5% de ingresos a trabajadores y 10,5% otros costos.<sup>4</sup> Esto nos permite dimensionar el peso de las ETN en general, sin distinguir, entre las redes financieras globales, las corporaciones multinacionales y los grupos económicos internacionales.

<sup>2</sup> Andy Coghlan y Débora MacKenzie, “La red capitalista que controla el mundo”, 25 de noviembre de 2011. <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=138137>

<sup>3</sup> *Op. cit.*

<sup>4</sup> Rodolfo Bejarano, *Latindadd*, Red de Justicia Fiscal, Perú, 2009.

Entre 2009-2012, las economías emergentes empezaron a desarrollar sus mercados internos de modo integral, no sólo para importar, ensamblar y exportar lo que definieran las ETN, sino para desarrollar nuevos bienes y servicios de modo que pudieran actuar con proyecto propio multipolar, alternativo y complementario al globalismo financiero.

La creciente integración económica y militar de Eurasia y de los BRICS le preocupa en general a las dos modalidades de capitales financieros. Lo que no cancela que la confrontación abierta entre el capital global y las fuerzas de la restauración, por ahora, constituye aún la contradicción principal. La confrontación financiera global se desarrolla a partir de 2001 con la “caída” (o, mejor dicho, la voladura) de las Torres Gemelas; seguido en 2008, por otra “caída”, la del Lehman Brothers (controlado por el Citigroup, megabanco que es parte del esquema globalista financiero). Diez años después apenas entra realmente en escena la alternativa de los BRICS.<sup>5</sup>

La economía política transnacional se despliega con economías paralizadas de países centrales (creciendo menos de 1%), por el estancamiento de la inversión productiva. Debido a la baja tendencial de la tasa de ganancia en el centro, el capital financiero más dinámico se globaliza, mientras el capital productivo, que opera como nacional o transnacional, incluso en EU, muestra un envejecimiento de su capital fijo, alcanzando niveles de fines de los años treinta.<sup>6</sup> El capital que se globaliza opera en economías reales de países dependientes (emergentes para los capitales globales) que crecen a una tasa media de 7% (sobre una PPA de 14bn). La economía china lo hizo en el pasado, por años incluso, al 14% (sobre una PPA de 7bn aproximado). La tasa de crecimiento en los países emergentes está actualmente a la baja (con una media de 4%).

## La UE, Estado-Continente

La Unión Europea (UE) constituye en este entorno un bloque regional de poder como país-central (Estado-Continente), conformado hoy por 27 países. Los grandes capitales financieros alemanes, en primer lugar, junto con los de Francia, se despegan de su base nacional y se transforman en capitales financieros imponiendo su hegemonía. Es interesante observar que el capital fijo en los países de

la UE (y no sólo en Alemania) no ha envejecido a partir de los años setenta, contrario a lo que pasó en EU.<sup>7</sup>

Luego de la crisis financiera global de 2008, desarrollaron un proceso de centralización de poder económico y político institucional, a partir de lo que se denominó la segunda ola de crisis financiera global (CFG) de 2010-2012. Que inició con el “estallido” de la crisis en Grecia, que constituye un país periférico en el interior de ese bloque. En 2015, la nueva crisis en Grecia sólo ha acentuado aún más esta tendencia, ya que el gran capital financiero europeo ha logrado imponer condiciones de expropiación sobre lo que eran empresas estatales griegas. Alemania y Francia no sólo consiguieron centralizar poder en Grecia, sino en toda la UE como Estado-Continente.

La City de Londres, otro centro de operaciones del capital financiero global a la par de Wall Street, contrataca a la UE en esta coyuntura, tratando de ampliar la crisis hacia países como España, Italia y, de ser posible, Francia. El objetivo ha sido producir una crisis que permita imponer el programa del globalismo financiero y bloquear el programa de los grandes capitales financieros germano-franceses de avance en la “restauración” de la UE como bloque de poder. Son dos los programas de centralización de autonomías de los Estados-nación: uno vía centralización desde la política de la UE como Estado-Continente, y otro vía la centralización desde el mercado financiero para conformar un Estado-Global, universal.

El desarrollo de la coordinación “trilateral” entre EU-ALCA, más Alemania-UE y Japón-APEC como lógico devenir del Plan Marshall, era la vía unipolar-unilateral hacia un Estado-Mundial. La intervención de China y Rusia con diversos instrumentos consolidó la posición de Alemania-Francia y debilitó a Londres-Inglaterra (2009-2012), minando el desarrollo de la estrategia unipolar-financiera globalista.

Si con la “primera” crisis griega, en noviembre de 2009, se abrió el proceso de centralización del poder económico-político de las “burguesías nacionales” a la oligarquía financiera de la UE; con la “segunda” crisis griega, de enero de 2015, se manifestaron y profundizaron las grietas entre Francia y los capitales financieros multinacionales dominantes en la UE (originarios de Alemania, donde se encuentran los más poderosos, si bien no los únicos). Así también se pronunciaron las grietas en la UE. Su situación es tal que los ex Estados-nación que la conforman ya no son Estados: en realidad, son sólo 27 naciones en un Estado-Continente. Y hasta Francia sufre las consecuencias negativas. Por todo esto, la “crisis de 2015” se plantea desde Grecia como un movimiento nacionalista, popular y anti-imperial.

En ese contexto, Francia puede expresar la resistencia de las naciones (y sus burguesías locales) frente a la

<sup>5</sup> Walter Formento, “La situación para Syriza-Grecia después de la victoria electoral”, *Transformarg*, Revista de políticas estratégicas, 2015.

<sup>6</sup> Michael Hennigan, *Average age of US industrial equipment at highest since 1938*. <http://www.finfacts.ie/>, 15 de agosto de 2014.

<sup>7</sup> Bernd Görzig, *Depreciation in EU member states*, abril de 2007, p. 21. <http://www.euklems.net>



oligarquía dominante en la UE, que centraliza su poder, desplazando el Estado-poder de lo nacional a lo continental (Estado-UE). O puede expresar las luchas internas entre las fracciones financieras que conforman el nuevo bloque de poder dominante en la UE. Si bien muy posiblemente se juega una combinación de ambas.

El presidente de Francia, Hollande, “interviene” en la crisis con Grecia, por intereses propios, algo más humano que los buitres de Berlín. La negociación dura y prolongada ha dejado en evidencia una fractura conceptual entre Francia y Alemania, sobre lo que debe ser la unión monetaria. Grecia fue el peón en el juego de ajedrez entre ellos.<sup>8</sup>

En realidad, hay un nuevo bloque financiero de poder que se ha conformado reuniendo a las oligarquías de todos los países miembros, sintetizados en el eje oligárquico-financiero germano-francés por encima de las naciones. La reciente situación griega, por la llamada “crisis de la deuda”, es la manifestación de la crisis de la UE. Pone de manifiesto el límite de este bloque financiero. Es la crisis de las fuerzas de la restauración que cada vez más se evidencian como un Estado-buitre dirigido desde Berlín.

Desde un abordaje geopolítico, las fuerzas de la restauración del Estado continental-multinacional de país central, tanto en EU como en la UE, están cediendo cada vez más posiciones en su defensa y su situación los torna, en consecuencia, cada vez más virulentos. Están asumiendo una posición defensiva frente a la amenaza que supone la ofensiva del globalismo financiero, y por lo tanto es agresiva en su necesidad de centralizar los grados de libertad de las burguesías locales de cada nación subsumida en la UE.

Lo que está en juego no es solamente la dirección que debe tomar la zona euro, sino la sobrevivencia misma de la UE. Es preciso mencionar que la gran banca, Deutsche Bank, está muy comprometida no sólo con los bonos soberanos de Grecia, España, Italia o Francia, sino con los bonos (chatarra) de todos los países de la eurozona. Para protegerse tiene una cartera de derivados entrelazados con todos los mayores bancos en Occidente, con el fin de cubrir riesgos de impago de la deuda y/o los intereses. En total, Deutsche Bank posee 25 billones de dólares en derivados con bancos centrales y otros grandes bancos, que al caerse provocarían un efecto en cadena de enorme magnitud. Lo anterior significa que si Deutsche Bank se derrumba, caerán otros grandes bancos, entre otros City Group, HSBC, J. P. Morgan, Goldman Sachs, Barclays, Societé Générale, etc. Es decir, la crisis se tornaría sistémica.<sup>9</sup>

Ante la crisis de la UE, Grecia no pudo restaurar el proceso hacia su posición como Estado-nación (recuperando poder y grados de libertad).

La UE no ha logrado consolidarse como Estado-Continente, profundizando la centralización de poder. Esta situación habla de crisis de las formas de proyectarse hacia

el futuro. Se trata de una estrategia restauradora unipolar-multinacional en crisis.

En medio de una crisis estructural que es mundial y no sólo de la UE, se abren dos opciones transformadoras: Europa puede avanzar transformándose políticamente, ya sea como parte de la Red Financiera Global con la *cuasi* segura subordinación de sus 27 naciones componentes a la Red de *citys* financieras angloamericanas globales, mediante el Tratado Transatlántico de Inversiones y Comercio (TTIP); o bien, avanzar transformándose en parte de la Red de Polos del esquema de poder multipolar, vinculándose con el proyecto de Eurasia, encabezado primero que todo por Rusia y China y los demás países de los BRICS, con todas las implicaciones geopolíticas que semejante rumbo tenga.

### BRICS ante los imperios financieros

En julio de 2014, el conjunto de países BRICS que forman parte del G20 (las veinte economías más importantes: centrales, G7 y emergentes), presentan un esquema alternativo a los dos esquemas transnacionales financieros unipolares. Este proyecto conforma una nueva arquitectura financiero-productiva BRICS-multipolar, compuesta por un banco de fomento y desarrollo, un fondo de reservas monetarias de los Estados miembros y un sistema de compensación de intercambios (CIPS) para comerciar en monedas propias. Este proyecto se conforma a partir de Bloques regionales continentales de poder emergentes: China-OCS, Rusia-Unión Aduanera Euroasiática, Brasil-Unasur-Celac, India, Sudáfrica, Irán-Egipto-Siria. Los países se encuentran en varios esquemas de uniones aduaneras o áreas de libre comercio, lo que los distingue son la dinámica de los procesos, qué instituciones los articulan y quién lidera el proceso. Conforman, en conjunto, un globalismo multipolar productivo en desarrollo.

Desde la crisis de Lehman Brothers en 2008, los capitales financieros multinacionales (asentados en las economías centrales en forma dominante) se encuentran retrasándose en su capacidad de acumular, mientras los capitales financieros globales (asentados en modo proporcional en economías centrales y emergentes) logran acumular a gran velocidad. Es aquí donde el capital logra aumentar la tasa de ganancia en la economía real. Estos capitales han sido financiados desde la Reserva Federal en un volumen de 85 billones de dólares/

<sup>8</sup> Claudio Testa, *La crisis en Grecia desnuda las contradicciones en la UE-Alemania y Francia: tensiones entre socios cada vez más desiguales*. [www.socialismo-o-barbarie.org](http://www.socialismo-o-barbarie.org), 16 de julio de 2015.

<sup>9</sup> Jim Willie, *If Deutsche Bank goes under it will be Lehman times five*. [www.silverdoctors.com](http://www.silverdoctors.com), 7 de octubre de 2015.

mes, a una tasa de interés de 0% y comprando su deuda de “bonos basura”. Esto financia de modo dominante al mundo emergente financiero global de manera directa, pero también hace crecer la burbuja de deuda financiera a un tamaño diez veces mayor que la que estalló en 2008, puesto que la economía real asciende, aproximadamente, a 75 billones mientras la economía financiera ronda cerca de los 750 billones. Si bien, en los debates entre especialistas, se asegura que oscilaba entre 750 y 1,200 billones en agosto 2014, es decir, entre 10 y 16 veces el monto de la economía real.

Todo esto profundiza las diferencias y la confrontación, haciendo que la guerra financiera sea la moneda común. En la guerra financiera el proyecto multinacional tiene menos “capacidades”, pero en la guerra militar es fuerte aún. Sólo en este contexto se comprende cómo Francia se alineó con los halcones de EU en torno a Siria y que Obama llegara a negociar en nombre de los globalistas con Putin. Dos terrenos de fortalezas diferentes que se expresan actualmente en las pugnas por el control de Medio Oriente. Incluso pueden entenderse mejor los “tácitos” acuerdos entre Obama-Castro-Francisco y entre Obama-Putin-Xi Jinping en el marco de la semana de la Asamblea de la ONU. Acuerdos que dejaron siempre mal parados a los Republicanos-Buitres-Financieros.

Los BRICS nacen como los países “emergentes” con peso mundial, por volumen de población, de materias primas y por ser desde 1994 territorio de deslocalización de los capitales financieros globales, que conforman el G20, junto con los “viejos” países centrales del G7.

Los BRICS expresan, en su primer momento (2008-2010), una relación estratégica subordinada a los intereses financieros globalistas. Luego (al no ser aceptados como verdaderos socios en el Fondo Monetario Internacional (FMI) han buscado definida y agresivamente su propio espacio geopolítico. Originalmente, en 2010, el FMI había anunciado un cambio de moneda internacional para 2014, a partir de los Derechos Especiales de Giro (DEG); luego lo pospuso para antes de finalizar el año 2015. El 11 de agosto de 2015, en el FMI decidieron aplazar la inclusión del yuan en la nueva canasta de monedas y sus respectivos valores para el 30 de setiembre de 2016. La aceptación del yuan hubiera sido el primer paso en firme para que fuese considerado como una moneda de reserva internacional. Hartos de ser engañados (negados), a partir de julio de 2014, los BRICS-multipolares no financieros plantean en Brasil su programa de nueva arquitectura económica, financiera, política y cultural. A partir de ello, el multipolarismo de los BRICS ha adquirido mayor agresividad.

El BRICS aparece como proyecto estratégico no financiero, como opción estratégica desde los países dependientes-subdesarrollados-periféricos-no alineados. Se presenta en el marco de la guerra financiera transnacional inter-imperialista y a partir de las decisiones del FMI se pone de pie con un proyecto propio en confrontación con los capitales financieros. Despunta en el momento en que el mundo dependiente-“emergente” se vuelve centro dominante de producción y consumo de riqueza social. China justifica su accionar en la medida en que el FMI no permite la inclusión del yuan en la determinación del valor de los Derechos Especiales de Giro y no habilita dicha moneda como instrumento de cambio internacional. Aunque el centro dominante de las capacidades militares aún se encuentra en EU, en tanto país central financiero buitre, la presencia de Rusia y el acuerdo militar entre este país con China y otros países de Asia, otorga mayor fuerza geopolítica disuasiva al proyecto BRICS-ampliado.

Avanzar en la salida multipolar BRICS-ampliado se torna cada vez más factible. La propuesta cuenta con un Banco de Desarrollo y Fomento y con un Fondo de Compensación, entre los instrumentos más importantes. El esquema avanza con la propuesta de un instrumento de cambio (moneda) mundial multipolar potencialmente basado y respaldado en oro. Cuyas reservas han subido vertiginosamente aunque el país no las reconoce oficialmente. Este esquema de poder conforma, a la vez una mayoría institucional mundial activa a partir del G77+China (que reúne un piso de 140 votos sobre una asamblea de 197 miembros en total).

China, a la par, recientemente lanzó la iniciativa de un servicio de pago internacional, el CIPS—China International Payment Platform— como “alternativa” al SWIFT—Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication—, creado en 1973. El SWIFT lanzó la amenaza de desconectarle sus bancos a Rusia, que ha respondido con la creación de su propio sistema, aunque obviamente la potencia del sistema chino, que incorporaría gran cantidad de entidades financieras, es superior. El CIPS garantizaría mayor cobertura del yuan en los pagos internacionales y permitiría avanzar hacia su conversión como moneda de reserva.

No es diferente lo que pasa con el nuevo sistema que rige desde marzo de 2015 para la determinación del precio del oro. Hasta el 19 de marzo de 2015, el precio fue fijado p+or London Gold Fix,<sup>10</sup> cuyos cinco socios—que pasaron igualmente a formar parte del nuevo sistema de fijación de precios— son: Bank of Nova Scotia, Barclays, Deutsche Bank, HSBC y Société Générale. Sin embargo, se asegura que hubo manipulación en la fijación de precios del oro, plata, platino y paladio. Delitos del mismo tipo se comentaron con la fijación de la tasa LIBOR. Ahora la fijación del precio del oro se gestionará a través de una plataforma

<sup>10</sup> Institución fundada en 1919 por N. M. Rothschild & Sons; Mocatta & Goldsmid; Samuel Montagu & Co.; Pixley & Abell y Sharps & Wilkins.

de negociación electrónica para la London Bullion Market Association (LBMA).

El precio del oro se dejará de fijar diariamente, como desde hace casi 100 años, mediante acuerdos privados a través de videoconferencia entre los cuatro miembros del London Gold Market Fixing Ltd. Que en la actualidad son Bank of Nova Scotia-Scotia Mocatta, Barclays Bank PLC, HSBC Bank USA y Societé Générale SA. Tres bancos chinos ya son miembros de la LBMA y participarán directamente en la fijación del precio del oro. Esto significa que los inversionistas chinos tendrán mayor y más influencia directa sobre el precio internacional de ese metal. China, a través de los bancos de propiedad estatal, ya controla el Shanghai Gold Exchange (Bolsa de Oro de Shanghai), el mayor mercado físico en Asia. China es el mayor productor de oro en el mundo y ha venido aumentando significativamente sus reservas. El país adquiere de esta forma mayor poder *para crear un caos financiero simplemente “subiendo” la cotización del oro*. Si lo llega a hacer, será sólo una cuestión de tiempo para que colapse el sistema de reserva fraccional londinense de cuentas de oro sin respaldo físico, dejando a Shanghai *como único mercado físico importante en el mundo*.<sup>11</sup>

Es preciso saber que tanto Rusia como China son hoy los más activos compradores de oro a escala mundial. En general, en la medida en que es posible, los países de Eurasia están posicionando cada vez más sus reservas en dicho metal. La pregunta es ¿qué pasaría con el dólar si China decidiese hacer el yuan convertible al oro? Una nueva moneda mundial con respaldo en el oro implicaría un profundo cambio no observado desde cuando EU impuso el dólar, sin otro respaldo que su poder militar desde 1971-73. Estos posibles escenarios de cambio en lo económico conllevan cambios también en lo político, militar y estratégico.

Todo esto hace vislumbrar la necesaria e inevitable “crisis del dólar” como instrumento de cambio y reserva mundial. Un instrumento cuyo respaldo más importante hoy radica en la alta capacidad bélica del complejo financiero industrial-militar estadounidense. La crisis de la UE implicaría, en el fondo, la posibilidad abierta de la crisis del dólar y, a su vez, la crisis del conjunto de jugadores del Unipolarismo Financiero Multinacional (Fuerzas de Restauración-Buitres-Tea Party). Pondría en plena ventaja al esquema unipolar globalista, si no fuera porque el BRICS-ampliado está en el camino de su desarrollo propio. Esto posiciona a Rusia y China como los enemigos más directos no sólo de los globalistas, sino también de las fuerzas de restauración en EU. Los últimos, sin embargo, no toleran que Medio Oriente se escape de las manos de EU, puesto que significan el riesgo del fin del dólar como moneda internacional. En este tema divergen radicalmente con los globalistas sobre Irán.

## La geopolítica actual

En Ufa, ciudad localizada en Rusia, se dieron cita, entre el 8 y 10 de julio de 2015, las cumbres internacionales de la Organización de Cooperación de Shanghai y del BRICS. Es ahí donde una nueva arquitectura económica, política y cultural se desarrolla y adquiere forma.

La nueva arquitectura incluye el NBD –Nuevo Banco de Desarrollo–, un fondo común que financie inversiones recíprocas que opere como alternativa a los organismos financieros internacionales; el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (Asian Infrastructure Investment Bank o AIIB); el Fondo de Reserva, el cual permitirá reaccionar a tiempo y de manera adecuada ante las fluctuaciones de los mercados financieros y sus golpes financieros por corridas; el CIPS, que le permite romper con el “monitoreo” que realiza EU sobre el sistema financiero mundial; y la moneda propia, con la que los Estados del bloque habrán de establecer una unidad de cuenta común que refleje el promedio ponderado de la cesta de las monedas de los BRICS.<sup>12</sup>

China, recientemente, lanzó la iniciativa de un servicio de pago internacional, el CIPS, como “alternativa” al SWIFT, sistema que construyó la amenaza con destino ruso de desconectarle sus bancos (en el marco de un conjunto de sanciones económicas aplicadas a ese país por la llamada crisis de Ucrania). A la vez, Rusia primero y China después han respondido con la creación de su propio sistema. Lo fundamental es que el CIPS busca *garantizar una mayor cobertura del yuan* en los pagos internacionales y permitir a esa moneda avanzar hacia su conversión como moneda de reserva y la moneda BRICS. Conformando así una canasta de monedas.

Salir del SWIFT, como mecanismo presuntamente “técnico” y “neutral”, según los magnates de Wall Street y la City de Londres, fue salir del dispositivo que dominan las transnacionales del unipolarismo financiero. En otras palabras, una confrontación directa con los globalistas y los buitres.

Los ataques del 11 de septiembre a las Torres Gemelas sirvieron para que EU se involucrara en el sistema de pagos: el Departamento del Tesoro solicita desde entonces “información específica” con la excusa de que “monitorea” los canales de financiamiento de “grupos terroristas”. De esta manera, con el argumento de que se encontraban

<sup>11</sup> Marion Mueller, “Se reforma el sistema para fijar el precio de oro en Londres”. [www.loff.it.abc.es](http://www.loff.it.abc.es), 16-03-2015.

<sup>12</sup> *Ria Novosti*, “¿Cómo crearán los BRICS su propia moneda?”, 5 de septiembre de 2015.

inmiscuidos en actividades ilegales, se desconectaron los bancos iraníes del SWIFT, hace 3 años, situación que puso en aprietos la provisión de crédito para las operaciones de comercio exterior del país persa. Además, Washington abrió el camino para la intromisión de la Agencia de Seguridad Nacional (NSA). Según las revelaciones de Edward Snowden, “Follow the Money” es el nombre del programa especializado de la NSA que se encarga de espiar el sistema financiero global. Por lo tanto, EU se hizo del control *cuasi* monopolístico del sistema de pagos internacionales para asfixiar a sus rivales.

Hasta ahora la desconexión de SWIFT aún no se ha implementado en contra de Rusia, por “falta de autoridad” de las instancias regulatorias. Una cosa es castigar a una potencia regional y otra, muy distinta, es entrar en una batalla cara a cara con una potencia mundial.<sup>13</sup>

Todas estas instituciones fueron parte del programa anunciado en Fortaleza, Brasil, en julio de 2014. En Ufa empezaron a desarrollarse concretamente y formaron parte importante del temario de todas las reuniones.

Pero eso no sólo sucedió en la reunión de Ufa, también se hicieron presentes los países del BRICS, que tienen distintos acuerdos, como aquellos que pertenecen a la OCS (Organización de Cooperación de Shanghái), los que componen la UAE (Unión Aduanero Euroasiática) y los que ingresan como invitados, como Paquistán e Irán. También hay que recordar aquellos que son parte de la Unasur-Celac, junto con Brasil, que están expectantes por sumarse directamente. Aunque lo más impactante es que aparece, y descoloca la mirada geopolítica tal como venía desarrollándose, la posibilidad del desarrollo de acuerdos y diálogos del BRICS-ampliado y la OCS con la UE-Alemania, Francia e Italia.<sup>14</sup> Los diálogos implican la posibilidad clara de que la UE sea parte del multipolarismo BRICS, en ellos se juega una decisión clave por su impacto geoestratégico. Al mismo tiempo, pone al mundo ante un escenario bélico posible.

Para entender esto es central no sólo lo que significa el mercado del BRICS-euroasiático, con más 3,500 millones de habitantes y un proceso de industrialización con más perspectiva, que incluye el desarrollo de un gran complejo científico tecnológico y el gran proyecto estratégico

de la nueva ruta de la seda –NRS–, que está compuesta por varios recorridos que se vertebran y articulan por vía terrestre y marítima.

NRS es esencialmente un proyecto de comercio y producción en el mundo y, a la vez, un proyecto geopolítico de gran envergadura. En un mundo donde los países centrales, con su proyecto financiero y sus luchas, desde 2001, lo han llevado a la parálisis, para sólo beneficiar a los grandes capitales financieros concentrados en los negocios de la especulación financiera con bonos y papeles de capital ficticio. Donde su única propuesta es el negocio de inflar una burbuja financiera especulativa que se alimenta del programa de flexibilización cuantitativa implementado por los bancos de los países centrales.

Cuando introducimos el tema de la nueva ruta de la seda (en Eurasia) como plan de desarrollo de la economía real –plan que salió a la luz en el 2012 en China pero venía desde antes–, lo hacemos apuntando a entender también las decisiones actuales y ciertos comportamientos de la alianza China-BRICS en los años 2009-2010 frente a los golpes financieros contra la consolidación de la UE. Acciones que significaron la defensa de la UE y Alemania, y la derrota del plan de ataques financieros desde las *citys* de Londres/Wall Street. No es extraño que muchos bancos en la UE se apuntaran para invertir en el Banco Asiático de Inversiones en Infraestructura. Llama la atención que los ausentes han sido EU y Japón.<sup>15</sup>

Este punto de cruce constructivo de las alianzas China-BRICS y Alemania-UE, produce tecnología y genera grandes saldos exportables. Lo observamos como una acción en contra de un oponente estratégico común y como plan de desarrollo de la NRS. Donde la UE tiene un lugar clave en la estrategia multipolar BRICS-China.

Recordemos que el momento en que se estrecharon los vínculos entre la UE y la alianza BRICS-China derivó de la crisis por corrida financiera contra la UE que detonó Londres.

El enfrentamiento entre EU y la China nacionalista recorre todo el camino de la crisis europea. En realidad, lo que se inicia, en noviembre-diciembre de 2009, es un nuevo momento del enfrentamiento entre polos de poder mundial que involucra a todos los actores, ya que conmueve la situación político-estratégica, el estado de relaciones de fuerzas internacionales.

El 22 de marzo de 2010, el *Financial Times* publicó un artículo firmado por uno de sus principales editorialistas, Martin Wolf, que se titula “China y Alemania: los exportadores que debilitan la economía mundial”.<sup>16</sup>

“‘Chinlemania’ habló la semana pasada y el mundo escuchó. (...) Déjenme presentarles a Chinlemania, un compuesto de los dos mayores exportadores mundiales netos:

<sup>13</sup> Ariel Noyola Rodríguez, “Rusia precipita el abandono de SWIFT entre los BRICS”, *RT*, 30 de septiembre de 2015.

<sup>14</sup> Jim Dean, “Cumbre BRICS-OCS marca fin de hegemonía occidental”. [www.hispantv.com](http://www.hispantv.com), 26 de julio de 2015.

<sup>15</sup> Wim Dierckxsens, “La gran transición hacia una nueva civilización”, Departamento Ecueménico de Investigaciones, Costa Rica, 2015.

<sup>16</sup> *Financial Times*, 22 de marzo de 2010.

China, con un superávit de cuenta corriente pronosticado de 291 mil millones de dólares este año y Alemania, con un superávit previsto de 187 mil millones de dólares”, afirma Wolf.

¿Qué es lo que molestó a los intereses angloamericanos de Chinlemania, en esta segunda fase de la crisis? Que ni China ni Alemania cedieron a las presiones de los Rothschild, Barclays, HSBC, Standard Chartered, Lloyd’s, RBS, Citigroup, etc.<sup>17</sup> ni tampoco a las presiones de los líderes políticos e intelectuales angloamericanos, para modificar su agresiva política de exportación, ahorro, superávit comercial e inversión.

Por ello, la decisión de China (y Alemania) pone en pie de guerra a las fuerzas angloamericanas globalistas, ya que, es la puerta de entrada a la guerra comercial. Un nuevo momento de la guerra financiera y la guerra económica general con la que se entró en el inicio de la crisis, que implica su recrudescimiento en el plano político y militar”.<sup>18</sup>

La ofensiva angloamericana (que formó parte del desarrollo de la crisis de la UE, del Euro y del Banco Central Europeo), en 2010 produjo un reforzamiento de la alianza entre China y la UE, y la consolidación del bloque de poder que integra la UE, que dominan las oligarquías germana y francesa afines, enfrentadas a aquella fracción franco-germana asociada con la oligarquía financiera globalista angloamericana.

La ofensiva ha obligado al bloque de alianzas China-Rusia-BRICS a acercar posiciones con la UE, y profundizar sus contradicciones con los intereses angloamericanos. Lo que se expresó con la acentuación de la estrategia exportadora e industrialista en el esquema de ajuste, ahorro, inversión, exportación y superávit. Este bloque de alianzas de la “UE continental” a veces juega con el bloque de poder americano; lo nuevo es que abre juego articulándose con el esquema BRICS, principalmente China y Rusia, lo que conforma tendencialmente un temible bloque universal multipolar.<sup>19</sup>

Los industriales alemanes, en particular, parecen ansiosos por continuar con unos tratos comerciales con Rusia y China que no tienen límite. Estos podrían colocar al país en camino hacia un poderío mundial sin los límites de las fronteras de la UE y, a largo plazo, indicar el final de la era en la que Alemania, por mucha sutileza que se quisiera, era esencialmente un satélite estadounidense.<sup>20</sup>

China ya era un jugador central en las relaciones del poder mundial. No consideraba aún desafiar a sus aliados angloamericanos. Fue la debilidad del imperialismo angloamericano, producto del conflicto por diferenciación en

su seno y el choque de intereses estratégicos a su interior (que enfrenta y divide el bloque de poder angloamericano financiero-transnacional en lo económico-tecnológico y político-ideológico y, por lo tanto, reduce transitoriamente el umbral de poder necesario para poder avanzar y desarrollar proyectos alternativos), lo que la condujo a sostener a la UE frente a los ataques financieros que hicieron de la crisis europea la segunda ola de la crisis global. La alianza China-BRICS respondió contra el golpe financiero globalista defendiendo a la UE. Asumiendo que había llegado el momento de iniciar el desarrollo abierto del juego propio. Es decir, con la “crisis” se volvió claro para todos los bloques que pueden y deben desarrollar un juego estratégico propio.

Así, el G-20 quedó paralizado, ya que si antes era complicado establecer una estrategia única, ahora con la profundización de la fractura entre los principales polos de poder mundial y la decisión germano-francesa de contraatacar, contando para ello con el apoyo de China y Rusia, se convirtió en un foro de resonancia de la lucha entre las diversas fuerzas con capacidades estratégicas.

Con el plan económico-estratégico de la nueva ruta comercial-industrial de la Seda (NRS), China y Rusia agregan a su nueva arquitectura económico-financiera y político-estratégica, su estructura económica comercial y productiva. Con impacto directo en los BRICS, desde China-Rusia, India-Pakistán, Irán-Siria-Egipto-Sudáfrica y la UE. Ahora habrá que observar de qué modo suman al Brasil-Unasur-Celac, con los dos brazos abiertos de la NRS. Tal vez a partir del gran puente terrestre de Rusia-Alaska.

Puede observarse claramente cómo eso que están planteando como “acuerdos” TPP para Latinoamérica y TTIP para la UE articulan países y poblaciones a través de una columna que vertebra lo económico comercial e industrial, integrando masivamente a los pueblos de productores y trabajadores. Estrategia que se diferencia profundamente de la propuesta globalista unipolar angloamericana, centrada desde lo económico-financiero, con su red de productores hiperespecializados e informalizados, reducidos a proveedores de los nodos de ensamble de bienes y servicios y subordinados a la gran banca global.

<sup>17</sup> Si sumamos sólo los activos que controlan de forma directa e indirecta estas redes financieras que mencionamos la cuenta supera largamente todo el PBI anual de EU, la mayor economía mundial.

<sup>18</sup> Walter J. Formento y Gabriel E. Merino, *Crisis Financiera Global*, Peña Lillo/Ediciones Continente, Buenos Aires, 2011.

<sup>19</sup> Respecto a una consideración hoy ver: *Russia Today*, Albert Stahel, 15 de junio de 2015.

<sup>20</sup> Pepe Escobar, “Pueden China y Rusia echar a Washington a empujones de Eurasia”. [www.rebelión.org](http://www.rebelión.org), 9 de octubre de 2015.

Estamos ante dos proyectos estratégicos para revolucionar el mundo, dos revoluciones de carácter diferente, una capitalista financiera y la otra desde un capitalismo social de Estado.

Alemania y la UE ya fueron amenazados en 1991, en el periodo fundacional de la UE, también en la llamada segunda ola de la crisis financiera global (2009-2010). Ahora lo que ha sucedido son los intentos de golpe de Estado por corrida financiera, por operaciones de falsa bandera como *Charly Hedbo*, y por desplazamientos masivos de población –los “refugiados”–, desde Medio Oriente, que huyen de actos de las organizaciones terroristas conformadas a partir de acciones del unipolarismo financiero de EU e Israel (sustentado en la alianza Bush, McCain y Netanyahu). La crisis de los refugiados también puede ser leída como un intento de desestabilización de la UE por la ola de desplazados de la “guerra contra el ISIS” que despliega el complejo financiero multinacional militar norteamericano y republicano.

La crisis de la guerra en Siria, Irak, Irán y Turquía origina la migración de refugiados hacia la UE, y su “recepción” provoca una crisis que potencia las tensiones internas a partir de la disyuntiva abrir o cerrar las puertas a los “desplazados”. En relación con ello los BRICS, Rusia y Putin, simultáneamente, planean una jugada final respecto a Ucrania, que involucra el fin de las sanciones. Las naciones que realmente cuentan en la UE quieren eliminarlas. Y lo harán si Putin hace lo que ellos no pueden hacer, destruir el “califato” que está enviando oleadas de refugiados hacia la Fortaleza Europea.<sup>21</sup>

Pero incluso los BRICS y no sólo Rusia tienen intereses propios en la solución de la “guerra terrorista del EI-ISIS en Siria”. Rusia quiere acabar con los yihadistas antes de que se vuelvan contra ella y China también. Mientras que EU (con los republicanos y el complejo financiero) espera utilizarlos en “otros” conflictos que le permitan contener o desestabilizar tanto a Rusia como a China, en donde tengan población musulmana. Elementos del Emirato Islámico han llegado a la región de Kherson, en Ucrania, donde ya se encuentra un llamado gobierno de Crimea en el exilio.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> “Alemania y toda Europa cambiarán EU por Rusia”. [www.actualidad.rt.com](http://www.actualidad.rt.com), 17 de junio de 2015.

<sup>22</sup> Alfredo Jalife-Rahme, “Cooperación entre Obama y Putin contra el Yihadismo global”, *La Jornada*, [www.redvoltaire](http://www.redvoltaire) 4 de octubre de 2015.

<sup>23</sup> Pepe Escobar, *op. cit.*

<sup>24</sup> Albert Stahel, [www.actualidad.rt.com](http://www.actualidad.rt.com) 15 de junio de 2015.

<sup>25</sup> Thierry Meyssan, “Moscú y Washington se plantean refundar las relaciones internacionales”, *Red Voltaire*, 5 de octubre de 2015.

La actual coyuntura en Siria parece brindar una oportunidad. En medio de una crisis mundial que va desde Siria a Ucrania, los intereses geoestratégicos de Berlín parecen ir divergiendo lentamente de los de Washington.<sup>23</sup>

La fractura y enfrentamiento en EU, entre las líneas de intereses financieros globalistas y multinacionales, le restan capacidad militar y económica para “proteger” a la UE. Además, para “el control eficaz” de Rusia en Europa, Washington carece de “recursos financieros y apoyo suficiente del pueblo estadounidense”. La alianza UE=Alemania desempeña un papel clave en la oposición entre EU y Rusia. Si apoya a Rusia, habrá una posibilidad de “expulsar a EU de la Europa continental paso a paso”.<sup>24</sup>

En relación con lo que venimos afirmando, es muy significativo el dato acerca de los cambios en el Pentágono, con la asunción de Ashton Carter. Se percibe un cambio en la mirada estratégica que domina el complejo financiero-industrial-militar, que implica una visión más cercana a una solución pacífica del conflicto, más cercana a las acciones que realizó Obama con Cuba y Francisco, y Putin con Xi-Jim-ping. Claro que mucho más lejana a los intereses que el republicano John McCain expresaba en sus diálogos con los yihadistas en Siria.

Es posible que las dos últimas semanas de septiembre de 2015, con los sucesos en Siria, nos hayan alejado de lo que incluso podría ser una Tercera Guerra Mundial nuclear. A juicio de Thierry Meyssan, el nuevo mandamás del Pentágono, Ashton Carter, regresa a los juegos geopolíticos *al estilo de Kissinger*. Considera que si se trata a Rusia en forma seria como a una gran potencia, sus preocupaciones deberán ser reconciliadas con las de EU, entre lo que destaca la virtual cooperación en una *Ucrania militarmente no alineada*, lo cual dejaría de lado la confrontación de EU contra Rusia y China *al estilo de Brzezinski*. Kissinger tiende un lazo de reconciliación al presidente ruso, Vladimir Putin, en contrapunto a la rusofobia de Zbigniew Brzezinski. Quien recurre a los montajes hollywoodenses de “revoluciones democráticas” con los yihadistas y sus anárquicos “cambios de régimen”.<sup>25</sup>

Por supuesto, esto no significa que no continúa la guerra económica y financiera, sino que el escenario de guerra militar está siendo contenido o frenado. La posición de los intereses globalistas financieros es la que intenta imponerse en EU. Necesita el acuerdo con Irán en el 5+1, para lograr que el Irán reformista se fortalezca y se distancie de los acuerdos con los BRICS-Rusia y China. Lo cual sería un duro golpe al plan de NRS por el lugar clave que cumple en tal diseño. Nada que sorprenda a Rusia, China y la India.

Por lo tanto, el bloque dominante en la UE, conformado a partir de fracciones financieras germano-francesas que saltan de escala, se transforman en lo económico y se consolidan como Estado-UE, un Estado-Continente. Pero

a su vez, necesariamente, desarrollan vínculos crecientes con el multipolarismo de los BRICS y la nueva forma de Estado-universal multipolar productivo en desarrollo.

Entre 1991-2009, se fueron consolidando como bloque dominante, pero, a partir de 2008-2009, la crisis global hizo observables amenazas y oportunidades. Amenazas desde las estrategias unipolares financieras. Desde la estrategia globalista financiera la amenaza es desmembrar no sólo a la UE, sino incluso a cada país miembro y cada corporación financiera, para ser parte subordinada de la Red Financiera Global como *city* financiera (Frankfurt, París, Madrid, Barcelona, Lisboa, etc.). Una subordinación a un esquema de poder que tiene iniciativa en las grandes bancas anglosajonas (City, HSBC, Barclays, Lloyd's, etc.). La otra posibilidad es ser parte del esquema unipolar trilateral con EU y con Japón. Un esquema de poder donde son dominantes las corporaciones multinacionales americanas (que se desarrollaron a partir del plan Marshall de 1950) y que necesitan que Alemania-UE y Japón-Asean, formen parte pero en tanto subordinados.

La crisis global que se abre en el lapso 2001-2008 y el despliegue de una alternativa universal, multipolar y económica, productiva y comercial, donde la UE puede ingresar como polo de poder y ser parte de la NRS, hacen que las oportunidades se expandan para la UE. Más aún, cuando ante el ataque financiero globalista, en la segunda ola de la crisis global de 2009-2011, el respaldo provino del esquema multipolar China-BRICS, y la acción de la multinacional Goldman Sachs se mostró insuficiente.

## Un mundo en transición histórica

Políticos de Washington, del Pentágono y de Wall Street observaron con preocupación la doble cumbre, en julio de 2015, de los BRICS y la Organización de Cooperación de Shanghái, en la ciudad rusa de Ufa. Hasta entonces habían estado emprendiendo una guerra de información y propaganda, energética, financiera, de divisas (monedas) y económica en general contra la Federación Rusa. Después de Ufa, extendieron la guerra en los mercados financieros y económicos contra China. Quien continúa el proceso de desplazar el dólar estadounidense como moneda global. Siguen poniendo en el mercado sus bonos del tesoro estadounidense, haciendo acopio de reservas de oro y abriendo bancos de distribución regional para el desarrollo de su propia moneda, el yuan. Esto les proporcionará un acceso más fácil a los mercados de capitales y los protegerá de la manipulación financiera por parte de la FED y Wall Street.

Cuando el precio del renminbi/yuan empezó a subir como resultado de las sacudidas de Washington, Beijing emprendió su expansión cuantitativa para devaluar su divisa nacional, con el fin de no perder y seguir potenciando

el comercio de exportación. El Congreso estadounidense y la Casa Blanca empezaron a poner fuertes objeciones. Acusaron a China de manipulación financiera y exigieron que Beijing no hiciera nada para reajustar el valor del renminbi/yuan. Lo que quería Washington era que la alianza China-BRICS dejara subir el valor del yuan/renminbi para trastocar la economía y el mercado de China.<sup>26</sup>

Nuevamente, el eje de la confrontación por parte de EU-Washington reside en que China debe dejar que su moneda se revalúe para que pierda competitividad industrial, de modo que deje de exportar y se transforme en un importador de bienes y servicios. Regresando a un esquema financiero transnacional basado en el circuito importar, ensamblar y exportar. Para asumir un lugar subordinado como ensamblador de las ETN y motor de los negocios financieros de las transnacionales angloamericanas, de suerte que, sirva para apoyar en la recuperación económica de EU. Esto significaría el abandono de todo proyecto estratégico de desarrollo propio, incluidos los BRICS y la NRS.

La política de la FED de subir las tasas de interés 3%, dejando de lado la política de billones de dólares mensuales a tasa 0% y la compra los bonos basura, no sólo tiene el objetivo de golpear las economías emergentes por la violenta salida de dólares hacia EU, sino también poner en marcha la economía de EU. Claro que esto no es posible si la economía china continúa en el rol de taller del mundo, donde no sólo se encuentran sus empresas, sino también las transnacionales deslocalizadas desde 1993 y globalizadas en Shanghái-Hong Kong. Al igual que en la crisis de 2010, el objetivo es que tanto en la alianza China-BRICS como en la de Alemania-UE se debilite su proyecto propio basado en el circuito de exportación, ahorro, superávit comercial e inversión para subordinarlo al proyecto de las transnacionales financieras angloamericanas de importar-ensamblar-exportar, sin desarrollo integral de las economías emergentes.

*Recordemos que, ya en 2009-2010, ni China ni Alemania cedieron a las presiones de los Rothschild, etc., para que modifiquen su agresiva política de exportación, ahorro, superávit comercial e inversión. Además, la UE pidió la salida de la política de flexibilización cuantitativa, que artificialmente le proporcionaba competitividad a la economía de EU, propulsando que la economía real resuelva la situación. Del mismo modo, China-Beijing respondió, en 2015, frente a la guerra financiera de la FED, usando sus reservas en bonos del tesoro por 3,7 billones de dólares para comprar yuanes y devaluar su moneda,*

<sup>26</sup> Mahdi Darius Nazemroya, "El Yuan eclipsa al dólar". *www.rebelión.org*, 23 de septiembre de 2015.

*de manera que estimule la competitividad industrial con capacidad exportadora (o sea, el circuito exportación-ahorro-superávit comercial-inversión). Lo que deja a la FED sin posibilidad de subir las tasas de interés al salir de la política de flexibilización cuantitativa.*

Es muy importante la señal de que bancos y gobiernos de la UE habían estado considerando utilizar la divisa nacional de China, el renminbi/yuan, como divisa de reserva, debido al atractivo de su estabilidad. Eso preocupó a Washington y Wall Street, y fue uno de los factores que provocaron la expansión de la guerra de divisas y financiera contra Rusia y China.

Beijing en respuesta anunció que había comprado 600 toneladas de oro, en el lapso de un mes, para respaldar su moneda y la canasta de monedas-BRICS, consolidando su camino alternativo al dólar, que es una moneda que desde 1973 sólo se respalda en su capacidad de amenaza militar. El Banco del Pueblo de China se ha librado de más de 17 mil millones de dólares de sus reservas de divisas para comprar yuanes y poder devaluar. Esta medida dejó perplejo a Wall Street. Las posibilidades que la Reserva Federal aumentase la tasa de interés quedaron en el aire. Todo indica que el atractivo de la moneda BRICS no es sólo la moneda como instrumento económico-financiero, sino como parte de una nueva arquitectura económica-productiva.

La Reserva Federal dudaba sobre si aumentar o no la tasa de interés de los fondos federales. Tasa que, desde diciembre de 2008, se mantiene entre 0 y 0.25%. No ha logrado estimular inversiones productivas significativas para impulsar la creación de empleo en EU. Lo mismo sucede en el caso de los programas de flexibilización cuantitativa. Los mayores beneficiarios resultaron ser los grandes bancos de inversiones: Citigroup, Goldman Sachs, J. P. Morgan Chase, Bank of America y Morgan Stanley. Quienes usaron dichos fondos para hacer “negocios financieros” con el propósito de constituir las economías emergentes como economías de importación-ensamble-exportación en tanto plataformas de las ETN.

Para las “economías emergentes”, o sea BRICS-ampliado, estas masas de dinero sirvieron para potenciar sus economías en el sentido de un desarrollo productivo y no financiero. De modo tal que el producto mundial bruto pasó a ser determinado en 57% por la producción/consumo de estas economías emergentes, con centro en China. No sólo la producción, sino también el consumo de estos bienes y servicios pasaron a ser dominantes hoy en

las economías emergentes como porcentaje del consumo mundial. Las llamadas economías emergentes (EE), en los ochenta, generaron 36% de la riqueza global y las economías avanzadas (EA) el 64% restante. En 2014, mientras que las EA produjeron 43%, las EE 57% del PIB mundial. Fue en 2007 cuando las EE y las EA se repartieron en partes iguales la creación mundial del PIB.<sup>27</sup>

Los países emergentes, que ocupaban el lugar de importadores-ensambladores-exportadores de bienes y servicios de las ETN (1994-2009), desarrollaron economías “emergentes”, basadas en la ecuación exportación-ahorro-superávit comercial-inversión de bienes y servicios, en la cual cada vez se agrega más alto valor y se desarrolla una economía integrada.

En este escenario, las ETN empiezan competir con las empresas estatales mixtas grannacionales (EGN), que se desarrollan en los BRICS. En sus orígenes (1994), las ETN sólo sustituían mano de obra cara de los países centrales, por otra barata de los países dependientes, pero, bajo la iniciativa de la EGN mundiales multipolares (2010 a la fecha), se viene fomentando la transición de economías emergentes a economías en desarrollo con grados de libertad crecientes.

Desde junio de 2013, la FED (BC de EU) a través de su presidente anunció que “considera” la posibilidad de aumentar la tasa de interés y salir de la política de flexibilización cuantitativa (EQ3). Esto es, la salida de la carpa de oxígeno financiero global, que ha mantenido y mantendrá con vida a los grandes bancos transnacionales hasta que pueda definirse un perdedor en la crisis financiera global. Que fue iniciada en 1999-2008 por la confrontación profunda y terminal entre las dos fracciones transnacionales financieras anglo-americanas: la global y la multinacional.

## **El “golpe de Estado” a los países emergentes**

En junio de 2013, se produjo la primera corrida financiera global como instrumento de golpe de Estado. El presidente de la Reserva Federal de EU (Bernanke) planteó el cese de la política de flexibilización cuantitativa. Dicha flexibilización implicó entregar billones de dólares a los Big Banks (que son bancos demasiado grandes para quebrar), a partir de diciembre de 2008, a una tasa de interés que resulta negativa. Esta política ha inyectado a los Big Banks 85 mil millones de dólares mensuales desde diciembre de 2012, comprando sus carteras incobrables de “bonos hipotecarios basura”, a una tasa de hasta 5 %, pero no menor al 1%. Fondos frescos para los Big Banks y bonos basura para la FED. El Banco Central de EU absorbe la “deuda mala” incobrable de los Big Banks y les libera fondos financieros para que sigan creciendo y, con ellos, el globalismo financiero.

<sup>27</sup> Walter Formento y Mario Sosa, “Aproximación al estado de la crisis financiera global”, M, 19 de abril de 2015.



Este dinero es convertido en fondos que fluyen financiando las economías emergentes (24 al menos), y son invertidos por los Big Banks para potenciar en ellas los “negocios globales”. A partir de 2010-2011, han producido en los Estados periféricos una emergente actividad económica, mientras en las economías centrales puede constatar una parálisis de aquellos actores económicos que no tienen “vínculo” con el directorio de la FED.

Las palabras de Bernanke produjeron que esos fondos financieros salieran violentamente de las economías emergentes, a partir de junio de 2013, desestabilizándolas y paralizándolas de golpe, de suerte que, se refugiaron en el lugar de donde salieron. Bernanke sugirió que se iban a cortar los fondos-flexibles y se iba a subir la tasa de interés a 2.5%. De entre las 24 economías emergentes más golpeadas, Brasil, Indonesia y Turquía se transformaron en referentes de lo que sucede. El golpe paralizó y desestabilizó a Brasil y a todo el bloque regional emergente centrado por él. Igual sucedió con Indonesia y Turquía.

La reducción de los estímulos financieros de la FED, la amenaza del incremento de las tasas de interés, la salida de los capitales invertidos en las economías emergentes, la parálisis y el mínimo dinamismo de las economías centrales favoreció y potenció la caída de los precios de las materias primas y del petróleo. Lo que va configurando una crisis no sólo en las EC (que tienen un crecimiento del 1%), sino también en la EE. Constituye un escenario propicio para los golpes financieros sobre los países dependientes claves de los BRICS: Brasil-Argentina, Rusia, India y China.

La mayor preocupación de las autoridades monetarias de EU es la caída de precios. Si la tasa de interés de los fondos federales permanece intacta, será entonces evidente que EU es mucho más vulnerable, ya que la burbuja financiera está mostrando los primeros signos de estar explotando. El nerviosismo en torno a la bolsa de valores está con ello en ascenso. En cualquier momento podrán explotar sin que la Reserva federal haya aumentado las tasas de interés, y la depresión económica, al estilo de 1929, será un hecho, sólo que varias veces peor.

La deuda mundial, incluyendo los derivados, se calcula en 500 billones de dólares, o sea, más de seis veces el producto mundial. Otros aseguran que esa burbuja es 10 o 16 veces el producto mundial.<sup>28</sup> Lo que es cierto es que más temprano que tarde terminará por estallar.

Cuando la bolsa de valores colapse en el mundo, la depresión económica y la deflación serán la consecuencia. Los gobiernos serán presionados a saquear las cuentas bancarias mediante políticas de “*bail-in*” con los probables “corralitos” al estilo argentino. Al mismo tiempo, muchos fondos de pensiones serán arrebataados. Los medios de comunicación dominantes se encargarán que los ciudadanos se vean forzados a condescender con estas políticas “para su propio bien”.<sup>29</sup>

El actual panorama de otra gran crisis de la deuda en el mundo y la quiebra de bancos y bancarrotas de Estados, demandaría fondos superiores a la capacidad de cualquier banco central. La lógica pareciera ser la de un mundo, un banco y una sola moneda para todo el planeta. Es aquí donde la elite financiera en el poder presentará al FMI como banco único por encima de todas las naciones, con una sola moneda con intereses propios (los derechos especiales de giro del mismo FMI).

Un Estado global, en última instancia, significa *un gobierno mundial, con un banco central mundial y una moneda mundial*. La tendencia a su integración trae consigo *un descenso de la democracia en el mundo y, por lo tanto, un aumento en el autoritarismo*. Un Estado global, sin fronteras ni compromiso alguno con los ciudadanos, significa la creación de un gobierno mundial totalitario.<sup>30</sup> *Esta lógica es propia del unipolarismo financiero global e implica la imposición de sus condiciones*.

El gobierno global se estructuraría a partir de los tres tratados que no se discuten, sino que se imponen; que no pasan por los poderes del Estado, sino que se “arreglan”. Los gobiernos “amigos” de EU (entre los que se cuentan los obsecuentes de México, Perú, Chile y Colombia), están obligados a mantener en secreto los “arreglos”, aun después de la reciente firma de Asociación Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés). Aunque falte la ratificación parlamentaria de los países, de concretarse no sólo se divide a Unasur y se frena el avance del núcleo Mercosur-Alba, sino que se propulsa que el totalitarismo supranacional se instale en América Latina. El otro tratado, entre EU y la UE, se denomina Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP). Estos dos tratados y el Tratado de Comercio de los Servicios (TISA) tienen alcances que no son locales, ni nacionales, ni regionales, sino mundiales. Juntos buscan establecer un nuevo orden hegemónico global, con más de la mitad de la economía mundial bajo su control total.

## ¿Estado global o rebelión mundial?

Está muy claro que no hay mayor perspectiva de un repunte en la economía occidental, debido a la baja en la tasa de ganancia porque la inversión ha abandonado de

<sup>28</sup> Ariel Noyola Rodríguez, “La deflación es la peor pesadilla para EU”. [www.revoltaire.org.es](http://www.revoltaire.org.es), 20 de septiembre de 2015.

<sup>29</sup> Clive Maund, “Fiat endgame-More QE, NIRP, Bails-ins and Pension Plunder”. [www.gold-eagle.com](http://www.gold-eagle.com), 4 de octubre de 2015.

<sup>30</sup> Andrew Marshall, “A global Central Bank, a global Currency and, a global Government”. [www.drawingmagazine.com](http://www.drawingmagazine.com), agosto de 2009.

manera definitiva el ámbito productivo.<sup>31</sup> Al acortar la vida media útil de la tecnología aumenta el costo de reemplazo tecnológico más de lo que es posible bajar el costo de la fuerza laboral. No ha sido el creciente costo de la fuerza de trabajo la causa esencial del neoliberalismo, sino el creciente costo tecnológico para reemplazar capital fijo a ritmos crecientes.

Ahora bien, así como Japón lucía en la posguerra como la quinta maravilla del mundo, así lucía China en la era de la globalización. La economía japonesa fue un motor dinámico durante las cuatro décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. Hacia finales de la década de los ochenta esta locomotora perdió velocidad. Porque se había reducido la vida media útil del capital fijo, mucho más allá de lo que se había observado en EU y Europa, al mismo tiempo que el costo de la mano de obra se elevaba rápidamente. Japón entró, desde entonces, en una recesión de la cual no ha podido salir. Entre 1975 y 2008, la vida media del capital fijo en maquinaria de la industria japonesa subió de seis a 11 años (fenómeno observado igualmente en EU).<sup>32</sup>

La notoria baja de la tasa de crecimiento en China, en los últimos años, se debe a la sustitución veloz de la tecnología y a inversiones sin encadenamiento (como la construcción de ciudades fantasma y otros proyectos estériles). Si al mismo tiempo observamos el rápido aumento en el costo de la fuerza de trabajo, por las exigencias en materia de educación y salud, podemos concluir que no sólo China, sino la economía mundial entera ven reflejada su imagen en el espejo japonés.<sup>33</sup>

Es importante observar que la crisis de Japón, en el marco del esquema trilateral con eje en EU, se produjo también porque no pudo resolver la subordinación y absorción de China como parte del área de libre comercio bajo su dominación. Situación que impactó de modo negativo en los procesos de acumulación ampliada de las corporaciones multinacionales tanto japonesas como yanquis. Las cuales sufrieron también por la pérdida del área de libre comercio de las américas –ALCA–, en 2005. Las multinacionales de origen japonés y de origen yanqui perdieron capacidad de reproducirse de modo ampliado a partir de la pérdida,

respectivamente, de China y Latinoamérica como territorio subordinado por ellas.

En el caso de la alianza China-BRICS, la crisis sobrevendrá si los proyectos de nueva arquitectura económico financiero y la nueva ruta de la seda económico-productiva no pueden avanzar consolidando territorio. Que por lo expuesto en Ufa, Rusia, se plantea no sólo sumar la OCS, la UAE y la Unasur-Brasil, sino también la UE-Alemania/Francia/Italia. Se trata de un proyecto keynesiano a escala eurasiática, donde ni EU ni Japón quisieran participar.

Como vemos, los proyectos estratégicos entran en crisis cuando el territorio del poder no alcanza el umbral requerido históricamente. En el siglo XXI, el umbral del poder-territorio para que pueda conformarse una unidad de poder-Estado es el Estado-universal.

El proyecto productivo multipolar BRICS-ampliado se plantea en escala universal, al igual que los dos proyectos unipolares financieros. La clave está en que si la UE se articula al esquema BRICS-A, se consolida y los esquemas financieros unipolares quedarán imposibilitados para desarrollarse. Esto pone al rojo vivo la situación geopolítica y militar. Sea quien sea que salga hegemónico de esta confrontación de bloques de poder, ninguno de los dos estará en las condiciones de reconectar la inversión con el ámbito productivo de manera duradera. El keynesianismo eurasiático es el que más posibilidades tiene de ganar tiempo. No faltará mucho para ver si esos proyectos se encadenan luego con la economía real o si resultan inversiones estériles, como ha sido el caso de casi todos los proyectos de trenes de alta velocidad.

Hemos llegado a los límites para acortar la vida media de la tecnología y, con ello, de la acumulación de capital en el ámbito productivo. Hemos llegado también a los límites de la acumulación de capital ficticio en una economía financiarizada. Estamos en plena crisis civilizatoria en un mundo en el que las guerras tampoco brindarán ninguna salida, más que la radicalización de procesos de rebelión a escala mundial luchando por otro sistema. Estamos ante un periodo de transición histórica que podrá implicar guerra y, simultáneamente, intensa lucha social.

<sup>31</sup> Wim Dierckxsens, “Después de Grecia ¿Estado global o rebelión mundial?” <http://www.deicr.org>, artículos para descargar.

<sup>32</sup> Shinada Naoki, “Quality of labor, capital and productivity growth in Japan”, *Development Bank of Japan*, marzo, 2011.

<sup>33</sup> Alejandro Nadal, “El virus japonés infecta la economía global”, *La Jornada*, México, 15 de septiembre de 2015.

## Referencias

- Bejarano, Rodolfo, *Latindadd, Red de Justicia Fiscal*, Perú, 2009.
- Coghlan, Andy y Débora MacKenzie, “La red capitalista que controla el mundo”, 25 de noviembre de 2011. Link: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=138137>
- Dean, Jim, “Cumbre BRICS-OCS marca fin de hegemonía occidental”. [www.hispantv.com](http://www.hispantv.com), 26 de julio de 2015.
- Dierckxsens, Wim, *Los límites de un capitalismo sin ciudadanía*, DEI, Costa Rica, 1998.
- -----, “La gran transición hacia una nueva civilización”, Departamento Ecuménico de Investigaciones, Costa Rica, 2015
- -----, “Después de Grecia ¿Estado global o rebelión mundial?”. Link: <http://www.deicr.org>
- Escobar, Pepe, “Pueden China y Rusia echar a Washington a empujones de Eurasia”. [www.rebelion.org](http://www.rebelion.org), 9 de octubre de 2015.
- Formento, Walter J., “La situación para Syriza-Grecia después de la victoria electoral”, *Transformarg*, Revista de políticas estratégicas, 2015.
- Formento, Walter J. y Gabriel E. Merino, *Crisis Financiera Global*, Peña Lillo/Ediciones Continente, Buenos Aires, 2011.
- Formento, Walter y Mario Sosa, “Aproximación al estado de la crisis financiera global”, M, 19 de abril de 2015.
- Görzig, Bernd, “Depreciation in EU member states”, abril de 2007. Link: <http://www.euklems.net>
- Hennigan, Michael, “Average age of US industrial equipment at highest since 1938”. <http://www.finfacts.ie/>, 15 de agosto de 2014.
- Jalife-Rahme, Alfredo, “Cooperación entre Obama y Putin contra el Yihadismo global”, *La Jornada*. Link: [www.redvoltaire.com](http://www.redvoltaire.com) 4 de octubre de 2015.
- Marshall, Andrew, “A global Central Bank, a global Currency and, a global Government”. Link: [www.drawingmagazine.com](http://www.drawingmagazine.com), agosto de 2009.
- Maund, Clive, “Fiat endgame-More QE, NIRP, Bails-ins and Pension Plunder”. Link: [www.gold-eagle.com](http://www.gold-eagle.com), 4 de octubre de 2015.
- Meyssan, Thierry, “Moscú y Washington se plantean refundar las relaciones internacionales”, *Red Voltaire*, 5 de octubre de 2015.
- Mueller, Marion, “Se reforma el sistema para fijar el precio de oro en Londres”. Link: [www.loff.it.abc.es](http://www.loff.it.abc.es), 16-03-2015.
- Nadal, Alejandro, “El virus japonés infecta la economía global”, *La Jornada*, México, 15 de septiembre de 2015.
- Naoki, Shinada, “Quality of labor, capital and productivity growth in Japan”, Development Bank of Japan, marzo, 2011.
- Nazemroya, Mahdi Darius, “El Yuan eclipsa al dólar”. Link: [www.rebelion.org](http://www.rebelion.org), 23 de septiembre de 2015.
- Novosti, Ria, “¿Cómo crearán los BRICS su propia moneda?”, 5 de septiembre de 2015.
- Noyola Rodríguez, Ariel, “Rusia precipita el abandono de SWIFT entre los BRICS”, RT, 30 de septiembre de 2015.
- -----, “La deflación es la peor pesadilla para EU”. Link: [www.revoltaire.org.es](http://www.revoltaire.org.es), 20 de septiembre de 2015.
- *Ria Novosti*, “¿Cómo crearán los BRICS su propia moneda?”, 5 de septiembre de 2015.
- Stahel; Albert, link: [www.actualidad.rt.com](http://www.actualidad.rt.com) 15 de junio de 2015.
- Testa, Claudio, “La crisis en Grecia desnudó las contradicciones en la UE-Alemania y Francia: tensiones entre socios cada vez más desiguales”. Link: [www.socialismo-o-barbarie.org](http://www.socialismo-o-barbarie.org), 16 de julio de 2015
- Jim Willie, Jim, “If Deutsche Bank goes under it will be Lehman times five”. Link: [www.silverdoctors.com](http://www.silverdoctors.com), 7 de octubre de 2015.

# Las dinámicas de los riesgos en la crisis financiera global de 2007

DAVID RICHARD RAVAUX\*

FECHA DE RECEPCIÓN: 13/08/2015; FECHA DE APROBACIÓN: 03/12/2015

**RESUMEN:** El presente artículo tiene por objeto estudiar las dinámicas de los riesgos desarrolladas durante la crisis financiera global que estalló desde los Estados Unidos, en 2007. Basado en la sociología del riesgo, se presentan algunos datos macroeconómicos, en parte sacados del Fondo Monetario Internacional. En primera instancia, se destacará el origen de la crisis mediante la producción de los riesgos provenientes de los mercados estadounidenses a través de los instrumentos propios a las finanzas internacionales. En segunda instancia, se describirán los procesos de diseminación de los riesgos de la crisis financiera a través de las representaciones teóricas de la sociedad del riesgo. Por todo lo anterior, se considera que esta crisis es reveladora de la sociedad del riesgo mundial cuya configuración se esbozará a lo largo del documento.

**PALABRAS CLAVE:**

- riesgos
- crisis
- globalización
- sistema financiero

## *The risk dynamics in the 2007 global financial crisis*

**ABSTRACT:** The present article intends to study the risk dynamics developed during the global financial crisis which broke out in the United States in 2007. Based on the risk sociology, this article will present some macroeconomic data partly taken from the International Monetary Fund. First, the origin of the crisis will be highlighted through the production of risks coming from the instruments proper to the international finances. Then, the dissemination processes of the risks of the financial crisis will be described through the theoretical representations of the risk society. We therefore consider that this crisis reveals the risk society whose configuration will be sketched along the document.

**KEYWORDS:**

- risks
- crisis
- globalization
- financial system

\* Maestro en Ciencia Política. Titular de la maestría "Sécurité globale" de la Universidad Montesquieu Bordeaux IV, Francia.

## Introducción

El 15 de septiembre de 2008, el banco estadounidense *Lehman Brothers* entró en estado de quiebra. La bancarrota del cuarto banco de negocios del mundo se inscribió en el marco de la crisis económica más importante desde 1929. Así, para finales del año 2007 y principios de 2008, el sistema financiero internacional estaba conformado por un conjunto de instituciones crediticias<sup>1</sup> que estaban experimentando una reducción de ingresos, un incremento de egresos, un crecimiento de obligaciones y una reducción del valor de sus activos.<sup>2</sup>

El presente artículo basará el estudio de esta crisis en la economía política internacional y la sociología del riesgo. Hoy ningún país puede escapar a los efectos de la globalización financiera; esta crisis lo recordó más que nunca. Según Ulrich Beck, la sociedad del riesgo mundial de la que trataremos no es una opción que pueda elegirse o rechazarse en función de políticas públicas porque la producción de riesgos es la expresión del propio desarrollo técnico-económico.<sup>3</sup> Entonces, ¿en qué medida la dinámica de los riesgos en esta crisis es representativa de la sociedad del riesgo en la cual vivimos hoy?

En un primer tiempo, la crisis ha revelado la producción de riesgos constitutiva del sistema financiero internacional. Esta creación de riesgos es consecuencia de los fenómenos de tecnicización y cientificación del sistema de finanzas internacionales —esto se analiza en el primer apartado de este ensayo—.

En un segundo tiempo, la crisis ha mostrado la diseminación de los riesgos, la cual puede ser abordada según tres representaciones teóricas con miras a percibir las diferentes configuraciones de la economía-mundo —esto se analiza en el segundo apartado de este ensayo—.

<sup>1</sup> Las instituciones crediticias son los bancos, las aseguradoras y los fondos.

<sup>2</sup> Gabriel Robledo Esparza, “Capitalismo moderno, crisis y revolución proletaria”, en *Revista Marxista*, número 3, México DF, mayo de 2011, p. 153.

<sup>3</sup> Ulrich Beck, *La sociedad del riesgo mundial*, trad. Rosa S. Carbó, Paidós Ibérica, Barcelona, 2007, p. 157.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 29.

<sup>5</sup> El término inglés es *mortgage-backed security* (MBS).

<sup>6</sup> Víctor Manuel Cuevas Ahumada, *El impacto de la crisis financiera estadounidense sobre Canadá y México. Un estudio comparativo*, Miguel Ángel Porrúa, Ciudad de México, 2012, p. 13.

## La producción de riesgos en la arquitectura financiera global

Desde los años ochenta se han ido dibujando los contornos de la llamada sociedad del riesgo donde la producción social de riquezas va sistemáticamente acompañada por la producción social de riesgos.<sup>4</sup> Nuestra hipótesis es que la última crisis económica ha sido alimentada por un fenómeno inherente al funcionamiento de los mercados financieros: la emisión de riesgos, la cual ha sido favorecida por los fenómenos de tecnicización y cientificación del sistema financiero.

### 1.1 La tecnicización de la arquitectura financiera global

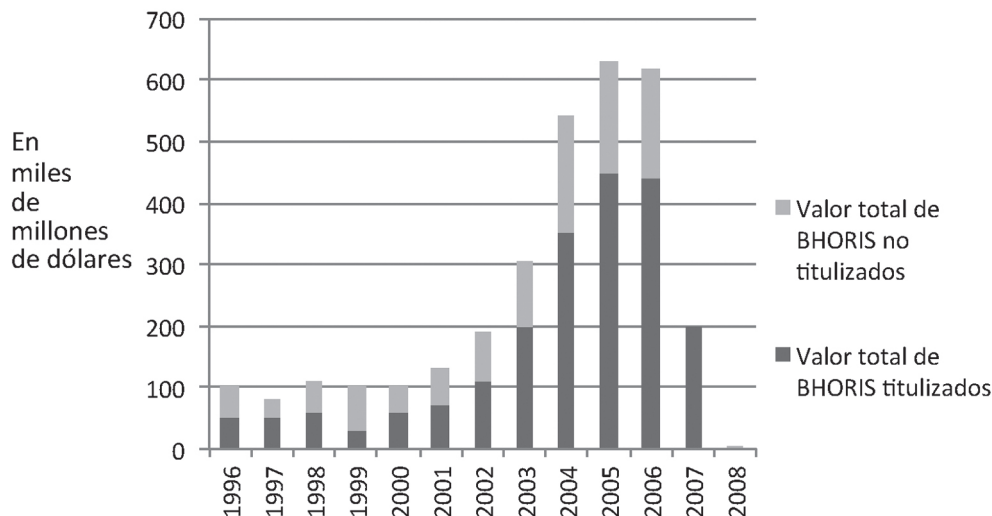
La tecnicización de la arquitectura financiera global se fundamenta en una proliferación de productos financieros originando una emisión global de riesgos.

#### *Los productos financieros de riesgos*

De 1996 a 2007, el mercado de valores estadounidense experimentó una multiplicación del uso de productos financieros destinados a sacar provecho de los créditos hipotecarios. Básicamente estos productos eran de dos tipos: los bonos respaldados por hipotecas y las permutas de incumplimiento crediticio.

El bono respaldado por hipoteca (BORHIS)<sup>5</sup> es el título financiero proveniente del primer producto que originó la crisis, el crédito hipotecario *subprime* o de alto riesgo, es decir un crédito otorgado a individuos de bajos ingresos y pobre historial crediticio. Los créditos hipotecarios se dividen en tres segmentos: *prime* (sin ningún riesgo de incumplimiento), *cuasi prime* (con menor riesgo de incumplimiento) y *subprime* (con alto riesgo de incumplimiento). Como se observa en la gráfica 1, en 2006, el valor correspondiente a los créditos hipotecarios *subprime* emitidos fue de más de 600 mil millones de dólares. Dentro de este monto, se titulizó un valor de aproximadamente 450 mil millones de dólares de créditos *subprime*. La emisión de estos créditos hipotecarios fue posibilitada por una política monetaria expansiva: de 2001 a 2005, las tasas de interés de referencia del Sistema de Reserva Federal (FED) se mantuvieron por debajo de 4%. Esta política tenía el objetivo de democratizar el acceso a las viviendas mediante la contracción de préstamos hipotecarios.<sup>6</sup> Sin embargo, el crédito *subprime* conllevaba un riesgo determinado: el incumplimiento crediticio, el cual se generalizó a raíz del repunte de las tasas de interés provocado por el FED a partir de 2004 para combatir la inflación. Así, en 2006, la tasa de incumplimiento del segmento *subprime* fue tres veces superior al segmento *prime*.

**Gráfica 1**  
**La emisión de BHORIS en el mercado de valores estadounidense**  
**(1996 – 2008)**



Fuente: *Inside Mortgage Finance data*, Mortgage origination by product.

El segundo producto responsable de la crisis fue la permuta de incumplimiento crediticio o el *Credit Default Swap* (CDS). Un CDS es un instrumento de protección financiera destinado a asegurar el incumplimiento de activos. En virtud de un contrato, el vendedor de CDS (vendedor de protección) se compromete en dar un monto establecido al comprador de CDS (comprador de protección) en caso de que el activo vendido caiga en incumplimiento crediticio. Durante la duración del contrato, el comprador de protección le paga bonos periódicos al vendedor de protección. El rol de los CDS en el desarrollo de la crisis fue manifiesto en la medida en que su función era transferir el riesgo de incumplimiento de créditos desde un inversor a otro inversor. Las instituciones que más utilizaron estos derivados de crédito fueron los fondos especulativos. Según Fitch Ratings,<sup>7</sup> el intercambio de CDS representaba el 25% de los intercambios realizados por los fondos especulativos.<sup>8</sup> En general, los inversores compraban derivados de crédito mediante la contracción de otros créditos. En un primer tiempo, la institución bancaria otorgaba un crédito hipotecario *subprime* y transfería el riesgo de incumplimiento a un inversor-asegurador quien le vendía un CDS. En un segundo tiempo, un fondo especulativo compraba el CDS gracias a un préstamo concedido por el sector bancario. En un tercer tiempo, el sector bancario que se había deshecho del riesgo inicial podía volver a otorgar créditos.

### ***El fomento del uso de los productos financieros de riesgo***

El manejo de los créditos hipotecarios de alto riesgo fue fomentado por dos principales elementos: el criterio de rentabilidad y el respaldo del gobierno de Estados Unidos.

El criterio de rentabilidad se basaba en el alto retorno sobre la inversión de los créditos *subprime*: en efecto, la probabilidad de incumplimiento de pago se compensaba por el cobro de una prima de riesgo y de mayores comisiones por la institución concesionaria. Durante los tres primeros años de vida del crédito, la tasa de interés era artificialmente baja con el fin de atraer a deudores potenciales.<sup>9</sup> Después de este tiempo, la tasa de interés inicial se convertía en tasa de mercado para recuperar el dinero prestado.<sup>10</sup>

El segundo incentivo en el uso multiplicado de los créditos de alto riesgo fue la protección estatal. En caso de pérdidas económicas, las instituciones de depósito sabían

<sup>7</sup> Fitch Ratings es una agencia internacional de calificación crediticia.

<sup>8</sup> Franck Dedieu, "Les CDS, ou comment faire tourner le risque à crédit", en *L'Expansion*, hors-série, París, abril de 2009, p. 47.

<sup>9</sup> Esta tasa de interés era llamada *teaser rate*, es decir, tasa promocional.

<sup>10</sup> Victor Manuel Cuevas Ahumada, *op. cit.*, p. 15.

que contaban con la protección de dos entidades: el FED y un sistema de Seguro de Depósito, quienes brindan estabilidad al sistema bancario estadounidense. Dicha protección se justificaba por la demasiada importancia de las instituciones bancarias para fallar.<sup>11</sup> En efecto, una quiebra de las entidades financieras sistémicas (EFS) provocaría una crisis de alcance global de la cual los agentes del sistema económico y financiero no podrían recuperarse. Las entidades financieras sistémicas son aquellas instituciones financieras cuya quiebra general genera riesgo sistémico debido a tres razones: su tamaño (amplio personal empleado), sus interconexiones planetarias (actividades transnacionales) y una difícil sustituibilidad (variedad de servicios otorgados). Por consiguiente, estas instituciones aprovecharon el respaldo gubernamental para incurrir en prácticas riesgosas.

Una práctica riesgosa que llevó a la crisis tuvo que ver con el financiamiento de las adquisiciones de créditos hipotecarios *subprime*. Las instituciones del sistema financiero opaco (SFO) recurrían a préstamos de corto plazo mediante operaciones de reparto es decir operaciones mediante las cuales los bancos vendían una serie de activos financieros con la promesa de recompensarlos en una fecha futura pagando un premio adicional. De forma general, se financiaban en el mercado de dinero (títulos de deuda de corto plazo) y compraban en el mercado de capital (títulos de deuda de largo plazo).<sup>12</sup> Recordemos que los activos que adquirían las instituciones financieras eran los BHORIS, los cuales son por definición menos líquidos que un título de deuda de corto plazo debido al largo plazo de la redención de las deudas. Esta poca liquidez exponía a los bancos comerciales y al sistema financiero opaco a unos riesgos de pérdidas financieras que acabaron por globalizarse.

### ***La emisión global de los riesgos financieros***

Esta globalización resultó ser posible gracias a una técnica financiera particular: la titulización. La titulización

consiste en la transferencia de activos financieros por una institución financiera a otros inversores. A través de una sociedad *ad hoc*, estos activos se emiten en el mercado de los capitales. Desde Estados Unidos, los emisores de los riesgos fueron: empresas gubernamentales,<sup>13</sup> empresas cuasi gubernamentales<sup>14</sup> y entidades financieras privadas como las instituciones del sistema financiero opaco (SFO). Las instituciones del SFO son entidades poco transparentes y reguladas como los bancos de inversión, los fondos de inversión y los fondos de pensión. Dichas instituciones recurren a dos actividades particulares: i) un alto apalancamiento financiero, es decir la adquisición de activos financieros mediante préstamos a partir de un mínimo de fondos propios y ii) el uso de productos derivados, los cuales son multiplicadores de riesgos de volatilidad en el ciclo de financiamiento de los mercados financieros, tal y como lo hemos visto.

De forma simplificada, un banco con créditos de alto riesgo realizaba tres etapas: i) clasificaba créditos hipotecarios de calidad similar, ii) integraba los créditos en paquetes, y iii) vendía esos paquetes relativamente homogéneos mediante la emisión de BORHIS en los mercados financieros tanto nacionales como internacionales. La titulización favoreció el relajamiento de criterios para extender crédito<sup>15</sup> puesto que proporcionaba liquidez en abundancia. Con esta técnica, los deudores de alto riesgo se convirtieron en verdaderos sujetos de crédito. Además, la tendencia alcista en el precio de las viviendas redujo la pérdida estimada por la institución concesionaria bajo el supuesto de que un incumplimiento crediticio podía ser compensado por una reventa de la vivienda hipotecada. Asimismo, el prestamista podía obtener un reembolso independientemente del pago o no de los deudores.<sup>16</sup>

Por consiguiente, la titulización resultó ser una bursatilización de los riesgos crediticios. Entre el verano de 2007 y el verano de 2008, los bancos del mundo padecieron una depreciación de activos de 500 mil millones de dólares.

### **Los tipos de riesgos creados y las dificultades para gestionarlos**

Dentro de este panorama, el sistema financiero global emitía tres tipos de riesgos:<sup>17</sup>

1. *Riesgos de mercado.* En efecto, los precios de los BORHIS eran objetos de una importante volatilidad debido a las variaciones de las tasas de interés y de los cambios de las expectativas de los inversionistas. En el mercado secundario donde se intercambian los títulos financieros, existía una relación inversa entre la tasa de interés y el precio de los BORHIS. Un alza de la tasa de interés provocaba una caída de los precios. Además los niveles

<sup>11</sup> Es el argumento conocido como “too big to fail” en inglés.

<sup>12</sup> Víctor Manuel Cuevas Ahumada, *op. cit.*, p. 37.

<sup>13</sup> Una empresa gubernamental estadounidense es la Asociación Gubernamental Nacional de Hipotecas (AGNH).

<sup>14</sup> Las empresas cuasi gubernamentales estadounidenses son la Asociación Nacional Federal de Hipotecas (Freddie Mac) y la Corporación Federal de Hipotecas para Viviendas (Fannie Mae).

<sup>15</sup> Laeven y Valencia, *Systemic Banking Crises: A new database*, Documento de Trabajo del Fondo Monetario Internacional, núm. 08/224, Washington, 2008, p. 20.

<sup>16</sup> Carlos Obregón, *La crisis financiera mundial. Perspectivas de México y de América Latina*, Siglo XXI editores s.a., México D.F., 2011, p. 80.

<sup>17</sup> Víctor Manuel Cuevas Ahumada, *op. cit.*, p. 38.

- de los precios y de las tasas de interés de los BORHIS dependían de la demanda de esos activos por parte de los inversionistas. Por ejemplo, al estallar la crisis de los *subprime*, se hundió el nivel de los precios de los BORHIS.
2. *Riesgos de crédito.* De 2000 a 2007, la salud de los mercados financieros estadounidenses e internacionales sólo dependían del cumplimiento crediticio por parte de los deudores de créditos *subprime*. Sin embargo, desde 2006 la trayectoria ascendente de las tasas de interés debilitó la capacidad del segmento de deudores *supprime* para honrar sus obligaciones financieras debido a su baja solvencia financiera.
  3. *Riesgos de liquidez.* Las instituciones del SFO fueron las más sometidas a riesgos de financiamiento por i) su dificultad de liquidar rápidamente sus pasivos mediante la reventa de sus activos (los BORHIS) en el mercado secundario y ii) la ausencia de protección financiera gubernamental en caso de falta de liquidez.

La gestión de estos tres riesgos fue dificultada por la poca transparencia de la arquitectura financiera global. En efecto, los riesgos resultaron difíciles de asignar, manejar y medir. En primer lugar, no era posible conocer los detentores de BORHIS. En segundo lugar, no era posible manejar los riesgos de forma global puesto que muchas carteras crediticias problemáticas se habían transferido a instituciones con poca capacidad para administrarlas, como las instituciones del SFO. En tercer lugar, la medición de los riesgos fue limitada por la falta de información suficiente para que las calificadoras evaluaran los productos financieros riesgosos. En el marco de la tecnicización de las finanzas internacionales, la innovación de productos financieros de riesgo que hemos descrito hasta la fecha fue posibilitada por un recurso creciente de las finanzas a la ciencia.

## 1.2. La cientificación del sistema financiero global: un generador de riesgos

La crisis de los préstamos hipotecarios remitió a la debilidad estructural de nuestras sociedades financieras, las cuales producen sistemáticamente su propia amenaza a través de la potenciación y explotación económica de los riesgos.<sup>18</sup> Dicha explotación ha sido maximizada por la cientificación del sistema financiero global y conlleva los límites de la racionalidad científica.

### *La ruptura paradigmática: la matematización financiera*

La crisis financiera de 2007 intervino en un contexto marcado por un fenómeno en ciernes desde los años setenta: la matematización de los oficios de las finanzas. En efecto,

en 1973 se produjo una ruptura epistemológica caracterizada por la intrusión de las matemáticas en los saberes operativos aplicados en los mercados financieros. Según Nicolas Bouleau,<sup>19</sup> dicho cambio tuvo dos efectos principales.

Primero, se crearon los llamados mercados de derivados en todas las plazas financieras. Un derivado financiero es un producto financiero cuyo valor se basa en el precio de otro activo. El activo del que depende el derivado se llama activo subyacente.<sup>20</sup> La principal función de los derivados es servir de cobertura ante fluctuaciones de precio de los subyacentes, especialmente de las divisas. En términos de valores, mientras que el PIB mundial alcanza 500 mil millones de dólares, se obtienen 720 billones de dólares originados por los productos financieros de derivados especulativos.<sup>21</sup> Este valor representa casi 10 veces el PIB mundial. Por lo tanto, existe un fuerte contraste entre, por un lado, un inflamiento de la economía financiera y, por otro, una reducción de la economía productiva.<sup>22</sup> Un instrumento derivado que hemos analizado con detalle es la permuta de incumplimiento crediticio o CDS. Durante la crisis económica, parte de estos derivados respondieron a la denominación de activos tóxicos, es decir activos creados a partir de hipotecas (los subyacentes) y otorgados a personas con baja solvencia económica. El comprador de CDS se amparaba del riesgo de incumplimiento crediticio. Sin embargo, el poder de cobertura estaba limitado a la capacidad que tenía el emisor del CDS de hacer frente al pago de la indemnización por el siniestro.”

Un segundo efecto originado por la matematización del círculo financiero fue una transformación de los perfiles profesionales de los agentes de las salas de mercados. La formación superior inicialmente basada en las ciencias humanas se convirtió en un aprendizaje de las ciencias matemáticas abarcando el estudio de las probabilidades, el análisis estocástico y el cálculo diferencial desarrollado por el japonés Kiyosi Itô. En efecto, durante estos últimos veinte años, la matematización financiera se desarrolló en el ámbito del cálculo del riesgo para evaluar la exposición de los establecimientos bancarios. Así, a partir de los años

<sup>18</sup> Ulrich Beck, *op. cit.*, p. 82.

<sup>19</sup> Nicolas Bouleau, “Malaise dans la finance, malaise dans la mathématisation”, en *Esprit*, Éditions Esprit, París, febrero de 2009, pp. 37-50.

<sup>20</sup> Un activo subyacente puede ser una acción, un valor de renta fija, un tipo de interés o incluso una materia prima.

<sup>21</sup> Cécile Marin, “Production et spéculation”, en *Le Monde diplomatique*, Société éditrice du Monde, s.a, París, septiembre de 2011.

<sup>22</sup> David Richard Ravaux, “Paraísos fiscales y globalización”, en *Revista Relaciones Internacionales de la UNAM*, núm.117, México, septiembre-diciembre de 2013, p. 81.



noventa, la noción del valor en riesgo (*VaR*) se convirtió en el método más utilizado para calcular el riesgo de mercado, es decir el derivado de los movimientos en los precios de mercado de los activos financieros.<sup>23</sup> El *VaR* es una metodología que permite estimar el valor monetario del riesgo; más precisamente, el *VaR* representa la máxima pérdida que uno tiene de no rebasar en una fecha determinada. Según Hull,<sup>24</sup> el *VaR* permite hacer la afirmación siguiente: “Estamos seguros en  $(1-\alpha)\%$  de que no perderemos más de  $X$  dólares en los próximos  $N$  días. El cálculo del *VaR* depende de dos parámetros principales: el horizonte de tiempo ( $t$ ) y el nivel de confianza ( $\alpha$ ).

### Los límites del uso de las matemáticas en las finanzas de los riesgos

La crisis económica de 2007 no ha revelado los límites de las matemáticas sino su aplicación a las finanzas. La implementación de un mercado global de riesgos fundamentado en la matematización es poco eficaz para gestionar los riesgos. La comercialización de los riesgos, es decir su libre circulación en los mercados financieros, supone el establecimiento de indicadores estandarizados describiendo los riesgos (precio, tasa de interés y nota de solvencia). Un sector del mundo financiero encargado de establecer parte de estos datos es el de la calificación de créditos. Como lo hemos dicho, una agencia calificadora es una empresa cuya actividad principal consiste en evaluar el riesgo de impago y el deterioro de la solvencia del emisor de crédito. A escala mundial, el mercado de calificación de riesgos<sup>25</sup> está dominado por tres agencias de calificación: Standard & Poor's (S&P), Moody's y Fitch Ratings. El *rating* ha adquirido una importancia considerable en los

últimos años como consecuencia de la globalización de los mercados, la desintermediación y titulización de los créditos. Dentro de este panorama, el comportamiento de los inversores financieros se basa en la estimación de la opinión general de los mercados, la cual se fundamenta en los cálculos matemáticos realizados por las agencias calificadoras. Por lo tanto, el buen funcionamiento de los mercados de riesgos descansa en un supuesto de la teoría neoclásica: la transparencia de la información relacionada con la naturaleza, los precios, la cantidad y las condiciones de venta de los productos ofrecidos y demandados. Sin embargo, la información crediticia es asimétrica puesto que el acreedor sabe menos que el deudor respecto de la perspectiva del cumplimiento de pago. Así intervino el sector de calificación crediticia: con la misión de hacer más simétrica la información manejada en los mercados financieros.<sup>26</sup> Una vez recolectada la información sobre los emisores de bonos, las agencias calificadoras ofrecen sus opiniones sobre la solvencia de los deudores bajo la forma de calificación. Estas notas se clasifican en letras que van desde “D” para la puntuación más baja en Fitch o Standard & Poors o la “C” en Moody's hasta la “AAA”, para las mayores puntuaciones. La responsabilidad de las agencias calificadoras en las gestiones de la crisis no fue desdeñable. Atribuyeron la máxima calificación a un valor de tres billones de dólares de créditos *subprime*.<sup>27</sup> Hacia 2010, cientos de mil millones de dólares de estos activos fueron degradados al estatus de “bono basura”.<sup>28</sup> La principal razón de eso tuvo que ver con una práctica de los bancos: la agrupación de BORHIS de alto riesgo con bonos de calidad con la finalidad de deshacerse de los BORHIS de mala calidad. Dicho de otra forma, los BORHIS se convirtieron en obligaciones de deuda garantizada (CDO).<sup>29</sup> Así el 80% de los nuevos CDO fueron calificados “AAA” por las agencias calificadoras.<sup>30</sup> En el marco de la mercantilización de los riesgos, un banco que quería deshacerse de sus riesgos prefería confiar en las apreciaciones estándares de las agencias de calificación crediticia que llevar sus propios cálculos.

### El desvanecimiento de las fronteras entre el saber y el no-saber

Durante las últimas décadas, la ciencia ha dejado de ser una actividad al servicio de la verdad para convertirse en una actividad sin verdad.<sup>31</sup> Al respecto, la pretensión de verdad de la ciencia no resiste al examen empírico de los conocimientos intercambiados en los mercados financieros. Así, de 2000 a 2007, la fase de especulación sobre los mercados de créditos hipotecarios basada en las ciencias duras ha revelado la existencia de una combinación de saberes y no-saberes. En primer lugar, el *querer no-saber* dominó

<sup>23</sup> Nicolas Bouleau, *op. cit.*, pp. 37-50.

<sup>24</sup> John C. Hull, *Introducción a los Mercados de Futuros y Opciones*, Prentice Hall, Reino Unido, 2002, p. 378.

<sup>25</sup> En inglés, la calificación de créditos se dice *rating*.

<sup>26</sup> Lawrence J. White, “Credit Rating Agencies and the Financial Crisis: Less Regulation of CRAs Is a Better Response”, en *Journal of international banking and regulation*, Sweet & Maxwell, Londres, 2003, p. 5.

<sup>27</sup> Elliot Blair Smith, “Competing for market share”, en *Bloomberg*, Nueva York, 24 de septiembre de 2008.

<sup>28</sup> Mc Lean, Bethany and Joe Nocera, *All the Devils Are Here, the Hidden History of the Financial Crisis*, Portfolio, Penguin, Nueva York, 2010, p. 111.

<sup>29</sup> En inglés, una obligación de deuda garantizada se dice *Collateralized Debt Obligation* (CDO).

<sup>30</sup> Michael Lewis, *The Big Short: Inside the Doomsday Machine*, WW Norton and Co, Nueva York, 2010, p. 73.

<sup>31</sup> Ulrich Beck, *op. cit.*, p. 275.

los antecedentes de la crisis. Los prestamistas otorgaron préstamos a usuarios sabiendo que no podían solventarlos. En septiembre de 2004, los ejecutivos de bancos reconocieron que muchos de los préstamos generados podían tener como resultado ejecuciones hipotecarias y una catástrofe financiera para sus firmas. Sin embargo no se detuvieron porque revendían los BORHIS a inversores.<sup>32</sup> Desde el lanzamiento de la Estrategia Nacional para la Propiedad de Vivienda, Freddie Mac y Fannie Mae rebajaron sus criterios de otorgamiento de créditos. Respecto de los préstamos para los cuales los usuarios podían cumplir con el mínimo de estándares de anticipo, de 1994 a 1996 el índice de morosidad era cuatro veces superior al de los préstamos tradicionales. Por consiguiente, los prestamistas sabían que sus prácticas conllevaban un riesgo sistémico pero no querían detener el mismo sistema de inversiones. Además, la división del trabajo diferenciada en el sistema financiero diluye la responsabilidad en una multiplicidad de actores y condiciones, reacciones y contrarreacciones.

Otro no-saber manejado en el mercado crediticio fue el *no-saber no sabido*. Hasta 2005, los criterios usados para definir los créditos *subprime* eran limitados. Dichos créditos se definían como hipotecas otorgadas por una serie de prestamistas especializados en créditos de alto riesgo enumerados en una lista elaborada por la Secretaría de Vivienda y Desarrollo Urbano. Según los análisis de la Oficina del Contralor de la Moneda, la emisión bancaria de créditos *subprime* fue reducida. Sin embargo, otras fuentes encontraron altos porcentajes de préstamos de créditos de alto riesgo. Dichos desfases se debían a la falta de acuerdo sobre la definición de estos créditos.<sup>33</sup> A la asimetría característica de los mercados financieros se agregaba la falta de información relacionada con los mercados extrabursátiles,<sup>34</sup> los cuales se caracterizan por una menor transparencia y regulación. Las instituciones del sistema financiero opaco (SFO) acudían a esos mercados para intercambiar los BORHIS. Como dijimos, las instituciones del SFO recurrían a un alto apalancamiento financiero y manejaban productos derivados. En los mercados extrabursátiles, no se les solicitaba reportar sus prácticas y posiciones a alguna autoridad.<sup>35</sup> Esta particularidad generaba un vacío de información en cuanto a la naturaleza y la cantidad de los riesgos financieros generados en aquél entonces. La ausencia de información y por lo tanto el no-saber eran aún mayores acerca de las prácticas del SFO puesto que el 80% de los fondos especulativos se hallan en los paraísos fiscales.<sup>36</sup>

### ***Los comportamientos especulativos: entre saber y no-saber***

La crisis de las hipotecas de alto riesgo fue también una crisis especulativa. En este apartado, iremos demostrando

la hipótesis siguiente: la cientificación de los mercados financieros basada en el desarrollo de la especulación ha resultado en la emisión de riesgos responsables de la crisis. A este respecto, iremos recurriendo al modelo de Kindleberg que considera que todas las crisis financieras se desarrollan siguiendo un proceso similar.<sup>37</sup> En una primera fase, los mercados estadounidenses recibieron un choque denominado *desplazamiento*, es decir una sacudida que modificó las anticipaciones de ganancias por ciertas categorías de inversiones. Fue la aparición de los BORHIS que modificó las perspectivas, provisiones, centros de beneficio y comportamientos de los agentes económicos. En efecto, entre 2004 y 2007, los BORHIS en circulación de las instituciones financieras privadas pasaron de 1,532.6 a 3,195 billones de dólares.<sup>38</sup> Esta alza fue alimentada por la *euforia especulativa*. La búsqueda de ingreso se contagió. Al saber que se estaban realizando ganancias, los inversionistas imitaron a los compradores de BORHIS. La euforia se transformó en *boom*, el cual se generalizó de Estados Unidos a Europa. Se llegó a una situación caracterizada por una intensa especulación que acompañó la elevación del precio de los activos. El financiamiento de las inversiones se realizó de forma cada vez más aventurada gracias a créditos (uso de los CDS y/o del efecto palanca que describimos previamente). El incremento de la demanda continuó apoyándose de un crecimiento constante de las cotizaciones.

Sin embargo, apareció una información que generó un *periodo de malestar y angustia financiera*. Al enterarse de la insolvencia de los usuarios de los créditos *subprime*, se perdió la confianza en la rentabilidad de los BORHIS, los cuales se vendieron en masa. El mercado experimentó

<sup>32</sup> Phil Angelides y Bill Thomas, *Final Report on the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States*, US Government Printing Office, Washington, 2011, p. 22.

<sup>33</sup> Oonagh MacDonald, *Freddie Mac y Fannie Mae, Turning the American Dream into a Nightmare*, Bloomsbury Academic, Nueva York, 2012, p. 423.

<sup>34</sup> En inglés, los mercados extrabursátiles se dicen *Over-the-counter markets*.

<sup>35</sup> Testimonio del entonces Presidente del FED, Ben S. Bernanke, "La previsión económica", dado ante el Comité Económico Conjunto del Congreso de Estados Unidos, 28 de marzo de 2007. <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernanke20070328a.htm>

<sup>36</sup> Jean-Claude Paye, "L'Union Européenne et les hedge funds: régulation ou abandon du territoire européen?", París, 12 de noviembre de 2012. [www.voltairenet.org](http://www.voltairenet.org)

<sup>37</sup> Héctor Guillén Romo, "Kindleberg y Galbraith: el eterno retorno de las crisis financieras", en *Mundo Siglo XXI*, número 18, Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional, México, otoño 2009, pp. 15-25.

<sup>38</sup> Víctor Manuel Cuevas Ahumada, *op. cit.*, p. 25.

una caída del precio de esos activos: fue el *crac*. Como los especuladores se financiaban con dinero prestado, el decremento de los precios condujo a buscar liquidez pero la desconfianza en el mercado interbancario generó un recorte de crédito disponible. Al mismo tiempo, la revelación de la toxicidad de los BOHRIS se acompañó de un no-saber: ¿cuáles inversionistas poseían créditos *subprime*? ¿De qué forma se distribuían en el mercado financiero? ¿Cuántos de estos productos los agentes financieros habían comprado? Esta falta de información es característica de la opacidad del sistema financiero. Por todo lo anterior, ocurrió la carrera a la liquidez: se vendieron los activos para recuperar las pérdidas debidas al vencimiento de la cartera.

## 2 La diseminación de los riesgos a través de las representaciones

Existen dos conceptos de comprensión de la diseminación del riesgo financiero: la jerarquía y la reciprocidad. El primero supone una brecha entre los países emisores y receptores de riesgos mientras que el segundo antepone una difusión de los riesgos entre los Estados del planeta de manera igual. Iremos aplicando los diferentes lentes de representaciones de la economía-mundo sobre la crisis económica global con la finalidad de destacar los procesos de diseminación de los riesgos financieros engendrados.

### 2.1 El nacionalismo metodológico

El nacionalismo metodológico no reconoce ningún de estos conceptos puesto que divide el mundo en sociedades nacionales delimitadas, ligadas a un territorio, organizadas estatalmente, volcadas hacia dentro y cerradas al exterior. Según esta concepción, los riesgos se definen intranacionalmente y se distribuyen individualizadamente.

#### *La definición intranacional de los riesgos*

Este apartado dará unos elementos de explicación del desarrollo de los riesgos financieros bajo la tesis según la cual las crisis económicas son consustanciales a la existencia del régimen de producción capitalista. Durante el periodo 2000-2007, la economía estadounidense se convirtió en espacio de acumulación de capitales originaria de la proliferación de riesgos de crisis financiera. Según Karl Marx, el capital global de la sociedad adopta tres formas: bancario, industrial y mercantil.<sup>39</sup> La riqueza bancaria se entrelaza con los ciclos de las riquezas mercantil e industrial.

<sup>39</sup> Gabriel Robledo Esparza, *op. cit.*, p. 29.

En el contexto estadounidense, el sistema financiero realizaba dos acciones: captaba los flujos de capital-dinero generados por la demanda de créditos hipotecarios y los redirigía hacia los sectores productivos, comerciales y de servicios, en las ramas que producen y comercian bienes de consumo duraderos (casas habitación).

El proceso de acumulación seguido por el capital financiero (bursátil) ejercía una triple presión sobre: el mismo capital financiero, el capital bancario y el capital industrial. En primer lugar, la emisión de CDS en el marco de la titulización de créditos contribuía a diseminar los riesgos en el mercado de capitales a través de su mercantilización evidenciada por su compra y venta. Paralelamente, las sumas de dinero concentradas por los fondos de inversión se destinaban a actividades especulativas de valores. En segundo lugar, mediante el alza de la demanda en BORHIS, el capital financiero presionaba la banca para que ésta otorgara la mayor cantidad de créditos posible. Por consiguiente, los préstamos hipotecarios se concedieron en un volumen excesivo en relación con la capacidad de pago de los usureros. La concesión de créditos se desvinculó de la valoración de la capacidad crediticia de los prestatarios y obedeció a las necesidades de acumulación del capital financiero. En tercer lugar, la intermediación financiera que proveía de recursos a la actividad inmobiliaria hizo llegar la producción mucho más allá de su correspondencia con la demanda efectiva. De ahí, resultaron dos excesos responsables de la crisis: un incremento de inversión que se tradujo en una sobreproducción y un aumento de la especulación que supuso un *crac* bursátil.

La crisis fue el medio a través del cual se restableció la unidad de los polos inherentes al sistema de producción capitalista. En efecto, nació una contradicción entre, por un lado, el capital industrial y comercial y, por el otro, el capital bancario. El desarrollo del sistema financiero se ha realizado sobre las bases de la estructura industrial y comercial puesto que el capital-dinero formado por la industria y el comercio era captado por el sistema financiero que lo reencauzaba hacia la producción de la sociedad de consumo. Sin embargo, estas dos entidades acabaron por negarse una a la otra en la medida en que fueron llevadas más allá de los límites que demarcaban el proceso de mutua implicación y acabaron por convertirse en su contrario.

#### *La distribución individualizada de los riesgos*

En Estados Unidos varios actores estuvieron involucrados en las gestaciones de la crisis económica. Sin embargo, la manera estratégica de abordarlos difería según las percepciones individuales. *El sector financiero* valoraba los riesgos según el principio de coste-beneficio: el riesgo más importante a evitar era el fracaso en el mercado

bursátil. *El sector industrial* valoraba los riesgos en función de la rotación del capital invertido: el riesgo era la contracción de la demanda de créditos hipotecarios, el cual podía desembocar en una crisis del sector de construcción inmobiliaria. *Las burocracias* evaluaban los riesgos según definiciones hipotéticas del interés general y buscaban soluciones redistributivas: para ellas, el problema principal era la indemnidad institucional del aparato administrativo. *Los grupos sociales* medían los riesgos por su potencial destructor: perseguían alejar aquellos que podrían conllevar una amenaza presente o futura para su calidad de vida (embargos inmobiliarios).

En este panorama de la sociedad estadounidense de aquel entonces, no se trataba tanto de evitar el riesgo sino de distribuirlo. Las acciones de un sector económico para conseguir sus metas impactaban negativamente sobre otro grupo de la población. Así, la necesidad de capital financiero por parte de los bancos se tradujo en la creación de productos derivados cuyo uso excesivo resultó en una sobreproducción de casas habitación. En cierto sentido, se puede decir que en aquel entonces no existía *el* riesgo como tal sino más bien visiones excluyentes e irreconciliables del mismo. Según Beck, “en la medida en que el esquema cognoscitivo del riesgo no sólo marca la manera como las personas interpretan sus experiencias y entienden su mundo sino también a qué orientan sus acciones, la realidad empieza a disgregarse en mundo contrapuestos”.<sup>40</sup> Es decir: para unos, el riesgo se percibía como una oportunidad, para otros, como una amenaza.

## 2.2 El modelo Centro/Periferia

El segundo modelo de comprensión de la diseminación del riesgo financiero es el modelo Centro/Periferia. Éste se focaliza sobre un esquema binacional a saber entre el país emisor de riesgos (Estados Unidos) y el país receptor de riesgos que México representa por los fuertes vínculos que estrecha con su vecino del norte. Este modelo hace coincidir la dicotomía “país emisor/país receptor de riesgos” con las fronteras de los espacios nacionales. La propagación de los riesgos de la crisis financiera no sólo ha destacado la dependencia de México hacia Estados sino también la mayor vulnerabilidad mexicana, en comparación con Canadá.

### *La dependencia de la Periferia al Centro*

La teoría de la dependencia destaca una dependencia de las economías periféricas a las economías céntricas. Según André Gunder Frank,<sup>41</sup> las economías periféricas dependen de las ventas de los productos primarios a las economías céntricas. Además existe una degradación de los términos del intercambio puesto que la demanda de productos

acabados aumenta proporcionalmente a la renta global, mientras que la demanda de productos primarios siempre es estable. En efecto, si la Periferia intenta aumentar el precio de sus materias primas, el Centro puede desarrollar productos de sustitución. Esta teoría se distingue de la marxista en la medida en que se interesa en las relaciones de intercambio (entre naciones) y no en las relaciones de producción (entre clases).

### *La dependencia comercial*

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, la contracción del comercio mundial fue el principal canal de transmisión de la crisis financiera estadounidense hacia el resto del mundo.<sup>42</sup> Por lo tanto, inicialmente financiera, la crisis pasó a ser comercial. Se desarrolló en dos tiempos: el descenso de la actividad económica estadounidense afectó la demanda externa de productos mexicanos y los volúmenes exportados por México. En 2008, el coeficiente de apertura económica mexicano era de 29.45. Así en 2007, el monto de las exportaciones totales de servicios de México ascendía a 16,909 mil millones de dólares pero en 2009, era de 14,342 mil millones de dólares.<sup>43</sup> Entre 2007 y 2008, el valor los de bienes y servicios mexicanos vendidos en el extranjero disminuyó un 15%.

### *La dependencia financiera*

Los rubros que abarcan los flujos financieros de los cuales México depende son los siguientes: *los ingresos por transferencias corrientes (ITC)*, *las inversiones extranjeras directas (IED)* y *las inversiones extranjeras de cartera (IEC)*. En 2007, el monto de ITC de EEUU con destino a México ascendía a 26,703 millones de dólares, pero en 2009 era de 21,528 millones de dólares. En cuanto a las IED, su monto pasó de 29,084 millones de dólares en 2007 a 14,463 millones de dólares en 2009. La fragilidad de los fundamentos económicos mexicanos se tradujo por una menor confianza de los inversionistas institucionales. Por último, las IEC a destino de México experimentaron un descenso de 13,347 millones de dólares en 2007 a 4,841 millones de dólares en 2008, lo cual significa que el decremento fue de 63%. Los impactos

<sup>40</sup> Ulrich Beck, *op. cit.*, p. 219.

<sup>41</sup> Theodore H. Cohn, *Global Political Economy*, Pearson, Estados Unidos, 2008, p. 108.

<sup>42</sup> CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago de Chile, 2009, p. 121.

<sup>43</sup> Víctor Manuel Cuevas Ahumada, *op. cit.*, p. 94.

de esta salida de capitales evidenciaron la dependencia de la economía mexicana a las inversiones estadounidenses por dos motivos: la estabilidad de la Bolsa Mexicana de Valores y la estabilidad de la paridad cambiaria del peso mexicano respecto al dólar. En efecto, de mayo de 2008 a febrero de 2009, el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores pasó de 31,975.47 a 17,752 unidades. Los recursos perdidos por México se orientaron hacia la compra de bonos de largo plazo de los gobiernos de los países desarrollados. En cuanto a la paridad peso-dólar, en el mismo periodo, pasó de 10.83 a 15.10, significando que un dólar valía 15.10 pesos. Esta depreciación real de la moneda mexicana afectó el sector productivo del país puesto que la salud económica mexicana depende de los insumos y bienes de capital importados.<sup>44</sup>

### ***La mayor fragilidad de la Periferia respecto del Centro***

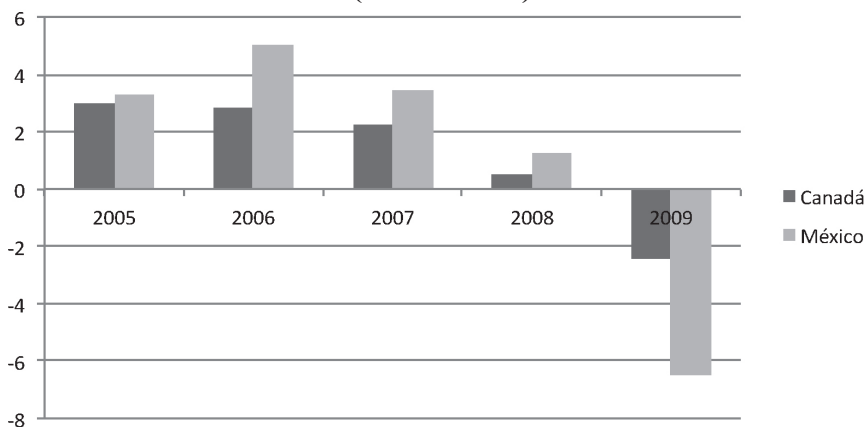
Según la teoría de André Gunder Frank, el capitalismo global no estrecha las mismas relaciones con los países del mundo puesto que favorece al Centro pero perjudica la Periferia.<sup>45</sup> Este análisis se traduce por una mayor vulnerabilidad de las economías periféricas que las céntricas ante las crisis. Al igual que México, Canadá forma parte de la zona de libre comercio compartida con Estados Unidos, sin embargo, se ha generado una mayor vulnerabilidad mexicana ante la crisis respecto de su contraparte canadiense.

### ***Una reducción del crecimiento económico mexicano***

A raíz de la crisis de 2007, los agregados del crecimiento económico mexicano se degradaron de forma más drástica que su socio canadiense. Primero, el *consumo privado* mexicano experimentó un descenso más importante que en Canadá. Del tercer trimestre de 2008 hasta el segundo trimestre de 2009, su caída fue de 11.31%. En Canadá, el retroceso acumulado del consumo privado fue moderado (1.74%) y sólo duró un trimestre (del cuarto trimestre de 2008 al primer trimestre de 2009). Otro agregado económico es la formación bruta de capital fijo (FBCF), una medida de la inversión dada por la contabilidad nacional. La FBCF de las empresas corresponde al valor de los bienes duraderos adquiridos por al menos un año para participar en el proceso de producción.<sup>46</sup> Según Víctor Manuel Cuevas Ahumada, “en el primer trimestre de 2009, la FBCF se contrajo 8.2% en Canadá y 8.9% en México”.<sup>47</sup>

El decremento del conjunto del consumo privado y de la FBCF resultó en una reducción de la demanda agregada, lo cual acabó por disminuir el crecimiento económico. Con base en la gráfica 2, en 2009 el Producto Interior Bruto (PIB) mexicano alcanzó -6,53% mientras que el PIB canadiense se comprimió -2,46%. Durante el año estudiado, el volumen de producción de bienes y servicios disminuyó 2,65 veces más en México que en su vecino canadiense.

**Gráfica 2**  
**Evolución de la tasa del PIB real de Canadá y México expresada en porcentaje (2005 – 2009)**



**Fuente:** Fondo Monetario Internacional, *World Economic Database*, abril de 2015.

<sup>44</sup> Víctor Manuel Cuevas Ahumada, *op. cit.*, p. 103.

<sup>45</sup> Theodore H. Cohn, *op. cit.*, p. 108.

<sup>46</sup> René Revol, *Dictionnaire des Sciences économiques et sociales*, Hachette Livre, Paris, 2002, p. 158.

<sup>47</sup> Víctor Manuel Cuevas Ahumada, *op. cit.*, p. 105.

Este descenso de los PIB mexicano y canadiense se acompañó de un aumento de la tasa de desempleo. En ambos países, el año a partir del cual aumentó la tasa de desempleo fue 2008. Así, en 2007, la tasa de desempleo anualizada mexicana era de 3.71% y 3.97% en 2008. En Canadá, este indicador era de 6.06% en 2007 y 6.15% en 2008. Por consiguiente, en Canadá la tasa de desempleo aumentó de 0.9% mientras que en México aumentó 0.26%. Una vez más se destaca la fragilidad de la economía mexicana pues la recesión económica fue más fuerte en México que en Canadá.

### 2.3 El transnacionalismo metodológico

El transnacionalismo metodológico es un modelo de análisis cuya unidad de investigación ya no es la sociedad del Estado nacional sino constelaciones transnacionales, es decir espacios regionales. El espacio que ahora abordaremos es el de la Unión Europea (UE). Ésta es la región que sigue padeciendo los efectos de la crisis, como lo ha demostrado la cuestión de la deuda griega cuyo acuerdo fue alcanzado entre Grecia y el Euro-grupo el 13 de julio de 2015, después de una reunión de 17 horas.<sup>48</sup>

#### *El declive de la soberanía nacional*

La crisis financiera global de 2007 ha revelado el declive de la soberanía de los países de la UE a través del proceso de globalización financiera y difusión de riesgos intrarregionales.

#### *La globalización financiera como puerta abierta a la crisis*

El proyecto de unificación monetaria implementada por la UE ha contribuido a la emergencia del proceso de globalización financiera. Dicho proyecto es conocido bajo el nombre de Unión Económica y Monetaria (UEM). La UEM plantea un conjunto de medidas tomadas por los Estados miembros de la Unión Europea para integrar sus economías. Hoy se puede decir que ha colocado en el centro del proceso de construcción europea el mercado y el capital. En efecto, todos los grandes tratados europeos han llevado la UE a convertirse en un espacio de libre competencia y circulación. Así, el Tratado de Roma firmado en 1957 ha hecho andar el *mercado común europeo*, una unión aduanera, permitiendo la libre circulación de los productos entre los países miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE). Los países entonces miembros eran la República Federal de Alemania, Francia, Italia y el Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo). Después, el Acta Única Europea firmada en 1986 superó el objetivo del mercado común para constituir progresivamente un *mercado interior* mediante la adopción de 300 directivas para desman-

telar las barreras físicas, políticas y fiscales que obstaculizaban la libre circulación de las mercancías, servicios, capitales y personas. 1992 era la fecha límite para la implementación de las reformas previstas por el Acta Única Europea. Los países firmantes eran Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda, Dinamarca, Irlanda, el Reino Unido, Grecia, España y Portugal. Por último, el Tratado de Maastricht firmado en 1992 por los mismos países ha sellado el *mercado único europeo*, fomentando definitivamente la libre circulación de cuatro componentes económicos: las mercancías, los capitales, los servicios y las personas. Entre estos tres tratados, el Acta Única Europea fue el punto de partida de la liberalización completa de los capitales. Dicho fenómeno incluyó las operaciones de corto plazo, las operaciones sobre títulos (adquisición por residentes de títulos extranjeros no cotizados en la bolsa y la admisión de títulos extranjeros en los mercados nacionales de capitales) y las operaciones de índole monetaria (cuentas corrientes en moneda local y divisas).<sup>49</sup>

#### *La crisis como reveladora de la economía europea de inseguridad laboral*

La estructura de regulación económica europea ha debilitado los poderes de la UE para contrarrestar los efectos de la crisis. En este sentido, la economía política europea ha pasado de la seguridad regulada al riesgo desregulado. Los años ochenta marcaron un hito en el derecho laboral y el uso de sus reglas. En efecto, la organización fordista no resistió la crisis de la estanflación. La flexibilidad se convirtió en la palabra clave del siglo XXI e influyó la naturaleza legal del estatus salarial. En el caso de la Unión Europea, se adoptó el modelo de la “flexiseguridad”, es decir el otorgamiento de derechos de protección social mínimos acompañado de una flexibilización de las relaciones laborales. En esta concepción, el derecho laboral constituye un factor de rigidez debido a su obligación de garantizar el respeto de reglas de protección del asalariado (procedimiento de despido, periodo de preaviso, otorgamiento de una compensación en caso de ruptura injustificada, defensa sindical). Según el modelo europeo, se deberían flexibilizar o incluso suprimir estas reglas. En concreto, el mercado laboral europeo i) ha ido precarizando el carácter del contrato laboral por la proliferación de formas de trabajos temporal, a tiempo parcial

<sup>48</sup> BBC Mundo, Redacción, “¿Humillación o rescate? Los puntos clave del acuerdo de Europa con Grecia”, Madrid, 13 de julio de 2015.

<sup>49</sup> Catherine Sifakis-Kapetanakis, “UEM et globalisation financière” in G. Rasselet (dir.), en *Les transformations du capitalisme contemporain, faits et théories : état des lieux et perspectives*, L'Harmattan, París, 2007, pp. 333-348.

y con duración determinada; pero ii) ha ido conservando un conjunto de protecciones: subsidios sociales de desempleo, prestaciones por enfermedad, permisos de maternidad.<sup>50</sup>

Según Sylvaine Laulom,<sup>51</sup> con la crisis de la deuda griega revelada en 2009, se abrió un periodo de cuestionamiento de las protecciones sociales de los asalariados. La crisis aceleró la implementación de reformas de debilitamiento del derecho laboral. Primero, la función pública fue el objeto de reformas congelando o reduciendo los salarios, disminuyendo los efectivos y el monto y/o la duración de las indemnizaciones de las prestaciones sociales. Luego, legislaciones de la función pública consideradas demasiado protectoras fueron modificadas a través, por ejemplo, del aumento de la duración de antigüedad necesaria para reclamar el derecho a gozar de las reglas sobre el despido (recurso a un juez en caso de litigio) y la reducción de las sanciones indemnizadoras.

### La difusión de riesgos intrarregionales

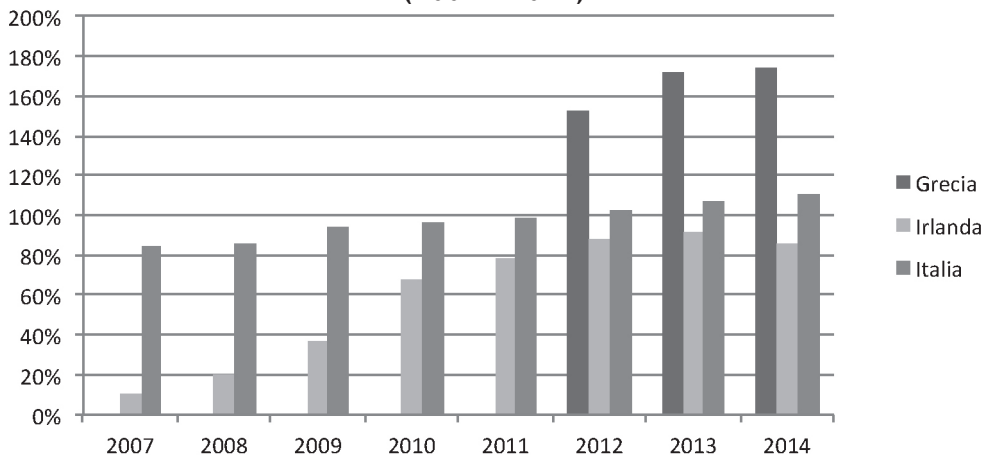
El régimen europeo de riesgo, es decir la economía política de la inseguridad, incertidumbre y desfronterización, se puede estudiar a través de la crisis de la deuda soberana y los efectos de los mecanismos de control intrarregional implementados al respecto.

### La transformación de la deuda privada en deuda pública

En la zona euro, el canal de diseminación de riesgos financieros fue la dependencia entre la deuda bancaria y la deuda soberana. A raíz del hundimiento del sistema bancario internacional, el costo de recapitalización de los bancos corrió a cargo de los Estados europeos. Éste fue elevado debido a las actividades transnacionales de los bancos. En efecto, el nivel del efecto palanca alcanzado por los sistemas bancarios de la zona euro antes de la crisis era importante: en 2010, los activos bancarios totales en Irlanda equivalían a 45 veces el monto de los ingresos fiscales. La crisis económica marcó una etapa en el empeoramiento de las cuentas públicas europeas. Tal y como se observa en la gráfica 3, a finales de 2007 Irlanda era un país presupuestalmente sólido: su *ratio* de deuda pública era 10% del PIB. Después del rescate financiero por el sector público, a finales de 2013, su *ratio* de deuda era de 92%.<sup>52</sup> Consecuencia: el país no tuvo otra opción que pedir un programa de asistencia ante el FMI y la UE.

El alza del *ratio* de la deuda pública se debió a dos factores esenciales: la compra de los activos financieros dudosos por los Estados y el hundimiento de los ingresos fiscales relacionado con la desaceleración general de la actividad

**Gráfica 3**  
**Deuda pública neta expresada en porcentaje del PIB en Grecia, Irlanda e Italia (2007 – 2014)**



Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Database*, abril de 2015.

<sup>50</sup> Emmanuel Mazuyer, “Les mutations du droit du travail sous influence européenne”, en *Revue de la Régulation*, 13, Maison des Sciences de l’Homme Paris Nord, primer semestre de 2013. Artículo consultado el 22 de julio de 2015. <http://regulation.revues.org/10117#quotation>

<sup>51</sup> Sylvaine Laulom, “De la flexisécurité à de nouvelles flexibilités”, en *Quelle droit sociale en Europe après la crise?*, Larcier, París, 2012, p. 16.

<sup>52</sup> Sylvia Merler y Jean Pisani-Ferry, “Une relation risquée: l’interdépendance entre dette bancaire et dette souveraine et la stabilité financière dans la zone euro”, en *Revue de la Stabilité Financière*, 16, Banque de France, París, abril de 2012.

económica. En efecto, el rescate representó el 40% del PIB europeo, es decir la mitad del aumento del *ratio* de la deuda. El segundo factor mencionado correspondió a una recesión fomentada por un aumento del desempleo, alcanzando un 11,5% en la zona euro.<sup>53</sup> Los rescates coincidieron con una transferencia del riesgo de crédito de los bancos hacia los prestatarios soberanos, lo cual se manifestó por la concomitancia de una disminución de los CDS bancarias y un aumento de los CDS soberanos.<sup>54</sup> Para los países que ya tenían niveles de deuda importantes en 2008, el nivel de la deuda pública después de la crisis superó el umbral a partir del cual los inversores cuestionan su sostenibilidad y piden una remuneración por el riesgo de impago. Grecia, Irlanda y Portugal fueron excluidos del financiamiento de mercado y España e Italia deben pagar primas de riesgo crediticio. Por lo tanto, la mayoría de los países de la OCDE aumentaron sus déficits: entre 2008 y 2011, se notó un incremento de la deuda pública de más del 20% del PIB de la OCDE. La zona euro demostró ser un sistema de *privatización* de las ganancias y de *nacionalización* de las pérdidas.

### ***Los mecanismos de control de la deuda europea: una globalización interior***

Desde el inicio de la crisis financiera, algunos países europeos emergentes solicitaron una asistencia financiera al FMI para ayudarlos a superar sus desequilibrios presupuestales y exteriores. De 2010 a 2013, Grecia, Portugal, Irlanda y Chipre accedieron a recursos del FMI. Sin embargo, otros países arrojaban una deuda pública aún más importante: por ejemplo, en 2011, Italia presentaba un nivel de deuda equivalente a cuatro veces los recursos totales de los fondos de rescate de la zona euro.<sup>55</sup> Por otra parte, la urgencia del caso griego llevó a la creación de *La troika*, un comité tripartito compuesto por la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el FMI, después de la decisión tomada el 25 de marzo de 2010 por los jefes de Estado para establecer un programa común con miras a conceder préstamos bilaterales condicionales a Grecia.<sup>56</sup>

Siguiendo el modelo del transnacionalismo metodológico, cabe mencionar que las respuestas inmediatas contra una propagación del riesgo de impago griego provocaron la emergencia de un conjunto de instituciones y gobiernos expertos, por encima de fronteras o distancias, por grandes que fueran.<sup>57</sup> Con la intervención de *La troika*, se acabó por distinguir los espacios libres de riesgos (Europa del Norte) de los espacios infectados (Europa del Sur) en los que se aplicaban normas específicas de actuación y control. Según José Sotillo, cuando estalló la crisis económica en Europa, la ciudadanía descubrió que el poder no lo tenían los gobiernos sino entidades como *La troika*.<sup>58</sup> Grecia pasó a ser una zona de la UE gobernada transnacionalmente. Por ejemplo, el

acuerdo firmado entre Grecia y el Euro-grupo el 13 de julio de 2015 menciona que el gobierno griego deberá “consultar las instituciones acreedoras y acordarse con ellas sobre todo proyecto legislativo en los ámbitos relacionados en un plazo apropiado antes de someterlo a consulta pública o al Parlamento”.<sup>59</sup> Donde las zonas de riesgo amenazaban vulnerar las normas de seguridad dictadas, aparecía un espacio de intervención transnacional. Es decir: el primado de la seguridad se impuso localmente mediante estrictas normas e instrumentos de control global. Se constituyó una red de actores expertos que proveen una asistencia técnica a países muy endeudados en materia de política fiscal, administración y gestión de gastos públicos. De esta forma, se produjo una globalización interior de las políticas nacionales de riesgos.

La zona euro decidió combatir la diseminación de los riesgos crediticios en su seno mediante la activación de una ola sin precedentes de medidas de austeridad.<sup>60</sup> De forma general, dichas medidas consistían en: i) reducir los gastos públicos de 10% a 15% a través de la disminución o congelación de sueldos del sector público, de los montos de indemnizaciones de desempleo, de la ausencia de renovación de puestos en el sector público; ii) privatizar las empresas e infraestructuras públicas; iii) aumentar las tasas de impuestos sobre productos determinados (cigarrillos, alcohol, gasolina) y la propiedad, así como el IVA y iv) reformar el sistema de protección social (edad legal de jubilación atrasada) y el sistema fiscal para mejorar la recaudación de impuesto.

<sup>53</sup> *The Economist*, “Gummed up”, The Economist Group, Londres, 25 de octubre de 2014, p. 58.

<sup>54</sup> Viral V. Acharya, Itamar Drechsler y Philipp Schnabl, “A Pyrrhic victory? Bank bailouts and sovereign credit risk”, en *The National Bureau of Economic Research*, Cambridge, 2011, p. 42.

<sup>55</sup> Martin Wolf, *The Shifts and the Shocks*, Penguin Press, Nueva York, 2014, p. 51.

<sup>56</sup> El rol de *La troika* es definido en el reglamento 472/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo del 21 de mayo de 2013. Es también mencionado en el tratado que creó el Mecanismo Europeo de Estabilidad.

<sup>57</sup> Ulrich Beck, *op. cit.*, p. 238.

<sup>58</sup> José Ángel Sotillo Lorenzo, “La crisis europea, el papel de la Unión Europea en el mundo y sus repercusiones en las relaciones latinoamericanas”, en *Revista Relaciones Internacionales de la UNAM*, núm. 116, mayo-agosto de 2013, p. 86.

<sup>59</sup> *Déclaration du sommet de la zone euro*. Documento consultado el 22 de julio de 2015. <http://www.consilium.europa.eu/fr/press/press-releases/2015/07/pdf/20150712-eurosummit-statement-greece/>

<sup>60</sup> Jennifer Prietas, “Austerity measures in the EU - A country by country table”, *The European Institute*, Washington. Artículo consultado el 23 de julio de 2015. <http://www.europeaninstitute.org/index.php/112-european-affairs/special-g-20-issue-on-financial-reform/1180-austerity-measures-in-the-eu>



## Conclusión

Según nuestro análisis, la crisis económica global de 2007 fue la máxima expresión de una sociedad en donde el riesgo es ahora constitutivo de la economía global. En efecto, la tecnicización de la arquitectura financiera mundial fue revelada por la proliferación de productos financieros de riesgos, como los bonos respaldados por hipoteca (BORHIS) y las permutas de incumplimiento crediticio (CDS), los cuales hacen del riesgo una fuente de ganancia económica. Por otro lado, la cientificación del sistema financiero demostró ser generadora de riesgos al crear productos fomentando el comportamiento especulativo de los operadores de mercados. Por último, dicha sociedad del riesgo representada por la gran recesión de 2007 es un espacio de diseminación de riesgos que se individualizan

entre los diferentes actores de la crisis (sector financiero, público, grupo social) así como países y regiones (Estados Unidos, México, Unión Europea).

Sin embargo, la propagación de riesgos puede ser frenada con una mayor intervención estatal. Las acciones de respuesta internacional ante la magnitud de la crisis lo demostraron. Antes que todo, el problema de liquidez fue enfrentado por los bancos centrales, los cuales disminuyeron sus tasas de referencia para evitar la contracción del sector real. Se evitó la venta masiva de instrumentos en el mercado mediante la implementación de esquemas de garantías y recapitalización. Finalmente, se pusieron en marcha planes de rescate compuestos por programas de subastas para la compra de activos con problema (TAAP) y programas de compra de capital (CPP).<sup>61</sup>

## Bibliografía

- ◆ Acharya, Viral V., Drechsler, Itamar y Schnabl, Philipp, “A Pyrrhic victory? Bank bailouts and sovereign credit risk”, en *The National Bureau of Economic Research*, Cambridge, 2011.
- ◆ Angelides, Phil y Thomas, Bill, *Final Report on the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States*, US Government Printing Office, Washington D.C., 2011.
- ◆ *BBC Mundo*, Redacción, “¿Humillación o rescate? Los puntos clave del acuerdo de Europa con Grecia”, Madrid, 13 de julio de 2015.
- ◆ Beck, Ulrich, *La sociedad del riesgo mundial*, trad. Rosa S. Carbó, Paidós Ibérica, Barcelona, 2007.
- ◆ \_\_\_\_\_, *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, trad. Bernardo Moreno y Rosa Borrás, Paidós, Barcelona, 2008.
- ◆ \_\_\_\_\_, *Un nuevo mundo feliz*, trad. de Bernardo Moreno Carrillo, Paidós Ibéricas, Barcelona, 2000.
- ◆ Bernanke, S. Ben, “La previsión económica”, testimonio del entonces Presidente del FED dado ante el Comité Económico Conjunto del Congreso de Estados Unidos, 28 de marzo de 2007.
- ◆ Bouleau, Nicolas, “Malaise dans la finance, malaise dans la mathématisation”, en *Esprit*, Éditions Esprit, París, febrero de 2009.
- ◆ Comisión Económica para América Latina, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago de Chile, 2009.
- ◆ Cohn, Theodore, H., *Global Political Economy*, Pearson, Estados Unidos, 2008.
- ◆ Cuevas Ahumada, Víctor Manuel, *El impacto de la crisis financiera estadounidense sobre Canadá y México. Un estudio comparativo*, Miguel Ángel Porrúa, Ciudad de México, 2012.
- ◆ Dedieu Franck, “Les CDS, ou comment faire tourner le risque à crédit”, en *L'Expansion*, hors-série, Roularta Media Group, París, abril de 2009.
- ◆ Elliot, Blair Smith, “Competing for market share”, en *Bloomberg*, Nueva York, 24 de septiembre de 2008.
- ◆ Guillén Romo, Héctor, “Kindleberg y Galbraith: el eterno retorno de las crisis financieras”, en *Mundo Siglo XXI*, número 18, Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional, México, otoño 2009.
- ◆ Hull, John C., *Introducción a los Mercados de Futuros y Opciones*, Prentice Hall, Reino Unido, 2002.
- ◆ Joannin, Pascale, “L'Europe face à la crise financière”, en *Question d'Europe*, núm 189, Fondation Robert Schuman, París, 18 de febrero de 2008.
- ◆ Laeven, Luc y Valencia, Fabian, *Systemic Banking Crises: A new database*, Documento de Trabajo del Fondo Monetario Internacional, núm. 08/224, Washington D.C., 2008.

<sup>61</sup> F. Alejandro Villagómez, *La primera gran crisis mundial del siglo XXI*, Tusquets Editores, México, 2011, pp. 93-111.

- ◆ Laulom, Sylvaine, “De la flexisécurité à de nouvelles flexibilités”, en *Quelle droit sociale en Europe après la crise?*, Larcier, París, 2012.
- ◆ Lewis, Michael, *The Big Short: Inside the Doomsday Machine*, WW Norton and Co, Nueva York, 2010.
- ◆ MacDonald, Oonagh, *Freddie Mac and Fannie Mae, Turning the American Dream into a Nightmare*, Bloomsbury Academic, Nueva York, 2012.
- ◆ Marin, Cécile, “Production et spéculation” en *Le Monde diplomatique*, Société éditrice du Monde, s.a, París, septiembre de 2011.
- ◆ Mazuyer, Emmanuel, “Les mutations du droit du travail sous influence européenne”, en *Revue de la Régulation*, Maison des Sciences de l’Homme Paris Nord, 13, París, primer semestre de 2013.
- ◆ Mc Lean, Bethany y Nocera, Joe, *All the Devils Are Here, the Hidden History of the Financial Crisis*, Portfolio, Penguin, Nueva York, 2010.
- ◆ Merler, Sylvia y Pisani-Ferry, Jean, “Une relation risquée: l’interdépendance entre dette bancaire et dette souveraine et la stabilité financière dans la zone euro”, en *Revue de la Stabilité Financière*, 16, Banque de France, París, abril de 2012.
- ◆ Obregón, Carlos, *La crisis financiera mundial. Perspectivas de México y de América Latina*, siglo XXI, México D.F., 2011.
- ◆ Paye, Jean-Claude, “L’Union Européenne et les hedge funds: régulation ou abandon du territoire européen ? ”, París, 12 de noviembre de 2012. [www.voltairenet.org](http://www.voltairenet.org)
- ◆ Prietas, Jennifer, “Austerity measures in the EU - A country by country table”, en *The European Institute*, Washington.
- ◆ Ravaux, David Richard, “Paraísos fiscales y globalización”, en *Revista Relaciones Internacionales de la UNAM*, núm. 117, México, septiembre-diciembre de 2013.
- ◆ Revol, René, *Dictionnaire des Sciences économiques et sociales*, Hachette Livre, París, 2002.
- ◆ Résolution du Parlement européen du 13 mars 2014 sur le rapport d’enquête sur le rôle et les activités de la troïka (BCE, Commission et FMI) dans les pays sous programme de la zone euro (2013/2277(INI)).
- ◆ Robledo Esparza, Gabriel, “Capitalismo moderno, crisis y revolución proletaria”, en *Revista marxista*, número 3, México DF, mayo de 2011.
- ◆ Sifakis-Kapetanakis, Catherine, “UEM et globalisation financière”, en G. Rasselet (dir.), *Les transformations du capitalisme contemporain, faits et théories: état des lieux et perspectives*, L’Harmattan, París, 2007.
- ◆ Sotillo Lorenzo, José Ángel, “La crisis europea, el papel de la Unión Europea en el mundo y sus repercusiones en las relaciones latinoamericanas”, en *Revista Relaciones Internacionales de la UNAM*, núm. 116, México, mayo-agosto de 2013.
- ◆ *The Economist*, “Gummed up”, The Economist Group, Londres, 25 de octubre de 2014.
- ◆ Villagómez F., Alejandro, *La primera gran crisis mundial del siglo XXI*, Tusquets Editores, México, 2011.
- ◆ White, Lawrence J., “Credit Rating Agencies and the Financial Crisis: Less Regulation of CRAs Is a Better Response”, en *Journal of international banking and regulation*, Sweet & Maxell, Londres, 2003.
- ◆ Wolf, Martin, *The Shifts and the Shocks*, Penguin Press, Nueva York, 2014.

# Nuevas configuraciones territoriales El caso de las “comunidades negras” en Colombia

TULIO ANDRÉS CLAVIJO GALLEGO\*

FECHA DE RECEPCIÓN: 16/07/2015; FECHA DE APROBACIÓN: 29/11/2015

**RESUMEN:** El proceso de reconocimiento étnico-territorial conseguido por las “comunidades negras” en Colombia a partir de la década de los años 90 del siglo anterior, constituye sin lugar a dudas un hito en el establecimiento de nuevas formas de territorialidad y de co-gobernabilidad. Este artículo recoge algunas piezas de esta historia procurando un análisis crítico que permita no sólo describir el proceso, sino rastrear algunos contextos previos que viabilizaron su desarrollo, así como advertir sobre futuras implicaciones en clave lo que significa para el país un proceso de titulación colectiva de tierras. Si bien el artículo presenta referencias generales para el territorio nacional, sus lineamientos de especificidad temática se concentran en lo acaecido por la gente negra del departamento del Cauca, ubicado al sur-occidente de Colombia.

**PALABRAS CLAVE:**

- Comunidades negras
- Gente negra
- Territorios colectivos
- Giro territorial
- Ley 70 de 1993

## New territorial configurations The case of Black communities of Colombia

**ABSTRACT:** The process of ethnic-territorial recognition followed by Black communities of Colombia since the 90's of the last century has become a milestone in the establishment of new ways of territoriality and co-governance. This article collects some pieces of the history of this process aiming at searching for a critical analysis that can allow not only to describe the process but also to drag some previous contexts that enabled its development. This article is also intended to warn about key future implications that a process of collective titling of lands may mean for the country. Although the article provides general references for the national territory, its guidelines of thematic specificity are focused on the actions carried out by the Black people of the Department of Cauca, located in south-western Colombia.

**KEYWORDS:**

- Black Communities
- Collective Territories
- Territorial Moves
- Act 70 of 1993

\* Profesor e investigador del Departamento de Geografía y de la Maestría en Estudios Interdisciplinarios del Desarrollo de la Universidad del Cauca. Geógrafo, Magister en Estudios Interdisciplinarios del Desarrollo de la Universidad del Cauca. Ha trabajado como consultor en el sector público y privado, acompañando diversos procesos de organización comunitaria. Es miembro del Colegio Profesional de Geógrafos y del grupo en investigación GICEA. Recientemente coordinó el Diagnóstico Participativo para el nuevo Plan de Ordenamiento Territorial del municipio de Popayán en convenio con la Alcaldía Municipal y La Fundación Universitaria de Popayán (FUP). Entre sus más recientes publicaciones se destacan: “Trazos simbólicos en el Pacífico sur colombiano: las cartografías acústicas y la configuración territorial” (2013); *(Re) configuración territorial y nuevas geo-grafías en el Pacífico colombiano* (2011) y “El discurso del desarrollo: una lógica para la colonización del pensamiento” (2010).

Sin lugar a dudas la Constitución Política de 1991 permitió –para el caso colombiano– pensar en un antes y un después para emergentes configuraciones territoriales que aún con anclajes político-administrativos “convencionales”, advierten renovadas formas de gestión, apropiación y vivencia territorial. Sin desconocer los grandes avances y logros que al respecto han tenido los grupos indígenas, éste artículo concentrará un esfuerzo particular en ilustrar el caso de las “comunidades negras”<sup>1</sup> reconocidas hoy como sujeto étnico con derechos colectivos y de cogobernabilidad sobre los territorios que han venido ocupando ancestralmente en clave de unas prácticas tradicionales. No obstante, se harán menciones ocasionales al proceso indígena en aras de ilustrar algunos puntos de convergencia y de contexto histórico.

Con lo anterior, las dinámicas que se concretaron durante las décadas de los años ochenta y noventa del siglo anterior estuvieron acompañadas por una tendencia de orden mayor conocida como el “giro territorial”, entendiendo éste, al menos de manera preliminar, como el hito que permitió pensar y concretar un cambio en los

lineamientos convencionales de tenencia y administración de un territorio, que abrió además entradas para que unas minorías adquirieran capacidad de gobernabilidad. Así, al plantear el tema del “giro territorial” y su incidencia en los procesos de configuración territorial, habría que remitirse también a la promulgación del Convenio 169 de la OIT, en 1989, que a su vez fue ratificado por Colombia en 1991.<sup>2</sup>

El Convenio 169 sobre los “pueblos indígenas y tribales” de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), no sólo ha generado una importante dinámica en cuanto ha propiciado todo un lenguaje de empoderamiento y negociación política para las comunidades indígenas y afrodescendientes –éstas últimas recogidas en la categoría “tribal”–, sino que ha “[...] definido los derechos a la tierra, a los recursos y al poder de autodeterminación”.<sup>3</sup> Dicho convenio especifica además que los pueblos indígenas y tribales tienen la potestad de decidir y establecer sus propios derroteros de desarrollo, que tienen derechos a vivir en los territorios que tradicionalmente han ocupado y que sus respectivos gobiernos, una vez ratificada la ley,<sup>4</sup> deberán tomar todas las medidas necesarias para garantizar el cumplimiento de los mismos.

Ahora bien, estos elementos de orden jurídico tanto en el ámbito nacional como internacional son de gran ayuda para entender un punto de inflexión en torno al proceso organizativo de la gente negra en Colombia, por ello, me propongo incluir puntos de contexto adicional a la discusión con la intención de avanzar un poco más en su comprensión y alcance, así como para avizorar algunos rasgos de su porvenir. Para tratar de cumplir con lo enunciado, el texto se presenta en cuatro partes, la primera esboza algunos elementos de contexto histórico para intentar establecer algunas conexiones en torno a las concepciones territoriales dominantes en la época prehispánica y colonial, y cómo estas se instalaron con algunos matices en la vida independentista, republicana y si se quiere “moderna” de lo que hoy se reconoce como el territorio nacional colombiano. En la segunda parte se propone una revisión del concepto “territorio” y de las “dinámicas territoriales” en clave de sus acepciones más normalizadas, es decir, de su apropiación bajo los esquemas de la “soberanía” y de lo “estatal”, hasta llegar a los desarrollos propuestos por la Constitución Política de 1991. En el apartado siguiente se revisará de forma concreta los avances y limitaciones en términos de la aplicación de la Ley 70 de 1993 y lo que esto ha significado en términos de acceso a la titulación colectiva y su administración por parte de los Consejos Comunitarios de Comunidades Negras en el departamento del Cauca. Aquí se tratará de hacer un balance crítico de los alcances y limitaciones a la vez que se formularán escenarios hipotéticos sobre el devenir de proceso y sobretodo, de la inclusión de otros grupos de “comunidades negras” que no alcanzaron a ser recogidos en clave de lo

<sup>1</sup> Para el presente artículo usaré la categoría “comunidades negras” para referirme a la construcción étnica que se incorporó en Colombia a partir de los años noventa, sin embargo, aparecerán en el texto ocasionalmente otras acepciones como afrodescendientes, afrocolombianos o palenqueros. Cuando no haga referencia a las significaciones explícitas en términos de ley, hablaré de “gente negra”, pues considero esta categoría más incluyente y quizás menos sesgada por las políticas de reconocimiento que configuran “sujetos étnicos” bajo unos principios que no pocas veces riñen con la realidad vivida en el territorio.

<sup>2</sup> El hoy conocido como Convenio 169 de la OIT, fue ratificado por el gobierno colombiano por primera vez a través de la Ley 31 de 1967, mediante la cual se aprueba el Convenio Internacional del Trabajo, relativo a la protección e integración de las poblaciones indígenas y tribales en los países independientes.

<sup>3</sup> Karl Offen, “O mapeas o te mapean: mapeo indígena y negro en América Latina”, en *Tabula Rasa*, núm. 10, Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca Bogotá, Colombia, 2009, p. 172.

<sup>4</sup> “[...] una vez que el OIT 169 es ratificado por un gobierno, adquiere el poder de una ley nacional que provee a los pueblos indígenas [y tribales] (y a sus aliados internacionales) de poderes legales con los cuales pueden responsabilizar a los gobiernos nacionales por sus acciones y sus omisiones”, Karl Offen, p. 173. El Convenio 169 ha sido ratificado en Suramérica así: Colombia (1991), Bolivia (1991), Paraguay (1993), Perú (1994), Ecuador (1998), Argentina (2000), Venezuela (2002), Brasil (2002) y Chile (2008). Estos datos han sido tomados de Karl Offen, “O mapeas o te mapean...”, 2009, y actualizados con base en la información suministrada por la página oficial de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) [www.ilo.org/global/lang-es/index.htm](http://www.ilo.org/global/lang-es/index.htm)

expresado de manera inicial por la ley. Al final, en un intento de conclusión inacabada, se harán algunas anotaciones de reflexión para más que cerrar, formular nuevos interrogantes. Espero poder acercarme a lo aquí insinuado.

### Algunos hitos históricos en clave de lo “territorial”

Siempre he considerado que una mirada crítica a la historia, a sus procesos y no tanto a sus “próceres”, será necesaria para entender o acercarnos de manera más honesta a lo que somos y a lo que hacemos. Procurar comprender en consecuencia algunas de las actuales dinámicas de lo que vive Colombia en clave de lo territorial y de lo que aquí he llamado las “nuevas configuraciones territoriales”, no podría ser la excepción. Sin embargo, un trabajo detallado al respecto superaría con creces los alcances de este texto, razón por la cual, me detendré en la revisión de algunos hitos que considero fundamentales para llegar finalmente al contexto en que se desarrolla el proceso actual de las “comunidades negras” en el territorio colombiano.

El “encuentro” del cuarto continente a finales del siglo XV transformaría de manera decisiva las dinámicas de la geopolítica mundial. No en vano, académicos como Enrique Dussel señalan este momento como una “primera modernidad” en términos de la importancia que supuso -entre otras cosas- la “conexión” del mundo a través del circuito comercial del Atlántico, sea dicho de paso que la intención de Dussel ha sido siempre demostrar que para la época, Europa no era ni la potencia, ni la centralidad que siempre aprendimos en los libros de texto, y que fue justamente este encuentro accidental con nuestra América, el que le brindaría ahora sí, las herramientas necesarias para apalancarse y posicionarse en el nuevo mapa del mundo con poderío y dominio.

La historia del contacto europeo con el cuarto continente podrá analizarse siempre desde muchas orillas y a través de variados focos. En un momento anterior<sup>5</sup> señalé cómo este proceso puede entenderse a través de la triada exploración/fundación/explotación. Muy a pesar de que hoy alcanzamos a dimensionar algunos de los avances y desarrollos de los grupos prehispánicos, así como de la vastedad e inconmensurabilidad de sus desarrollos materiales, sociales, políticos y religiosos; la dinámica europea no pretendía detenerse en su comprensión, pues aparte de no tener los elementos para hacerlo, su lógica era otra. Las primeras exploraciones del territorio permitieron ir fundando a la par los primeros centros poblados en nombre de la Corona y de legitimar una nueva forma de nominación del mundo, lo siguiente fue empezar una carrera por explotar y controlar recursos, en especial los minerales, situación que instauraría la primera ola de extractivismo en estas tierras.

A pesar de la provisionalidad de las primeras fundaciones y de su vulnerabilidad en tanto eran retomadas por el poder

indígena, muchas de ellas se sirvieron de las ya establecidas configuraciones construidas por los diferentes grupos que habitaban estos territorios. Es decir, las “nuevas” fundaciones -en no pocos casos-, leyeron las dinámicas de ocupación y agrupación previa de los grupos indígenas para establecer su contexto de control y dominación. Por lo que sabemos, esas primeras apropiaciones regionales serían leídas en clave del mundo colonial, y re-funcionalizadas en una historia de exploración/fundación/explotación.

Esta historia de exploración/fundación/explotación fue marcando de sinuosas maneras la geografía de un territorio e inscribiendo en él una forma muy particular de entender el mundo, empiezan así a distinguirse a manera de provincias ciertas zonas del territorio y a establecer entre ellas mecanismos de comunicación y de relacionamiento. Esta es quizá una de las primeras formalizaciones de un orden fragmentado, que entre otras cosas, prohibía expresamente a las provincias de tener relaciones entre ellas, si antes no pasaban por el filtro y control de la Corona. Ahora bien, el proceso de exploración/fundación/explotación en los nuevos dominios coloniales, estuvo acompañado de una visión horizontal,<sup>6</sup> “[...] en franco contraste con las lógicas de percepción y adaptación construidas por los grupos indígenas bajo el principio de verticalidad. En esta visión horizontal, los proyectos de expansión correspondían a una distribución de tipo zonal, que a su vez sentaría las bases del actual modelo político-administrativo en Colombia”.<sup>7</sup>

Con la inminente reducción de los grupos indígenas, el mundo europeo necesitaría solucionar rápidamente la ausencia de mano de obra, problema que fue atendido con la incorporación de la trata de esclavos. Aunque no existe manera de precisar con exactitud las cifras de esta funesta empresa, se estima que “[...] más de once millones de africanos fueron capturados en sus tierras y trasladados hacinados en barcos negreros a través del Atlántico”.<sup>8</sup>

Pronto entrarían los esclavos negros a incorporarse en la vida de la colonia, después de su desembarco en Cartagena, y de una estación obligatoria en Mompóx, llegarían a través

<sup>5</sup> Tulio Clavijo, *(Re) configuración territorial en el Pacífico caucano: percepción, apropiación y construcción territorial en el municipio de Guapi*, Popayán: Editorial Universidad del Cauca, 2014.

<sup>6</sup> Foucault nos ha mostrado la relevancia de las categorías visuales y en ella el concepto de la superficie plana, principio que se aplica también en las representaciones cartográficas que entraron a premodelar y previsualizar desde occidente un espacio plano, horizontal, frente a concepciones de verticalidad del mundo propias a la América prehispánica.

<sup>7</sup> Tulio Clavijo, *op. cit.*, p. 37.

<sup>8</sup> María Isabel Grau, *La revolución negra: La rebelión de los esclavos de Haití 1791-1804*, Ocean Sur, México, 2009, p. 10.

de una larga travesía a Popayán (capital del departamento del Cauca), uno de los centros poblados más importantes de la época y a la vez uno de los mayores enclaves en el negocio de la trata. Los esclavos serían el punto de anclaje a través del cual se establecerían y desarrollarían con alta prosperidad los modos de producción ligados a la hacienda y a los entables mineros que se ubicarían tendencialmente hacia la Costa Pacífica. El uso de esclavos en las primigenias minas del Pacífico garantizó mano de obra resistente a las condiciones hostiles del medio, difícilmente un dueño de mina hacia presencia duradera en la zona, en contraste los capataces, que en la mayoría de los casos correspondían a los mismo esclavos negros vestidos con algún grado de poder, respondían por la producción y procuraban la disciplina en las minas. Sobra decir que el común denominador a través de más de tres siglos fue el trato inhumano, el desprecio y una posterior invisibilización que a pesar de los recientes logros en materia de derechos étnico-territoriales, continua silenciosa y a veces abiertamente haciendo camino en las esferas de la vida nacional.

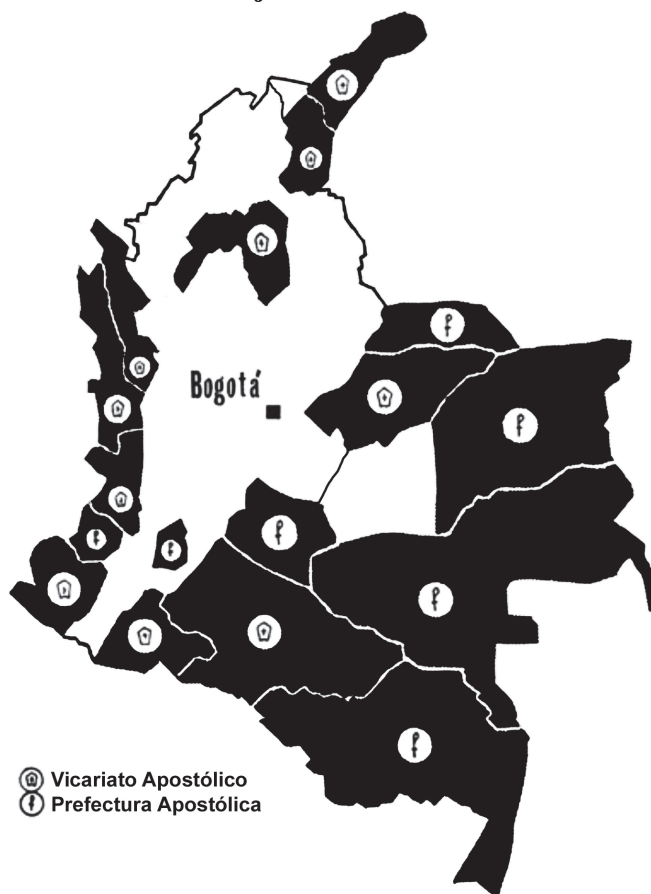
De manera relativamente rápida, las configuraciones territoriales coloniales fueron agrupando y funcionalizando ciertas zonas del territorio a la vez que empezaron a excluir otras vastas áreas. La tendencia empezó a mostrar un modo de apropiación euro-andino, que privilegiaría la conexión y el desarrollo de ciertos centros poblados, los cuales a su vez encontrarían una correspondencia con la cordillera de los Andes, aunando también estrechos vínculos con la Costa Caribe. A través de diferentes etapas, este proyecto fue construyendo su propia legitimación procurando en esencia demostrar la superioridad natural de unos territorios y sus gentes sobre otros, prefigurando una suerte de “geografías racializadas”. “Desde la región andina se construyó una visión de la nación que se volvió dominante [...] la jerarquía de los territorios, que dotaba a los Andes de una superioridad natural, y la jerarquía y distribución espacial de las razas, que ponía en la cúspide a las gentes de color blanco, fueron elementos centrales de la nación que narra [...]”<sup>9</sup>

De esta manera, el proceso de conformación del Estado colonial, heredaría a la vida independentista y republicana, un modelo que imaginó y proyectó un país en clave euro-andina, apropiado y defendido por una selecta burguesía criolla, dejando consigo, una suerte de vacío en gran parte de lo que hoy conocemos o reconocemos como el territorio

nacional. Este efecto, es a lo que la antropóloga colombiana Margarita Serje ha llamado el “revés de la nación”, una categoría sumamente interesante para profundizar y problematizar las actuales configuraciones territoriales de Colombia. A partir de la Constitución de 1863 enormes extensiones territoriales, signadas por su gran potencial económico y por su supuesta incapacidad de gobernarse a sí mismas, entrarían a ser administradas directamente por el gobierno central. “A finales del siglo XIX la República decide entregar el control de estas regiones a la Iglesia Católica, a través de un convenio con el Vaticano. Fronteras agrícolas, tierras de frontera, tierra de colonización, zonas de orden público”.<sup>10</sup>

Resulta más que impactante apreciar la estrecha relación que existe entre las zonas de frontera que quedaron excluidas del proyecto andino del país y los “territorios salvajes” que fueron entregados a la administración misional y que fueron representados como “territorios de misiones” (véase Mapa 1).

**Mapa 1**  
**Los territorios salvajes de la administración misional**



**Fuente:** “ Los territorios salvajes de la administración misional”, Víctor Daniel Bonilla, *Servos de Dios y amos de indios*, 1969.

<sup>9</sup> Alfonso Múnera, *Fronteras Imaginadas. La construcción de las razas y de la geografía en el siglo XIX colombiano*, Editorial Planeta Colombiana, Bogotá, 2005, p. 26.

<sup>10</sup> Margarita Rosa Serje de la Ossa, *El revés de la Nación: Territorios salvajes, fronteras y tierras de nadie*, Ediciones Uniandes, Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Antropología, CESO, Bogotá, 2005, p. 16.

De manera adicional y para el interés de nuestra argumentación resulta permitiente señalar que la ubicación y la permanencia histórica de la gente negra en el territorio, coincide de manera tendencial con buena parte de estas zonas de administración y de frontera marginal. Esta situación que contribuyó a reforzar una postura de invisibilización, a la par que acentuó los relatos de relación de estos grupos con sus territorios en al menos dos vías, una, la imagen de riqueza que encierran estos territorios y dos, la violencia constitutiva que los consolida como una amenaza permanente para el "otro" país. Como podremos ver en lo que viene, estas dinámicas tienen aún fuertes concreciones en la vida del país, pese a los grandes avances en términos de las reivindicaciones étnico-territoriales.

### Sobre las dimensiones territoriales

Con lo esbozado hasta el momento podrá ser medianamente claro que las concepciones territoriales que han amparado los procesos de ocupación y de posterior reivindicación de tenencia colectiva por parte de las hoy denominadas "comunidades negras" desborda por mucho las acepciones tradicionales que en la mayoría de los casos se asimilan a preceptos estatales en clave de la soberanía y de las demarcaciones político-administrativas. También es común encontrar que este tipo de categorías son naturalizadas y con frecuencia nos cuesta un poco pensar las dinámicas territoriales y hasta los procesos de territorialización más allá del lugar común que supone la soberanía.

Ahora bien el tema de lo "territorial" y de las reivindicaciones en este marco, son relativamente nuevas. Sus matices más visibles pueden ubicarse en el último cuarto del siglo XX cuando con el apoyo de la Pastoral Afroamericana de la Iglesia Católica nace la Asociación Campesina Integral del Río Atrato (ACIA). Nótese que dicha asociación referencia el término "campesino" y no el de "comunidad negra" y que se hacía referencia a la "tierra" y no al "territorio". "Es en este momento que se cristaliza la etnización de comunidades negras, que se transforma la imaginación teórica y política de unas poblaciones concebidas como campesinos a unas articulaciones en términos de grupo étnico, con unas características de tradicionalidad y diferencia cultural desde las cuales se derivaban derechos a la titulación colectiva de unas tierras y al manejo comunitario de unos recursos naturales".<sup>11</sup>

"La ACIA constituye sin duda la primera organización en Colombia (y quizás en América) que define la comunidad negra como un grupo étnico, esto es, en términos del derecho a la diferencia cultural de una comunidad definida desde su ancestralidad y alteridad".<sup>12</sup> Aquí es importante señalar por ejemplo, que "[...] para 1997, la Acia había logrado una meta increíble en su negociación con el gobierno:

la demarcación de 600 mil hectáreas que, aunque todavía no habían sido legalmente tituladas a la organización, fueron colocadas bajo un plan de manejo especial basado en las prácticas culturales de las comunidades".<sup>13</sup> Sin lugar a dudas, este evento marcó un precedente referido a nuevos órdenes territoriales en el Pacífico, sin embargo, sólo una década después la ACIA recibiría el título legal.

Benedict Anderson señala que en suma la historia es un acuerdo de lo que se debe olvidar y lo que se debe recordar, y en este marco, de cómo las nociones y proyecciones de lo "imaginado" alcanzan a tener un efecto de verdad tan potente y normalizado que no reconoce ni se detiene en otras formas de apropiación y configuración territorial, ni mucho menos en otras lógicas de aprender, de vivir y de morir en el territorio. Lo anterior no es gratuito ni accidental. Más de tres siglos de ocupación colonial cimentaron y naturalizaron una serie de referentes territoriales con singularidades concretas, entre ellos, que la gente negra, habitaba de manera tendencial la costa Pacífica y en un menor grado los valles interandinos, es decir, las tierras bajas, y que su presencia en el resto del territorio era coyuntural o bajo enclaves específicos requeridos para el funcionamiento del sistema. Es decir, bajo la complicidad de una geografía humana decimonónica, hizo carrera la idea y el proyecto de un país enclavado de manera preferencial en su eje andino dejando el resto del territorio como un afuera constitutivo al que habría que apelar en algunos momentos específicos tales como la explotación/extracción de recursos naturales o la necesidad de expandir e integrar estos lugares al proyecto andino como zonas de frontera y de colonización para el progreso.

A pesar de que la abolición de la esclavitud a mediados del siglo XIX supuso un inicio en el cambio de las lógicas de la exclusión y la marginalidad para la gente negra, es importante señalar que buena parte del contexto que acompañaba su cotidianidad, continuó expresándose en los mismos términos. Aunque la ley de manumisión proclamó la libertad para los otrora esclavos, no contempló mecanismos expeditos para su vinculación real como ciudadanos, ni mucho menos, vislumbró posibilidades

<sup>11</sup> Eduardo Restrepo, *Etnización de la negritud: la invención de las 'comunidades negras' como grupo étnico en Colombia*, Serie Genealogías de la negritud, Universidad del Cauca, Popayán, Colombia, 2013, p. 72.

<sup>12</sup> *Id.*, "Biopolítica y alteridad: dilemas de la etnización de las colombianas negras", en Eduardo Restrepo y Axel Rojas (eds.), *Conflicto e invisibilidad. Retos de los estudios de la gente negra en Colombia*, Editorial Universidad del Cauca, Popayán, Colombia, 2004, p. 272.

<sup>13</sup> Arturo Escobar, *Territorios de diferencia. Lugar, movimientos, vida, redes*, Envión Editores, Popayán, Colombia, 2010, p. 67.

para garantizar acceso a la tierra. Así las cosas, a pesar de que nominalmente los términos cambiaron, las relaciones jerárquicas de poder no fueron intervenidas. Muchos de ellos, acostumbrados y vinculados a la realidad de la hacienda y de los enclaves mineros, prefirieron continuar en el desarrollo de sus labores bajo el control de sus antiguos amos, esto a cambio de precarias remuneraciones o de la posibilidad de ocupar así fuera temporalmente con

sus familias una fracción de tierra. Pese a estas falencias y contradicciones, la manumisión representa un primer momento en el intento de reconstruir los hitos históricos de mayor trascendencia en las lentas reivindicaciones de la gente negra, no en vano habría que esperar 140 años para tener otra esperanza concreta de reconocimiento.

La nueva Carta Constitucional de Colombia promulgada en 1991, tomó como uno de sus ejes centrales el discurso de lo “pluriétnico” y de lo “multicultural”;<sup>14</sup> lo que a su vez encontró una rápida concreción en medidas legislativas. “En síntesis, la Constitución de 1991 le dio paso a un proceso aún en marcha que sitúa a las comunidades negras, afrodescendientes, raizales y Palenqueras como sujeto colectivo, con capacidad de agencia política para proponer formas de hacer y de entender el derecho al territorio”.<sup>15</sup>

Así las cosas, las nuevas políticas que acompañaron un proceso de reconfiguración en la concepción y relación territorial devenían de un “giro territorial” asociado y vinculado a su vez a un “giro multicultural”, que con el beneplácito de los diferentes cambios constitucionales en América Latina, se instaló como una política de Estado. Simultáneamente, estos procesos estarían enmarcados en un proceso de mayor aliento, el de la neoliberalización de la economía, bajo la cual se estimuló abiertamente la exportación de materias primas y la importación de bienes manufacturados.

Haciendo referencia al inicio de este texto, tanto el manifiesto del Convenio 169 de la OIT en un contexto internacional, como la promulgación de la Constitución Política de 1991, en un contexto nacional, representarían un punto de inflexión en el viraje de los derechos territoriales. Sin embargo, en Colombia serían aprovechados de manera diferente por comunidades indígenas y “negras”; así por ejemplo, mientras “[...] las organizaciones indígenas jugaron un rol significativo en la redacción de la nueva Constitución que contiene artículos que protegen la política cultural de los indígenas y los derechos de sus tierras [...] las organizaciones negras eran más jóvenes, menos consolidadas y tenían menos respaldo internacional”.<sup>16</sup>

Siguiendo la argumentación planteada por Wade, es posible vislumbrar cómo al menos de manera parcial, la política multicultural puesta en marcha a partir de 1991, operó como un paliativo a las sostenidas protestas de grupos indígenas y en un menor porcentaje, de campesinos “negros”. “Es también un proceso de compensación (al menos simbólicamente) de grupos locales que están en zonas de interés económico estratégico y en un proceso de reestructuración económica e integración en un mercado libre mundial”.<sup>17</sup> Si se reflexiona un poco más al respecto, Colombia no es para nada un caso excepcional en la materia, en términos generales, una dimensión de la multiculturalidad está concebida como “atenuante de protestas”, por un lado, y como una estrategia para tratar las

<sup>14</sup> Para un mayor desarrollo de esta argumentación, ver: Peter Wade, “Los guardianes del poder: biodiversidad y multiculturalidad en Colombia”, en Eduardo Restrepo y Axel Rojas (eds.), *Conflicto e invisibilidad. Retos de los estudios de la gente negra en Colombia*, Editorial Universidad del Cauca, Popayán, Colombia, 2004; *id.*, “Identidad y etnicidad”, en Arturo Escobar y Álvaro Pedrosa (eds.), *Pacífico: ¿Desarrollo o diversidad? Estado, capital y movimientos sociales en el Pacífico colombiano*, CEREC, Bogotá, 1996; Oscar Almario, “Dinámicas y consecuencias del conflicto armado en el Pacífico: limpieza étnica y desterritorialización de afrocolombianos e indígenas y ‘multiculturalismo’ de Estado e indolencia nacional”, en Eduardo Restrepo y Axel Rojas (eds.), *Conflicto e invisibilidad. Retos de los estudios de la gente negra en Colombia*, Editorial Universidad del Cauca, Popayán, 2004; Odile Hoffmann, *Comunidades negras en el Pacífico colombiano. Innovaciones y dinámicas étnicas*, Ediciones Abya-Yala, Quito, Ecuador, 2007; Ulrich Oslender, *Comunidades negras y espacio en el pacífico colombiano: hacia un giro geográfico en el estudio de los movimientos sociales*, Instituto Colombiano de Antropología e Historia (ICANH), Bogotá, 2008; Eduardo Restrepo, “Multiculturalismo, gubernamentalidad, resistencia”, en Oscar Almario y Miguel Ruiz (eds.), *El giro hermenéutico de las ciencias sociales y humanas*, Universidad Nacional, Medellín, 2008; *id.*, “Biopolítica y alteridad: dilemas de... 2004; *id.*, “Políticas de la Alteridad: etnización de ‘comunidad negra’ en el Pacífico sur colombiano”, en *Journal of Latin American Anthropology*, vol. 7, núm. 2, 2002, entre otros.

<sup>15</sup> Johana Herrera, *Cifras, lugares y temporalidades para entender el giro territorial*, en: *Serie, Memoria y Territorio*, Observatorio de Territorios Étnicos, Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia, 2012, p. 1.

<sup>16</sup> Peter Wade, “Los guardianes del poder: ...”, p. 260.

<sup>17</sup> “Como modelo de gobierno, el liberalismo se mueve de modo estratégico entre la equidad y la diferencia, o entre el universalismo y el particularismo, enfatizando variadamente lo uno o lo otro, para regular los cambios y mantener la hegemonía. Afirmaciones universalistas y públicas sobre la igualdad de las personas ante el Estado y ante la Ley pueden coexistir con discriminaciones universalistas y públicas basadas en la diferencia”, Peter Wade, *op. cit.*, p. 262; *id.*, “Liberalismo, raza y ciudadanía en Latinoamérica”, en Claudia Mosquera Rosero-Labbé, Agustín Laó-Montes y César Rodríguez Garavito (Editores y coautores), *Debates sobre ciudadanía y políticas raciales en las Américas Negras*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 2010, p. 467.



diferencias culturales, “intentando darle espacio delimitado y predecible”.<sup>18</sup>

En el Pacífico colombiano el asocio del multiculturalismo como política de Estado y la re-significación de estos territorios bajo el manto de la “diversidad” ha operado como una estrategia de control a través de la diferencia cultural, escenario más que apropiado para la perpetuación del capitalismo, que no sólo trabaja desde la diferencia, sino que la reproduce. Entretejiendo la multiculturalidad con la biodiversidad se naturaliza la diferencia humana y utiliza tal naturalización para naturalizar la tecnología que eventualmente hará que la biodiversidad produzca la magia que pronto llegará a ser la segunda naturaleza.<sup>19</sup>

En este tejido, las imágenes de lo “indígena” y en menor proporción de lo “negro” han sido localizadas en términos de “guardianes de la naturaleza”, lo cual “[...] involucra interdependencias profundamente enraizadas entre las ideas de modernidad y primitivismo, construidas alrededor de imágenes de indígenas colonial y post-colonialmente elaboradas y, en una forma diferente pero aparentemente convergente, los poderes del negro”.<sup>20</sup>

De otro lado, la incidencia de este andamiaje, fue visible, en el proceso de preparación del borrador de la Ley 70, para el cual, “[...] el Estado nombró a las organizaciones negras para que representaran a las comunidades en el proceso de redacción [...] Algunas de estas organizaciones aún no existían en el momento de ser nominadas y fueron, en un sentido parcial pero real, creadas por el Estado”.<sup>21</sup>

Sin embargo, independiente de cuál haya sido la coyuntura de su creación, muchas de ellas emprendieron un proceso de fortalecimiento que superó las instancias bajo las cuales fueron concebidas o apoyadas. Así, la Ley 70 viabilizó el inicio de una experiencia sin precedentes para la gente negra en Colombia, al otorgar la posibilidad de recibir en adjudicación territorios colectivos que a su vez se administrarían bajo la figura de los Consejos Comunitarios de Comunidades Negras. Como veremos en el apartado siguiente la titulación colectiva avanzó rápidamente garantizando que las “comunidades negras” del Andén Pacífico tuvieran por primera vez en su historia de permanencia en el territorio, unos soportes y garantías emanadas desde el Estado.

Sin hacer un examen detallado del proceso de titulación, se podría señalar que la asignación del Estado estuvo enmarcada en términos más o menos convencionales de lo que se podría entender como “territorialización”, pues esta señala estrategias para delimitar territorios, al igual que sugiere un control “[...] determinado por una persona, grupos social o étnico, por un Estado o bloque de Estados”.<sup>22</sup> Sin embargo, la concepción y apropiación por parte de las “comunidades negras” escapa por mucho a esta tendencia político-administrativa y se instala más en clave de la “territorialidad”, entendida esta como la producción “[...] práctica o discursiva de

territorio a través de la economía, la religión, la lúdica, los procesos políticos, etc. La territorialidad propicia el sentido de posesión y pertenencia territorial”.<sup>23</sup>

Ahora bien, a pesar de que el proceso de titulación colectiva iniciara hacia 1994 y que hoy en el departamento del Cauca exista un buen número de Consejos Comunitarios (17 de ellos en la Costa Pacífica), considero que sigue siendo apresurado sacar conclusiones o establecer tendencias, entre otras cosas, porque el proceso está en marcha y aún es demasiado joven si se lo compara por ejemplo con las luchas organizativas y de defensa del territorio de las comunidades indígenas. De otro lado, creo que aún sin tener un reconocimiento consensuado, los Consejos Comunitarios de Comunidades Negras ha sabido entender que una es la lógica de negociación frente al Estado que se explica preferencialmente en clave de procesos de territorialización, y una muy diferente la que se vive al interior de las comunidades en un constante ejercicio de relacionalidad que se sustenta en apropiaciones y vivencias desde la territorialidad.

### Limitaciones y alcances del proceso organizativo de comunidades negras

Sin negar que el proceso de reivindicación étnico-territorial para las “comunidades negras” en Colombia tuviera un decisivo punto de inflexión en la década de los años noventa, y que una de sus mayores proezas descansa sobre los títulos colectivos obtenidos sobre el territorio, sería limitado analizarlo sólo bajo ese contexto. Como se ha señalado ya, estas dinámicas se encuentran contenidas en un escenario de mayor escala y aliento que ha sido conocido como el “giro territorial”. Así las cosas, las nuevas políticas que acompañaron un proceso de reconfiguración en

<sup>18</sup> Peter Wade, “Los guardianes del poder...”, p. 263.

<sup>19</sup> *Ibid.*

<sup>20</sup> “Ahora bien, la idea de armonía ambiental no se corresponde con las concepciones locales sino que son supuestas por el proceso de etnización. Independientemente de las gramáticas y pragmáticas locales de construcción y manejo del entorno, la etnización demanda un sujeto ambiental (‘ecólogos por naturaleza’) como argumentación de los derechos al territorio y marcador de una diferencia con la racionalidad de destrucción ecológica de ‘Occidente’”. Eduardo Restrepo, *Etnización de la negritud: la invención de...* p. 217; Peter Wade, “Los guardianes del poder...”, p. 264.

<sup>21</sup> Peter Wade, *op. cit.*, p. 265.

<sup>22</sup> Beatriz Nates, “Soportes teóricos y etnográficos sobre el concepto de territorio”, en revista *Co-herencia*, vol. 8, núm. 14, enero-junio 2011, Medellín, Colombia, p. 213.

<sup>23</sup> *Op. cit.*, p. 214.

la concepción y relación territorial devenían de este “giro” asociado y vinculado a su vez a un “giro multicultural”, que con el beneplácito de los diferentes cambios constitucionales en América Latina, se instaló como una política de Estado.

Siguiendo la argumentación planteada por Wade, es posible vislumbrar cómo al menos de manera parcial, la política multicultural puesta en marcha a partir de 1991, operó como un paliativo a las sostenidas protestas de grupos indígenas y en un menor porcentaje, de campesinos “negros”. “Es también un proceso de compensación (al menos simbólicamente) de grupos locales que están en zonas de interés económico estratégico y en un proceso de reestructuración económica e integración en un mercado libre mundial”.<sup>24</sup> En términos generales, una dimensión de la multiculturalidad está concebida como “atenuante de protestas”, por un lado, y como una estrategia para tratar las diferencias culturales, “intentando darle espacio delimitado y predecible”.<sup>25</sup>

Gracias a una interpretación legal, la “invención” de las “comunidades negras” en el país, encontró un acento especial en el Pacífico colombiano, y a través de él, en la conceptualización de unas “prácticas tradicionales” de uso del territorio. Sin embargo, dicha interpretación dejó en una suerte de “limbo jurídico” al resto de enclaves de gente negra en Colombia. Las comunidades que habitan por ejemplo el norte del departamento del Cauca, entrarían a ser justamente uno de esos tantos lugares de la geografía nacional, que a pesar de su historia fundacional y de permanencia de la gente negra, no entró en ese primer gran paquete de las políticas de “reconocimiento”.

Resulta más que pertinente señalar que estas políticas de “reconocimiento” incidieron en la concreción de las “comunidades negras” como sujetos étnicos, es decir en un proceso de etnización que “inventó” y construyó -más en términos legales- a la gente negra como depositantes de una política de reivindicación étnica y territorial, que en la teoría logró mostrarse como uno de los más grandes logros del proceso organizativo, pero que en lo concreto contribuiría a un escenario de funcionalización y normalización del proceso, restándole contundencia. Pese a más de 20 años de intervención en las comunidades sujetas a los alcances de la Ley 70 y a toda su “tecnología de invención”,<sup>26</sup> no existe ni

una homogenización de estas poblaciones ni mucho menos una apropiación normalizada de categorías centrales en términos de la etnización como “[...] cultura, comunidades negras, biodiversidad o territorio [...]”,<sup>27</sup> encontrando no sólo múltiples significados, sino diversas apropiaciones en clave de una taxonomía lugarizada.

De igual manera, se presentan múltiples interpretaciones al hablar de los “territorios colectivos” de su titulación y de sus alcances y limitaciones. Esta “multiacentualidad de la etnización”<sup>28</sup> si bien concretó algunos lineamientos desde el ámbito jurídico logrando además algunas adscripciones útiles al proceso organizativo, ha sido usada de maneras disímiles por los grupos de gente negra en el país. En algunos lugares, los consejos comunitarios empiezan a ser tomados en cuenta en escenarios de decisión y agencian un activismo que ha permitido por ejemplo, poner freno -o al menos dilatar- la entrada de procesos de explotación a gran escala como la minería, en pro de la defensa de los territorios; en otros, la estructura no ha alcanzado ni el reconocimiento ni la validación de las propias comunidades, según William Villa,<sup>29</sup> existen juntas de consejos comunitarios cuya última reunión fue hace más de 15 años. Lo anterior deja abierta la pregunta sobre cuál o cuáles serán las tareas y retos que asuman los consejos comunitarios más allá de lo dispuesto en la ley, y cuál será la posibilidad de superar las representaciones de un discurso multiculturalista que se estaciona en el relativismo de un reconocimiento jurídico que en la mayoría de las veces no alcanza a superar la enunciación del discurso.

Ahora bien, una vez “ganados” y garantizados los derechos colectivos sobre la tierra a favor de las “comunidades negras”, el país adquirió quizá por facilidad y conveniencia dos imaginarios que se potenciaron con fuerza y que tendrían consecuencias importantes. Uno, que dado el “reconocimiento” establecido en la nueva constitución y posteriormente por la Ley 70, la gente negra entraba de manera definitiva a la sociedad colombiana con todas las garantías que hasta ese momento la historia había negado, y dos, que el Pacífico colombiano representaba el mayor y más disidente enclave territorial que albergaba a este grupo poblacional. A mi modo de ver estos imaginarios se constituyeron como efectos de verdad que tenían y tienen aún hoy la intención de establecer una historia normalizada y despolitizada de los lugares y las grafías de lucha que han sido marcadas y agenciadas por la gente negra. Con la intención de mostrar la fragilidad de estos imaginarios, propongo de manera preliminar dos argumentos. Primero, así como la ley de manumisión que abolió la esclavitud en estas tierras a mediados del siglo XIX no garantizó un cambio real en las garantías sociales de los “negros”, quienes en grueso asumieron simplemente nuevos calificativos en una inamovible relación jerárquica de poder, las reformas constitucionales de finales del siglo XX estaban lejos de operar efectivamente y de hacer *tabula rasa* frente

<sup>24</sup> Peter Wade, “Los guardianes del poder...”, p. 262.

<sup>25</sup> *Op. cit.*, p. 263.

<sup>26</sup> Eduardo Restrepo, *Etnización de la negritud: la invención de...*, p. 173.

<sup>27</sup> *Ibid.*

<sup>28</sup> *Op. cit.*, p. 175.

<sup>29</sup> Conferencia dictada en el marco del tercer Seminario de Estudios Socioculturales y Ambientales del Pacífico colombiano, celebrado en Popayán entre el 29 y el 30 de octubre de 2014.

a más de cuatro siglos de una historia que había signado a la gente negra como lo marginal del proyecto de país, que aún hoy es inconcluso y no acaba de reconocerse a sí mismo. Segundo, la idea cómoda de que el “país negro” estaba ubicado en el Pacífico colombiano, no sólo acentuó la incomprensión del territorio nacional entre sus regiones, sino que negó de tajo, al amparo de la interpretación de la ley 70, que la gente negra que vivía por fuera del Pacífico, tuviera las mismas posibilidades de “reconocimiento”. Lo anterior no deja ser paradójico por varias razones; uno, porque la gente con presencia en los valles interandinos tiene incluso mayor tiempo de ocupación de territorios específicos que se remontan según las fuentes más conservadoras al siglo XVI; dos, por la innegable presencia que la gente negra tiene en las capitales departamentales del país y en ciudades intermedias del eje andino -y aquí no estoy entrando al detalle de señalar la importancia decisiva que estos grupos ha tenido en la proyección y desarrollo de importantes enclaves económicos para el país como el Valle del Cauca- y tercero, porque estaríamos negando que el desplazamiento forzado en Colombia ha hecho de la gente negra una de sus víctimas más recurrentes, lo que los ha obligado a deambular y buscar nuevos enclaves de vida en diferentes zonas del país.<sup>30</sup> Esto claro, hace parte de la retórica construida a la luz de un lenguaje y de una “política ambivalente” y de “[...] una conveniente escritura de silencio”.<sup>31</sup>

El proceso de titulación colectiva en el departamento del Cauca empezó relativamente rápido (1998), si se compara con la época en que se otorgaron los primeros títulos del país en el municipio de Riosucio, departamento del Chocó (1996). Esto daba cuenta en primera instancia, que el proceso organizativo estaba sincronizado con las dinámicas de orden nacional y regional y que había un compromiso serio por concretar los desarrollos legales. Sin embargo, al interior del departamento, las dinámicas y tiempos de adjudicación fueron diferentes.

En rasgos generales veamos cuál es el balance de la titulación en un contexto nacional y departamental. De las poco más de 5.299.502.41 hectáreas que se encuentran tituladas en el país, el departamento del Cauca, posee 574.614.94, es decir, aproximadamente el 10.84%. A nivel del departamento, la mayor titulación se encuentra en el municipio de Guapi (255.915.03 Has), aproximadamente el 44.53%, mientras que Timbiquí y López de Micay se reparten prácticamente en partes iguales el restante departamental, Timbiquí (159.474.66 Has) equivalente al 27.75%, y López de Micay (159.225.25 Has) con un 27.72%.

Si bien estas cifras demuestran que se ha avanzado en formas de acceso y control territorial, es igualmente cierto que existen grandes limitaciones en cuanto al “[...] uso, manejo, movilidad e incluso formalización del derecho a la propiedad colectiva”.<sup>32</sup> Al mismo tiempo, que se estaba formalizando la entrega de los primeros títulos colectivos en el país, las

arremetidas del conflicto armado se desplazaban con mayor contundencia hacia estos territorios, generando desplazamiento o confinando, restringiendo usos y formas de vida.

Adicionalmente, hacia 2011, eran más de veinte las solicitudes de titulación colectiva que habían sido rechazadas y casi un igual número las que se encontraban en estudio, con gran posibilidad de rechazo. En la mayoría de estos casos la razón de negación descansaba en el argumento de que los predios que estaban siendo solicitados eran propiedad privada, de manera parcial o total. Pero más allá de la veracidad de este argumento, la negativa está amparada tácitamente en que las comunidades solicitantes no están asentadas en la cuenca del Pacífico colombiano. A pesar de que la ley abrió el espectro y habló de otras “comunidades negras” que pudieran ser similares a las descritas, es decir, que fueran ribereñas, demostraran antigüedad de asentamiento y sostuvieran prácticas de manejo tradicional como beneficiarias de esta ley, pareciera que ésta operara sólo en el Pacífico, lo que asociaría a las “comunidades negras” a unos territorios específicos: la cuenca del Pacífico caucano.

Así, aunque la Ley 70 se trataba principalmente de las “comunidades negras” en la región de la costa Pacífica,

<sup>30</sup> Poco sabido es por ejemplo que más de la mitad de las personas en situación de desplazamiento forzado en Colombia hacen parte de grupos de gente negra que provienen a su vez de diferentes lugares del Pacífico colombiano. Se estima que hay “[...] tres millones de personas desplazadas internamente en Colombia, de las cuales, una gran cantidad son negros o indígenas”. Arturo Escobar, *op. cit.*, p. 34. “Según datos de la Consultoría para los Derechos Humanos y el desplazamiento (Codhes), los afrocolombianos constituyen de la minoría étnica más numerosa entre las personas desplazadas en Colombia. De hecho, representa casi la cuarta parte de la población desplazada del país (22.5%). En total, el 12.3% de los afrocolombianos se encuentra en situación de desplazamiento forzado (Codhes). [...] La situación es específicamente grave en los territorios que han sido titulados colectivamente a comunidades negras en el Pacífico. Un total de 252.541 personas han sido expulsadas en los 50 municipios en los que se encuentran dichos territorios [...] estas cifras representan el 79% de la población que está registrada como sujeto de derecho a titulación colectiva”. César Rodríguez, Tatiana Alfonso Sierra e Isabel Cavellier Adarve, *El desplazamiento afro. Tierra, violencia y derechos de las comunidades negras en Colombia*, Universidad de los Andes, Bogotá, 2009, pp. 8-9. Las cifras emitidas por las entidades del Estado son en comparación considerablemente inferiores.

<sup>31</sup> Diego Escolar, *Los dones étnicos de la Nación: Identidades huarpe y modos de producción de soberanía en Argentina*, Prometeo Libros, Buenos Aires, 2007, p. 17.

<sup>32</sup> Johana Herrera, *op. cit.*, p. 3.

los artículos que se referían a los afrocolombianos fuera de esa región abonaron el terreno para que “aparecieran” “comunidades negras” en donde se había pensado que era imposible.<sup>33</sup> Sin embargo, no han sido pocas las dificultades que las “comunidades negras” ubicadas en otras zonas del país han tenido que superar en sus diferentes procesos de reclamos territoriales. En un primer momento, encontrarse ubicadas dentro de territorios andinos, ha generado dificultades para su comprensión y asimilación desde el ámbito político y académico, justamente porque, desde el imaginario tradicional, estas comunidades no encajan con la concepción y regionalización del territorio nacional, situación que es complementada además con la reciente “etnización” de la gente negra, propiciando un inexorable vínculo con el Pacífico.

En otro momento, y aunque pudiera pensarse que su ubicación costera podría facilitar un poco más las cosas, las “comunidades negras” asentadas en la costa caribe, han tenido que sobrellevar un largo y agotador proceso en pro de la consecución de sus derechos territoriales. El ejemplo más dicente al respecto -quizás por su coyuntura estratégica con la Cumbre de las Américas celebrada en Cartagena en abril de 2012- fue la entrega de territorios colectivos a las “comunidades negras” de San Basilio del Palenque<sup>34</sup> y La Boquilla por parte del presidente de los Estados Unidos, Barack Obama. El Consejo Comunitario de Makankamaná, en San Basilio del Palenque recibió un título por 3.500 hectáreas, mientras que el Consejo Comunitario de La Boquilla, ubicado entre la Ciénaga de la Virgen y la cabecera municipal de Cartagena, recibió un

título por cerca de 40 hectáreas. Si bien, estos procesos están amparados bajo los principios consignados en la Ley 70 de 1993, cabe resaltar que estos dos títulos constituyen su primera aplicación formal en el Caribe colombiano. Tanto Sebastián Salgado, representante del Consejo Comunitario de Makankamaná, como Benjamín Luna Lozano, representante del Consejo Comunitario de La Boquilla, reconocen que éste es el primer logro después de casi una década de trabajo arduo y sostenido, en el que han tenido que asumir más de un desplante por parte del Estado.

Por su parte, Juan Carlos Betancourt, del Observatorio de Territorios Étnicos de la Universidad Javeriana, señala en artículo publicado por Alfredo Molano<sup>35</sup> en el periódico *El Espectador*, que son muchos los peligros a los que se ven enfrentadas estas comunidades, el drástico incremento de la actividad ganadera y de los monocultivos de caña, arroz y algodón, así como los proyectos madereros y de minería. Si a esto se le suma la creciente urbanización encarnada en proyectos turísticos, estos territorios colectivos se encuentran prácticamente cercados por una serie de dinámicas y prácticas que ven en este tipo de reconocimiento, como una “piedra en el zapato” para el desarrollo de sus actividades. Hasta dónde entonces la consecución de estos títulos representa un triunfo real para las comunidades Palenqueras del Caribe colombiano o hasta donde dicho reconocimiento se inscribe hábilmente en la política multicultural de Estado, que funcionaliza la diferencia cultural en pro de apaciguar momentáneamente las voces de protesta y de garantizar un tránsito libre y seguro hacia los nuevos pactos económicos internacionales. Esto estaría inmerso en una etapa más avanzada de la confluencia señalada por Wade entre el multiculturalismo, la reestructuración de las economías neoliberales y el ambientalismo vías fase ecológica del capital. En la que además, las comunidades son embestidas como protectoras y guardianas de los territorios.

Como ya se sugirió anteriormente, si aceptamos al menos de manera provisional que hoy el referente de “negridad” está fuertemente asociado al Pacífico y en una menor proporción al Caribe colombiano, los grupos de gente negra que habitan los valles interandinos, tienen con frecuencia mayor antigüedad de ocupación y de consolidación de espacios de vida en el territorio. Es justo bajo este referente en el que podemos ubicar al corregimiento de La Toma en el municipio de Suarez, norte del departamento del Cauca, cuyos primeros habitantes -sin tener una fecha exacta- debieron llegar para finales del siglo XVI con un claro anclaje en la actividad minera. Geográficamente, lo que hoy corresponde al corregimiento de La Toma “[...] se encuentra ubicado entre los ríos Cauca y Ovejas, que funcionan como fronteras administrativas hacia el occidente, oriente y norte del corregimiento [...] su poblamiento se da en un proceso de larga duración que va desde el siglo XVII hasta el XX”.<sup>36</sup>

<sup>33</sup> Peter Wade, “Liberalismo, raza y...”, p. 481.

<sup>34</sup> San Basilio del Palenque es reconocido como el primer pueblo libre de América, “[...] ubicado aproximadamente a 70 kilómetros de Cartagena, fue fundado en 1713 mediante una ‘entente cordiale’, un pacto de concesiones mutuas que firmaron los habitantes de San Basilio con el obispo de Cartagena Fray Antonio María Casiani después de varios intentos de las tropas coloniales españolas por destruirlo y a su población rebelde. [...] El palenque de San Basilio se ha mantenido como uno de los símbolos más visibles de la resistencia negra en toda América, y sus habitantes han sido llamados ‘el primer pueblo libre de América’. [...] Uno de los fenómenos socioculturales más estudiados en San Basilio es la lengua *creole*, desarrollada en suelo americano, que debe sus influencias al español así como a diferentes lenguas africanas”. Ulrich Oslander, *op. cit.*, p. 178 (énfasis en el original). En 2005, San Basilio del Palenque fue declarado por la UNESCO como Obra Maestra del Patrimonio Oral e Inmaterial de la Humanidad.

<sup>35</sup> “La recompensa a una lucha”, por Alfredo Molano Jimeno. Este artículo fue publicado por el periódico *El Espectador* el domingo 15 de abril de 2012.

<sup>36</sup> Lisefrey Ararat et. al., *La Toma. Historias de territorio, resistencia y autonomía en la cuenca del alto Cauca*, Observatorio de Territorios Étnicos, Universidad Javeriana de Bogotá y Consejo Comunitario Afrodescendiente del corregimiento de La Toma, Popayán, 2013, p. 20.

A pesar de una presencia de largo aliento en este territorio, los grupos de gente negra que habitan el corregimiento de La Toma han experimentado para sí mismos, una suerte de "invisibilidad", que en términos concretos se ha evidenciado en las dificultades para acceder a las dinámicas públicas e institucionales de la región, a los intentos de homogenizar estas zonas negando la presencia de "comunidades negras" hasta las constantes interpretaciones sesgadas de las "políticas de reconocimiento" que discriminan el hecho de no tener territorios colectivos, "[...] a manera de ejemplo hemos escuchado en los últimos años que en La Toma no habita una comunidad negra. Al contrario de lo que dicen quienes sostienen tal afirmación, hemos podido confirmar [...] que la gente negra habita en esta región desde por lo menos los primeros años del siglo XVII".<sup>37</sup>

Para 1994 y como una de las vertientes del proceso organizativo en este lugar, se conformó el Consejo Comunitario Afrodescendiente del corregimiento de La Toma en busca de un reconocimiento como "sujetos étnicos", a la luz de unas prácticas tradicionales y de una permanencia histórica en el territorio. No obstante, ni el marco general de la ley es taxativo para legitimar el proceso como sí lo fue para el Pacífico colombiano, ni la gente negra aquí reunida encuentra consenso en reconocerse a la luz de estos términos.

Esta década no sólo vería la creación del Consejo Comunitario, sino que serviría de marco para empezar a gestar otras formas organizativas como la de "[...] mineros y mujeres principalmente, relacionadas con el tema de la construcción del embalse de la Salvajina y el trasvase del río Ovejas. En esta década se genera un proceso importante de articulación de organizaciones en un consejo comunal, que tuvo el propósito de agrupar las asociaciones del corregimiento de La Toma, para así trabajar conjuntamente desde diferentes temáticas".<sup>38</sup> De suma importancia es decir que a la fecha, es justamente esa historia de organización y de lucha la que ha frenado la embestida de la minería a gran escala, situación que a su vez ha sido contestada con amenazas contra la vida e integridad de buena parte de los líderes del proceso. Sin embargo, y a pesar que el consejo logró su constitución en términos legales, éste no fue objeto de titulación colectiva, lo que ha generado en el ámbito del "reconocimiento" nuevas jerarquías y exclusiones.

De las varias conversaciones con Francia Márquez, líder del proceso organizativo en La Toma, pude empezar a dimensionar las apuestas de lucha por un territorio de vida, cuando es justamente la vida lo que se pone en juego día tras día, en una empresa que no pocas veces se torna agotadora y solitaria. De las palabras y las manos cansadas de Lisifrey Ararat pude advertir la angustia de no encontrar un relevo generacional que tome la posta de estas luchas territoriales y de creer que lo hecho hasta ahora, con tantos años de trabajo, se puede perder de la noche a la mañana; y de la mirada siempre esperanzadora

de Aníbal Vega, aprendo que una buena actitud es la dosis necesaria para enfrentar cualquier dificultad.

### A manera de conclusión... inacabada

Partiendo de que el proceso de organización y movilización previo y posterior a la promulgación de la Ley 70 de 1993 se vivió de diferentes maneras en el territorio colombiano, se hace necesario situar los análisis con elementos, que si bien asientan por develar y comprender los tejidos que inexorablemente vinculan al litoral como territorio-región, permitan también establecer lecturas lugarizadas que den cuenta de los diferentes acentos, concepciones, emergencias y difusiones de las experiencias vividas y por vivir en otros lugares de la geografía nacional con presencia histórica de gente negra.

A pesar de que la lectura sigue siendo parcial y limitada, es importante señalar que así como hubo una gran eclosión en la creación de organizaciones al tenor de las disposiciones constitucionales en el ámbito nacional y regional, muchas de ellas no alcanzaron a tener un desarrollo de mayor aliento desapareciendo poco tiempo después. En esta medida, el trabajo y seguimiento a organizaciones particulares adquieren una dimensión especial, pues no sólo encuentran su origen en la coyuntura señalada, sino que a través del tiempo y sorteando todo tipo de dificultades, se han mantenido firmes tanto en sus agendas políticas como en su trabajo decidido y participativo con las diferentes comunidades, superando no en pocos casos las barreras que establecen las concepciones político administrativas tradicionales y el proyecto de un país que infortunadamente se sigue construyendo de espaldas a muchos de sus territorios y de sus gentes.

Finalmente, en aras de fortalecer el proceso de titulación colectiva de una forma incluyente, debe ser una empresa firme el avanzar hacia un marco de aplicación más amplio de la Ley 70, que permita que otros grupos de gente negra en todo el país puedan acceder a los beneficios de ser reconocidos bajo sus prácticas ancestrales en territorios colectivos. Si bien ya se han dado los primeros pasos al respecto, la titulación por fuera de la cuenca del Pacífico es aún hoy incipiente. Ahora bien, se puede ser optimista al recordar que en términos generales es un proceso aún muy joven y que como se ha insistido a través de todo el texto, requiere análisis y lecturas pormenorizadas desde diferente orilla. Creo que puede ser medianamente claro que algo que empezó más en términos y en lógicas estatales de territorialización, hoy presenta escenarios diversificados en los cuales se aprende y se usa el lenguaje del Estado, pero se vive y se piensa en clave de territorialidades de vida. Por fortuna el camino por recorrer es prometedor y más que alentador.

<sup>37</sup> *Op. cit.*, p. 13.

<sup>38</sup> *Op. cit.*, pp. 255-256.

## Bibliografía

- ◆ Almarino, Oscar, “Dinámicas y consecuencias del conflicto armado en el Pacífico: limpieza étnica y desterritorialización de afrocolombianos e indígenas y ‘multiculturalismo’ de Estado e indolencia nacional”, en Eduardo Restrepo y Axel Rojas (eds.), *Conflicto e invisibilidad. Retos de los estudios de la gente negra en Colombia*, Editorial Universidad del Cauca, Popayán, 2004.
- ◆ Ararat, Lisefrey et. al., *La Toma. Historias de territorio, resistencia y autonomía en la cuenca del alto Cauca*, Popayán: Observatorio de Territorios Étnicos, Universidad Javeriana de Bogotá y Consejo Comunitario Afrodescendiente del corregimiento de La Toma, 2013.
- ◆ Bonilla, Víctor Daniel, *Siervos de Dios y amos de indios: El Estado y la misión Capuchina en el Putumayo*, Ed. Víctor Daniel Bonilla, Bogotá, 1969.
- ◆ Clavijo, Tulio, *(Re) configuración territorial en el Pacífico caucano: percepción, apropiación y construcción territorial en el municipio de Guapi*, Editorial Universidad del Cauca, Popayán, 2014.
- ◆ Escobar, Arturo, *Territorios de diferencia. Lugar, movimientos, vida, redes*, Enviñon Editores, Popayán, Colombia, 2010.
- ◆ Escolar, Diego, *Los dones étnicos de la Nación: Identidades huarpe y modos de producción de soberanía en Argentina*, Prometeo Libros, Buenos Aires, 2007.
- ◆ Grau, María Isabel, *La revolución negra: La rebelión de los esclavos de Haití 1791-1804*, Ocean Sur, México, 2009.
- ◆ Herrera, Johana, *Cifras, lugares y temporalidades para entender el giro territorial*, en *Serie, Memoria y Territorio*, Observatorio de Territorios Étnicos. Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia, 2012.
- ◆ Hoffmann, Odile, *Comunidades negras en el Pacífico colombiano. Innovaciones y dinámicas étnicas*, Ediciones Abya-Yala, Quito, Ecuador, 2007.
- ◆ Múnera, Alfonso, *Fronteras Imaginadas. La construcción de las razas y de la geografía en el siglo XIX colombiano*, Editorial Planeta Colombiana, Bogotá, 2005.
- ◆ Múnera, Alfonso, *El fracaso de la nación: Región, clase y raza en el Caribe colombiano (1717-1821)*, Editorial Planeta Colombiana, Bogotá, 2008.
- ◆ Nates, Beatriz, “Soportes teóricos y etnográficos sobre el concepto de territorio”, revista *Co-herencia*, vol. 8, núm. 14, enero-junio 2011.
- ◆ Offen, Karl, “O mapeas o te mapean: mapeo indígena y negro en América Latina”, *Tabula Rasa*, núm. 10, Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca Bogotá, Colombia, 2009.
- ◆ Oslender, Ulrich, *Comunidades negras y espacio en el pacífico colombiano: hacia un giro geográfico en el estudio de los movimientos sociales*, Instituto Colombiano de Antropología e Historia (ICANH), Bogotá, 2008.
- ◆ Restrepo, Eduardo, *Etnización de la negritud: la invención de las “comunidades negras” como grupo étnico en Colombia*, Serie *Genealogías de la negritud*, Universidad del Cauca, Popayán, Colombia, 2013.
- ◆ \_\_\_\_\_, “Multiculturalismo, gubernamentalidad, resistencia”, en Oscar Almarino y Miguel Ruiz (eds.), *El giro hermenéutico de las ciencias sociales y humanas*, Universidad Nacional, Medellín, 2008.
- ◆ \_\_\_\_\_, “Biopolítica y alteridad: dilemas de la etnización de las colombianas negras”, en Eduardo Restrepo y Axel Rojas (eds.), *Conflicto e invisibilidad. Retos de los estudios de la gente negra en Colombia*, Popayán, Editorial Universidad del Cauca, Colombia, 2004.
- ◆ \_\_\_\_\_, “Políticas de la Alteridad: etnización de ‘comunidad negra’ en el Pacífico sur colombiano”, *Journal of Latin American Anthropology*, vol. 7, núm. 2, 2002.
- ◆ Rodríguez, César, Tatiana Alfonso Sierra e Isabel Cavelier Adarve, *El desplazamiento afro. Tierra, violencia y derechos de las comunidades negras en Colombia*, Universidad de los Andes, Bogotá, 2009.
- ◆ Serje de la Ossa, Margarita Rosa, *El revés de la Nación: Territorios salvajes, fronteras y tierras de nadie*, Ediciones Uniandes, Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Antropología, CESO, Bogotá, 2005.
- ◆ Wade, Peter, “Liberalismo, raza y ciudadanía en Latinoamérica”, en: Claudia Mosquera Rosero-Labbé, Agustín Laó-Montes y César Rodríguez Garavito (Editores y coautores), *Debates sobre ciudadanía y políticas raciales en las Américas Negras*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 2010.
- ◆ \_\_\_\_\_, “Los guardianes del poder: biodiversidad y multiculturalidad en Colombia”, en Eduardo Restrepo y Axel Rojas (eds.), *Conflicto e invisibilidad. Retos de los estudios de la gente negra en Colombia*, Editorial Universidad del Cauca, Popayán, Colombia, 2004.
- ◆ \_\_\_\_\_, “Identidad y etnicidad”, en Arturo Escobar y Álvaro Pedrosa (eds.), *Pacífico: ¿Desarrollo o diversidad? Estado, capital y movimientos sociales en el Pacífico colombiano*, CEREC, Bogotá, 1996.

# Pareto's Theory of Elites: Circulation or Circularity?

GORDON WELTY\*

FECHA DE RECEPCIÓN: 08/08/2015; FECHA DE APROBACIÓN: 03/12/2015

**RESUMEN:** We argue that Pareto's sociology is inseparable from his economics, with special attention to his celebrated theory of elites. His theory of monopolistic markets requires extra-economic factors to be determinate, hence necessitates a sociological theory of elites. His general sociological theory of elites is shown to be vacuous, since the class of elites is found to be coextensive with the total population. This theory is meaningful only for economic elites in non-competitive markets

**PALABRAS CLAVE:**

- Elite theory
- general sociology
- monopolistic markets
- *petitio principii*
- Vilfredo Pareto

# Teoría de las Élités de Pareto: ¿Circulación o Circularidad?

**ABSTRACT:** La sociología de Pareto es inseparable de su perspectiva económica, en especial su célebre teoría de las élites. Su teoría de los mercados monopólicos requiere factores extra-económicos, por lo tanto, construyó una teoría sociológica de las élites. Aquí se demuestra que su teoría sociológica general de las élites es vacua, ya que la clase de las élites es co-extensiva respecto de la población total. Esta teoría es significativa sólo para las élites económicas en mercados no competitivos.

**KEYWORDS:**

- teoría de las élites
- sociología general
- mercados monopólicos
- *petitio principii*
- Vilfredo Pareto

\* Emérito de la Wright State University. Dr. por la Universidad de Pittsburgh. En la actualidad es profesor de Ciencias Sociales en la Mercy College. Sus escritos incluyen "Marx, Engels y Anti-Dühring", *Political Studies*, 1983, "La 'brecha generacional' reconsiderado", en Yedla C. Simhadri (ed), *Global Youth, Peace, and Development: The Role of Science and Technology in Contemporary Society*, Ajanta Delhi, 1991, y "Crítica de la Teoría del Estado pretoriano", en Giuseppe Caforio (ed), *The Sociology of the Military*, Elgar, Cheltenham, 1998.

## Introduction

This essay addresses the relationship between sociology and economics within Pareto's social theory, in particular how that relation bears on his theory of elites. Ours is not an interdisciplinary study – our concern is neither with what is called socio-economics nor with economic sociology. In an important sense, both of those interdisciplinary studies presuppose the established relationship between sociology proper and economics proper. We begin by considering several possible relationships between the disciplines.

## The Relation Between Sociology and Economics

The relationship between a social theorist's economics and his sociology has been frequently remarked. Sometimes the relationship is understood as succession, as in the case of Charles Horton Cooley, Vilfredo Pareto or Talcott Parsons. Initially the theorist engages in economic research, publishes economic studies, etc. and later shifts his attention to sociological topics as he comes to recognize the limitations of economics. Cooley, for instance, conducted research on the economics of transportation for the US Bureau of Census, and published his *Theory of Transportation* under the auspices of the American Economic Association;<sup>1</sup> only later did he publish his *Social Organization* (1909) and other properly sociological studies. Likewise Pareto lectured on economics at Lausanne, published his *Manuel d'économie*

*politique* in 1909,<sup>2</sup> and then published his *Traite de Sociologie générale* in 1917.<sup>3</sup> Parsons began his academic career as an assistant professor in the Economics Department at Harvard, and his early articles appeared in such economic journals as *The Journal of Political Economy* and the *Quarterly Journal of Economics*. Almost a decade later, he closed his *Structure of Social Action* by acknowledging that an economic analysis was inherently inadequate. “Any atomistic system that deals only with the properties identifiable in the unit act [such as that of the economists, will be] indeterminate as applied to complex systems”.<sup>4</sup> Thereupon Parsons began the fully sociological researches which would eventuate in *The Social System*,<sup>5</sup> and he began to publish in such sociological journals as the *American Sociological Review*. It was in *The Social System* that Parsons recognized that for the analysis of those more complex social systems; “it is convenient to make use of a higher-order unit than the [unit] act, namely the status-role”.<sup>6</sup> Thus we find the theorist's economic phase being succeeded by the sociological phase of his career.

But the relationship between the theorist's economics and sociology frequently proves to be much more complex than simple succession. Max Weber, to cite another instance, also began his academic career as an economist; he later focussed his energies on the emerging discipline of sociology. Throughout Weber's work, however, there is a complex interconnectedness of Weber's economics and his sociology. In his *Wirtschaft und Gesellschaft*, he distinguishes four types of social action: instrumentally rational, value rational, affectual, and traditional action.<sup>7</sup> At first glance, all these types seem to be independent.<sup>8</sup> Of these types, instrumental rationality would seem to be the economic type, while the others would seem to be various non-economic types of social action. But Weber does not preserve the independence of the types in his theorizing; this leads to an interdependence between the types whereby the relationship between the sociological and the economic becomes impossibly complex.

For instance, Weber maintains that all affectual action can be scientifically considered as merely *deviations* from a “pure type of rational action”.<sup>9</sup> Finally, the universal tendency to “rationalization” finds traditional action replaced throughout the social system by rational action.<sup>10</sup> But the rational types – even if they are ultimately to prevail – are not themselves homogeneously economic types for Weber. From the standpoint of instrumentally rational action, value rational action is, according to Weber, “always irrational”.<sup>11</sup> Furthermore, instrumentally rational action itself is not homogeneously economic – because the instrumental meaning of the action may be “purely technical” for Weber – and he distinguishes technical questions from economic questions.<sup>12</sup>

<sup>1</sup> Charles Cooley, *The Theory of Transportation*, vol. 9, Publications of the American Economic Association, 1894.

<sup>2</sup> Vilfredo Pareto, *Oeuvres complètes*, vol. VII, Librairie Droz, Geneva, 1964, ff.

<sup>3</sup> *Op. cit.*, vol. XII; Raymond Aron, *Main Currents in Sociological Thought*, Vol. II, Doubleday Anchor, Garden City, NY, 1970, p. 124; H. Stuart Hughes, *Consciousness and Society*, Random House Vintage, NY, 1961, p. 261; Elena Osipova, “The Sociological System of Vilfredo Pareto”, in Igor Kon (ed.), *A History of Classical Sociology*, Chap. 12, Progress Publishers, Moscow, 1989, p. 312.

<sup>4</sup> Talcott Parsons, *The Structure of Social Action*, McGraw Hill, NY, 1937, pp. 748-749.

<sup>5</sup> Talcott Parsons, *The Social System*, Free Press, NY, 1951.

<sup>6</sup> *Op. cit.*, p. 25. See also Ralph Turner, “Role Taking”, in A. Rose (ed.), *Human Behavior and Social Process*, Houghton Mifflin, Boston, 1962, p. 24.

<sup>7</sup> Max Weber, *Economy and Society*, NY: Bedminster Press, pp. 24-25.

<sup>8</sup> *Op. cit.*, p. 26.

<sup>9</sup> *Op. cit.*, p. 6; see also Talcott Parsons, *op. cit.*, 1937, p. 648.

<sup>10</sup> *Op. cit.*, p. 30.

<sup>11</sup> *Op. cit.*, p. 26.

<sup>12</sup> *Op. cit.*, pp. 65-66.



Weber explicitly does not intend that all social action is economic action and vice versa. Indeed, he cautions us that economic action needs not be social,<sup>13</sup> and that social action needs not be economic action – since the latter must, in its “main impulse,” be oriented towards economic ends.<sup>14</sup> Still, Weber continues, “every type of action may be economically oriented” – which includes “all primarily non-economic action and all non-peaceful action which is still influenced by economic considerations”.<sup>15</sup>

Thus we realize that one risks seriously misunderstanding the social theorist if one seeks to separate Weber's sociological analysis from his economics – that of the late Nineteenth Century neo-classical marginal utility school.

### The Relationship Between Sociology and Economics for Pareto

The same point must be made about Vilfredo Pareto's economics and sociology. His sociological theorizing must be viewed, not only as succeeding his economic studies, which it clearly did, but as remaining intimately intertwined with his political economics – indeed as being inextricably interrelated.<sup>16</sup> We shall argue that point in this essay. Thus the title: we are as concerned to consider whether Pareto's theorizing about elites is importantly and even fundamentally circular, as we are to consider whether it entails a “circulation of elites”. By circular, we mean that Pareto assumes in the premises of his argument (e.g. about the elite) what he seeks to establish in his conclusion – he commits the logical fallacy of *petitio principii* on a grand scale. And we are concerned to show that it was the exigences of Pareto's political economy which led to the circularity of his theorizing about elites. Since Pareto's theory of elites is the centerpiece of his sociology,<sup>17</sup> we will find that this cannot be separated from his economics.

According to Pareto, humans are primarily acquisitive beings. They express their “interests” as they enhance their means to appropriate services and, most importantly, material goods.<sup>18</sup> Further, they express their “tastes” as they choose this particular material good over that particular good.<sup>19</sup> Of course Pareto recognized that humans did not always pursue material goods through “logical” action, i.e. employing means appropriate to the ends.<sup>20</sup> Indeed, during Pareto's lifetime his theorizing increasingly acknowledged that humans engaged in what he labeled “non-logical” action, where means were not “linked” to the desired end.<sup>21</sup> He contrasted this to the “logical” action involved in the pursuit of material goods. As John Scott has pointed out, these two are the “building blocks of his social theories; “logical” actions are strategic or instrumental, while “non-logical” actions are expressive or committed”.<sup>22</sup> For Pareto, this non-logical action – not to be confused with illogical

action – was not related to logical action in Weberian fashion as deviations related to a norm.<sup>23</sup> The two types were clearly independent for Pareto.<sup>24</sup>

Pareto's greatest works, the *Manuel* and the *Treatise*, recognize this bifurcation and in fact represent somewhat of a division of labor reflecting that bifurcation.<sup>25</sup> The *Manuel* indicates its “principal object” is the study of logical action.<sup>26</sup> The *Treatise*, by contrast, suggests that it will focus on non-logical action,<sup>27</sup> and devotes little space to logical action.<sup>28</sup> This division of labor traces out the development of Pareto's theorizing, as we have already noted.

This bifurcation could not, however, be left as it was, because the theoretical implication would be that all humans – whether in the sphere of the individual or that of the collectivity – were profoundly schizophrenic. Regardless of Pareto's cynicism – and he was renowned for his caustic view of human affairs – he still supposed that the human mind, whether individual<sup>29</sup> or in collective settings,<sup>30</sup> tended towards intrapersonal integrity.<sup>31</sup>

Pareto was methodologically a radical positivist. He held that the premises of a theory were tentative, subject to empirical (what he called “experimental and observational”) testing.<sup>32</sup> But he held that logic

<sup>13</sup> *Op. cit.*, p. 22.

<sup>14</sup> *Op. cit.*, p. 63.

<sup>15</sup> *Op. cit.*, p. 64.

<sup>16</sup> Charles Powers, “Sociopolitical Determinants of Economic Cycles”, in *Social Science Quarterly*, Vol. 65, 1984.

<sup>17</sup> H. Stuart Hughes, *op. cit.*, p. 268.

<sup>18</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 2009.

<sup>19</sup> Harry Bredemeier, “Exchange Theory”, in T. Bottomore and R. Nisbet (eds.), *History of Sociological Analysis*, Basic Books, NY, 1978, p. 428.

<sup>20</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. VII, p. 50.

<sup>21</sup> *Op. cit.*, p. 41.

<sup>22</sup> John Scott, “Pareto and the Elite”, in J. Femia and A. Marshall (eds.), *Vilfredo Pareto: Beyond Disciplinary Boundaries*, Farnham: Ashgate Publishing, 2012, p.13.

<sup>23</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 146.

<sup>24</sup> Talcott Parsons, *op. cit.*, 1937, p. 201 ff.

<sup>25</sup> Raymond Aron, *op. cit.*, p. 124.

<sup>26</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. VII, p. 51.

<sup>27</sup> *Op. cit.*, vol. XII, §§ 249-252.

<sup>28</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2010.

<sup>29</sup> *Op. cit.*, vol. VII, p. 75.

<sup>30</sup> *Op. cit.*, p. 85.

<sup>31</sup> His comment that “a person can as it were divide himself in two” is a reference to a self-conscious methodological tactic, not a pathological state. Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 142.

<sup>32</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 4.

itself was empirical.<sup>33</sup> Thus “relationships should be inferred directly from facts”.<sup>34</sup> And finally, theoretical conclusions are tentative, also subject to empirical testing. While the tentative and empirical nature of premises and conclusions of theory are unexceptional from the standpoint of conventional positivism and the “hypothetico-deductive approach,” the supposition that logic too is tentative –that logic is “subordinate to experience”– places Pareto outside the methodological orthodoxy of logical positivism.<sup>35</sup>

This is not to say that Pareto should be judged by the methodological canon which largely emerged after his time, nor is this to say that the orthodoxy of logical positivism is to be uncritically recommended.<sup>36</sup> But we acknowledge that Pareto’s radical positivism leads to methodological problems. In particular, attempts at the disconfirmation of a theory may be confounded by the conundrum that one faces when one must select between the rejection of the “facts” versus the rejection of the “logic.”

Moreover, Pareto was a methodological individualist.<sup>37</sup> Hence, what was required in the first place was the appearance of intrapersonal integrity across the realms of logical and non-logical action. Thereafter, Pareto could turn his attention to the sphere of the collectivity and to issues of interpersonal integration.

Integrity in the intrapersonal sphere is easily demonstrated, according to Pareto, for several reasons. First, the sense of individual integrity “is among the most powerful sentiments human beings have. It is founded,” continues

Pareto, “in the instinct of self-preservation”.<sup>38</sup> It should be mentioned that this casual, almost dilettantish, use of the term *instinct* had come under severe critique during the second decade of the Twentieth Century.<sup>39</sup> There is a second reason. The defense of one’s current possessions and the acquisition of further possessions tend to merge, holds Pareto, as expressions of one’s “interests”. Moreover, the expression of one’s interests and the development of personality likewise tend to merge. Hence “interests” and integrity (i.e. what Pareto would call Class V Residues) tend to merge as well.<sup>40</sup>

And there is a third reason, involving the distinction that Pareto drew between residues and derivations. Within the realm of non-logical action, there are relatively constant and basic motives of action, which Pareto labeled “residues,” and there are relatively variable motives, which he labeled “derivations.” The latter served as rationalizations of the non-logical and even instinctual “residues” of non-logical action. Even if a given “residue” were incompatible with the pursuit of material goods, there were nonetheless, according to Pareto, “derivations” that made it appear compatible.<sup>41</sup> Thereby non-logical action in the intrapersonal sphere was given the semblance of rationality, hence consistency with logical action. All of this gave the appearance of personal integrity. Little wonder Pareto is frequently classified together with other irrationalist and ‘post-modernist’ psychologists: Nietzsche, Freud, etc.<sup>42</sup>

## The Problem of Interpersonal Integration

Pareto’s argument proceeded along a different route with reference to the problem of interpersonal integration or social consistency. As Parsons put it, “the total complex [in society] does not constitute a single controlling agency as in the case with the individual”.<sup>43</sup> Reflecting the prejudice of late Nineteenth Century neo-classical economic doctrine known as “Say’s Law”, Pareto held that joint logical action of peers tended towards an equilibrium. For example, the competitive market for bread and wine tends to clear at some determinate level of quantity and rate of exchange.<sup>44</sup> But Pareto could provide no like assurance that non-logical action between individuals or groups would tend to a stable resolution. And since non-logical action was not a residual of logical action, he could not assume that erroneous behavior was randomly distributed and would tend, at the limit, to coincide with rational (“logical”) action.

There are three possibilities here. First, in the case where non-logical action was guided by instinct, Pareto made grudging recourse to “the Darwinian solution,” concluding that “people have instincts more or less adapted to their modes of life”.<sup>45</sup> Regarding natural processes,

<sup>33</sup> *Op. cit.*, vol. VII, p. 29, note.

<sup>34</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 4.

<sup>35</sup> Morris Cohen, *Reason and Nature*, Free Press, NY, 1953, p. 343.

<sup>36</sup> Andrés Gedö, *Crisis Consciousness in Contemporary Philosophy*, Chap. 2, MEP Press, Minneapolis, 1982.

<sup>37</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 65; See also Steven Lukes, *Individualism*, Harper and Row, NY, 1973, p. 112.

<sup>38</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 1240.

<sup>39</sup> See Luther Bernard, “Misuse of Instinct in the Social Sciences”, in *Psychological Review*, Vol. 28, 1921, pp. 96-119. And Zing Kuo, “Giving up Instincts in Psychology”, in *The Journal of Philosophy*, Vol. 18, 1921, pp. 645-664.

<sup>40</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 1207.

<sup>41</sup> *Op. cit.*, vol. XII, §§ 1737-8. See also vol. VII, p. 468.

<sup>42</sup> H. Stuart Hughes, *op. cit.*, p. 262; Lewis Mumford, *The Condition of Man*, Harcourt, Brace, NY, 1944; on “irrationalism”, see György Lukács, *El asalto a la razón*, Barcelona: Grijalbo, 1968.

<sup>43</sup> Talcott Parsons, *op. cit.*, 1937, p. 236.

<sup>44</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. VII, p. 168-17; vol. XII, § 2069.

<sup>45</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 1770; §§ 2141 2142.

Pareto wholeheartedly endorsed the Darwinian analysis, even supposing this validated human warfare<sup>46</sup> –although warfare is a cultural practice rather than heritable. But he only equivocally endorsed natural selection as it pertained to social processes.<sup>47</sup> In that case, he held that one typically is in error because one regards the adaptation as perfect.<sup>48</sup> Notice that it isn't the non-logical action that assures the stable resolution of joint action; it is the guidance provided by instincts –i.e. the domain of nature– and then only approximately.

Second, in the non-competitive (monopolistic) market, a few traders act according to what Pareto called “type II considerations”, while the vast majority of the traders act according to “type I considerations”. Type I is the set of considerations that accepts the conditions of the market (rates of exchange and other norms) as given. Traders who act according to type I considerations are *price takers*. Type II is the set of considerations that would modify market conditions for one's own purposes.<sup>49</sup> Traders who act on these considerations are *price makers*.<sup>50</sup> Pareto introduced the distinction between types I and II considerations in his *Cours* in 1896. He indicated in his subsequent works that the distinction had much more generality.<sup>51</sup>

It follows directly from Pareto's definition of the bifurcated kinds of action that *All traders acting in a non-competitive market according to type I considerations are engaging in non-logical action*.<sup>52</sup> This kind of market can reach a stable resolution, but it depends upon the monopolists (or the monopsonists, for that matter) retaining their extra-market domination over the majority of the traders, viz. those acting according to type I considerations.<sup>53</sup> Again, it is not the non-logical action that leads to resolution; contrary to the fantasies of the neo-liberals, it is the *hegemony* that the monopolists' logical action exercises over the other traders' non-logical action. Thus it is the exigence of Pareto's theory of markets that calls for a theory of elites, whereby monopolistic markets can be deterministically treated.

And this possibility can be generalized.<sup>54</sup> Thirdly, then, the non-logical action of one individual or group tends to be dominated by that of another. Thus human interaction in the sphere of logical behavior tends to be egalitarian and even pacific. Traders in competitive markets tend to be peers, according to Pareto. The outcome of logical action tends to be evolutionary.<sup>55</sup> Interaction in the sphere of non-logical action, by contrast, tends to be hierarchical and unstable. Any persons who act outside of competitive markets – that is, the vast majority of humans for most of their lives – tend to be either *elites* or else *subordinates*. The outcome of non-logical action tends toward violent and episodic resolution, leading to a perpetual “circulation of elites”.<sup>56</sup> To the extent there is resolution, there will also tend to be revolution.

There is a dialectical complementarity that exists between these realms of action, of course. The evolutionary development precipitated by logical action forever transforms the social system, whereupon Pareto concludes that “history does not repeat itself”.<sup>57</sup> But the revolutionary change brought about by non-logical contestations inevitably results in the perpetuation of elites of one sort or another.<sup>58</sup> As Pareto stated “it is always an oligarchy which governs”.<sup>59</sup>

### Pareto's Definition of “Elite”

There is an intriguing equivocation in Pareto's theory of elites, however, an equivocation that may perhaps prove fatal. For ambiguity and equivocation, Pareto tells us – while the essence of everyday discourse – are deadly in social theorizing.<sup>60</sup>

Pareto begins by providing a definition of the concept of *elite*. In his early writings on elites, for example in his *Cours* of 1896-1897, Pareto observed the difficulties of defining the term “aristocracy” (i.e. what he would call the “elite”), and linking this group to the ruling class.<sup>61</sup> A few years later, in *Les Systeme's socialistes*, he acknowledged that the holders of influence and political and social power tend to be the holders of great wealth as well. And, Pareto continued, “these classes make up an elite, an

<sup>46</sup> *Op. cit.*, vol. VII, p. 424.

<sup>47</sup> *Op. cit.*, vol. VII, p. 132 ff; Talcott Parsons, *op. cit.*, 1937, p. 219 ff.

<sup>48</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 1770; vol. VII, p. 97.

<sup>49</sup> *Op. cit.*, vol. I, § 46 and §§ 140 ff; vol. VII, pp. 163-164 and vol. VII, pp. 431-434.

<sup>50</sup> In the theory of social roles, these Paretian types of considerations would be understood in terms of *role-taking* (type I) and *role-making* (type II); Ralph Turner, *op. cit.*, p. 22.

<sup>51</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. VII, p. 486.

<sup>52</sup> *Op. cit.*, vol. I, § 149; Pareto makes the following point about “restrictive measures” such as monopolistic practices: “this matter properly belongs to the theory of non-logical actions”. Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. VII, p. 505; Geraint Parry, *Political Elites*, ECPR Press, 2005, pp. 40-41.

<sup>53</sup> Talcott Parsons, *op. cit.*, 1937, p. 235.

<sup>54</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. VII, p. 484-486.

<sup>55</sup> *Op. cit.*, vol. XII, §§ 2392-3.

<sup>56</sup> *Op. cit.*, vol. XII, §§ 2056-7; vol. VII, pp. 428-429.

<sup>57</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2553.

<sup>58</sup> *Op. cit.*, vol. XII, §§ 1153; *op. cit.*, vol. XII, pp. 2178-9.

<sup>59</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2183; *op. cit.*, vol. VII, pp. 129, 380, 423-425.

<sup>60</sup> *Op. cit.*, vol. XII, §§ 69, 108, 115.

<sup>61</sup> *Op. cit.*, vol. I, §996, 1001; *op. cit.*, vol. VII, p. 168 on “capacities”.

*aristocracy*".<sup>62</sup> But he was worried that a definition of "elite" or of "aristocracy" would be merely etymological, a dictionary definition rather than a theoretical definition<sup>63</sup> – and he questioned whether such an approach was truly scientific, or rather indicative of the proto-scientific stage of intellectual development in the social sciences.<sup>64</sup> Indeed, in his early writings on elites, he merely *assumed* that elites have "power" and "honor," that elites always govern, etc. That may have been acceptable insofar as Pareto's topic in these early writings was a description of the *circulation of elites*, not the theorization of elites *per se*. But this was surely less acceptable when the topic of elites was to be theorized in a general sociology.

Indeed, Pareto characterizes the conceptualization of "elite" given in his *Treatise* as an "exact theoretical definition." He proposes that each individual should be given a set of indices that range between zero and ten, that represent his or her abilities in "every branch of human activity".<sup>65</sup> Formally, the individual "I" will have a list of predicates

$$P_1(I), P_2(I), P_3(I), \dots P_n(I),$$

with each predicate being an index of ability such that

$$0 \leq P_j \leq 10.$$

Pareto continues that a *proper subset* of the set of all humans can then be constructed that includes every

individual who has been rated as 'ten' in some branch of activity, and the members of that subset will be named the "elite".<sup>66</sup> It is characteristic of a proper subset that some individuals will *not* be included in that subset.

There are two key questions that must be addressed at this point. First, are the indices included in the list of predicates taken to be additively or multiplicatively related? If they are assumed to be additive, then low ratings on most indices and a high rating on one or a few indices will ensure a high ranking. If they are assumed to be multiplicative, then only high ratings on many indices will ensure a high rank.<sup>67</sup> Evidently Pareto has opted for the additive assumption, but gives no theoretical argument for his position.

A second key question remains. How many "branches of human activity" are there, according to Pareto? In his terms, to each of these 'branches' – such as the legal profession, prostitution, chess, etc., and these are Pareto's examples – there corresponds a "social group" – such as lawyers, prostitutes, chess players, etc.<sup>68</sup> Formally, how many predicates pertain to each individual; how large is  $n$ ?

Pareto has already provided an answer to this question. He acknowledges that "it is impossible fully to treat the diversity of the multitude of social groups" that moreover interact in "numberless fashions".<sup>69</sup> In somewhat more formal terms, where:

$$n = \text{the number of groups, } n \rightarrow \infty$$

Pareto proposed to "reduce as much as possible the numbers of groups." Likewise he had proposed to place together "those phenomena that seem to be similar in some fashion".<sup>70</sup> But he nowhere indicates how this 'reduction' is to be accomplished in a theoretically appropriate way,<sup>71</sup> other than to acknowledge, in one of his characteristically lengthy footnotes, that "it is necessary to have an idea of the quantitative effect of influences [upon a given phenomenon] and then go on to consider particularly those elements whose influence is considerable".<sup>72</sup> He nowhere indicates how these "influences" are to be assessed or to have their relative significance determined.<sup>73</sup>

On the one hand, the number of social groups might be reduced by some process of random selection, although Pareto does not seem to advocate such a sampling procedure. On the other hand, a systemic criterion might be employed – in which case that criterion must be theorized.

Such a criterion might be Talcott Parson's notion of a social system's "functional prerequisites," that prescribe the "strategic structural significance" of certain roles and groups – and presumably the insignificance of others.<sup>74</sup> Another criterion might be phenomenologically established, as in Kuhn and McPartland's distinction between *consensual*

<sup>62</sup> *Op. cit.*, vol. VI, p. 8.

<sup>63</sup> György Legényel, "Notes on the 'Quality of Elites'", in *Elites in Central-Eastern Europe*, Friedrich Ebert Foundation, Budapest, 2006, pp. 5-12.

<sup>64</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. VII, p. 14; *op. cit.*, vol. XII, § 246.

<sup>65</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2027.

<sup>66</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2031.

<sup>67</sup> Kaave Svalastoga, "Social Differentiation", in R.E.L. Faris (ed.), *Handbook of Modern Sociology*, Chap. 15, Rand McNally, Chicago, 1964.

<sup>68</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. VII, p. 129.

<sup>69</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2025; Ralph Turner, *op. cit.*, p. 22.

<sup>70</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2025.

<sup>71</sup> *Op. cit.*, vol. XII, §§ 105, pp. 147-8. See also the theorem in Turner, *op. cit.*, p. 26.

<sup>72</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2025, note.

<sup>73</sup> Earlier, he had commented that *the elite* is defined by "a set of qualities [i.e. the set  $P_j$ ,  $j = 1, 2 \dots n$ ] which favor one class' prosperity and domination in the society". Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. VII, p. 129.

Such a criterion would have accomplished the required subsumption – but Pareto did not pursue this lead.

<sup>74</sup> Talcott Parsons, *op. cit.*, 1951, Chap. II.

and *sub-consensual* attitudes about one's self. Among the consensual (i.e. group) references, a ranking can be observed that identifies the relatively more significant groups.<sup>75</sup> And there are of course other systemic criteria that might be theorized, and that would serve to reduce the number of social groups. But Pareto has no such criterion.

### Circularity and Vacuity

Pareto's "exact theoretical definition" is indeed *vacuous*, as we shall now show. We will first argue probabilistically that there is *no* set of elites that makes up a *proper* subset of the total population; it is likely that *every* individual is a member of the elite subset, as defined. Then we will argue on other grounds that *no* individual can be excluded from the elite subset, as defined. Thus Pareto's theory equivocates between "population" and "elite". The conclusion will be that Pareto's formulation is vacuous, because *the set of elites is the same as the total population*.

First, consider constructing the elite subset. We will proceed probabilistically; that accords with Pareto's own method.<sup>76</sup> As Mayhew and Schollaert have correctly pointed out about Pareto's theory of elites, his "statements were probabilistic generalizations".<sup>77</sup> For each individual, the task is to proceed through the list of predicates ( $P_1, P_2, P_3, \dots$ ) until an index of that individual's ability with a value of "ten" is encountered, whereupon that individual is to be included in the elite subset. Let us assume that some if not all human abilities are independently and stochastically distributed; such an assumption would seem to accord with Pareto's belief in "social heterogeneity".<sup>78</sup> Under such assumptions, the likelihood approaches unity that every individual has *at least one* index of ability with value "ten", as the number of predicates becomes "numberless," i.e. as  $n \rightarrow \infty$ . Hence it is very likely that *no* set of elites exists as a *proper* subset of the population, in Pareto's terms.

Now an elitist like the ancient Greek elegist Theognis could reply that *no* human capacities are independent and stochastically distributed, that their distribution is instead correlated so that an individual who ranks highly on index  $j$  also tends to rank highly on index  $k$ . Under such conditions, it would be very likely that a set of elites *would* exist as a proper subset of the population. On the one hand, however, it is not possible to correlate a "numberless" set of indices. On the other hand, and more telling, Pareto explicitly denied such a correlation: "The same individuals do not occupy the same positions" in terms of different predicates.<sup>79</sup> Hence, it is highly probable on Pareto's own terms that *every* individual is a member of the "elite" in some branch of human activity or other. Thus the truth of Mayhew and Schollaert's qualification that their conception

of an "economic elite" cannot be generalized to Pareto's theory of elites.<sup>80</sup> They deduce that an "economic elite" – that is an elite in terms of income or wealth – will tend to be a minority in a given population; on Pareto's own argument, by contrast, an *elite in general* will constitute the majority if not the totality of a population.

Let us now turn to a second consideration. Suppose (contrary to Pareto) that the indices of capacity *are* correlated. Then the process of moving through the list of predicates for each individual will include some persons in the elite subset while others will remain excluded. In a society such as the United States with its proliferation of voluntary associations, these very individuals who tend to be excluded are candidates for membership in "counter-groups" such as the Losers Club, the Procrastinators Club, the Yuffies [Young Urban Failures], the Dorks, etc. Indeed, these social groups must also be "vastly numerous". Such groups and the (counter-) capacities they represent must be included in our deliberations, since Pareto has explicitly set aside any considerations of the morality, utility, or other merits of the abilities under examination.<sup>81</sup>

Given the assumed correlation of the indices of abilities, precisely those individuals who had been hitherto excluded from the elite subset will tend to have at least one index of "counter capacity" with value "ten". But these individuals will thereby be no less "elite," in Pareto's terms.<sup>82</sup> They will be accomplished in the futility of their existence.

<sup>75</sup> Manford Kuhn and T. S. McPartland, "An Empirical Investigation of Self-Attitudes", *American Sociological Review*, Vol. 19, 1954.

<sup>76</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, §§ 69, 97, 2074.

<sup>77</sup> It is evident that Pareto's is a *frequency* (*a posteriori* or empiricist) conception of probability, while Mayhew and Schollaert's is a *logical* (or *a priori*) conception. Mayhew and P. Schollaert, "Social Morphology of Pareto's Economic Elite", in *Social Forces*, Vol. 51, 1980, p. 25. Their equivocation appears to violate Hempel's principle of *syntactical determinacy*. Carl Hempel, "Fundamentals of Concept Formation in Empirical Science", in O. Neurath (ed.) *International Encyclopedia of Unified Science*, University of Chicago Press, Vol. II, No. 7, Chicago, 1952. See Carl Hempel, *op. cit.*, pp. 12-14. In particular, what they call the "Pareto elite" (P) would more correctly be called the "Mayhew-Schollaert elite," based, as they correctly observe, on "ecological" considerations. Bruce Mayhew and P. Schollaert, *op. cit.*, p. 37.

<sup>78</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 2025.

<sup>79</sup> *Op. cit.*, vol. V[i], p. 8.

<sup>80</sup> Bruce Mayhew and P. Schollaert, *op. cit.*, p. 41.

<sup>81</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol XII, § 2026; see also Turner on the difference between a "leader" and a "dissenter". Ralph Turner, *op. cit.*, p. 27.

<sup>82</sup> Recall the case of Vaclav Havel, the "dissident playwright" who emerged from jail in 1989 to become the President of Czechoslovakia in 1990.

Hence we conclude that *no* individual will be excluded from the elite subset; that subset cannot be a *proper* subset of the total population; Pareto's formulation is vacuous. In terms of his theorizing, this means that the characteristics of the *elite* cannot be deduced within Pareto's theoretical framework.<sup>83</sup> Those characteristics – e.g. that elites always rule, that elites circulate, etc. – must otherwise be inserted into the premises of Pareto's theoretical argument. And that is the fallacy of *petitio principii*. Since every population tends in its entirety to be an elite, these propositions about elites become trivially true.

### From “Elite” to “Governors”

As Pareto continues, he further divides the elite into two groups: a *governmental* elite and a *non-governmental* elite.<sup>84</sup> This distinction might not in itself be vacuous, even if the elite set is the same as the population, insofar as the proposed distinction would actually divide the entire population into two strata. But Pareto merely indicates that the governmental elite “directly or indirectly plays a notable role in government,” while the other stratum doesn't. That is a tautology: those who govern play a part in government, and those who don't, don't.<sup>85</sup> There is no attempt to theorize the relationship between indices of ability ( $P_j$ ) and membership in the governmental elite.<sup>86</sup>

In fact, Pareto had earlier pointed out that “those who govern, *whether being low or high on the scale*, [...differ from...] those who are governed”.<sup>87</sup> The term *scale* (*echelle*)

apparently places “into the higher places those who possess these qualities [of governor] in the highest degree, and into lower places those who possess [the] qualities only in a slight degree”,<sup>88</sup> which is to say there is a “non-elite” among Pareto's own “governmental elite”. He continues “countless circumstances can place men who have the same qualities of intelligence and character differently in the social hierarchy”.<sup>89</sup>

Then he shifts his discussion from that of the “scientific analysis” of indices, etc. to the folk-wisdom of “certain labels [*etiquettes*] which replace indices more or less adequately”.<sup>90</sup> He sets aside his own strictures against ambiguity.<sup>91</sup> In these folk terms, he points out that the *achieved status* of some elite members must be distinguished from the ascribed status of others.<sup>92</sup> An elite contains various proportions of achieved- versus ascribed-status members, and an elite with a *higher* proportion of ascribed-status members is less stable.<sup>93</sup> Hence the relative proportions have revolutionary implications, according to Pareto.

As we reflect back through this chain of reasoning, however, we cannot fail to observe that if the indices are “numberless,” then the “labels” should be expected to be no less numerous. By the same argument we advanced above, it is highly probable that every individual who bears an “hereditary label” will be a member of some achieved-status elite as well. And *vice versa*, for that matter. Hence Pareto's discussion of the ‘achieved status’ of some elite versus the ‘ascribed status’ of others only serves to acknowledge the complications that render the task of theorizing the “governmental elite” (or “governmental non-elite,” as the case may be) more difficult.<sup>94</sup>

Most likely, Pareto has introduced his distinction between elites of achieved-status versus those of ascribed-status in order ultimately to explain the circulation of elites.<sup>95</sup> But vacuity does not make for an explanation. Thereafter he discards the distinction between governing and non-governmental elites in favor of a simple bifurcation of society into a “higher stratum, which usually contains the governors,” and a “lower stratum, which usually contains the governed.” And this final bifurcation is not theorized at all, Pareto merely claiming that this “is a fact which is obvious to the most casual observation”.<sup>96</sup> Of course we must ask Why do science at all? if this is so obvious. As Runciman has put it “does it amount to very much?”<sup>97</sup>

### Conclusion

At this point, we are confronted with two alternatives regarding Pareto's theory of elites. First, we can acknowledge that this theory is not vacuous insofar as it pertains

<sup>83</sup> As Dahrendorf has pointed out, the characteristics of the non-elite cannot be ascertained either. Ralph Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford: Stanford University Press, Stanford, 1959, p. 199.

<sup>84</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 2032.

<sup>85</sup> W. G. Runciman, *Social Science and Political Theory*, Cambridge, University Press, Cambridge, 1969, p. 69.

<sup>86</sup> Vilfredo Pareto, *op. cit.*, vol. XII, § 2033.

<sup>87</sup> *Op. cit.*, vol. VII, p. 73; emphasis added.

<sup>88</sup> *Ibid.*

<sup>89</sup> *Op. cit.*, vol. VII, p. 74.

<sup>90</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2035.

<sup>91</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 69. etc.

<sup>92</sup> *Op. cit.*, vol. XII, §§ 2036 2037.

<sup>93</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2040.

<sup>94</sup> *Op. cit.*, vol. XII, §§ 2035-6.

<sup>95</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2042.

<sup>96</sup> *Op. cit.*, vol. XII, § 2047.

<sup>97</sup> W. G. Runciman, *op. cit.*, p. 69.

to types of economic markets; in other words, Pareto's theory of elites is simply a theory of *economic* elites. It characterizes the relationship between monopolists and other traders under type II market considerations. But this is a severely restricted theory, both in time and space. Such a theory pertains to very little of human history, since most humans lived in pre-capitalist, and even pre-commercial, societies. Also, such a theory would focus attention on an "economic basis" of societal processes, which is a concession many sociologists would not approve.<sup>98</sup> In any case, the theory of markets necessitates a theory of elites; Pareto's economics cannot be separated from his sociology.

Second, we can acknowledge that this theory is *vacuous* insofar as it pertains to the general social system; it has the appearance of substance *only* insofar as it is *circular*. Pareto characterizes the place of elites in human history only by *assuming* the nature and role of elites in

his theoretical premises. Of course such a theory may yet have considerable ideological or polemical weight. Consider an illustration. No less an authority than the political scientist, Alfred Meyer, has reminded us that "most studies of the Communist world [have] described Communist states in the crudest Paretian terms as the rule of self-appointed elites striving to perpetuate themselves and structuring the entire system to this purpose".<sup>99</sup> The events of 1989 have perhaps disconfirmed such crude theorizing of which Meyer complains. But it was Pareto himself who flailed out against pseudo-scientific explanations in his *Treatise*.

Regardless of which alternative we choose, it should be evident that – as in the case of Weber, so in the case of Pareto – that it is not possible to separate this social theorist's sociology from his economics, without seriously misrepresenting him and his theory of elites.

## Bibliography

- ◆ Aron, Raymond, *Main Currents in Sociological Thought*, Garden City, NY: Doubleday Anchor, Vol. II, 1970.
- ◆ Bernard, Luther, "Misuse of Instinct in the Social Sciences", in *Psychological Review*, Vol. 28, 1921.
- ◆ Bredemeier, Harry, "Exchange Theory" in T. Bottomore and R. Nisbet (eds.) *History of Sociological Analysis*, Basic Books, NY, 1978.
- ◆ Cohen, Morris, *Reason and Nature*, Free Press, NY, 1953.
- ◆ Cooley, Charles, *The Theory of Transportation, Publications of the American Economic Association*, Vol. 9, 1894.
- ◆ Cooley, Charles, *Social Organization*, Scribners, NY, 1909.
- ◆ Dahrendorf, Ralf, *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford University Press, Stanford, 1959.
- ◆ Gedö, András, *Crisis Consciousness in Contemporary Philosophy*, MEP Press, Minneapolis, 1982.
- ◆ Hempel, Carl, "Fundamentals of Concept Formation in Empirical Science", in O. Neurath (ed.), *International Encyclopedia of Unified Science*, Vol. II, No. 7, University of Chicago Press, Chicago, 1952.
- ◆ Hughes, H. Stuart, *Consciousness and Society*, Random House Vintage, NY, 1961.
- ◆ Kuhn, Manfred and T. S. McPartland, "An Empirical Investigation of Self-Attitudes", *American Sociological Review*, Vol. 19, 1954.
- ◆ Kuo, Zing, "Giving up Instincts in Psychology", in *The Journal of Philosophy*, Vol. 18, 1921.
- ◆ Lengyel, György, "Notes on the 'Quality of Elites'", in *Elites in Central-Eastern Europe*, Friedrich Ebert Foundation, Budapest, 2006.
- ◆ Lukács, György, *El asalto a la razon*, Barcelona, Grijalbo, 1968.
- ◆ Lukes, Steven, *Individualism*, Harper and Row, NY, 1973.
- ◆ Mayhew, Bruce and P. Schollaert, "Social Morphology of Pareto's Economic Elite", *Social Forces*, Vol. 51, 1980.
- ◆ Meyer, Alfred, "The Comparative Study of Communist Political Systems", in *Slavic Review*, Vol. 26, 1967.
- ◆ Mumford, Lewis, *The Condition of Man*, Harcourt, Brace, NY, 1994.
- ◆ Osipova, Elena, "The Sociological System of Vilfredo Pareto", in Igor Kon (ed.), *A History of Classical Sociology*, Chap. 12, Progress Publishers, Moscow.
- ◆ Pareto, Vilfredo, *Oeuvres complètes*, Vols. 1–12, Librairie Droz, Geneva, 1964 ff.

<sup>98</sup> Charles Powers, "Sociopolitical Determinants of Economic Cycles", in *Social Science Quarterly*, Vol. 65, 1984, p. 989.

<sup>99</sup> Alfred Meyer, "The Comparative Study of Communist Political Systems", in *Slavic Review*, Vol. 26, 1967, p. 27.

- ◆ Parry, Geraint, *Political Elites*, ECPR Press, 2005.
  - ◆ Parsons, Talcott, *The Structure of Social Action*, McGraw-Hill, NY, 1937.
  - ◆ -----, *The Social System*, Free Press, NY, 1951.
  - ◆ Powers, Charles, "Sociopolitical Determinants of Economic Cycles", in *Social Science Quarterly*, Vol. 65, 1984.
  - ◆ Runciman, W.G., *Social Science and Political Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, 1969.
  - ◆ Scott, John, "Pareto and the Elite", in J. Femia and A. Marshall (eds.), *Vilfredo Pareto: Beyond Disciplinary Boundaries*, Ashgate Publishing, Farnham, 2012.
  - ◆ Svalastoga, Kaave, "Social Differentiation", in R.E.L. Faris (ed.), *Handbook of Modern Sociology*, Chap. 15, Rand-McNally, Chicago, 1964.
  - ◆ Turner, Ralph, "Role-Taking", in A. Rose (ed.), *Human Behavior and Social Process*, Houghton-Mifflin, Boston, 1962.
  - ◆ Weber, Max, *Economy and Society*, Bedminster Press, NY, 1968.
-



# *Causas que influyen en el incremento de la deuda externa de México*

FRANCISCO ALMAGRO VÁZQUEZ\*/MARCO ANTONIO DURÁN RUVALCABA\*\*/JOSÉ CARLOS TREJO GARCÍA\*\*\*

FECHA DE RECEPCIÓN: 06/07/2015; FECHA DE APROBACIÓN: 20/10/2015

**RESUMEN:** El nivel del ingreso total de la economía o ingreso nacional bruto disponible (INBD) es un elemento esencial para disponer de suficientes recursos que permitan cubrir las erogaciones que se producen en el sistema económico. En el caso de México, este indicador no alcanza los montos requeridos que sostengan un equilibrio entre ingresos y gastos. Algunas de las causas que limitan el crecimiento se deben a escasas e inestables tasas de expansión del producto interno bruto (PIB), que incluye los ingresos internos creados por la economía y los externos, estos últimos compuestos por el pago de factores (rentas) al resto del mundo, así como las transferencias corrientes recibidas del exterior. Para demostrar las causas que provocan el incremento de la deuda externa se utilizan tres variantes del enfoque de absorción interna: a) el PIB generado no satisface los requerimientos de la demanda interna (absorción interna), b) el valor del INBD es menor que la demanda interna y c) el ahorro no es suficiente para financiar la inversión bruta interna. Estos resultados se reflejan en la cuenta corriente de la balanza de pagos en saldos deficitarios y conduce a la necesidad de financiamiento externo, que además de cubrir los desfavorables saldos de la cuenta corriente, exceden estas necesidades, acumulándose en las reservas internacionales y como contrapartida se incrementa la deuda externa. Esta deuda de corto plazo se encuentra respaldada por un 80% de las reservas.

**PALABRAS CLAVE:**

- Ingreso nacional bruto disponible
- producto interno bruto
- saldo comercial
- cuenta corriente de la balanza de pagos
- reserva internacional y deuda externa

# *Causes affecting the increase of the external debt of Mexico*

**ABSTRACT:** The level of total income in the economy or gross national disposable income (GNDI) is essential to have sufficient resources to cover expenses that occur in the economic system. In the case of Mexico, this indicator does not reach the amount required to sustain a balance between revenue and expenditure. Some of the causes that limit the growth are due to low and unstable growth rates of gross domestic product, including internal revenue created by the economy and external, the latter composed of factor payments (rents) to the rest of world, as well as current transfers, remittances received from abroad. To demonstrate the causes of the increase in external debt three variants of internal absorption are analyzed: a) GDP generated does not satisfy the requirements of domestic demand (domestic absorption), b) the value of the GNDI is less than the domestic demand c) Domestic demand savings are not enough to finance gross domestic investment. These results are reflected in the current account of the balance of payments with deficit balances and leads to the need for external financing, which besides covering unfavorable current account balances, exceeds these needs, accumulating international reserves and as counterpart the external debt is increased. This short-term debt is supported by 80% of reserves.

**KEYWORDS:**

- Gross national disposable income
- gross domestic product
- balance of external trade
- current account of the balance of payments
- international reserves
- external debt

\* Doctor en Ciencias Económicas Universidad Humboldt Berlín, Alemania. SNI nivel II. Profesor Investigador de la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación de la Escuela Superior de Economía del IPN.

\*\* Maestro en Ciencias Económicas y estudiante de Doctorado en Ciencias Económicas en la Nacional Autónoma de Chapingo. Analista financiero y de economía.

\*\*\*Doctor en Ciencias Económicas, SNI C, Coordinador de la M. en C., Profesor Investigador de la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación. Escuela Superior de Economía del IPN.

## Introducción

En su desempeño la economía nacional debe presentar un equilibrio entre sus ingresos y gastos. De lo contrario, se producirán déficits que, de mantenerse, conducirán a crisis del sistema económico afectando el nivel de vida de la población.

Este trabajo se propone cuantificar y analizar un conjunto de causas que influyen en el incremento de la deuda externa de México, con el objetivo de determinar si los niveles alcanzados por los compromisos financieros con el exterior se encuentran suficientemente sustentados.

México es un país que cuenta con un potencial económico destacado en el entorno de las economías latinoamericanas. Ocupando el segundo lugar en el producto interno bruto (PIB) por habitante de dicha región, el primer puesto en exportaciones, en turismo, en inversión extranjera y en remesas recibidas del exterior, sin embargo el desempeño de su sistema económico contiene algunas limitaciones debido a problemas estructurales, asociados principalmente al sector externo, entre los que sobresalen: balanzas comerciales y de rentas desfavorables con el resto del mundo, lo que provoca cuentas corrientes de sus balanzas de pagos deficitarias sistemáticamente, en ello influye la alta proporción de importaciones de bienes intermedios, sobre todo para la industria manufacturera, lo que conduce a un significativo vínculo entre las tasas de crecimiento del PIB y de las importaciones de ese tipo de bienes. A su vez, la relación de intercambio con el exterior, excepto cuando los precios han favorecido la exportación de petróleo, son negativas para el país. Asimismo, una parte del producto interno bruto es generado por el sector informal con una reducida productividad.<sup>1</sup>

La exposición parte de investigar el proceso de generación del ingreso nacional bruto disponible (INBD), identificado con la totalidad de los recursos corrientes de que dispone el país, empleados en la distribución de ese ingreso, entre los factores de la producción, capital y trabajo, así como su asignación de bienes y servicios para el consumo y la inversión. Su resultado debe señalar si estos gastos exceden los ingresos y por tanto si se ha originado un desequilibrio interno de la economía, lo que implicaría cubrirlo con financiamiento externo y, consecuentemente, se producirá un incremento de la deuda del país con el resto del mundo.

El INBD lo componen: PIB o ingreso interno bruto (IIB), menos las rentas netas (pago de factores) que deben sufragarse

con el exterior debido principalmente a los intereses por la deuda externa y los beneficios que remiten las empresas extranjeras radicadas en el país a sus naciones de origen (negativos para México), más las transferencias corrientes netas recibidas del resto del mundo, incluye las remesas que envían los residentes nacionales de México en países extranjeros a residentes en este país, y las donaciones corrientes (positivas para el país).

Con relación al PIB de México, se presenta la evolución de sus tasas de crecimiento para un periodo de más de treinta años y se muestra la comparación de la productividad generada por el sector formal e informal. A continuación se analiza la evolución del comercio internacional, de suma importancia en el caso de México por su nivel de apertura al exterior e incidencia en el comportamiento del PIB.

Una vez tratados el comercio internacional y su efecto en el crecimiento de la economía, se incluye el enfoque de absorción interna con sus tres variantes: a) comparación del PIB con la demanda interna y la balanza comercial; b) comparación del INBD con la demanda interna y el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos y c) comparación entre ahorro e inversión y el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, cuyo resultado determina la necesidad de financiamiento externo y su efecto en la deuda externa.

La aplicación de los enfoques de absorción señalados muestra que para México los planteamientos de Anthony Thirlwall<sup>2</sup> acerca de balanzas corrientes deficitarias sistemáticamente conducen a restringir el crecimiento de la economía. “El trabajo fundamental de Thirlwall constituye la base del sustento teórico de la noción de que la balanza de pagos establece un tope o límite máximo a la tasa de expansión económica de largo plazo”.<sup>3</sup>

## Indicadores que caracterizan el ingreso de la economía

Un punto de partida para investigar la evolución de la economía es determinar las fuentes del ingreso en que se sustenta su desempeño. Para ello, es necesario examinar tanto el ingreso interno generado, como el que proviene del exterior. El primero se corresponde con el producto interno bruto (PIB) que equivale al ingreso interno bruto (IIB), cuyos componentes son: el salario de los trabajadores, el IVA deducido de los subsidios al consumo de un conjunto de bienes y servicios, el consumo de capital fijo o depreciación, representa el tipo de ingreso utilizado como provisión para reponer los activos fijos que van disminuyendo su valor en el proceso de producción y los excedentes netos correspondientes a los beneficios de las empresas y otras entidades cuyo fin es el lucro.

El ingreso externo neto se corresponde con la diferencia de los servicios pagados y recibidos del exterior por los factores capital y trabajo, también conocidos como rentas, o pago

<sup>1</sup> Francisco Almagro Vázquez, *Problemas estructurales, crecimiento y desarrollo sustentable en México*, Editorial Académica Española, LAP LAMBERT publicado en Alemania, 2011.

<sup>2</sup> Thirlwall P. Anthony, *La naturaleza del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 2003.

<sup>3</sup> Juan Carlos Moreno Bid y Esteban Pérez, *Balanza de pagos y crecimiento económico en América Central, 1950-1956*, Comercio Exterior, México, 2000.

neto de factores (PNF) referidos a los intereses por la deuda externa, las utilidades que remiten a sus naciones de origen las empresas extranjeras que funcionan en los países y otras remuneraciones o erogaciones al resto del mundo. Para el caso de México estas rentas siempre son negativas. Por último, las transferencias corrientes netas (TNC) cuyo peso principal se corresponden con las remesas que emiten los ciudadanos mexicanos residentes en el extranjero a residentes en este país. Para el caso de México esta partida siempre es positiva.

De la suma de los ingresos internos y externos se deriva el ingreso total que recibe un país y se denomina ingreso nacional bruto disponible (INBD). Este indicador en precios corrientes puede ser mayor o menor que el PIB, depende del monto del PNF y de las TCN. Dado que el  $INBD = PIB + PNF + TCN$  y como quiera que el PNF para México es negativo sistemáticamente, si es mayor que las TCN que siempre son positivas, esa diferencia define si el PIB excede o es inferior al valor del INBD. Lo importante de este planteamiento es que el análisis de la evolución del PIB es relevante para investigar el ingreso total de la economía por el peso que tiene como proporción del INBD.

Es conveniente aclarar que los indicadores del ingreso se pueden expresar en valores brutos o netos. A los primeros se le deduce el consumo de capital fijo. En este trabajo se utilizan principalmente valores brutos.

### **Producto interno bruto o ingreso interno bruto**

El PIB se define como la generación de todos los bienes y servicios de uso final, producidos por los residentes económicos de un país con el esfuerzo interno para un periodo dado.

Existen tres métodos para calcular el PIB: producción, ingresos y demanda final. A cada uno le corresponde un objetivo para describir diversos aspectos sobre el funcionamiento del sistema económico. Atendiendo al análisis macroeconómico, el primero muestra cómo se genera el producto, deduciendo de la producción total de bienes y servicios (PTBS), el consumo intermedio (CI), de donde se obtienen los bienes y servicios de uso final. Ello permite investigar la estructura de la economía real de acuerdo con la participación de los sectores y ramas de la economía en el PIB.

El método de los ingresos facilita determinar el ingreso interno que se crea en la economía, producido por los diferentes agentes económicos que la componen, ello permite estudiar la estructura del valor agregado y sus componentes: remuneración de empleados (Re), impuestos tipo IVA menos subsidios al consumo), consumo de capital fijo (CCF) o depreciación y los beneficios de las empresas creados en el proceso de producción, denominado excedente neto de explotación (ENE).

La demanda final es el tercer método y se integra con el consumo final (CF) compuesto por el consumo de hogares

residentes (CHR) y el consumo del gobierno (CG), la formación bruta de capital (FBK) y las exportaciones netas de importaciones ( $X - M$ ) facilitan conocer los niveles de consumo de los hogares, como un indicador importante del nivel de vida, el gasto del gobierno en bienes y servicios, que informa acerca del nivel de éste en el PIB, el monto de inversión, tanto la nueva como la de reposición y la situación que presenta el comercio exterior.

Aunque las exportaciones, deducidas las importaciones, son indicadores relacionados con el sector externo forman parte del PIB y se encuentran integrados en este indicador, debido a que parte de las importaciones se incluyen en cada uno de los componentes de la demanda final, integrándose en sus costos: insumos utilizados en su producción y el resto se corresponde con los bienes finales importados. El carácter interno del PIB se obtiene al deducir todas las importaciones de la producción total de bienes y servicios.

### **Evolución y análisis del PIB en México**

En el cuadro 1 se expone la evolución del PIB para un conjunto de años seleccionados del periodo 1981-2014. Este indicador presenta tasas de crecimiento inestables e insuficientes, destacando años que se corresponden con etapas críticas de la economía mexicana. Este es un aspecto significativo, debido a que el ingreso interno creado es prácticamente igual a la generación del ingreso total, por lo que tasas de incremento reducidas mostrarán una expresión de las causas que influyen en un ingreso nacional bruto disponible (INBD) insuficiente para sufragar los egresos que tienen lugar en el desempeño de la economía.

**Cuadro 1**  
**Evolución del producto interno bruto en México, 1981-2012**

Año	Tasa de crecimiento
1981	5.20%
1985	-6.20%
1990	5.10%
1995	-6.20%
2000	6.60%
2005	3.20%
2008	1.50%
2009	-6.50%
2010	5.50%
2011	4.19%
2012	3.27%
2013	1.4%
2014	2.1%
Promedio 1981-2014	<b>1.47%</b>

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, *Cuentas por Sectores Institucionales 2000-2014*.

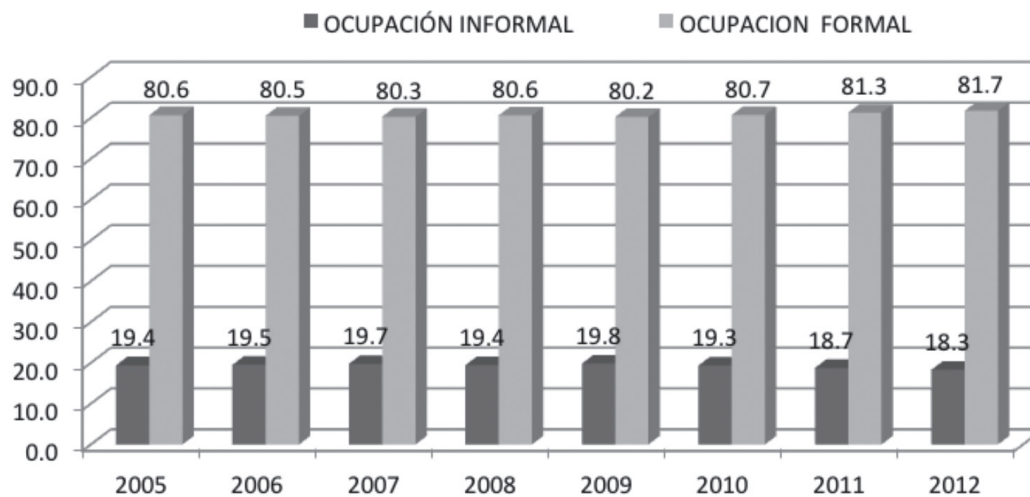
### Generación del PIB y productividad de los sectores formal e informal

El INEGI, a partir del año 2012, ha publicado trimestralmente la tasa de informalidad laboral (TIL) la cual se toma actualmente como la medición de la informalidad oficial referida al empleo. También publica la tasa de ocupación en el sector informal, con la misma periodicidad que los datos de la TIL.

De acuerdo con la información reportada por INEGI respecto al aporte del PIB a los sectores formal e informal, la gráfica 1 muestra la productividad de cada sector laboral, para el periodo 2005 a 2012.

Cabe destacar que la economía informal genera su producción con muy baja tecnología y capital fijo, así como con un reducido nivel de calificación de su fuerza laboral. El aporte al ingreso por su productividad es muy inferior a la del sector formal y causa de debilidad en la generación del ingreso total.

**Gráfica 1**  
**Tasa de productividad de los sectores formal e informal en México, 2005-2012**



Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI sobre el PIB del Sector Informal obtenidos de la *Cuenta satélite del SSIH, 2005-2012*.

### Ingreso nacional bruto disponible

El monto del INBD es relevante para calcular el déficit que presenta la economía (cuadro 2). Se calcula sumando al PIB el pago neto de factores (PNF) y las transferencias corrientes netas (TCN):

$$\text{INBD} = \text{PIB} + \text{PNF} + \text{TCN} \quad (1)$$

$$\text{PIB} = \text{Re} + \text{IVA} - \text{Sub} + \text{CCF} + \text{ENE} = \text{Ingreso interno bruto} \quad (2)$$

$$\text{PNF} + \text{TCN} = \text{Ingreso externo} \quad (3)$$

El INBD también se puede calcular sumando al PIB por el método de la demanda final:

$$(\text{CF} + \text{FBK} + \text{X} - \text{M}) \text{ el PNF y las TCN} \quad (4)$$

$$\text{INBD} = \text{CF} + \text{FBK} + \text{X} - \text{M} + \text{PNF} + \text{TCN} \quad (5)$$

En el cuadro 2 se observan los dos elementos que influyen desfavorablemente en los niveles del INBD: la balanza comercial (X-M) y el pago neto de factores (PNF) que muestran un comportamiento sistemáticamente negativo para todo el periodo analizado. Sólo atenuado por las entradas de las transferencias corrientes netas (TCN). Estos indicadores han mantenido un proceso importante de incremento en esta etapa. Ello se reflejará en la balanza de pagos de México, como aportes importantes a los déficits que presenta la cuenta corriente de la balanza de pagos.

El PNF para el periodo analizado se ha triplicado y los saldos deficitarios de la balanza comercial a partir de 2007 han aumentado, destacando el año 2008 como el de mayor magnitud. Estos aspectos negativos influyen decisivamente en los niveles del INBD.

**Cuadro 2**  
**Cálculo del ingreso nacional bruto disponible**  
**(millones de pesos corrientes)**

Año	INBD	CF	FBK	(X - M)	PNF	TCN
2003	7,707,878	6,100,410	1,706,671	-111,046	-156,542	168,385
2004	8,761,026	6,768,863	2,074,309	-152,918	-141,351	212,122
2005	9,487,463	7,395,550	2,165,101	-136,049	-177,951	240,812
2006	10,575,924	8,081,900	2,570,709	-131,816	-228,098	283,230
2007	11,429,128	8,754,257	2,825,796	-180,580	-258,876	288,532
2008	12,319,511	9,532,642	3,003,032	-278,811	-220,669	283,317
2009	12,162,415	9,513,500	2,737,297	-178,256	-202,079	291,952
2010	13,384,910	10,448,370	2,978,302	-159,814	-153,950	272,002
2011	14,551,512	11,326,357	3,382,543	-181,563	-261,184	285,359
2012	15,563,065	12,359,114	3,416,566	-175,603	-334,426	297,414
2013	15,883,710	13,015,469	3,210,629	-143,588	-477,184	278,384

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, *Cuenta bienes y servicios 2003-2013*.

## Comercio internacional

La apertura al exterior de la economía mexicana es muy relevante, ello se evidencia en el significativo aumento del intercambio mercantil con el resto del mundo. En este comportamiento han influido la entrada del país en el *General Agreement of Tariff and Trade* (GATT) en 1986 y, posteriormente, la suscripción del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 1994, contribuyendo significativamente al incremento de las exportaciones. Sin embargo, esta dinámica positiva no ha incidido favorablemente en las tasas de crecimiento del PIB debido a que el monto de las importaciones ha contrarrestado este beneficio.

Apertura al intercambio mercantil con el exterior

La proporción del intercambio mercantil (X+M) en el PIB que en 1990 fue de 31.3% se ha duplicado en 2014. Esta evolución señala la alta participación del comercio exterior en la economía de México y la importancia de su desempeño (cuadro 3).

**Cuadro 3**  
**Intercambio mercantil 1990-2014**  
**(millones de dólares)**

Periodo	Producto interno bruto	Intercambio mercantil con el exterior (1)X+M	% Intercambio mercantil con relación al PIB
1990	262,710	82,304	31.3
1995	343,793	151,995	44.2
2000	683,648	340,579	49.8
2001	724,704	327,176	45.1
2002	741,559	329,725	44.5
2003	713,284	335,312	47.0
2004	770,268	384,808	50.0
2005	866,346	475,469	54.9
2006	966,736	546,499	56.5
2007	1,043,395	597,046	57.2
2008	1,099,073	644,709	58.7
2009	895,313	504,742	56.4
2010	1,051,628	641,689	61.0
2011	1,170,086	747,170	63.9
2012	1,186,461	789,446	66.5
2013	1,260,915	814,629	64.6
2014	1,281,515	797,513	62.2

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial, Databank, INEGI, Banco de información Económica, Sector Externo, 1990-2014. <http://datos.bancomundial.org/indicador>

## Concentración de las exportaciones

A la dependencia de la economía de México con relación a la norteamericana le corresponde un papel primordial debido, entre otros factores, a la concentración de las exportaciones con dicho país. En el cuadro 4 se presentan las ventas al exterior de México. La proporción de exportaciones a la economía norteamericana se ha mantenido como promedio en 85%, aunque ha descendido ligeramente a partir de 2004 hasta 2007, mostrando un descenso más pronunciado en 2011-2012 y recuperándose en 2014.

Es indiscutible que esta relación comercial no tiene solución en el corto plazo y conduce a beneficios por su cercanía con México, lo que implica menores gastos de transporte. No obstante, el nivel de dependencia incide negativamente, cuando la economía norteamericana no crece suficientemente. Debe destacarse como un hecho positivo la tendencia del aumento de las relaciones comerciales de México con América Latina.

**Cuadro 4**  
**Destino de las exportaciones de México, 1993-2014 ( porcentajes del total)**

Periodo	Canadá	Estados Unidos	Centro-américa	América del Sur	Asia	Europa
1993	3.0	82.7	1.3	3.1	2.6	5.6
1994	2.5	84.8	1.1	2.6	2.5	5.0
1995	2.5	83.3	1.2	3.6	2.6	5.1
1996	2.3	83.9	1.2	3.6	2.7	4.3
1997	2.0	85.5	1.4	3.4	2.2	4.1
1998	1.3	87.6	1.4	2.5	1.9	3.7
1999	1.7	88.2	1.2	1.6	1.6	4.4
2000	2.0	88.7	1.0	1.6	1.3	3.9
2001	1.9	88.5	1.1	1.8	1.4	3.7
2002	1.9	88.1	1.1	1.8	2.1	3.6
2003	1.8	87.6	1.2	1.7	2.2	3.9
2004	1.8	87.5	1.1	2.2	2.1	3.7
2005	2.0	85.7	1.3	2.7	2.2	4.4
2006	2.1	84.7	1.4	3.2	2.6	4.5
2007	2.4	82.1	1.6	4.0	2.8	5.5
2008	2.4	80.2	1.7	4.8	3.0	6.2
2009	3.6	80.6	1.6	4.3	3.3	5.3
2010	3.6	80.0	1.6	5.0	3.6	5.3
2011	3.1	78.5	1.6	5.4	4.2	6.0
2012	2.9	77.6	1.6	5.5	4.7	6.4
2013	2.8	78.8	1.5	5.2	4.9	5.7
2014	2.7	80.2	1.5	4.5	4.4	5.7

Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI, Banco de Información Económica, Sector externo, <http://datos.bancomundial.org/indicador>

En el cuadro 4 se aprecia la concentración de las exportaciones con la economía de Estados Unidos. No obstante, México ha suscrito diversos tratados comerciales con diferentes países.

La Secretaría de Economía informa que a 2015 “cuenta con una red de 11 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLC), 33 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)”.

Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Secretaría de Economía, *Tratados y acuerdo comerciales, octubre 2015*. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>

### Cuadro 5 Acuerdos Comerciales de México con otros países

1. TLCAN (México, Estados Unidos y Canadá), 1994.
2. Tratado de Libre Comercio, entre México y Colombia, 2006.
3. Tratado de Libre Comercio con Costa Rica, 1995.
4. Tratado de Libre Comercio con Bolivia, 1995.
5. Tratado de Libre Comercio con Nicaragua, 1998.
6. Tratado de Libre Comercio con Chile, 1999.
7. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM, GATT), 2000.
8. Tratado de Libre Comercio con Israel, 2000.
9. Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein) TLCMAELO, 2001.
10. Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), 2001.
11. Tratado de Libre Comercio con Uruguay, 2004.

Fuente: Secretaría de Economía (SE). *Tratados y acuerdo comerciales, agosto 2015*. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos>

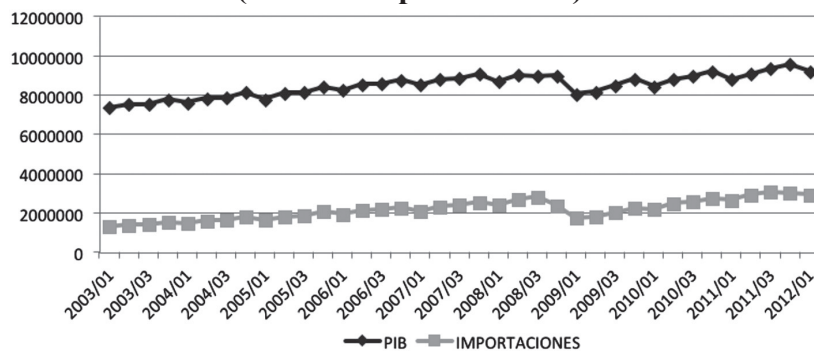
Los tratados de libre comercio de México se extienden, hasta 2010, por 49 países, lo que representa una oportunidad para el comercio exterior y la inversión. Significan un mercado potencial de mil 300 millones de consumidores, dos terceras partes de las importaciones mundiales y 75% del PIB mundial.<sup>5,6</sup>

#### *Relación entre la evolución de las tasas de crecimiento del producto interno bruto y de las importaciones*

La gráfica 2 registra la evolución de las tasas de crecimiento del PIB y de las importaciones. La tendencia entre ambas variables muestra una evolución similar para el periodo analizado. De ello se interpreta que los aumentos en ambos indicadores se encuentran relacionados.

Las importaciones restan del PIB la parte que no satisface la demanda interna (consumo final + inversión bruta), consecuentemente ello genera un efecto negativo sobre la balanza comercial de bienes y servicios, incidiendo negativamente en el resultado de la cuenta corriente de la balanza de pagos, así como en el incremento de la deuda externa.

**Gráfica 2**  
**Evolución del crecimiento del PIB y las importaciones trimestrales 2003-2012**  
(millones de pesos de 2003)



Fuente: INEGI-Sistema de Cuentas Nacionales de México, *Cuentas de bienes y servicios 2003-2012*.

<sup>5</sup> Marco Durán, "Causas y consecuencias de las crisis recurrentes en México; lapso 1990-2010. Análisis de algunas políticas económicas aplicadas", *Tesis de Maestría*, Escuela Superior de Economía, 2012, pp. 119-120.

<sup>6</sup> Comisión Económica para América Latina (CEPAL), *Desarrollo productivo en economías abiertas*, José Luis Machinea, Puerto Rico, 2004. <http://www.cepal.org/noticias/discursos/0/15160/presentacionperiodosesionespptfinal.pdf>

Al consumo intermedio le corresponde el mayor peso en las importaciones, como puede apreciarse en la gráfica 3. Los insumos para la producción superan significativamente al resto de los componentes (bienes de consumo y de capital). Ello corrobora la falta de encadenamientos internos de la economía para dar respuesta a las necesidades de la producción. La nota sobre México que elabora CEPAL señala: “en los primeros cinco meses del año 2010 las importaciones totales se incrementaron un 34.5% con respecto a igual periodo de 2009. Las de bienes intermedios registraron el mayor crecimiento (40.9%), seguidas de las de bienes de consumo (38.9%). Por su parte, las de capital decrecieron un 3.5%, debido a la menor inversión”.<sup>7</sup>

Este puede calificarse como uno de los problemas estructurales que restringe la ampliación del ingreso total de la economía, dado el impacto negativo que tiene la balanza comercial en el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos de México.

En los países con restricciones tecnológicas ocurre que las importaciones crecen, en primer lugar porque las exportaciones tienen un alto contenido de insumos importados (productos manufacturados), así el aumento en las exportaciones hace crecer las importaciones paralelamente. Y en segundo lugar el crecimiento en las importaciones se verifica por el crecimiento de la demanda interna que también tiene un alto componente de importaciones. De este modo, para Thirlwall,<sup>8</sup> elevar la tasa de crecimiento de la capacidad productiva de una economía sin elevar la tasa de crecimiento

de la demanda global originada en la balanza de pagos generará desempleo y, por tanto, insuficiente ingreso nacional.

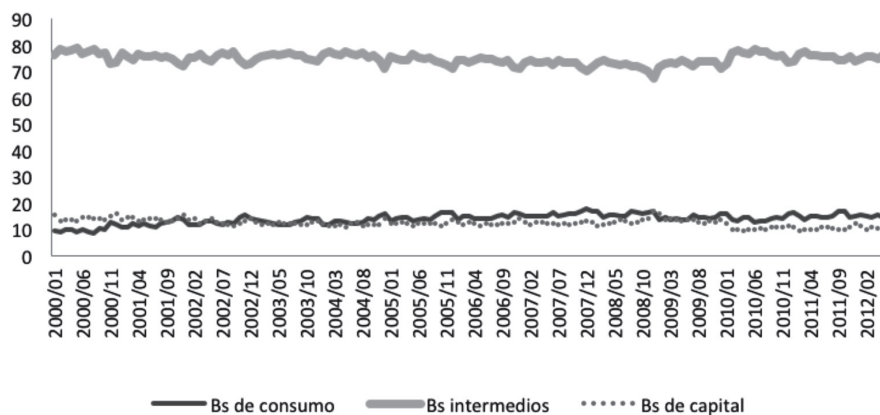
### Enfoques de absorción interna

El enfoque de absorción interna permite evaluar tres aspectos fundamentales acerca de la relación entre el desempeño de la economía interna: el saldo de la balanza comercial, de la cuenta corriente de la balanza de pagos; el déficit interno del sistema económico, el ahorro, la inversión, la necesidad de financiamiento externo y la evolución de la deuda externa.

Las tres variantes del enfoque de absorción interna permiten lo siguiente: 1) establecer la relación entre la absorción interna ( $A$ ) demanda interna de bienes y servicios ( $CF+FBK$ ) con el saldo comercial de la balanza de pagos ( $X-M$ ), si  $A$  es mayor que  $X-M$ , significa que el PIB no satisface las necesidades de la demanda interna y, como consecuencia, las importaciones ( $M$ ) superan a las exportaciones ( $X$ ); 2) relacionar el INBD con la absorción interna, si esta es mayor que el ingreso implica que el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos ( $X-M+PNF+TCN$ ) es negativo y 3) comparar el ahorro nacional bruto (ANB) con la formación bruta de capital (FBK), si el ahorro es menor el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos es deficitario. El segundo caso y el tercero conducen al mismo resultado.<sup>9</sup>

A continuación se relaciona cada una de estas variantes demostrando lo señalado mediante sus respectivas identidades:

**Gráfica 3**  
Participación de las importaciones mensuales de bienes y servicios por destino económico en porcentajes del total 2000/01-2012/06



Fuente: INEGI-Sistema de Cuentas Nacionales de México, *Cuentas de bienes y servicios* 2000-2012

<sup>7</sup> CEPAL, *Nota sobre México*, 2009, p. 7.

<sup>8</sup> Anthony P. Thirlwall, *La naturaleza del crecimiento económico*, “Capítulo V, Crecimiento restringido por la balanza de pagos: teoría y evidencia”, Fondo de Cultura Económica, México, 2003, p. 95.

<sup>9</sup> Para ampliar ver Francisco Almagro Vázquez, *Cuentas Nacionales y Balanza de Pagos. Aplicaciones al Análisis Macroeconómico de México*, Editorial IPN, México, 2013, pp. 192-194.



**Primera variante****Enfoque de la absorción interna del PIB con relación a la balanza comercial de la balanza de pagos**

$$\text{PIB} = \text{CF} + \text{FBK} + X - M \quad (1)$$

Donde:

CF (consumo final) = CHR (consumo de hogares residentes) + FBK (formación de capital) (2)

La absorción interna ( $A$ ) es igual a  $\text{CF} + \text{FBK}$  (3)

a) Si el PIB es mayor que  $A$  entonces  $X - M$  es superavitaria, ( $X$  es mayor que  $M$ ) (4)

b) Si el PIB es menor que  $A$  entonces  $X - M$  es deficitaria, ( $X$  es menor que  $M$ ) (5)

Para demostrar lo anterior valga pasar  $A$  tomado de 3 al miembro izquierdo de 1.

$$\text{PIB} - (\text{CF} + \text{FBK}) = X - M \quad (6)$$

$$\text{PIB} - A = X - M \quad (7)$$

Lo anterior es muy importante en el análisis macroeconómico debido a que si el consumo y la inversión exceden al PIB esto se registra en una balanza comercial ( $X - M$ ) deficitaria debido a que esta insuficiencia de la economía interna debe suplirse con importaciones de bienes y servicios.

El cuadro 6 muestra el PIB por el método de la demanda final cuyos indicadores permiten establecer el enfoque de absorción interna entre este indicador y el saldo comercial de la balanza de pagos.

**Cuadro 6**  
**PIB por el método de la demanda final 2003-2013**  
**PIB = FBK+CF+X-M**  
**(millones de pesos corrientes)**

Año	PIB	CF	FBK	X	M
2003	7,696,035	6,100,410	1,706,671	1,915,914	2,026,960
2004	8,690,254	6,768,863	2,074,309	2,280,557	2,433,475
2005	9,424,602	7,395,550	2,165,101	2,508,352	2,644,401
2006	10,520,793	8,081,900	2,570,709	2,903,854	3,035,670
2007	11,399,472	8,754,257	2,825,796	3,163,332	3,343,912
2008	12,256,864	9,532,642	3,003,032	3,419,442	3,698,252
2009	12,072,542	9,513,500	2,737,297	3,299,265	3,477,521
2010	13,266,858	10,448,370	2,978,302	3,967,571	4,127,385
2011	14,527,337	11,326,357	3,382,543	4,548,965	4,730,528
2012	15,600,077	12,359,114	3,416,566	5,100,566	5,276,169
2013	16,082,510	13,015,469	3,210,629	5,116,962	5,260,550
Total	131,537,343	103,296,431	30,070,955	38,224,779	40,054,823

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, *Cuenta bienes y servicios 2003-2013*.

El cuadro 7 expresa la relación entre el PIB y la absorción interna, cuyo resultado es una balanza comercial sistemáticamente deficitaria. Este es uno de los problemas estructurales de la economía de México. Se evidencia que la absorción interna siempre sobrepasa los niveles del PIB generado.

**Cuadro 7**  
**Absorción interna relacionada con**  
**la balanza comercial 2003-2013**  
**PIB-AI = X-M**  
**(millones de pesos corrientes)**

Año	PIB	AI	X-M
2003	7,696,035	7,807,081	-111,046
2004	8,690,254	8,843,172	-152,918
2005	9,424,602	9,560,651	-136,049
2006	10,520,793	10,652,609	-131,816
2007	11,399,472	11,580,052	-180,580
2008	12,256,864	12,535,674	-278,811
2009	12,072,542	12,250,797	-178,256
2010	13,266,858	13,426,672	-159,814
2011	14,527,337	14,708,900	-181,563
2012	15,600,077	15,775,680	-175,603
2013	16,082,510	16,226,098	-143,588
Total	131,537,343	133,367,387	-1,830,044

**Fuente:** elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, *Cuenta bienes y servicios 2003-2013*.

### Segunda variante

#### Enfoque de absorción interna del INBD y la cuenta corriente de la balanza de pagos

$$\text{INBD} = \text{CF} + \text{FBK} + \text{X} - \text{M} + \text{PNF} + \text{TCN} \quad (1)$$

$$A = \text{CF} + \text{FBK} \quad (2)$$

a) Si  $A$  es mayor que INBD el saldo de la cuenta corriente es negativo (3)

b) Si  $A$  es menor que INBD el saldo de la cuenta corriente es positivo. (4)

Pasando el  $\text{CF} + \text{FBK}$  al miembro izquierdo de 1

$$\text{INBD} - (\text{CF} + \text{FBK}) = \text{X} - \text{M} + \text{PNF} + \text{TCN} \quad (5)$$

Sustituyendo  $\text{CF} + \text{FBK}$  por  $A$  en 5

$$\text{INBD} - A = \text{X} - \text{M} + \text{PNF} + \text{TCN} \quad (6)$$

Del lado derecho de esta identidad se obtiene el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

En el cuadro 8 se incluyen los indicadores que componen el ingreso nacional bruto disponible, la absorción interna y el saldo de cuenta corriente de la balanza de pagos.

**Cuadro 8**  
**Ingreso nacional bruto disponible, absorción**  
**interna y componentes de la cuenta**  
**corriente de la balanza de pagos 2003-2013**  
**(millones de pesos corrientes)**

Año	INBD	AI	X - M	PNF	TCN
2003	7,707,878	7,807,081	-111,046	-156,542	168,385
2004	8,761,026	8,843,172	-152,918	-141,351	212,122
2005	9,487,463	9,560,651	-136,049	-177,951	240,812
2006	10,575,924	10,652,609	-131,816	-228,098	283,230
2007	11,429,128	11,580,052	-180,580	-258,876	288,532
2008	12,319,511	12,535,674	-278,811	-220,669	283,317
2009	12,162,415	12,250,797	-178,256	-202,079	291,952
2010	13,384,910	13,426,672	-159,814	-153,950	272,002
2011	14,551,512	14,708,900	-181,563	-261,184	285,359
2012	15,563,065	15,775,680	-175,603	-334,426	297,414
2013	15,883,710	16,226,098	-143,588	-477,184	278,384
Total	131,826,542	133,367,386	-1,830,044	-2,612,310	2,901,509

**Fuente:** elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, *Cuenta bienes y servicios 2003-2013*.

Cuando la absorción interna excede el INBD implica un déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, lo que conduce a solicitar financiamiento externo y con ello aumentará la deuda externa del país (cuadro 9).

**Cuadro 9**  
**Resultado del enfoque de absorción in-**  
**terna de acuerdo al INBD 2003-2013**  
**(millones de pesos corrientes)**

Año	INBD - AI	=	X - M + PNF + TCN (SCCBP)*
2003	-99,203	=	-99,203
2004	-82,146	=	-82,146
2005	-73,188	=	-73,188
2006	-76,685	=	-76,685
2007	-150,924	=	-150,924
2008	-216,163	=	-216,163
2009	-88,383	=	-88,383
2010	-41,762	=	-41,762
2011	-157,388	=	-157,388
2012	-212,615	=	-212,615
2013	-342,388	=	-342,388

**Fuente:** elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, *Cuenta bienes y servicios 2003-2013*.

\*SCCBP = Saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

**Tercera variante****Enfoque de absorción interna de la cuenta corriente de la balanza de pagos y el déficit de la economía interna**

Si el ahorro nacional bruto (ANB) no es suficiente para financiar la inversión cuya expresión es: ANB menor que FBK implica una necesidad de financiamiento externo y es igual a una cuenta corriente de la balanza de pagos negativa (cuadro 10).

$$\text{INBD} = \text{CF} + \text{FBK} + \text{X} - \text{M} + \text{PNF} + \text{TCN} \quad (1)$$

Se pasa el consumo final al lado izquierdo de la identidad 1

$$\text{INBD} - \text{CF} = \text{ANB} \quad (2)$$

Sustituyendo ANB de 2 en 1

$$\text{ANB} - \text{FBK} = \text{X} - \text{M} + \text{PNF} + \text{TCN} \quad (3)$$

$\text{X} - \text{M} + \text{PNF} + \text{TCN}$  = saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos (4)

$$\text{ANB} - \text{FBK} = \text{Necesidad de financiamiento} \quad (5)$$

Si  $\text{ANB} - \text{FBK}$  es negativo ello implica que  $\text{X} - \text{M} + \text{PNF} + \text{TCN}$  es negativo (6)

En la falta de ahorro influye decisivamente el insuficiente INBD y con ello el déficit de la economía interna.

**Cuadro 10**  
**Cálculo de la ahorro nacional bruto**  
**INBD – CF = ANB 2003-2013**  
**(millones de pesos corrientes)**

Año	INBD	CF	ANB
2003	7,707,878	6,220,421	1,487,457
2004	8,761,026	7,001,760	1,759,266
2005	9,487,463	7,551,009	1,936,455
2006	10,575,924	8,336,900	2,239,024
2007	11,429,128	9,040,945	2,388,183
2008	12,319,511	9,705,254	2,614,257
2009	12,162,415	9,526,078	2,636,337
2010	13,384,910	10,619,923	2,764,987
2011	14,551,512	11,545,552	3,005,959
2012	15,563,065	12,286,503	3,276,561
2013	15,883,710	12,824,833	3,058,877

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, *Cuenta bienes y servicios 2003-2013*.

En el cuadro 11 se exponen los indicadores para calcular la necesidad de financiamiento externo  $\text{ANB} - \text{FBK}$  igual a  $\text{X} - \text{M} + \text{PNF} + \text{TCN}$  saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos (SCCBP).

**Cuadro 11**  
**Diferencia del ahorro nacional bruto y la formación bruta de capital y el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos 2003-2013**  
**ANB – FBK = X – M + PNF + TCN (SCCBP)**  
**(millones de pesos corrientes)**

Año	ANB	FBK	X - M	PNF	TCN	SCCBP
2003	1,487,457	1,586,660	-111,046	-156,542	168,385	-99,203
2004	1,759,266	1,841,412	-152,918	-141,351	212,122	-82,146
2005	1,936,455	2,009,643	-136,049	-177,951	240,812	-73,188
2006	2,239,024	2,315,708	-131,816	-228,098	283,230	-76,685
2007	2,388,183	2,539,107	-180,580	-258,876	288,532	-150,924
2008	2,614,257	2,830,420	-278,811	-220,669	283,317	-216,163
2009	2,636,337	2,724,720	-178,256	-202,079	291,952	-88,383
2010	2,764,987	2,806,749	-159,814	-153,950	272,002	-41,762
2011	3,005,959	3,163,348	-181,563	-261,184	285,359	-157,388
2012	3,276,561	3,489,177	-175,603	-334,426	297,414	-212,615
2013	3,058,877	3,401,265	-143,588	-477,184	278,384	-342,388

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, *Cuenta bienes y servicios 2003-2013*.

Resumiendo las variantes segunda y tercera del enfoque de absorción interna se obtienen los resultados del cuadro 12. El ahorro nacional bruto no es suficiente para cubrir el monto de la inversión, lo que implica un saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos deficitario y ello conduce a solicitar préstamos al resto del mundo por ese valor, situación que propicia un incremento en la deuda externa del país. Ello es causado por el insuficiente ingreso nacional bruto disponible para cubrir la demanda interna ( $\text{CF} + \text{FBK}$ ).

**Balanza de pagos y deuda externa**

En este punto se expone la definición, estructura y análisis de la balanza de pagos y la deuda externa de México, lo que refleja el efecto de la evolución de la economía interna en sus relaciones con el sector externo y, por tanto, el desempeño de la economía interna, desde la evolución del ingreso y el comercio exterior hasta los resultados de la aplicación de las tres variantes del enfoque de absorción interna.

**Cuadro 12**  
**Cálculo de la necesidad de financiamiento externo 2003-2013**  
 **$ANB - FBK = X - M + PNF + TCN =$**   
**Necesidad de financiamiento externo**  
**(millones de pesos corrientes)**

Año	ANB - FBK	X - M + PNF + TCN Saldo de la cuenta corriente de la balanza de pago	Necesidad de financiamiento externo
2003	-99,203	-99,203	-99,203
2004	-82,146	-82,146	-82,146
2005	-73,188	-73,188	-73,188
2006	-76,685	-76,685	-76,685
2007	-150,924	-150,924	-150,924
2008	-216,163	-216,163	-216,163
2009	-88,383	-88,383	-88,383
2010	-41,762	-41,762	-41,762
2011	-157,388	-157,388	-157,388
2012	-212,615	-212,615	-212,615
2013	-342,388	-342,388	-342,388

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, *Cuenta bienes y servicios 2003-2013*.

**Definición y estructura de la balanza de pagos**

La balanza de pagos es un sistema estadístico que registra las transacciones de los residentes de una economía con los del resto del mundo, en correspondencia con otros sistemas estadísticos macroeconómicos, como lo son: las cuentas nacionales, las estadísticas monetarias y financieras, así como las estadísticas gubernamentales.

A su vez, la balanza de pagos complementa aspectos muy importantes en el manejo de la macroeconomía, dado que permite determinar los resultados de los intercambios comerciales de bienes y servicios con el exterior, así como las entradas y salidas de divisas por concepto del pago neto de factores y las transferencias corrientes con el resto del mundo, lo que se registra en el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, sustentada en el proceso de financiamiento de acuerdo a las entradas y salidas de capital del resto del mundo.

<sup>10</sup> La estructura de esta balanza de pagos publicada por el FMI difiere de la publicada por el Banco de México, en que la reserva internacional, según Banxico, si es superavitaria la expone con signo positivo, mientras que el FMI la incluye con signo negativo y a la inversa para reservas deficitarias.

**Estructura y cuadro interno de la balanza de pagos**

Con relación al cuadro interno de la balanza de pagos se expone el método que utiliza el Banco de México. Sus dos componentes lo constituyen: a) la cuenta corriente, que incluye las transacciones corrientes, balanza de bienes y servicios, el pago neto de factores o rentas y las transferencias corrientes netas y b) la cuenta financiera, que considera el valor neto entre los activos con signo negativo y los pasivos mediante signo positivo, en el primer caso se trata de salidas de capital para adquirir activos, así como préstamos y otros financiamientos al exterior. En el segundo caso se identifican las entradas de capital cuya contrapartida es un incremento de la deuda externa (cuadro 13).

El saldo de la cuenta corriente (SCCBP) es igual a la suma algebraica del saldo de la balanza de bienes y servicios (BC) más el saldo del pago neto de factores o rentas (PNF) más el saldo de las transferencias corrientes (TCN).

El SCCBP es igual al saldo de la cuenta de la cuenta financiera (CF) con signo diferente. A su vez la CF es igual a la diferencia entre activos y pasivos, más o menos la variación de la reserva internacional (VRI), más o menos los errores u omisiones y más o menos ajustes por valoración. Cuando los pasivos exceden a los activos es una entrada neta de capitales. Si después de financiar un saldo deficitario de la cuenta corriente lo excede, esta magnitud se acumulará como un incremento de la reserva internacional.<sup>10</sup> Lo contrario si los activos exceden a los pasivos.

**Cuadro 13**  
**Estructura de la balanza de pagos de acuerdo con la V edición de 1993,**  
**publicada por el FMI**

Cuenta corriente (SCCBP)
Balanza de bienes y servicios (BC) (X-M)
Pago neto de factores (rentas) (PNF)
Transferencias corrientes netas
Cuenta financiera (CF)
Activos financieros (AF)
Pasivos (P)
Variación de las reservas internacionales (VRI)
Errores u omisiones
Ajustes por valoración

Fuente: elaboración propia con datos de la *V versión de la balanza de pagos 1993*, FMI.

## ***Evolución de la balanza de pagos***

El cuadro 13 muestra la evolución de la balanza de pagos de 2004 a 2013. Su cuenta corriente mantiene un saldo deficitario sistemático en todo el periodo analizado. Las dos partidas que aparecen con el mismo signo negativo de la cuenta corriente son: la balanza comercial y la del pago neto de factores (rentas), cuyos déficits más pronunciados aparecen respectivamente en el año 2008 y 2013. En el primero de estos años, las importaciones sobrepasaron a la exportaciones en más de 25 mil millones de dólares. Por su parte, la balanza de servicios factoriales lo hizo en algo más de 20 mil millones de dólares. Las transferencias corrientes netas que incluyen principalmente las remesas de nacionales mexicanos residentes en Estados Unidos aportan un saldo positivo de más de 25 mil millones, que al no compensar los déficits señalados provocan el saldo desfavorable de la cuenta corriente en algo más de 20 mil millones de dólares.

En el año 2013 el estimado arroja un déficit de la cuenta corriente de más de 22 mil millones de dólares y su saldo comercial es negativo en casi 13 mil millones de dólares. La contribución de mayor importancia al saldo negativo de la cuenta corriente se debe al pago neto de factores, al presentar unos 31 mil millones de dólares de déficit, y las transferencias corrientes por 22 mil millones de dólares no compensan el saldo deficitario de esta cuenta corriente.

Los saldos negativos de la cuenta corriente se financian con inversiones extranjeras directas, de cartera y otras inversiones, lo que permite un incremento de las reservas internacionales e influye en el aumento de la deuda externa del país.

## **Acerca de la Ley de Anthony Thirlwall. Crecimiento restringido por la balanza de pagos**

Los resultados alcanzados sobre la evolución de las insuficientes tasas de crecimiento de la economía de México en los últimos 30 años (promedio 1.47 %), así como la aplicación de los enfoques de absorción interna y la evolución de la balanza de pagos se sustenta en los principios que propone la conocida *Ley de Thirlwall* que señala: “un mero aumento de la oferta de recursos no implica necesariamente el crecimiento de un país, si al mismo tiempo no mejora su posición de balanza de pagos de largo plazo. Si las exportaciones permanecen estáticas y las importaciones se elevan, el déficit de balanza de pagos puede ser insostenible, la demanda tendrá que contraerse y los recursos quedar subutilizados. Es en este sentido en el que la balanza de pagos puede restringir el crecimiento económico. Esta es la idea central del modelo de crecimiento con restricción de balanza de pagos”.<sup>11</sup>

Thirlwall postula que “la tasa de crecimiento observada es igual a la tasa de crecimiento consistente con el equilibrio de la balanza de pagos en el largo plazo. La ‘ley fundamental

del crecimiento’ de Thirlwall señala que en el largo plazo la expansión de una economía particular se halla restringida por el equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos”.<sup>12</sup>

De ello se desprende que aunque el modelo de desarrollo se sustente en las exportaciones es imprescindible incluir las importaciones. Lo que implica, en el caso de México, saldos recurrentemente deficitarios de su cuenta corriente de la balanza de pagos (cuadro 14), esta que puede considerarse una de las causas principales del insuficiente crecimiento de la economía y de la deuda externa del país.

Cabe señalar que en los países con menos desarrollo se presenta principalmente la restricción al crecimiento por la balanza de pagos. Existe evidencia de las dificultades de algunas naciones debido a sistemáticos déficits de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Para el diseño del modelo de crecimiento restringido por la balanza de pagos ningún país puede crecer más rápido que la tasa consistente con el equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos, a menos que pueda financiar permanentes déficits crecientes. Aunque sería posible durante cierto tiempo, sólo incrementando sistemáticamente la deuda con el resto del mundo.

## **Cálculo del déficit o superávit de los sectores institucionales: empresas, gobierno y hogares**<sup>13</sup>

Los sectores institucionales reflejan un aspecto de la macroeconomía de mucho interés, dado que registran su aporte al déficit o superávit de la economía interna al comparar su ahorro interno con el valor del proceso inversionista de cada sector y, de esa manera, determinar cuál es la contribución de cada uno de ellos al déficit o superávit del sistema económico interno. Su papel es muy valioso para instrumentar políticas económicas.

El cuadro 15 muestra la situación que presenta el financiamiento de la inversión bruta por sectores institucionales. El ahorro de los hogares, al comparar el año 2003 con el 2012, ha disminuido drásticamente, mientras el de gobierno se ha mantenido en niveles parecidos, con una caída importante en el último año. Por su parte, destaca como

<sup>11</sup> David Matesanz Gómez; Guadalupe Fugarolas Álvarez-Ude y Eduardo Candaudap, “Balanza de pagos y crecimiento económico restringido. Una comparación entre la economía argentina y la mexicana”, *Revista de Economía Mundial*, núm. 17, Sociedad de Economía Mundial, Huelva, España, 2007, p. 30.

<sup>12</sup> Anthony P. Thirlwall, *La naturaleza del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 2003, p. 13.

<sup>13</sup> Se consideran los sectores: empresas no financieras, gobierno y hogares que suman casi 90% del total del valor generado por los sectores institucionales.

deficitario el sector empresarial (incluye empresas públicas y privadas), financiado por los hogares, el gobierno y el déficit de la economía con el resto del mundo. Equivalente al financiamiento externo y su impacto en la deuda externa del país.

**Cuadro 14**  
**Balanza de pagos de México 2004-2013**  
**(miles de millones de dólares)**

Indicador/Año	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013/p
<b>Saldo de la cuenta corriente</b>	<b>-7.01</b>	<b>-8.96</b>	<b>-14.66</b>	<b>-20.17</b>	<b>-8.15</b>	<b>-3.62</b>	<b>-12.30</b>	<b>-14.77</b>	<b>-22.33</b>
<b>Saldo comercial</b>	<b>-15.74</b>	<b>-14.73</b>	<b>-17.97</b>	<b>-25.59</b>	<b>-15.14</b>	<b>-13.50</b>	<b>-16.06</b>	<b>-14.34</b>	<b>-12.96</b>
Exportaciones Bienes y servicios	201.95	230.37	289.54	309.56	244.80	314.09	365.53	387.52	400.49
Importaciones Bienes y servicios	217.68	245.10	307.51	335.15	259.94	327.59	381.58	401.86	413.46
<b>Pago neto de factores</b>	<b>-10.03</b>	<b>-16.36</b>	<b>-23.09</b>	<b>-20.05</b>	<b>-14.60</b>	<b>-11.65</b>	<b>-19.22</b>	<b>-22.99</b>	<b>-31.18</b>
Rentas por ingresos	5.76	4.82	7.66	8.53	6.80	10.81	10.57	13.15	10.80
Rentas por egresos	15.79	21.18	30.76	28.58	21.39	22.46	29.79	36.14	41.99
<b>Transferencia Corrientes netas</b>	<b>18.76</b>	<b>22.14</b>	<b>26.41</b>	<b>25.47</b>	<b>21.59</b>	<b>21.54</b>	<b>22.97</b>	<b>22.56</b>	<b>21.81</b>
Transferencias por ingresos	18.84	22.19	26.51	25.60	21.65	21.62	23.15	22.77	21.94
Transferencias por egresos	0.08	0.06	0.11	0.13	0.06	0.09	0.18	0.21	0.13
<b>Cuenta financiera</b>	<b>16.98</b>	<b>15.05</b>	<b>22.80</b>	<b>33.45</b>	<b>15.83</b>	<b>44.00</b>	<b>50.18</b>	<b>51.02</b>	<b>58.78</b>
Inversión extranjera directa	<b>20.61</b>	<b>18.19</b>	<b>23.93</b>	<b>27.18</b>	<b>7.45</b>	<b>7.98</b>	<b>10.37</b>	<b>-5.25</b>	<b>25.22</b>
En México	25.04	24.67	32.18	28.34	17.06	23.03	23.01	17.22	35.19
En el exterior	-4.43	-6.47	-8.26	-1.16	-9.60	-15.05	-12.64	-22.47	-9.97
Inversión de cartera	<b>3.34</b>	<b>-12.83</b>	<b>-1.39</b>	<b>17.49</b>	<b>-15.01</b>	<b>31.43</b>	<b>45.95</b>	<b>72.86</b>	<b>48.27</b>
Pasivos	5.09	7.71	13.35	4.83	15.26	37.34	40.62	81.35	50.36
Activos	-1.75	-20.55	-14.74	12.66	-30.27	-5.90	5.32	-8.49	-2.09
Otras inversiones	<b>-6.97</b>	<b>9.69</b>	<b>0.26</b>	<b>-11.21</b>	<b>23.38</b>	<b>4.59</b>	<b>-6.13</b>	<b>-16.59</b>	<b>-14.70</b>
Pasivos	-1.69	3.86	19.07	7.49	2.41	31.59	-2.46	-10.31	12.53
Activos	-5.28	5.82	-18.81	-18.70	20.98	-27.01	-3.67	-6.27	-27.24
<b>Errores y omisiones</b>	<b>-4.80</b>	<b>3.81</b>	<b>2.72</b>	<b>-5.20</b>	<b>-3.15</b>	<b>-19.77</b>	<b>-9.70</b>	<b>-18.73</b>	<b>-18.66</b>
<b>Variación reservas internacionales</b>	<b>5.17</b>	<b>9.91</b>	<b>10.88</b>	<b>8.09</b>	<b>4.59</b>	<b>20.69</b>	<b>28.62</b>	<b>17.84</b>	<b>13.15</b>
<b>Ajustes por valoración</b>	<b>0.00</b>	<b>-0.01</b>	<b>-0.03</b>	<b>-0.01</b>	<b>-0.06</b>	<b>-0.08</b>	<b>-0.44</b>	<b>-0.32</b>	<b>4.64</b>

Fuente: *Informe Anual del Banco de México 2013*, pp. 330-332.

## Reserva internacional y deuda externa

Un saldo deficitario de la cuenta corriente de la balanza de pagos puede ser financiado por diferentes agentes económicos internos, como lo muestra el cuadro anterior, al agotarse esas fuentes es necesario acudir al sector externo. Una vez cubierto el saldo negativo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, los excedentes se acumulan en las reservas internacionales y en la deuda externa.

Para el caso de México, las entradas de capital por préstamos, inversión extranjera recibida y otras fuentes de financiamiento externo, exceden los saldos deficitarios de la cuenta corriente, generándose una acumulación en la reserva internacional, y con ello el país incrementa su deuda externa.

**Cuadro 15**  
**Sistema de Cuentas Nacionales de México.**  
**Cuentas por sectores institucionales 2003-2013**  
**% con relación al PIB**

Año	Indicador	Empresas	Gobierno	Hogares	Déficit financiero
		(a)	(b)	(c)	(a+b+c)
2003	Ahorro bruto interno	8.1	2.2	10.8	
	Inversión bruta	13.1	1.7	7.3	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-5.0	0.5	3.5	<b>-1.0</b>
2004	Ahorro bruto interno	10.2	3.4	9.5	
	Inversión bruta	14.6	1.7	7.6	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-4.4	1.7	1.9	<b>-0.8</b>
2005	Ahorro bruto interno	9.2	3.9	9.2	
	Inversión bruta	13.4	2.0	7.5	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-4.2	1.9	1.7	<b>-0.6</b>
2006	Ahorro bruto interno	10.4	3.5	9.8	
	Inversión bruta	14.5	2.1	7.9	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-4.1	1.4	1.9	<b>-0.8</b>
2007	Ahorro bruto interno	11.3	3.1	9.2	
	Inversión bruta	14.9	2.1	7.9	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-3.6	1.0	1.3	<b>-1.3</b>
2008	Ahorro bruto interno	9.0	4.7	9.2	
	Inversión bruta	13.9	2.7	7.9	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-4.9	2.0	1.3	<b>-1.6</b>
2009	Ahorro bruto interno	10.3	2.1	9.6	
	Inversión bruta	12.2	3.2	7.3	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-1.9	-1.1	2.3	<b>-0.7</b>
2010	Ahorro bruto interno	9.7	2.6	9.8	
	Inversión bruta	12.5	3.0	6.8	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-2.8	-0.4	3.0	<b>-0.2</b>
2011	Ahorro bruto interno	11.0	2.9	8.4	
	Inversión bruta	13.5	2.8	6.9	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-2.5	0.1	1.5	<b>-0.9</b>
2012	Ahorro bruto interno	10.7	2.1	7.8	
	Inversión bruta	12.7	2.3	6.8	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-2.0	-0.2	1.0	<b>-1.2</b>
2013	Ahorro bruto interno	8.3	2.3	7.3	
	Inversión bruta	11.6	2.2	6.1	
	<b>Déficit/Superávit</b>	-3.3	0.1	1.2	<b>-2.0</b>

Fuente: INEGI, *Sistema de cuentas por sectores institucionales 2003-2013*.

El cuadro 16 muestra la relación del monto de las reservas internacionales de la balanza de pagos con parte de la deuda externa de corto plazo, que puede presionar dichas reservas. Si se suma, para el año 2014, el acumulado de los valores del gobierno de corto plazo en poder de extranjeros (53,212 millones de dólares), la posición de extranjeros en el mercado de valores (153,096 millones de dólares), el monto de la deuda que debe liquidar el sector privado, en este caso para el año 2015 (30 mil millones de dólares) y la deuda externa del sector público de corto plazo (4,796 millones de dólares), ello alcanzaría un total de 241,104 millones de dólares, que comparado con la reserva internacional representa un 80%.

**Cuadro 16**  
**Parte de la deuda externa que influye en el aumento de las reservas internacionales**

Año	Acumulado posición de extranjeros en valores del gobierno a corto plazo	Posición de extranjeros en mercado de valores (BMV)	Acumulado deuda externa del sector privado /1	Acumulado deuda externa sector público corto plazo /2	Acumulado reservas internacionales brutas
2009	887.0	134,384.0	67,447.1	1,754.1	90,837.8
2010	20,189.2	161,334.0	79,715.3	2,339.1	113,596.5
2011	31,446.5	129,323.2	84,923.3	2,769.3	142,475.5
2012	59,349.3	171,554.9	87,684.3	3,124.6	163,591.8
2013	68,415.5	168,242.7	106,267.3	3,527.2	176,578.7
2014	53,212.1	153,096.6	110,893.41	4,796.6	193,045.0

**Fuente:** elaboración propia con datos de Banco de México, Balanza de Pagos. *Informe anual 2013*, con información de la SHCP, Finanzas Públicas, subcuenta de Deuda Bruta del Sector Público y Banxico, *Agregados Monetarios Activos Internacionales*.

1/ De acuerdo con la SHCP, el sector privado tiene programadas amortizaciones de deuda externa por 30 mil 379.7 millones de dólares para 2015.

2/Corresponde a la tenencia de no residentes de: Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes), Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal (Bondes), Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal con Tasa de Interés Fija, Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal denominados en Unidades de Inversión (Udibonos), Bonos de Regulación Monetaria (Brems) y Bonos de Protección al ahorro (Bpas y Bp), [http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/Estadisticas\\_Oportunas\\_Finanzas\\_Publicas/Paginas/unica2.aspx](http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/Estadisticas_Oportunas_Finanzas_Publicas/Paginas/unica2.aspx)

## Conclusiones

El nivel alcanzado por el ingreso nacional bruto disponible es insuficiente y es una de las causas que incide en algunos de los déficits internos de la economía. Ello se debe a que uno de sus principales componentes, el producto interno bruto, ha manifestado en los últimos treinta años bajas e inestables tasas de crecimiento. En ese periodo sólo ha crecido en 1.47 % como promedio. El PIB representa una parte importante del INBD y puede registrar valores mayores o menores que el INBD, dependiendo de los montos registrados por el pago neto de factores y las transferencias corrientes netas.

Un primer elemento que influye en lo señalado respecto a las bajas tasas de crecimiento es la productividad del sector informal, generador de alrededor del 12% del PIB con algo más de un 26% de la fuerza laboral. La creación de estos bienes y servicios se han producido con reducidos niveles de tecnología y capital fijo, así como con mano de obra de baja calificación.

Las balanzas comerciales que componen el PIB son sistemáticamente deficitarias debido a que las tasas de incremento de las importaciones se encuentran relacionadas con las del PIB. De manera que cuando crece la economía motiva un aumento de las compras al exterior influyendo en los saldos negativos del comercio internacional. Esta situación se agrava debido a que del total de las importaciones,

alrededor de 75% se identifica con bienes intermedios, ya que la economía interna no da respuesta a las necesidades de insumos para la producción, principalmente de la manufactura. Otra forma de arribar al mismo resultado se confirma considerando que el ingreso interno no es suficiente para satisfacer la absorción interna, equivalente a la suma del consumo final más la inversión interna, por lo que esa insuficiencia debe sufragarse con importaciones.

Los saldos deficitarios de la balanza comercial, conjuntamente con el pago neto de factores al resto del mundo, son sistemáticamente desfavorables, aunque las transferencias corrientes netas atenúan este efecto. Esto influye decisivamente en los saldos deficitarios de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Ese desfavorable saldo es equivalente al insuficiente ahorro interno que, al no cubrir el financiamiento de la inversión buta interna, genera un déficit de la economía, necesitando acudir al financiamiento externo y provocando el incremento del endeudamiento externo.

Un “crecimiento económico restringido por deterioro en la balanza de pagos”, como lo establece la llamada *Ley de Thirlwall*, sustenta el planteamiento de que la balanza de pagos de una economía impone una restricción al crecimiento económico, de tal manera que no se puede crecer más allá del límite impuesto por el endeudamiento tanto externo como interno. Si excede esos límites, como es el caso de México, afecta las tasas de crecimiento de la economía.



Con relación a los sectores institucionales que más aportan al déficit de la economía y a la deuda externa se encuentra el empresarial (empresas públicas y privadas), financiado por los hogares y, en menor medida, por el gobierno, en la etapa analizada.

En la balanza de pagos se aprecian incrementos de las reservas internacionales, que pudiera interpretarse como algo positivo, sin embargo estos incrementos se deben a los excedentes de capitales ingresados al país, que después de financiar los déficits de la cuenta corriente de la balanza de pagos se han acumulado en las reservas internacionales,

provocando aumentos de la deuda externa lo que se manifiesta al comparar su evolución con la de las reservas internacionales.

La deuda externa de corto plazo total alcanza en los años 2009-2014 la cifra de 241,104 millones de dólares y la reserva internacional acumula un total de 193,045 en el mismo periodo. Lo que cubre 80% de la deuda señalada. Aunque esto no implica, necesariamente, que se produzca una crisis en el país, dado que las autoridades financieras pueden negociar los plazos de la deuda. No obstante, es conveniente tener en cuenta lo señalado como resultado de esta investigación.

## Bibliografía

- ◆ Almagro Vázquez, Francisco, *Cuentas Nacionales y Balanza de Pagos. Análisis de la macroeconomía de México*, IPN, México, 2013.
- ◆ \_\_\_\_\_ "Crecimiento y sector externo: un problema estructural de la economía de México". *Revista de investigación administrativa*, No. 100, Año 36, ESCA-IPN, 2007.
- ◆ Banco de México, *Balanza de Pagos, Informe anual 2013; Series Estadísticas sobre Balanza de Pagos 2013*.
- ◆ \_\_\_\_\_ e INEGI Sector Externo, *Balanza de Pagos*, nueva presentación, 2003 -2013.
- ◆ Comisión Económica para América Latina (CEPAL), *Notas sobre México*, 2009.
- ◆ \_\_\_\_\_, *Desarrollo productivo en economías abiertas*, José Luis Machinea, Puerto Rico, 2004.
- ◆ Durán, Marco, "Causas y consecuencias de las crisis recurrentes en México; lapso 1990-2010. Análisis de algunas políticas económicas aplicadas", *Tesis de Maestría*, Escuela Superior de Economía, 2012.
- ◆ INEGI, Banco de Información Económica (BIE), Sistema de Cuentas y Servicios, *Cuentas de bienes y servicios*, 2000-2012.
- ◆ \_\_\_\_\_, Sistema de Cuentas Nacionales, *Cuenta de bienes y servicios*, 2003-2013.
- ◆ \_\_\_\_\_, Sistema de Cuentas Nacionales de México, *Cuentas por sectores institucionales*, 2000-2014.
- ◆ \_\_\_\_\_, Sobre el PIB del Sector Informal, *Cuenta satélite del SSIH*, 2005-2012.
- ◆ \_\_\_\_\_, Banco de Información Económica (BIE), Sector Externo, *Balanza comercial de mercancía*, 1990-2014.
- ◆ \_\_\_\_\_, Banco de Información Económica, Sector Externo, *Saldo de la deuda externa del sector público*.
- ◆ Loyola Alarcón, José Antonio, *Desequilibrio externo y crisis económica*, Pac, México, 1995.
- ◆ Matesanz Gómez, David, Fugarolas Álvarez-Ude, Guadalupe y Candaudap, "Balanza de pagos y crecimiento económico restringido. Una comparación entre la economía argentina y la mexicana", *Revista de Economía Mundial*, núm. 17, España, 2007.
- ◆ Moreno Bird, Juan Carlos y Esteban Pérez, "Balanza de pagos y crecimiento económico en América Central, 1950-1956", *Comercio Exterior México*, 2000.
- ◆ Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Finanzas públicas, Estadísticas oportunas de las finanzas públicas, *Deuda Pública*.
- ◆ \_\_\_\_\_, Estadísticas oportunas de las finanzas públicas, *Requerimientos del sector público federal*.
- ◆ \_\_\_\_\_, Estadísticas oportunas de las finanzas públicas, otros temas, *Deuda externa pública, sector privado y bancario*.
- ◆ Thirlwall, Antohny, *La naturaleza del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 2003.
- ◆ \_\_\_\_\_, *Growth and development: with especial reference to developing economies*, Macmillan, 6a. ed., Londres, 1999.

## Páginas de internet

- ◆ Banco Mundial, databank, <http://datos.bancomundial.org/indicador>
- ◆ Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, database. IMF, EE.UU, 2002.
- ◆ Comisión Económica para América Latina (Cepal), *Desarrollo productivo en economías abiertas*, José Luis Machinea, Puerto Rico, 2004. <http://www.cepal.org/noticias/discursos/0/15160/presentacionperiodosoesionespptfinal.pdf>

- ◆ INEGI Banco de Información Económica (BIE), Sector Externo, *Balanza comercial de mercancía*, 1990-2014. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/BuildAllItemsList.aspx?idNodo=11000090&esquema=&w=859&h=498>
  - ◆ Banco de México e INEGI, Sector externo, *Balanza de Pagos, nueva presentación*, 2003-2013. <http://www.banxico.gob.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE139&sector=1&locale=es>, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/BuildAllItemsList.aspx?idNodo=11000035&esquema=&w=859&h=498>
  - ◆ INEGI, Banco de Información Económica, Sector Externo, *Saldo de la deuda externa del sector público*. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/BuildAllItemsList.aspx?idNodo=11000063&esquema=&w=859&h=498>
  - ◆ SHCP. [http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/Estadisticas\\_Oportunas\\_Finanzas\\_Publicas/Paginas/unica2.aspx](http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZASPUBLICAS/Estadisticas_Oportunas_Finanzas_Publicas/Paginas/unica2.aspx)
  - ◆ Secretaría de Economía, *Tratados y acuerdos comerciales*, octubre 2011, [http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p\\_Tratados\\_Acuertos](http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Tratados_Acuertos)
-

# Integración del talento humano en investigación para la mejora de los programas de posgrado del IPN

LUIS M. RODRÍGUEZ-SALAZAR/JUAN S. ARANDA-BARRADAS/PATRICIA ROSAS-COLÍN/  
MA. DE LA LUZ PÉREZ-REVELES/BLANCA E. GUTIÉRREZ-BARBA/CARLOS TOPETE-BARRERA\*

FECHA DE RECEPCIÓN: 02/07/2014; FECHA DE APROBACIÓN: 20/11/2015

**RESUMEN:** En este artículo se analiza un proyecto de programa para la formación del talento humano especializado en investigación científica y tecnológica en el Instituto Politécnico Nacional (IPN), con el fin de establecer una estrategia de trayectoria articulada de incorporación de alumnos formados en actividades y proyectos de investigación, al Sistema Nacional de Investigadores (SNI), luego de su graduación a nivel posgrado del IPN. Una consecuencia directa del programa sería la pronta incorporación de investigadores al SNI, generando un impacto positivo en la productividad científica y tecnológica de la institución. Además, en Instituciones con oferta de posgrado, el incremento de investigadores nacionales también permitiría la incorporación y consolidación de sus programas académicos al Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC). Se explora entonces la articulación del Programa Institucional de Formación de Investigadores del IPN (PIFI-IPN) con el SNI, de manera tal que los estudiantes PIFI-IPN que participan en proyectos de investigación, una vez concluido su programa de posgrado, continúen su carrera en investigación, desarrollo tecnológico e innovación incorporándose al SNI consecuentemente, a la vez que los investigadores que ya pertenecen al Sistema mejoran su desempeño para ascender de nivel. Por tanto, se trata de un proyecto de programa a largo plazo en dos fases, la primera inicia con el ingreso del alumno al nivel medio superior del IPN, como aprendiz de investigador, hasta su graduación –como precandidato a investigador– en un programa de doctorado de calidad. Una segunda fase se extendería desde el ingreso del graduado al SIN hasta culminar con su designación como Investigador Nacional Emérito. En este marco, se plantea una visión que fomente el trabajo de investigación de manera institucional con miras a la formación y consolidación de grupos de investigación partícipes de los programas académicos de posgrado.

**PALABRAS CLAVE:**

- formación de investigadores
- carrera de investigador
- gestión
- talento humano
- programa académico de posgrado

## Integrating human talent management in research for improving of the National Polytechnic Institute graduate programs

**Abstract:** In this paper a program to set up a human talent management for scientific research and technological development in the National Polytechnic Institute of Mexico (IPN) is proposed, seeking to integrate graduate students from the IPN into the National Researchers System (SNI, Spanish acronym). Clearly, for Institutions of Higher Education in Mexico, incorporating their researchers to the SNI favors not only the scientific and technological productivity of the institution, but also allows the incorporation and consolidation their academic programs at the National Quality Graduate Program (PNPC, Spanish acronym), sponsored by the National Council for Science and Technology (CONACyT, Spanish acronym). We propose then the coordination of the Institutional Program of Research Training in the IPN (PIFI-IPN) with the National Researchers System (SNI) as Program of Human Talent Management, being the main goal to incorporate the IPN graduate students to SNI once their research training has been successfully completed. At the same time, the objective is to impulse SNI researchers to improve their performance to ascend to the higher levels of the system. In short, this proposal consists in two phases, an initial one starting with the student's admission to a technical high school program at the IPN as an apprentice researcher, until the fulfillment of a doctorate program, concluding as a pre-candidate researcher; and a second one beginning with the initial level in the SNI structure to the appointment of emeritus researcher. In this framework, we draw our view about fostering research as a collective activity focusing research training to create and consolidate research groups participating in academic graduate programs aiming to increasing their academic quality.

**KEYWORDS:**

- Research training
- Research career
- management
- human talent
- graduate academic program

\* Rodríguez-Salazar es Investigador del CIECAS-IPN; Aranda-Barradas es Director de la Secretaría de Investigación y Posgrado del IPN; Rosas-Colín, CINVESTAV-IPN; Pérez-Reveles, Centro de Nanociencias y Micro y Nanotecnologías-IPN; Gutiérrez-Barba, CIEMAD-IPN; Topete-Barrera, ESCA (UST)-IPN.

## Introducción

Las Instituciones de Educación Superior (IES) en el mundo —y en particular las universidades e institutos tecnológicos y politécnicos— concentran un gran potencial para la creación de conocimiento y de soluciones técnicas útiles para la humanidad. La generación de resultados que estas instituciones pueden entregar a la sociedad depende de múltiples factores, siendo algunos de ellos estratégicos: los programas académicos, los alumnos, los profesores e investigadores, así como los recursos e infraestructura disponibles para el desarrollo de sus funciones. Los resultados de la investigación que realiza una IES están directamente ligados a sus alumnos de posgrado y a sus investigadores que, mientras desarrollan proyectos de investigación, participan en procesos educativos dentro de programas académicos que conducen a la formación de talento humano altamente capacitado para la investigación científica, tecnológica y en innovación.

Para establecer criterios de calidad, conforme a las buenas prácticas internacionales en los programas académicos de posgrado en México, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) ha establecido programas de evaluación desde hace 20 años. En estas evaluaciones, el número de investigadores participantes incorporados al SNI es un criterio fundamental para otorgar el reconocimiento de calidad al programa académico, de acuerdo con el Marco de Referencia SEP-CONACyT para la Evaluación y Seguimiento de Programas de Posgrado. “El Programa Nacional de Posgrados de Calidad (PNPC), está conformado por dos vertientes; a) la vertiente del Padrón Nacional de Posgrado (PNP, en los niveles Consolidado y Competencia Internacional); y b) la vertiente del Programa de Fomento a la Calidad (PFC, en los niveles Reciente

Creación y Desarrollado), cada una con sus respectivos niveles, según sea la orientación del programa”.<sup>1</sup> Así, se tienen los cuatro siguientes niveles:

- Programa de Reciente Creación
- Programa en Desarrollo
- Programa Consolidado
- Programa de Competencia Internacional

La incorporación de un programa académico de posgrado al PNPC generalmente se asocia con alta eficiencia terminal y productividad científica relativamente elevada. Al respecto, como se señala en el apartado de antecedentes del Reglamento de 2008 del Sistema Nacional de Investigadores (SNI), “El SNI, fue creado [...] para reconocer las actividades de las personas dedicadas a producir conocimiento científico y tecnológico”. Tal reconocimiento y promoción se han otorgado por medio de evaluaciones de pares académicos “que permiten la emisión de un nombramiento de investigador con una distinción que simboliza la calidad de las contribuciones científicas y tecnológicas, otorgando de manera adicional un incentivo económico que premia el esfuerzo y la calidad del investigador”.<sup>2</sup> Los nombramientos de investigador establecidos en el SNI son los siguientes:

- Candidato a Investigador Nacional
- Investigador Nacional Nivel I
- Investigador Nacional Nivel II
- Investigador Nacional Nivel III
- Investigador Nacional Emérito

En particular, el SNI es importante para las instituciones dedicadas a la investigación y al posgrado porque el número de sus investigadores que poseen el nombramiento de este organismo constituye un indicador externo relevante para avalar su actividad, así como el impacto de su investigación, lo que adicionalmente permite atraer financiamientos externos para el desarrollo de nuevos proyectos.<sup>3</sup> Además, para considerar un programa académico de posgrado de calidad, reconocido por el PNPC, es indispensable que una parte de los Profesores de Tiempo Completo (PTC) que conforman el Núcleo Académico Básico del programa pertenezca al SNI.<sup>4</sup> La determinación del porcentaje de PTC pertenecientes al SNI, que en todos los casos es el mismo tanto para los programas de maestría como para los programas de doctorado, depende de la vertiente del programa que, como se acaba de señalar, a su vez determina los cuatro niveles de los programas. Esto es importante porque no es el mismo requisito para la vertiente del Programa de Fomento a la Calidad (PFC), al cual pertenecen los niveles I Reciente Creación y II En

<sup>1</sup> SEP-CONACyT, Subsecretaría de Educación Superior de la Secretaría de Educación Pública-Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, *Marco de Referencia para la Evaluación y Seguimiento de Programas de Posgrado*, 3.3 Clasificación de los Programas de Posgrado, México, 2011, p. 15.

<sup>2</sup> Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT), *Reglamento del Sistema Nacional de Investigadores (SNI)* [versión digital], 2008, p. 33, vigencia desde 21 de marzo. Recuperado el 7 de marzo de 2011 de [www.conacyt.mx/SNI/Reglamentación/SNI\\_Reglamento\\_2008.pdf](http://www.conacyt.mx/SNI/Reglamentación/SNI_Reglamento_2008.pdf)

<sup>3</sup> Instituto Politécnico Nacional (IPN), “Diagnóstico por comparación (Benchmarking) aplicado a instituciones de investigación y nivel de posgrado de México” (2da. reimp.), en *Materiales para la Reforma*, volumen 5, México, 2004.

<sup>4</sup> SEP-CONACyT, Secretaría de Educación Pública-Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. *Programa Nacional de Posgrados de Calidad. Anexo A*, Estructura del Personal Académico, México, 2013, pp. 6-7.

Desarrollo, que para la vertiente del Padrón Nacional de Posgrado (PNP), por ejemplo, a la cual pertenecen los niveles III Consolidado y IV Competencia Internacional. Uno de los objetivos del IPN en el corto plazo es que la mayoría de sus programas pertenezcan al PNP, pero en el largo plazo se busca que la mayoría pertenezcan al PNP.

En el nivel Reciente Creación, al menos el 30% de los PTC deberá pertenecer al SNI en cualquiera de sus niveles, mientras que en el nivel En Desarrollo es el 40%. En cambio, en el caso de programas académicos de nivel Consolidado se requiere una integración del núcleo académico con al menos 60% de PTC pertenecientes al SNI, de los cuales al menos el 40% debe tener el nombramiento de Investigador Nacional Nivel I, II o III. Por último, para los programas de posgrado con nivel de Competencia Internacional el 60% del total de PTC debe pertenecer al SNI, pero el 40% debe tener nombramiento de Investigador Nacional nivel II o III. De esta manera, para el fortalecimiento del posgrado en el IPN es condición *sine qua non* el incremento del número de Investigadores Nacionales, pero sobre todo de los niveles II y III, si se busca la consolidación de la oferta educativa de posgrado, pero fundamentalmente si se trata de ofrecer programas de competencia internacional.

Es claro entonces que, para las Instituciones de Educación Superior en México la incorporación de sus investigadores al SNI favorece no sólo la productividad científica y tecnológica de la institución, sino también permite la incorporación y consolidación de sus programas académicos de posgrado en el PNP para generar así cada vez mejores condiciones que fomenten la formación de talento humano altamente capacitado y generador de conocimientos y tecnología, lo que a su vez establece condiciones proclives a la creación de valor en la sociedad –y la economía– del conocimiento. En el presente trabajo se explora la posibilidad de articular el PIFI-IPN con el SNI-SEP-CONACyT, como dos fases del proceso de construcción de una carrera dedicada a la investigación en el marco del 30 aniversario de su existencia.<sup>5</sup>

El sistema y el programa se vinculan de manera natural con la incorporación de alumnos del PIFI-IPN a proyectos de investigación registrados ante la Secretaría de Investigación y Posgrado del IPN, cuando esos proyectos son dirigidos por investigadores pertenecientes al SNI; sin embargo, no existen lineamientos explícitos para esta vinculación. El propósito de articular el sistema con el programa es el de coordinar actividades para mejorar las condiciones de formación de investigadores en el IPN, para que al concluir sus estudios de posgrado puedan integrarse de manera inmediata al SNI, preferentemente reforzando el núcleo académico de los programas de posgrado incorporados o por incorporarse al PNP, con el propósito de que la mayoría de los programas ingresen al PNP.

## Gestión de la Ciencia y del Talento Humano Especializado

En las últimas décadas, ciencia y tecnología son temas ineludibles por ser ambas elementos indispensables para el desarrollo social y económico de las sociedades. Así mismo, se reafirma la necesidad de profundizar en la reflexión sobre las formas en que determinan el curso de las civilizaciones actuales y futuras. La reflexión en materia de ciencia y tecnología se ha enfocado en factores de diversa índole y desde diferentes ámbitos, factores que marcan el desarrollo de ambas en la llamada sociedad del conocimiento. Generalmente, se ha entendido por gestión de la ciencia los aspectos relacionados con la problemática administrativa que tiene lugar en las instituciones en que se lleva a cabo la investigación básica, la investigación aplicada y los desarrollos experimentales, omitiendo aquellas que contemplan el escalamiento industrial o que se enfocan a la producción de bienes y servicios. Se identifica entonces que la gestión de la ciencia, en su acepción más amplia, es un tema actual y poco explorado. En particular existe la necesidad de fundamentar la administración de actividades, proyectos y programas de las personas que desarrollan la investigación básica, aplicada y de desarrollo experimental, entendiéndola como Gestión del Talento Humano en ciencia y tecnología para la innovación.

En la década de los años setenta comenzaron a generarse a nivel internacional, en la literatura sobre temas empresariales, escritos e investigaciones respecto al componente humano de las organizaciones.<sup>6</sup> Los recursos materiales y financieros empezaron a dejar de ser los principales recursos productivos mostrando una nueva visión

<sup>5</sup> El 6 de julio de 1984, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) creó un sistema para reconocer y promover la formación y desarrollo de recursos humanos en actividades relacionadas con la investigación: el Sistema Nacional de Investigadores (SNI). En septiembre del mismo año, el Instituto Politécnico Nacional (IPN), creó el Programa Institucional de Formación de Investigadores (PIFI). Este dato fue tomado del Reglamento de Becas del PIFI (IPN, 1991), ya que no ha sido identificada una fecha oficial de su creación (citado en Rodríguez-Salazar y Rosas-Colín, 2012-13).

<sup>6</sup> Y. Rodríguez, “Gestión del capital humano o gestión del talento humano. ¿Es lo mismo o existe diferencia?”, publicado en el sitio web de pensardenuovo.org, 2009, Recuperado el 4 de noviembre de 2010 de <http://pensardenuovo.org/gestion-del-capital-humano-o-gestion-del-talento-humano-%C2>

que considera al ser humano el único factor indispensable para la innovación, renovación, cambio y mejoramiento de las organizaciones y las tecnologías que producen. Así, comenzó a plantearse el componente humano como factor decisivo clave del éxito organizacional. En este sentido, otros conceptos empleados en este campo, aunque específicamente en organizaciones de ciencia y tecnología, son los de *gestión del capital intelectual* y *capital social*;<sup>7</sup> plantean como responsables de la integración de la actividad científica a intereses individuales y sociales a las organizaciones de ciencia y tecnología.

En primer lugar, independientemente de la función reguladora que puedan desempeñar, deberán alcanzar un alto nivel científico propio a partir de una eficaz administración de la actividad científica en función de lo social, y para lograr una administración eficiente en ciencia y técnica es necesario saber administrar el potencial intelectual que las sustenta. Este es un tema central para las Instituciones de Educación Superior que atiende al interés de plantear una propuesta que conciba de manera distinta el factor humano respecto al personal académico que hace posible la actividad y productividad científica en las instituciones, es decir, los profesores-investigadores. Así mismo puede fundamentarse de mejor manera el concepto de Gestión del Talento Humano, como modelo que reconoce tanto la individualidad como la colectividad y la importancia de la coordinación interpersonal para el desarrollo de la actividad y productividad científica en la planeación de una carrera en investigación a largo plazo. Este concepto es el que se considera de mayor utilidad para la vinculación del PIFI con el SNI, en busca de poder definir los criterios para el desarrollo de una propuesta que los articule.

<sup>7</sup> M. Hamilton-Wilson y A. Pezo-Paredes, *Instrumentos de gestión de la ciencia, la tecnología y la Innovación*, Convenio Andrés Bello, Colombia, 2005; Marrero-Rodríguez, “Metodología para la Gestión del capital intelectual en organizaciones de ciencia y técnica. Indicadores de medición”, *Gestiopolis* [versión digital], 2004, Recuperado el 5 de noviembre de 2010 de <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger1/metcapintcien.htm>

<sup>8</sup> L. M. Rodríguez-Salazar y C. P. Rosas-Colín, “Re/thinking Research Training: Scientific Productivity as the beginning of a Life Program”, en *Higher education and human capital: Re/thinking the doctorate in America*, D. Callejo Pérez, S. M. Fain y J. J. Slater (eds.), The Netherlands, Amsterdam: Sense Publishers, 2011; Rodríguez-Salazar y Rosas-Colín, 2012-2013.

<sup>9</sup> Rodríguez-Salazar & Rosas-Colín, 2012-2013. *Idem*.

<sup>10</sup> Rodríguez-Salazar & Rosas-Colín, 2012-2013. *Ibid*.

## El PIFI-IPN como Programa de Educación No-formal

En trabajos previos<sup>8</sup> se ha explicado la conceptualización del universo educativo, sectorizado en educación formal, educación No-formal y educación informal. La diferencia básica entre estos tres procesos, denominados tríada educativa,<sup>9</sup> radica en la definición concreta de su intención educativa, el carácter sistemático o no del proceso educativo que implican, así como los actores responsables de la experiencia educativa.

La educación formal se entiende como el proceso educativo escolarizado que se organiza conforme a un currículo establecido y controlado por el Sistema Educativo del Estado, en conjunción con diversas instituciones. En este ámbito, el individuo es educado en un proceso sistemático de enseñanza-aprendizaje que tiene lugar dentro de las Instituciones de Educación Superior.

La educación No-formal se refiere a las acciones educativas sistematizadas que tienen lugar dentro o fuera de un marco escolarizado, a través de la disponibilidad de recursos complementarios y de medios y entornos educativos no incluidos formalmente en los procesos educativos tradicionales. Estos procesos incluyen de manera general los llamados programas extra-curriculares, entre ellos los programas optativos o cursos complementarios al currículo básico, tales como talleres artísticos o actividades deportivas con entrenamiento planificado. La educación No-formal también incluye, aunque de manera menos común, los llamados programas co-curriculares a los cuales están vinculados los proyectos de investigación oficiales. En el caso del IPN, cuando un estudiante se adscribe a un proyecto de investigación queda inscrito en el Programa Institucional de Formación de Investigadores, que es un ejemplo canónico de educación No-formal.

Finalmente, la educación informal es el conjunto de procesos educativos que transmiten costumbres, creencias, valores y conocimientos en el contexto de la vida fuera de la planeación didáctica de las instituciones educativas, sin estructura curricular y sin propósitos propiamente definidos, pero que sí puede disponer de metodologías específicas. En esta categoría se pueden clasificar las contribuciones a la educación de la familia y las amistades, clubes o asociaciones, comunidades específicas y medios de comunicación.<sup>10</sup> La convivencia cotidiana de un auxiliar de investigador con un investigador perteneciente al SNI puede clasificarse como actividad formativa de educación informal, con extraordinarios resultados de aprendizaje para el alumno. Sin embargo, la convivencia de un estudiante perteneciente al PIFI con un investigador perteneciente al SNI no es una actividad informal, sino una actividad que se inscribe en un programa de educación No-formal.

El PIFI-IPN es un programa cuyo objetivo es propiciar en los alumnos del IPN su formación como investigadores, coadyuvando a que desarrollen actitudes críticas y analíticas, así como capacidades para la incorporación de conocimientos a lo largo de la vida mediante su participación en proyectos de investigación en un esquema tutorial con investigadores destacados, conforme al modelo educativo institucional. Así, esta propuesta educativa No-formal tiene las siguientes características:

- Está dirigido, de manera opcional pero preferente, a los alumnos con mejor trayectoria académica en el IPN.
- Se lleva a cabo de manera co-curricular, es decir, en coordinación con la educación formal que reciben los alumnos del IPN en sus planes de estudios.
- No tiene valor en créditos ni calificación en el plan de estudios al cual está inscrito el alumno.
- Los alumnos se integran a un proyecto de investigación registrado formalmente ante la Secretaría de Investigación y Posgrado del IPN.
- Cada alumno queda bajo la tutoría del director del proyecto al que fue integrado, y
- Para permanecer en el programa, el alumno debe cubrir semestralmente cierta puntuación mínima de productividad.

Los alumnos incorporados al PIFI-IPN son evaluados mediante procesos análogos a las evaluaciones por pares académicos aplicables a los investigadores del IPN en ejercicio, y por tanto también permite que los alumnos se entrenen respecto a los requerimientos de productividad científica y a la conformación de expedientes de evaluación habitualmente solicitados en sistemas como el SNI u otros.

Para el mejor funcionamiento del PIFI-IPN como programa No-formal, se debe estructurar en cuatro posibles niveles de incorporación del alumno participante o discente-investigador, a saber:<sup>11</sup>

- Aprendiz
- Colaborador
- Asistente
- Precandidato a investigador

En esta estructura del PIFI-IPN, el nivel escolar del discente-investigador no es determinante tanto como lo es su contribución y autonomía para realizar actividades de investigación y derivar productos de investigación en el marco de un proyecto institucional registrado formalmente. Por eso se señala que debe ser un programa flexible para cada discente-investigador, de manera que permita

el avance al ritmo del aprendizaje y desarrollo de cada alumno. En la medida en que el discente-investigador sea más crítico, propositivo, sistemático y autónomo, puede coexistir con alumnos de niveles académicos superiores y promoverse hacia el máximo nivel del PIFI-IPN, es decir, como precandidato a investigador. El nivel en el PIFI-IPN no debe depender del nivel de estudios en el que esté inscrito el alumno en el ámbito de su educación formal, ya que se trata de un programa No-formal.

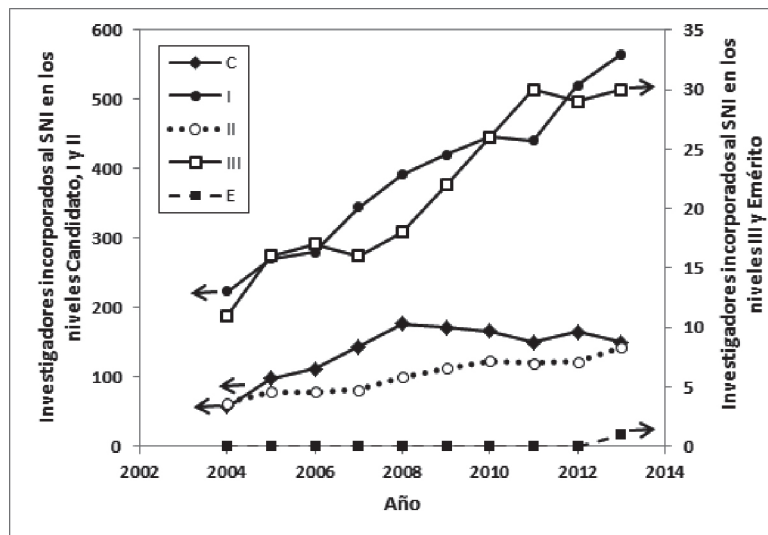
### Los Investigadores del IPN en el SNI

Desde hace aproximadamente 10 años, se ha registrado un incremento constante de investigadores politécnicos en el SNI. Como se observa en la Figura 1 destacan, el aumento amplio y sostenido de Investigadores Nacionales Nivel I, el incremento moderado de Investigadores Nacionales Nivel III, la promoción del primer Investigador Nacional Emérito del IPN (en el año 2013) y la relativa estabilidad del número de investigadores politécnicos con los niveles de Candidato a Investigador Nacional e Investigadores Nacionales Nivel II. La distribución detallada por área de conocimiento en el IPN (Ciencias Físico-Matemáticas e Ingeniería, Ciencias Sociales y Administrativas, Ciencias Médico-Biológicas), así como por área en el SNI (I. Físico-Matemáticas y Ciencias de la Tierra, II. Química y Biología, III. Medicina y Ciencias de la Salud, IV. Humanidades y Ciencias de la Conducta, V. Ciencias Sociales, VI. Biotecnología y Ciencias Agropecuarias, VII. Ingeniería) se muestran en la Figura 2.

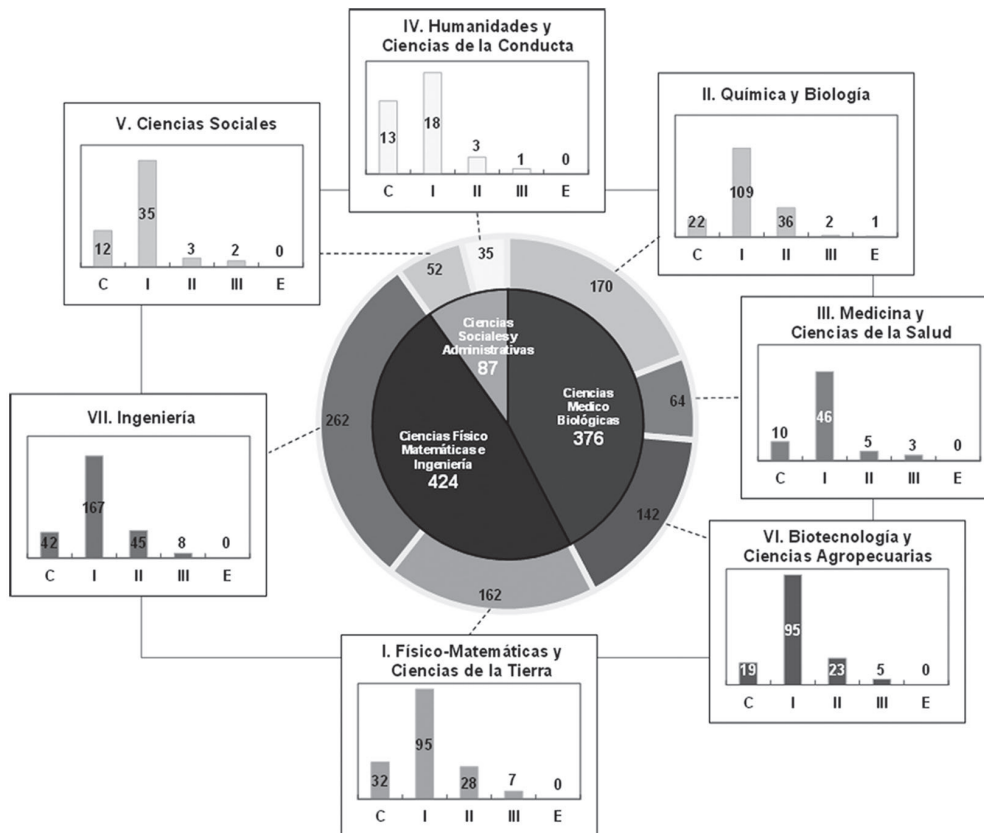
En la Figura 2 es notable el predominio de investigadores del IPN incorporados al área de Ciencias Físico-Matemáticas, así como también el área de Ciencias Médico-Biológicas tiene un desarrollo importante que ha conseguido formar al primer Investigador Nacional Emérito del IPN, mérito atribuible, al menos en parte, a la vocación tecnológica de la institución politécnica.

<sup>11</sup> Rosas-Colín, La carrera de investigador como programa de vida para el estudiante del Instituto Politécnico Nacional. Tesis sustentada para obtener el grado de Maestra en Ciencias en Metodología de la Ciencia, CIECAS-IPN, México, 2008; L. M. Rodríguez-Salazar y C. P. Rosas-Colín, "Re-thinking Research Training: Scientific Productivity as the beginning of a Life Program", en *Higher education and human capital: Re-thinking the doctorate in America*, D. Callejo Pérez, S. M. Fain y J. J. Slater (eds.), The Netherlands, Amsterdam: Sense Publishers, 2011, Rodríguez-Salazar y Rosas-Colín, 2012-2013, *op. cit.* Nota 27.

**Figura 1**  
Evolución de investigadores del IPN en el Sistema Nacional de Investigadores



**Figura 2**  
Distribución de investigadores del IPN por áreas del conocimiento en el año 2013





En su mayoría, los investigadores politécnicos pertenecientes al SNI están asociados a un programa de posgrado en el IPN, lo cual ha producido un impacto positivo en la calidad de los posgrados institucionales, como se observa en la Figura 3.

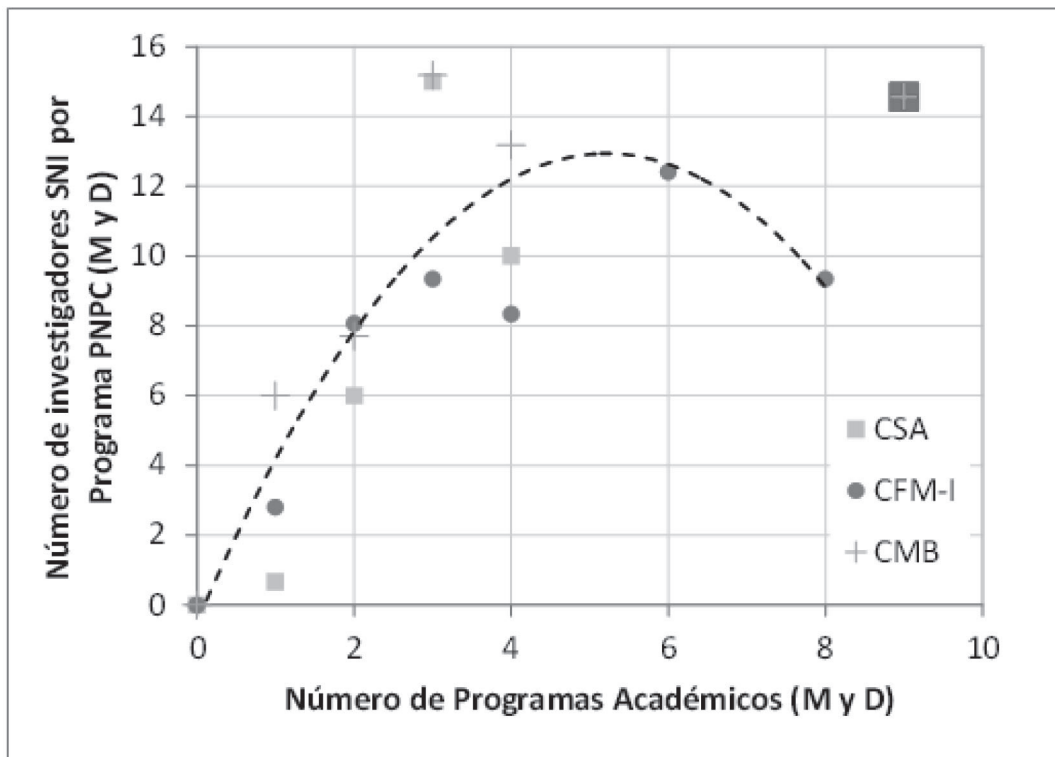
Nótese que en las Unidades Académicas de Nivel Superior o en los Centros de Investigación, que ofrecen entre 3 y 5 programas académicos de posgrado, el número de Investigadores SNI asociados al programa alcanza un valor aparentemente máximo, con excepción de la Escuela Nacional de Ciencias Biológicas que tiene 9 programas en el PNPC y casi 15 investigadores SNI por programa, como se muestra en la Figura 3. No obstante el impacto positivo real que conlleva el número de investigadores en el SNI sobre la calidad de los programas académicos de posgrado, el IPN aún no tiene suficientes investigadores

para incrementar la oferta educativa de posgrado incorporada a PNPC (Figura 4). Idealmente, en la Figura 4 todos los marcadores (que representan programas académicos de maestría y doctorado) deberían estar colocados gráficamente sobre la línea diagonal punteada, los marcadores por debajo de la línea indican programas que aún deben incorporarse al PNPC.

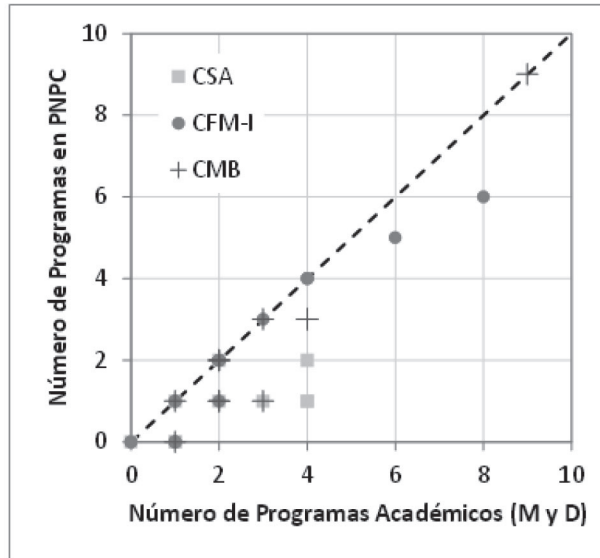
Los datos históricos muestran que a mayor número de investigadores en el SNI, mayor número de programas académicos de posgrado en el PNPC (Figura 5).

La tendencia mostrada en la Figura 5 es exponencial, lo cual resalta la importancia de incrementar el número de investigadores politécnicos en el SNI, bajo un esquema de formación integral acoplada al PIFI-IPN, para incrementar la oferta educativa institucional de posgrado incorporada al PNPC.

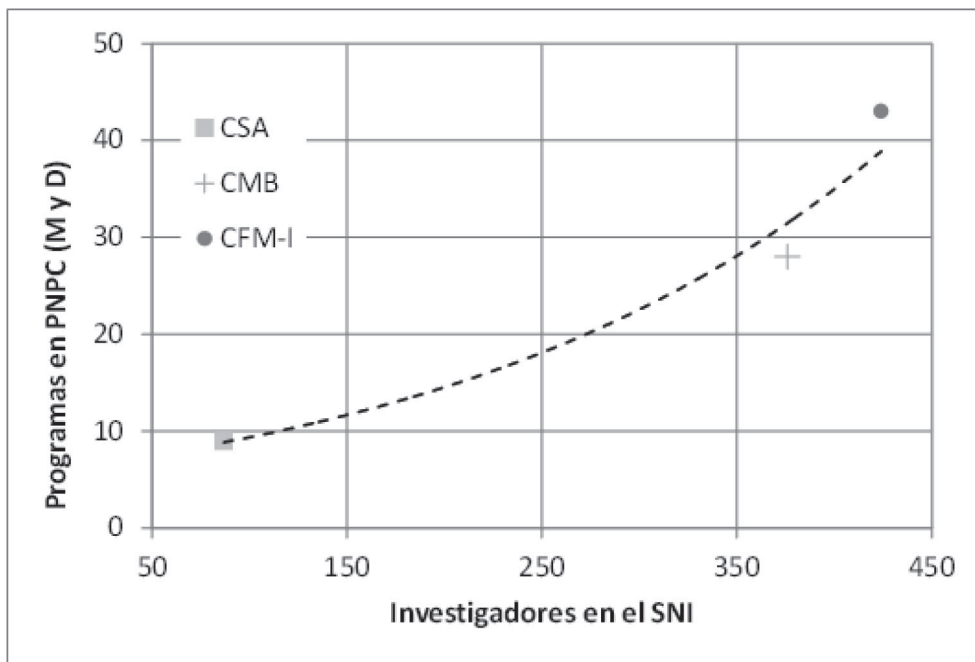
**Figura 3**  
**Número de investigadores incorporados al SNI por programa académico de posgrado en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad, con respecto al número de programas académicos ofrecidos en Unidades Académicas de Nivel Superior y Centros de Investigación del IPN (M: maestría, D: doctorado)**



**Figura 4**  
**Comparación entre los programas académicos de posgrado (maestría y doctorado, eje de las abscisas) y los programas académicos de posgrado en el Programa Nacional de Posgrados de Calidad (maestría y doctorado, eje de las ordenadas) en el IPN, 2013**



**Figura 5**  
**Correlación entre investigadores pertenecientes al SNI y programas académicos de posgrado incorporados al Programa Nacional de Posgrados de Calidad en el IPN**



A partir de los datos estadísticos acumulados en los últimos 10 años, ha sido posible realizar la proyección estimada de los investigadores incorporados al SNI adscritos en el IPN. La estimación se basa en los siguientes supuestos:

- Que las políticas del CONACyT implicadas tanto en el SNI como en el PNPC no se modificarán de manera significativa
- Que el IPN continuará el fomento a la incorporación al SNI de sus investigadores bajo los programas de estímulos y contrataciones actualmente aplicados

Con base en el registro de datos, la frecuencia estadística promedio de promoción de Candidato a Investigador Nacional para Investigador Nacional Nivel I es de 29%, mientras que para promoverse a Investigador Nacional Nivel II es de sólo 2.6%. La promoción del Nivel II a Investigador Nacional Nivel III se caracteriza por una frecuencia estadística promedio de 2.35%. Estos valores numéricos permiten la proyección de las distribuciones de investigadores de los diferentes niveles SNI que el IPN tendría en los próximos años, tal como se muestra en la Figura 6.

Así, se prevé que el número de Candidatos a Investigador Nacional del SNI en el IPN se mantenga con

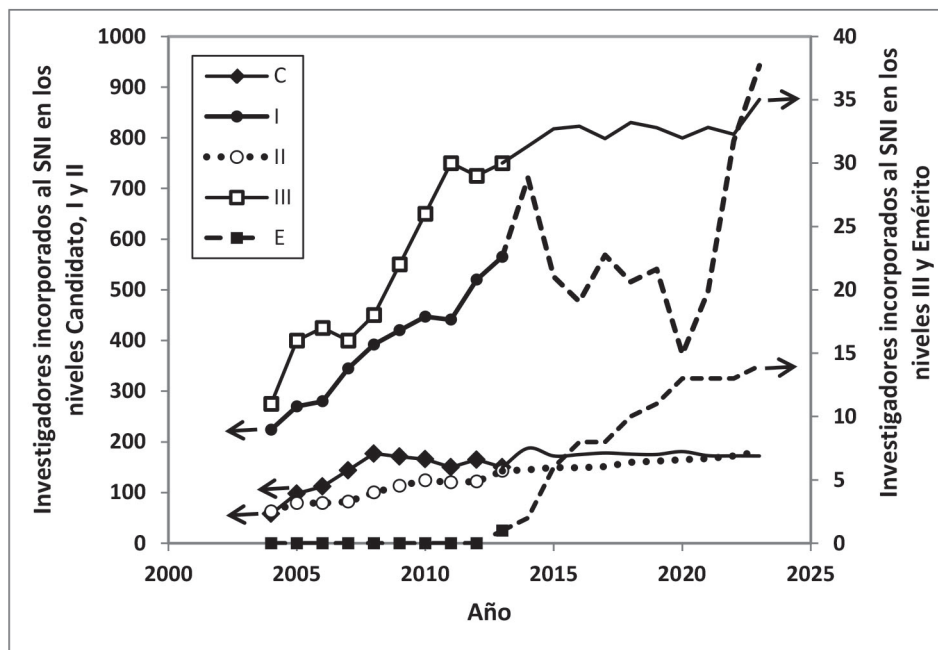
cierta estabilidad en alrededor de 180 investigadores, en razón de que el número de nuevos ingresos anuales a este nivel debería equipararse al número de promociones anuales de Candidatos para Investigadores Nacionales Nivel I, el cual se incrementará de manera importante antes de estabilizarse e incluso decrecerá en algunos años antes de repuntar de manera importante (Figura 6). El índice de Investigadores Nacionales Nivel II y Nivel III del IPN tendrá un incremento discreto pero sostenido, y en principio se espera un aumento significativo de Investigadores Nacionales Eméritos.

Con un modelo de articulación coordinada entre el PIFI-IPN y el SNI es factible modificar estos escenarios proyectados para incrementar la formación de investigadores con productividad científica del nivel requerido por el sin, que contribuyan al mejoramiento de la calidad de los programas de posgrado del IPN o de cualquier Institución de Educación Superior u otras organizaciones implicadas en la gestión de la ciencia y del talento humano para la ciencia, la tecnología y la innovación en México.

### La Articulación PIFI-IPN/SNI

La detección temprana de vocación para la ciencia y la tecnología es un factor determinante en la planeación de una carrera en investigación. El IPN, a través del PIFI-IPN, tiene

**Figura 6**  
Proyección del número de investigadores del IPN incorporados al SNI al año 2024

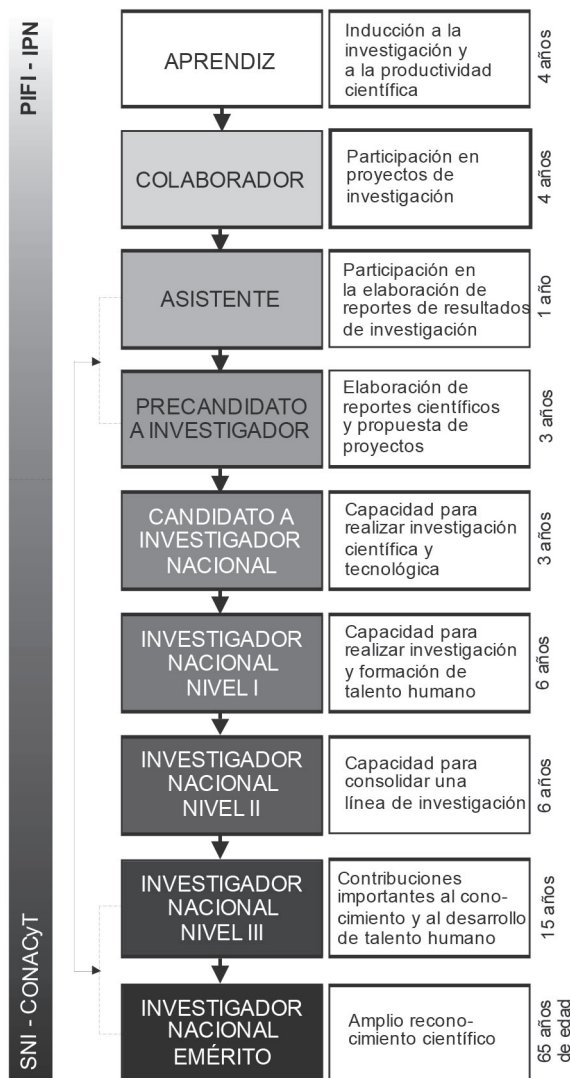


la posibilidad de desarrollar investigadores desde este planteamiento inicial. El SNI fue creado para reconocer las actividades de las personas dedicadas a producir conocimiento científico y tecnológico, es decir, investigadores que desarrollan una carrera dirigida a realizar aportaciones al conocimiento o al desarrollo de la tecnología y la innovación en el país. Un modelo de vinculación entre el programa y el sistema produciría, en principio, resultados sinérgicos puesto que se trata de esquemas complementarios, uno formativo en investigación (PIFI-IPN) y el otro destinado a la producción científica y a la formación de talento humano para la investigación.

La secuencia de niveles del modelo de articulación, la descripción genérica y la duración aproximada de los niveles, así como la interacción entre los niveles Asistente y Precandidato a Investigador del PIFI-IPN con los niveles III e Investigador Nacional Emérito del SNI, se muestran en la Figura 7.

Los niveles de distinción que otorga el SNI sucederán de manera serial a la jerarquización del discente-investigador del PIFI-IPN, es decir, el último nivel del PIFI-IPN, el precandidato a investigador, implica el paso previo a la

**Figura 7**  
**Articulación del Programa Institucional de Formación de Investigadores (PIFI) del IPN con el SNI del CONACyT como modelo de Gestión del Talento Humano en ciencia y tecnología para la innovación**



categoría de Candidato a Investigador Nacional que otorga el SNI (Figura 7). Por tal razón, se requiere contemplar desde el inicio de la formación como investigador con alcances de plan de carrera, cómo puede un aprendiz de investigador, entendido como un investigador en formación, arribar al nivel más alto del SNI. Lo anterior implica una concientización paulatina del investigador en formación respecto a las exigencias en actividades de investigación, productividad científica y tecnológica, formación de recursos humanos en investigación, docencia e incluso actividades académico-políticas y académico-administrativas que redundan en la mejora de la educación científica. Todas estas metas, en el marco del SNI, son consideradas en los procesos de evaluación para acceder a las diferentes distinciones que otorga el sistema, siendo su más alto nivel el de Investigador Nacional Emérito. Cuando un Investigador Nacional ha alcanzado el Nivel III o es Investigador Nacional Emérito, tiene la posibilidad de designar hasta tres ayudantes de investigación conforme a la normatividad del SNI, los cuales podrían ser alumnos del PIFI-IPN en los niveles de ayudante o precandidato a investigador. Esto permitiría incrementar la productividad científica del investigador SNI al tiempo que los alumnos PIFI-IPN se benefician del entrenamiento complementario informal provisto por el investigador SNI, con lo que continuarían su desarrollo y preparación en todos los procesos implicados en la investigación.

En este contexto, el alumno PIFI-IPN participa en un programa de educación No-formal, específicamente como programa co-curricular, y el investigador del SNI puede ser considerado como participante del proceso de educación informal en relación con su alumno del PIFI-IPN, en el marco de actividades académicas como congresos y seminarios. En el modelo que se propone, se plantea al investigador SNI como punto de referencia para esa convivencia cotidiana de los investigadores con sus pares, así como con los alumnos interesados en la investigación, tal como lo señala la definición de educación informal. El investigador SNI, desde el modelo propuesto, se vuelve un modelo de estilo de vida al que se otorga una distinción por sus aportaciones, por lo que la articulación del PIFI-IPN y el SNI como programas No-formal e informal, respectivamente, se plantea como una estrategia formativa para el ingreso, permanencia y ascenso en los diferentes niveles establecidos por el SNI, como consecuencia de la educación No-formal establecida en los cuatro niveles propuestos para el PIFI-IPN (véase Figura 7).<sup>12</sup>

Se puede considerar entonces que existen dos ámbitos educativos extremos pero no contrarios, sino complementarios: la educación formal, dada por los programas

académicos, particularmente de maestría y doctorado, y la educación informal establecida por la orientación a la investigación y otras actividades; mientras que la educación No-formal, siendo un ámbito intermedio, tiene características tanto de uno como del otro extremo. A partir de lo anterior se impone la consideración de una propuesta que, establecida, vincule PIFI-IPN / SNI-SEP-CONACyT para mejorar y fortalecer la formación de investigadores.

### Reflexiones finales a manera de conclusión

La tendencia global de las sociedades para producir sus requerimientos materiales es, en general, la de incorporar adecuadamente el conocimiento (científico y tecnológico) a los procesos productivos. Un factor determinante en la economía del conocimiento es el número de investigadores en ejercicio de que dispone una sociedad, que corresponde a una medida indirecta del potencial creativo en materia de ciencia, tecnología e innovación. Así, mientras mayor sea el número de investigadores consolidados en un país, mayor será la posibilidad de desarrollo de empresas de base tecnológica y de mercados sustentados en la producción de tecnología, en la competitividad y, por tanto, en la innovación.

Un factor limitante para que los programas académicos de posgrado del IPN avancen en su incorporación al PNPC es la consolidación de sus núcleos académicos. Esta consolidación está relacionada con el indicador del número de investigadores que pertenecen al SNI y que están asociados al programa académico. Por tanto, el incremento de investigadores del IPN en el SNI tendría como consecuencia un reconocimiento más amplio de la calidad de sus programas de posgrado a nivel maestría y doctorado.

Desde 1984, México concentra a sus investigadores de más alta productividad en el SNI, y el IPN concentra esfuerzos formativos para la preparación de investigadores en el PIFI-IPN. La articulación coordinada del sistema nacional y del programa institucional permitiría no solo incrementar el número de investigadores formados en el IPN con posibilidades de incorporación inmediata al SNI, sino el incremento de la productividad científica institucional y la consolidación de grupos de investigación asociados a sus programas académicos de maestría y doctorado.

<sup>12</sup> Rosas-Colín, La carrera de investigador como programa de vida para el estudiante del Instituto Politécnico Nacional. Tesis sustentada para obtener el grado de Maestra en Ciencias en Metodología de la Ciencia, CIECAS-IPN, México, 2008; *op. cit.* Nota 26.

## Referencias documentales

- ◆ Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), *Reglamento del Sistema Nacional de Investigadores (SNI)* [versión digital], 2008, p. 33, vigencia desde 21 de marzo. Recuperado el 7 de marzo de 2011 de [www.conacyt.mx/SNI/Reglamentación/SNI\\_Reglamento\\_2008.pdf](http://www.conacyt.mx/SNI/Reglamentación/SNI_Reglamento_2008.pdf)
- ◆ Hamilton-Wilson M. y A. Pezo-Paredes, *Instrumentos de gestión de la ciencia, la tecnología y la Innovación*, Convenio Andrés Bello, Colombia, 2005.
- ◆ Instituto Politécnico Nacional (IPN), “Diagnóstico por comparación (Brenchmarking) aplicado a instituciones de investigación y nivel de posgrado de México” (2da. reimp.), en *Materiales para la Reforma*, volumen 5, México, 2004.
- ◆ Marrero-Rodríguez, “Metodología para la Gestión del capital intelectual en organizaciones de ciencia y técnica. Indicadores de medición”, *Gestiopolis* [versión digital], 2004, Recuperado el 5 de noviembre de 2010 de <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/ger1/metcapintcien.htm>
- ◆ Rodríguez, Y., “Gestión del capital humano o gestión del talento humano. ¿Es lo mismo o existe diferencia?”, publicado en el sitio web de [pensardenuovo.org](http://pensardenuovo.org), 2009, Recuperado el 4 de noviembre de 2010 de <http://pensardenuovo.org/gestion-del-capital-humano-o-gestion-del-talento-humano-%C2>
- ◆ Rodríguez-Salazar, L. M. y C. P. Rosas-Colín, “Re/thinking Research Training: Scientific Productivity as the beginning of a Life Program”, en *Higher education and human capital: Re/thinking the doctorate in America*, D. Callejo Pérez, S. M. Fain y J. J. Slater (eds.), The Netherlands, Amsterdam: Sense Publishers, 2011.
- ◆ Rodríguez-Salazar L. M. y C.P. Rosas-Colín, “El IPN en el Siglo XXV de la Era del Conocimiento Científico: vinculando propuestas para el mundo de la investigación”, *Mundo Siglo XXI*, núm. 29, vol. VIII, CIECAS-IPN, México, 2013.
- ◆ Rosas-Colín, La carrera de investigador como programa de vida para el estudiante del Instituto Politécnico Nacional. Tesis sustentada para obtener el grado de Maestra en Ciencias en Metodología de la Ciencia, CIECAS-IPN, México, 2008.
- ◆ SEP-CONACyT, Subsecretaría de Educación Superior de la Secretaría de Educación Pública-Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, *Marco de Referencia para la Evaluación y Seguimiento de Programas de Posgrado*, 3.3 Clasificación de los Programas de Posgrado, México, 2011.
- ◆ SEP-CONACyT, Secretaría de Educación Pública-Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. *Programa Nacional de Posgrados de Calidad. Anexo A*, Estructura del Personal Académico, México, 2013.

# Colaboraciones / Collaborations

*Mundo Siglo XXI*, Revista del Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional, constituye un medio académico que analiza el estado y las tendencias económico-sociales de la mundialización y su relación con México. Sus objetivos son: 1) difundir y propulsar el debate internacional y nacional en torno a la mundialización y sus tendencias, 2) el análisis riguroso de la relación entre México y la mundialización, e 3) impulsar que este medio contribuya al diseño de políticas estratégicas ante los retos que la dinámica de la mundialización acarrea para el desarrollo económico, político y humano de nuestro país. Opera con una triple red de lazos con investigadores e intelectuales de ciencias económicas y sociales a nivel internacional, nacional y del mismo IPN. La Sección Fundamentos y Debate se dedica a publicar los artículos que abordan los fundamentos teóricos y epistemológicos para el estudio de la mundialización, sus tendencias y el debate internacional en torno a ellas. La Sección Artículos y Miscelánea se aboca a la publicación de investigaciones aplicadas sobre ese objeto de estudio. *Mundo Siglo XXI* asume la pluralidad como principio editorial, en este sentido para el abordaje de nuestro objeto de estudio todos los enfoques y las distintas perspectivas del pensamiento económico, la historia, la sociología y la ciencia política tienen cabida, con la condición imprescindible de calidad estricta y rigor en la investigación. *Mundo Siglo XXI* se integra con artículos inéditos que, cuando son entregados en inglés, portugués o francés, se reserva el derecho de publicar traducidos al español si su calidad lo amerita. Desde el 2º semestre de 2011 tiene una periodicidad cuatrimestral.

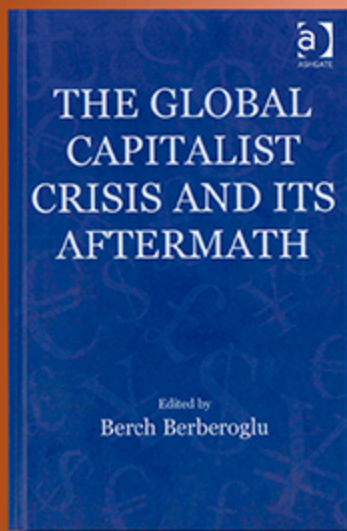
Se extiende una atenta y amplia invitación a profesores e investigadores del IPN en general así como de otras instituciones académicas y centros de investigación, dedicados al desarrollo de la ciencia económica y las ciencias sociales, a ofrecer contribuciones para nuestras páginas, cumpliendo con las siguientes normas y requisitos:

1. Condición fundamental es que todo artículo que se proponga debe ser inédito y no ser propuesto a dictaminación en ninguna otra revista.
2. Todos los artículos sin excepción serán sometidos a arbitraje anónimo por lo menos de dos destacados especialistas en el tema. En los equipos de arbitrajes participan con frecuencia evaluadores externos al Consejo Editorial.
3. El resultado del proceso de arbitraje podrá ser de tres tipos: a) positivo; b) condicionado; c) negativo. Si el dictamen es condicionado, serán los mismos árbitros originalmente designados quienes definan, una vez incorporadas las modificaciones, si el artículo es o no aceptado.
4. Una vez dictaminado y aprobado, el autor firmará la Cesión de Derechos para su publicación en *Mundo Siglo XXI* y la Carta de Originalidad, en la que se sienta constancia de que el artículo no ha sido publicado ni está en vía de serlo en ninguna otra revista nacional o extranjera.
5. Los originales deberán enviarse, con atención al Director de la Revista, a la siguiente dirección: *Mundo Siglo XXI*, Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales, Lauro Aguirre No. 120 Col. Agricultura, C.P. 11360 México D.F. O también puede remitirse por Internet a las siguientes direcciones: **mundosigloxxi@ipn.mx**, necesariamente con copia a: **arizmendi\_luis@hotmail.com**
6. Los originales se presentarán en papel tamaño carta, escritos por una sola cara a doble espacio y letra Times New Roman de 12 puntos.
7. Toda colaboración vendrá precedida de una hoja con el título de trabajo, el nombre del autor y los coautores, su filiación institucional (si la hubiera), dirección, correo electrónico y teléfono.
8. Anexo imprescindible del artículo será su resumen en español e inglés, sin exceder los diez renglones o las 200 palabras, destacando su tesis central, objetivo, método y conclusiones. Así como palabras clave del texto en español o inglés (entre 5 y diez). No deben aparecer como palabras clave sitios o lugares
9. La extensión de los trabajos no excederá de 30 cuartillas (estimando la cuartilla en 27 renglones o máximo de 1700 caracteres).
10. Indispensable que las notas de pie de página lleven el siguiente orden: nombre del autor (el cual iniciará por el nombre propio seguido de apellidos), título de la obra, nombre de la editorial, ciudad o país, año y páginas(s) referida(s).
11. En caso de incorporar referencias bibliográficas al final del artículo deberán estar ordenadas alfabéticamente empezando el nombre del autor con sus apellidos y sin referir páginas.
12. Debe señalarse dentro del original el lugar preciso en que se colocarán las figuras y cuadros (si los hubiere). La indicación irá dentro del texto dejando un renglón en blanco arriba y otro abajo; los cuadros y las figuras, debidamente ordenados y foliados, se colocarán al final del artículo.
13. La(s) palabra(s) que se desee(n) destacar del resto del texto y las palabras o expresiones de otros idiomas deberán ser escritas en cursivas.
14. Todos los párrafos del trabajo deberán ir con sangría a excepción del que inicia el artículo.
15. Los subtítulos se escribirán en negritas y en altas y bajas, dejando arriba dos líneas en blanco y una abajo. La primera vez que emplee una sigla en el texto o en los cuadros o gráficas, irá acompañada de su equivalencia completa.
16. Aunque las colaboraciones aceptadas serán objeto de corrección estilística, es preferible que el artículo se entregue habiendo recibido una primera corrección general.
17. Los artículos aprobados serán publicados en acuerdo a la disponibilidad de espacio de cada número de la revista.
18. En ningún caso se realizará devolución de originales.
19. En caso de ser requerido para su mejor presentación, el Consejo Editorial se reserva el derecho de modificar el título de los artículos.

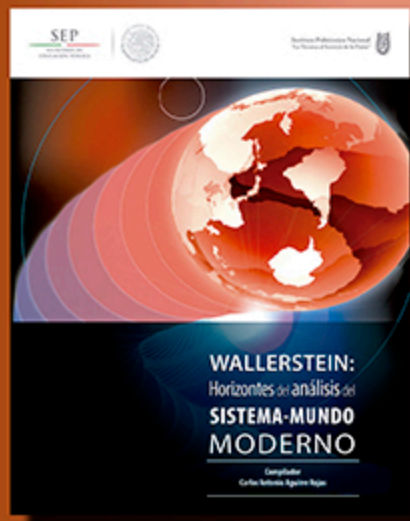
NOTA: Los autores recibirán cinco ejemplares de cortesía del número de *Mundo Siglo XXI* en que aparezca su artículo.



Son muchos los retos que acompañan al Instituto Politécnico Nacional de hoy. Con el objetivo de contribuir a su desarrollo estratégico, esta obra aborda la formación basada en competencias partiendo de los aportes que pueden derivarse del Proyecto Tuning para Europa y América Latina. La modernización tecnológica generada por la revolución informática ha producido un impacto profundo en el sistema educativo. Coautoría internacional para una obra de fundamento internacional, producida por la investigadora de la Universidad Pública de Navarra, España, la Dra. Ana María Mendiador Lacambra, y la actual Directora del CIECAS, la Dra. Gabriela Ma. Luisa Riquelme Alcantar. Sin embargo, no trata como homogéneos escenarios disímiles. Busca extraer lecciones específicas para nuestro país y, en especial, para el IPN. Sin duda, es una genuina contribución a la internacionalización y el desarrollo educativo del IPN en el nuevo siglo.



Coordinado por Berch Berberoglu –uno de los economistas estadounidenses más destacados del siglo XXI–, esta obra –en la que escriben autores como James Petras, Emérito de la Universidad de Nueva York; Chris Chase-Dunn, Director del Instituto de Investigaciones sobre el Sistema-Mundo de la Universidad de California; o David Kotz, investigador de la Universidad de Massachusetts; y en la que asimismo escribe el Director de *Mundo Siglo XXI*, Luis Arizmendi–, presenta una evaluación crítica de fondo de las causas y tendencias de lo que los autores denominan la Gran Recesión 2008-2009. A partir de evaluar los orígenes y la dinámica de la crisis económico-financiera en EU y a nivel global, se escudriñan sus impactos en Europa, Asia, África y América Latina. Labor en la que intervienen investigadores de cada una de estas regiones. Así, en contraste con los efectos regresivos generados por la globalización neoliberal, emergen los profundos aportes que para el diseño de alternativas históricas está explorando el postneoliberalismo latinoamericano. Se trata de una obra internacional publicada por Ashgate, una de las casa editoriales más prestigias de Reino Unido.



Esta obra del célebre historiador de la Universidad de Yale, Immanuel Wallerstein, cuyos escritos han sido traducidos desde el inglés o francés a más de 20 idiomas –incluyendo, entre ellos, el japonés, el árabe, el alemán, el eusquera, el catalán, el danés, el farsi, el chino, el malayo, el coreano, el eslovaco y el polaco, además, por supuesto, del italiano, el portugués y el español– presenta panorámicamente los horizontes contemporáneos de la teoría del análisis del sistema-mundo moderno. Comienza exponiendo una evaluación sintética pero a fondo del debate internacional que desató históricamente el magnum opus de Wallerstein: *El moderno sistema-mundial*. Negándose, por principio, a la desmundialización del concepto capitalismo, muestra las profundas consecuencias que tiene teorizar el origen del sistema-mundo moderno rechazando reducirlo a mero constructo nacional. La conceptualización del capitalismo como totalidad mundial y como totalidad histórica, le sirven de soporte para construir su profunda crítica al largo siglo XX, la crisis ecológica global, la cuestión de las identidades, la geopolítica del torbellino árabe y el "cambio social". De este modo, se abren los horizontes del análisis del sistema-mundo moderno hacia atrás y hacia adelante con el objetivo de evaluar críticamente las adversidades y oportunidades de la historia por venir.

