

Pierre Salama

Contagio viral, contagio económico

Riesgos políticos en América Latina



Contagio viral, contagio económico
Riesgos políticos en América Latina

Salama, Pierre. *Contagio viral, contagio económico: riesgos políticos en América Latina* / Pierre Salama.- 1a ed.- Ciudad Autónoma de Buenos Aires: CLACSO ; Montevideo: ALAS, 2021.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: [descarga](#)

Traducción de: Amandine Bourg.

ISBN 978-987-722-839-7

1. Análisis Sociológico. 2. América Latina. I. Bourg, Amandine, trad. II. Título.

CDD 301.098

Edición: Eugenia Cervio

Traducción: Amandine Bourg

Arte de tapa: Dominique Cortondo

Diseño y diagramación: Eleonora Silva

Contagio viral, contagio económico

Riesgos políticos en América Latina

Pierre Salama



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales

Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

CLACSO Secretaría Ejecutiva

Karina Batthyány - Secretaria Ejecutiva

María Fernanda Pampín - Directora Editorial

Equipo Editorial

Lucas Sablich - Coordinador Editorial

Solange Victory - Gestión Editorial

Nicolás Sticotti - Fondo Editorial



LIBRERÍA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES

CONOCIMIENTO ABIERTO, CONOCIMIENTO LIBRE

Los libros de CLACSO pueden descargarse libremente en formato digital o adquirirse en versión impresa desde cualquier lugar del mundo ingresando a www.clacso.org.ar/libreria-latinoamericana

Contagio viral, contagio económico. Riesgos políticos en América Latina (Buenos Aires: CLACSO, marzo de 2021). ISBN 978-987-722-839-7

Título original: *Contagion virale, contagion économique, risques politiques en Amérique Latine*

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales | Queda hecho el depósito que establece la Ley 11723.

El contenido de este libro expresa la posición de los autores y autoras y no necesariamente la de los centros e instituciones que componen la red internacional de CLACSO, su Comité Directivo o su Secretaría Ejecutiva.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875 | <clacso@clacsoinst.edu.ar> | <www.clacso.org>

Índice

Agradecimientos	11
Introducción	13
Capítulo 1 ¿Adiós a la hiperglobalización?.....	21
I. De la hiperglobalización a la desaceleración del comercio	25
II. En el decenio de 1990, la ruptura internacional de la cadena de valor ha dado lugar a una mayor vulnerabilidad y a una peligrosa pérdida de soberanía.....	29
III. Hiperglobalización y fragmentación dentro de las naciones.....	38
IV. Desde la desaceleración de la globalización hasta el colapso del comercio	42
Conclusión.....	47
Capítulo 2. ¿Por qué los países de América Latina sufren un estancamiento económico de largo plazo?	
Introducción. Un contexto desfavorable para resistir los efectos de la pandemia.....	53
I. Una tendencia al estancamiento económico: datos estadísticos.....	56

II. El estancamiento explicado por el movimiento Çestructuralista latinoamericano.....	61
III. ¿Pueden aplicarse las tesis “parakeynesianas” a las economías semiindustrializadas?	70
IV. ¿Explica la desindustrialización la baja tasa de crecimiento del PIB per cápita a largo plazo?	75
V. ¿Explica la alta volatilidad la baja tasa de crecimiento del PIB per cápita a largo plazo?	96
VI. Causas de la tendencia al estancamiento de las tasas de crecimiento del PIB por país	104
Conclusión.....	107
Capítulo 3. Del SARS-COV-2 a un virus social en América Latina.....	109
Introducción.....	109
I. ¿Qué políticas se han decidido implementar frente a las consecuencias sociales y económicas de la pandemia en América Latina?	110
II. Primeras consecuencias económicas y sociales de la pandemia: un tsunami.....	117
Conclusión.....	135
Capítulo 4. Contagio viral, riesgos políticos en América Latina.....	137
I. Los populismos de la primera década del siglo XXI	138
II. Iglesias evangélicas ¿ultraconservadurismo reforzado con la pandemia?	148
Conclusión general.....	171
Bibliografía.....	173
Sobre el autor.....	183

*Este libro está dedicado a la memoria de nuestro amigo
José Luis Solís González, que falleció demasiado pronto.*

Agradecimientos

A Marion Aubrée, Nicolas Béniès, Jean-Raphaël Chaponnière, Sulamis Dain, Guilhem Fabre, Nora Garita, Xavier Richet y Julien Vercueil por sus comentarios sobre los diferentes capítulos de este libro.

Introducción

Un mal que propaga el terror, un mal que el Cielo en su furia inventó para castigar los crímenes de la tierra (...). No todos murieron, pero todos fueron golpeados (...). Dependiendo de si eres poderoso o miserable, las sentencias judiciales te harán blanco o negro.

Jean de la Fontaine, *Animales que sufren de la plaga*

La pandemia está en marcha en América Latina, tal vez haya terminado para cuando leas esto. Espero. En el momento de redactar el presente libro –entre marzo y junio de 2020–, parece que está lejos de haber terminado y que su punto álgido no se ha alcanzado todavía en Perú, México y Brasil, que ya están gravemente afectados. Uno podría preguntarse por qué no esperar antes de escribir este libro, y algunos de mis amigos me han hecho esta pregunta. Es un poco peligroso comenzar este análisis cuando la Historia aún no está escrita. Siempre es más fácil decirlo una vez que lo sabes. Por lo que a mí respecta, soy de los que no creen que la Historia sigue un camino inevitable, siempre hay bifurcaciones económicas y/o políticas posibles y por ello prefiero situarme antes, a riesgo de equivocarme, que después. Parafraseando a Marx: “Los hombres hacen su historia libremente, pero en condiciones que no son libremente decididas por ellos”. En otras palabras, hay un margen entre el idealismo y el

determinismo. La Historia que se hace es, al mismo tiempo, producto de este idealismo de los Hombres, de su voluntad y del determinismo de las leyes económicas. Ninguno de los dos puede ser ignorado excepto hundiéndose en el idealismo puro o el determinismo vulgar. Es este margen el que me interesa, es fascinante y sobre todo puede ser útil para quienes piensan que, sobre la base de un análisis profundo, podemos actuar sobre el curso de los acontecimientos o prepararnos para hacer frente a una repetición de la pandemia o a la aparición de un nuevo virus.

¿Por qué este tema, por qué la pandemia? Porque ningún economista o sociólogo había previsto que pudiera tener tal efecto en la economía y la sociedad. Ciertamente, virólogos, epidemiólogos y algunas figuras públicas habían señalado el riesgo, pero una vez más nadie, incluyéndome a mí, había pensado que una pandemia podría paralizar la economía mundial en tal medida.

La pandemia actuó como un indicador de la fragilidad de un sistema. Todas las fragilidades y las nuevas dependencias estaban punteados por la hiperglobalización. La globalización no produjo la pandemia, pero sí contribuyó a ella mediante el deterioro de la naturaleza y, como consecuencia, a la aparición de nuevos virus. Las pandemias existían antes de la globalización. Pero la globalización ha sido un vehículo muy importante para la propagación del virus y el contagio. Con la pandemia y su propagación global surgieron fragilidades y vulnerabilidades intrínsecas a la hiperglobalización. Las consecuencias del contagio en términos de soberanía sobre ciertas producciones esenciales, como la producción de medicinas, pero también la industria automotriz, que se había vuelto imposible, no por una demanda insuficiente, sino por la imposibilidad de satisfacer la oferta... se hicieron evidentes. Lo que las movilizaciones no lograron contra la globalización desenfrenada y por una alter-mundialización, lo logró la pandemia. Es cierto que desde la crisis financiera de 2008-2009, la elección de Trump a la Presidencia de los Estados Unidos y el temor a ver el ascenso de China se estaban poniendo en marcha los frenos al ascenso de la hiperglobalización.

La fragmentación de los territorios dentro de las naciones, entre los que pierden y los que ganan, con una desindustrialización más o menos pronunciada aquí y allá, la precariedad y las nuevas formas de organización del trabajo, el desempleo en algunos países y el temor a un futuro más o menos de pesadilla han legitimado las medidas proteccionistas, fomentado las deslocalizaciones todavía tímidas y permitido que la hiperglobalización se convierta de nuevo en una globalización del comercio, frenando así el ascenso del poder de China, especialmente en las nuevas tecnologías. Revelando la fragilidad del sistema, pero también las consecuencias socioeconómicas y los peligros para la democracia en los Estados Unidos y algunos países europeos, la pandemia también revela la extrema fragilidad de las economías latinoamericanas y la fortaleza de sus sistemas políticos.

El virus del SARS-CoV-2 actuó sobre un “cuerpo ya enfermo” en América Latina. ¿Ya estaba enfermo? La respuesta es, desafortunadamente, positiva. Desde finales del decenio de 1980, la famosa “década perdida” de América Latina, la tasa media de crecimiento del PIB per cápita ha sido más que modesta, por lo general inferior al 1%. Si bien muchas economías asiáticas han experimentado su “milagro” económico con la ayuda de un Estado en desarrollo en los últimos cuarenta años, en América Latina se estaba arraigando una tendencia de estancamiento económico, que contrastaba con los años de fuerte crecimiento que abarcan desde la [segunda] posguerra hasta el decenio de 1970. Se podría pensar que el bajo crecimiento sería una forma de decrecimiento beneficiosa para el medio ambiente, pero se estaría olvidando que con un crecimiento del 1% se necesitan unos 70 años para que el ingreso per cápita se duplique, y que, incluso con un crecimiento tan moderado, el daño a la naturaleza y a la humanidad, como resultado, ha sido considerable. Esto significa que, a tal ritmo, la movilidad social se hace casi imposible. Un individuo que nace pobre solo puede ser desarraigado de esta condición si se convierte en un excelente futbolista, en un muy buen cantante, en un político que no duda en coquetear con la corrupción, en un miembro de la mafia, pero también debe ser excelente para no caer bajo

las balas de los oponentes o de la policía, ya que la esperanza de vida es generalmente corta. Por cierto, hay otras posibilidades para salir de la pobreza, principalmente un esfuerzo sustancial en materia de educación y salud, cuyos efectos positivos se sentirán a largo, corto y mediano plazo, la redistribución de la riqueza y/o lograr una tasa de crecimiento alta y sostenible. Esto último no ha sido posible pues las causas estructurales dificultan el crecimiento. La redistribución de los ingresos a favor de los pobres, y en detrimento no tanto de los ricos sino de una fracción de las clases medias, es posible. Esto fue realizado en los primeros diez años de la década del 2000, por unos pocos gobiernos progresistas. Sin embargo, esta política se encontró con obstáculos políticos, y después de la ola de izquierda siguió una ola de derecha en muchos países. Poco antes de la aparición del virus, surgieron importantes movimientos sociales que anunciaron el regreso del progresismo en varios países de América Latina.

¿Por qué este crecimiento es tan lento? Por varias razones ligadas a la historia, que hemos descrito como las ocho plagas de América Latina (Salama, 2020b) y de las que es tan difícil deshacerse: desigualdades de ingresos y riqueza que están entre las más importantes del mundo, una informalidad del trabajo absolutamente considerable, una restricción externa particularmente alta en algunos países que provoca un crecimiento irregular del tipo *stop and go*, una apertura a los movimientos de capital mucho más importante que la del comercio de bienes, una llamada desindustrialización temprana unida a una repartición de las exportaciones, un nivel de violencia considerable.

Cada una de estas heridas tiene su propia responsabilidad particular, que difiere de un país a otro. El resultado es que el virus actúa sobre un cuerpo enfermo, con poca capacidad de reacción energética y produciendo un impresionante número de muertes.

¿Un número impresionante de muertes? Sí, pero tenemos que ir más lejos. La llamada pandemia COVID-19 alcanza a toda la población de los conglomerados –los lugares donde la pandemia se propaga– donde emerge. Primero, aparecen los grupos. Algunas regiones

se salvan, otras no o a duras penas, sin saber por qué, salvo que no se tomaron a tiempo medidas preventivas (medidas de barrera, uso de la máscara, pruebas, encuestas) para frenar su propagación, la mayoría de las veces por falta de medios y errores de apreciación. Dentro de estos grupos opera una diferenciación social. Todos se ven ciertamente afectados, pero los de las categorías sociales más pobres y modestas son los más afectados por varias razones. Los pobres están mucho más necesitados. Viven en barrios marginales, más o menos consolidados, donde la densidad demográfica es muy alta. La promiscuidad hace casi imposible practicar “gestos de barrera”. El acceso al agua es, a veces, dificultoso y el frecuente lavado de manos para eliminar el virus se hace difícil. Los pobres suelen tener poco o ningún acceso a los hospitales públicos, o lo tienen demasiado tarde, y ningún acceso a los hospitales privados que están mejor provistos de respiradores. Y cuando es posible, el gasto sanitario público y privado, en promedio mucho más bajo que en los países avanzados, genera una baja eficiencia en la detención del virus, especialmente en los hospitales públicos. Por último, en el caso de los pobres y los grupos de bajos ingresos, la elección suele ser entre permanecer confinados y sin ingresos, arriesgándose a contraer el virus, o seguir trabajando de manera informal, con pocos ingresos y una alta probabilidad de contraer el virus. La pandemia provoca una disminución de la producción, un aumento del desempleo, una mayor desigualdad de los ingresos y un aumento de la pobreza.

Las perspectivas de un rebote siguen siendo poco claras, especialmente porque la capacidad de un rebote fuerte es débil debido a un cuerpo que se ha enfermado, como veremos. Algunos gobiernos tratan de hacer lo imposible, para aliviar las consecuencias sociales de la pandemia, otros actúan más o menos coherentemente y otros, peor aún, subestiman incoherentemente la pandemia y militan cínicamente por la apertura de empresas y la reanudación del trabajo, incluso antes de que la pandemia hubiera alcanzado su punto máximo cuando aún se podían adoptar las precauciones mínimas (uso de una máscara, distanciamiento social). Una crisis así no es neutral.

No habrá recuperación cuando el virus haya desaparecido como si nada hubiera pasado, como si estos momentos dolorosos pudieran ser borrados. La memoria colectiva está teñida de estos sufrimientos, los empleos han caído, los ingresos han disminuido con el cierre de muchos negocios considerados no esenciales, las deudas públicas se han incrementado más allá de lo que se consideraba razonable ayer.

Luego, será difícil rehacer el mundo, tal como era ayer. Sin embargo, es posible y muchos empresarios lo están pidiendo. Pero, como dijo Marx en el *18 Brumario...* criticando a Hegel, cuando la historia se repite es “la primera vez como una gran tragedia, la segunda como una sórdida farsa”.

La búsqueda de la soberanía perdida se producirá probablemente en algunos sectores llamados estratégicos, como la salud, y menos en otros, como la industria automotriz. No será ni autarquía ni libre comercio, sino más “proteccionismo-protección”. Puede ser una soberanía regional más que nacional sobre ciertos sectores. Las fronteras entre el mercado y el Estado se moverán. El lugar del cursor entre lo privado y lo público, entre los bienes y los bienes comunes, dependerá de la evolución de la política después de esta tragedia.

El virus ya está mutando en un virus político. La historia no está escrita, pero las tendencias funcionan bajo tierra y están surgiendo los lineamientos y los comienzos de los trastornos políticos. La aparición del populismo de extrema derecha, incluso el “illberalismo”, es amenazante. Para analizar estas posibilidades, se hace necesario un retorno analítico a los populismos del siglo XXI y un análisis profundo de las iglesias evangélicas en las que se apoyan una serie de representantes electos, en especial porque están creciendo rápidamente en América Latina. La comparación con los movimientos europeos de extrema derecha en cuanto a la composición social de sus electorados o adherentes, sus creencias, su relación con los demás, con las minorías, con la política, con la importancia de la intervención estatal y la corrupción, sus tradiciones culturales y religiosas reaccionarias o incluso fundamentalistas es rica en lecciones. Con todos los matices necesarios, no todas las iglesias evangélicas son iguales,

sus miembros no son “soldaditos” obedientes a las instrucciones de las autoridades religiosas. El hecho es que los evangélicos, en rápido crecimiento, pueden constituir un “ejército de sombras” favorable al advenimiento del populismo de extrema derecha o de gobiernos “antiliberales” a menos que... A menos que se elabore una profunda renovación de las propuestas progresistas, teniendo en cuenta la historia tal como se ha desarrollado en los últimos 30 años. Este es, en cierto modo, el propósito de este libro, escrito en el calor del desarrollo de la Historia por alguien que ama particularmente a América Latina, mi segunda patria.

Capítulo 1

¿Adiós a la hiperglobalización?

Hay una aceleración de las epidemias en todo el mundo. Se han multiplicado por diez desde 1940, según S. Morand, ecologista del CIRAD. La explotación incontrolada de los recursos naturales y la deforestación desenfrenada están alterando la biodiversidad (ecosistemas, plantas, animales, etc.) y dañando los entornos naturales. Los animales salvajes, expulsados de sus hábitats naturales y portadores de virus, entran en contacto con otros animales. Aparecen nuevas cadenas de transmisión, están surgiendo mutaciones de virus, y a través de otros animales portadores de virus, como los murciélagos, se hace posible la transmisión a los humanos. Este ha sido el caso del SARS, el SIDA, el Ébola y ahora el SARS-CoV-2.¹

¿Esta aceleración de las epidemias tiene un vínculo con la globalización del comercio? La respuesta es sí, pero no en forma directa. Ciertamente, existe una fuerte correlación entre la aceleración del comercio y la de las epidemias. Sin embargo, una correlación no es

¹ Como nos recuerda P. Mouterde (*Le Monde*, 2020, 7 de abril), D. Quammen escribió con contundencia en el *New York Times*: “Estamos invadiendo los bosques tropicales y otros paisajes salvajes, que son el hogar de tantas especies animales y vegetales y, dentro de estas criaturas, tantos virus desconocidos. Estamos cortando árboles; estamos matando animales o enviándolos a los mercados. Alteramos los ecosistemas y eliminamos los virus de sus huéspedes naturales. Cuando eso sucede, necesitan un nuevo huésped. A menudo ese anfitrión somos nosotros”.

necesariamente causal. En este caso, es directamente causal en parte e indirectamente causal por otra parte. La deforestación, la extracción de minerales mediante productos contaminantes satisfacen las necesidades, en este caso hoy en día, principalmente, de los países asiáticos. Degradan la biodiversidad. La destrucción del medio ambiente tiene un costo que no es sufragado por los países que compran las materias primas, pero tiene consecuencias dramáticas en la salud de las poblaciones indígenas y de los alrededores. La globalización –y luego la hiperglobalización– ha llevado a un aumento del comercio, facilitado por una reducción significativa del costo del transporte marítimo. El transporte marítimo de materias primas y los segmentos de las líneas de producción que se desarman en todo el mundo también tienen un costo para el medio ambiente. La liberación de CO₂ y el efecto invernadero tienen un impacto en el calentamiento global y la fragilidad de los ecosistemas. Por último, la producción en los llamados países periféricos de ciertos segmentos de las líneas de producción tiene por objeto –y no es el único– reducir los costos de la mano de obra beneficiándose de salarios más bajos y, sobre todo, aprovechar las condiciones de trabajo prohibidas en los países de origen, ya sea en lo que respecta a las tasas de producción, las horas de trabajo o la manipulación de productos peligrosos para la salud. En otras palabras, la globalización se beneficia de los abusos legales de los códigos laborales. Como en el caso de los impuestos, las transnacionales optimizan estos abusos jugando con todos los códigos laborales del planeta, sobre todo porque en varios países estos códigos son formales y se aplican mal. Por consiguiente, puede considerarse que, directa e indirectamente, la globalización es un vehículo para posibles pandemias. Y, dialécticamente hablando, la pandemia puede tener un fuerte impacto en la globalización al revelar todas sus fragilidades.

La propagación mundial del virus del SARS-CoV-2 ha perturbado gravemente el comercio internacional y nacional de mercancías. La globalización de los bienes, tal como se ha desarrollado, ha mostrado su extrema vulnerabilidad macroeconómica, revelando

considerables sesgos sociales y pérdidas de soberanía sobre los productos estratégicos. La crisis actual muestra lo lejos que estamos del discurso oficial sobre la “mundialización feliz”.

La caída del comercio internacional puede explicarse por tres choques sucesivos. El primero está en Asia, y más particularmente en China. La pandemia lleva a la contención, lo que a su vez provoca una crisis económica. Los segmentos de la cadena de valor internacional ya no producen y exportan. El segundo choque es en los países avanzados. Incluso antes de la aparición de la pandemia, estos países ya no podían recibir los productos semielaborados que sus empresas necesitaban. La industria automotriz, por ejemplo, comienza a agotar sus limitadas existencias; una vez que estas se agotan, la producción cesa. Lo mismo ocurre con otros sectores, con grados variables según la intensidad de su participación en la cadena de valor internacional. La tercera fase comienza con las medidas de contención adoptadas en los países avanzados. Esto precipitó fuertemente una crisis económica que comenzaba a desarrollarse. El fin de la pandemia en China y la reanudación de la producción no encontraron entonces suficientes salidas de exportación, porque la entrada en profunda crisis de los países avanzados redujo masivamente su demanda de importaciones, con excepción de los productos relacionados con sus necesidades sanitarias. Este es el caso de los productos farmacéuticos cuyos principios reactivos se habían deslocalizado en su mayoría, así como las mascarillas y los respiradores. América Latina se vio afectada primero por la conmoción externa de la crisis de China y la reducción de sus importaciones de materias primas, y luego por la reducción de las importaciones de los países avanzados. A partir de 2017, la tasa de crecimiento de sus exportaciones va disminuyendo. La crisis de COVID-19 precipita esta tendencia descendente y el crecimiento de las exportaciones se vuelve negativo.

La falta de perspectiva sobre el final de la crisis en los países avanzados, su profundidad y las posibles formas de recuperación económica –rebote o recuperación lenta– se suman a la incertidumbre sobre la evolución del comercio internacional. Por supuesto, los

países se verán afectados de manera diferente según su grado de apertura, sus niveles de concentración de exportaciones e importaciones y el estado de sus economías. A diferencia de la crisis de 2008, la actual no tiene un origen financiero. Su origen es viral. La crisis de la oferta por la paralización de la producción y la demanda que la sigue muy de cerca, como consecuencia de la caída de los ingresos, el aumento del ahorro preventivo por el cambio en las pautas de consumo debido al confinamiento y el temor al futuro, están provocando una crisis económica extremadamente profunda. En América Latina, ha llegado a un tejido industrial debilitado por el estancamiento a largo plazo, o incluso por crisis abiertas o latentes. Es y será aún más importante, sobre todo si las políticas anticíclicas no se ajustan a este acontecimiento excepcional. No puede pasar sin consecuencias para el sistema financiero. La sucesión de contagio - caída de la producción - empobrecimiento - crisis financiera se hace cada vez más probable, a medida que la crisis en el mundo real se profundiza y perdura.

Un ejemplo de vulnerabilidad: México

Se espera que México se vea profundamente afectado por la crisis producida por el contagio del COVID-19. Es más abierto que otros países latinoamericanos. Sus exportaciones se concentran en gran medida en los Estados Unidos y Canadá, sus importaciones un poco menos, pero una parte cada vez mayor de sus importaciones procedentes de China se destinan, una vez procesadas, a ser vendidas a los Estados Unidos. A principios de abril, la OMC predijo que las exportaciones mexicanas caerían un 4,8% en 2020 y su PIB un 6,6%. Este pronóstico optimista ha sido revisado a la baja desde entonces. El Banco de México prevé una caída de la actividad del 14% en el segundo trimestre de 2020 y la continuación de la crisis en 2021, mientras que el BBVA prevé una caída del 12,8% del PIB en el segundo trimestre de 2020 (ver capítulo 3).

Hasta febrero de 2020, las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos estaban creciendo. Con las medidas de contención adoptadas y el cierre de muchas empresas, disminuyeron considerablemente. De hecho, las exportaciones mexicanas se derrumbaron en abril en comparación con marzo de 2020:

-40,9%. Limitada solo a las exportaciones no petroleras, esta caída es de -39,4% y en datos ajustados (estacionarios), la caída es un poco fuerte pero aún significativa: 37,6% y 37,54%, respectivamente, según el INEGI.

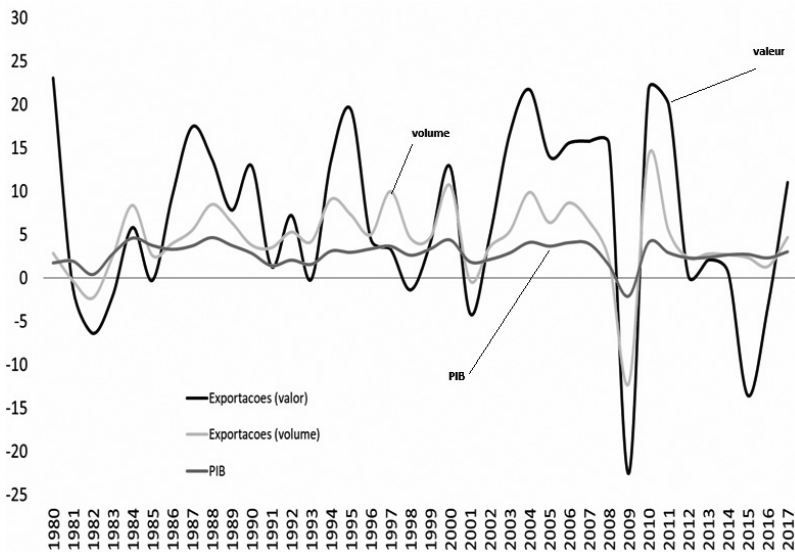
En vista de esta caída de las exportaciones, particularmente de las maquiladoras (empresas que exportan principalmente productos ensamblados de la industria automotriz y productos electrónicos a los Estados Unidos), la administración estadounidense está presionando al Gobierno mexicano para que las empresas que exportan a los Estados Unidos vuelvan a trabajar –en un momento en que el país está en el punto máximo del contagio– y para que suministren productos semielaborados a las empresas mexicanas. Las empresas mexicanas se han vuelto muy vulnerables a las decisiones de protección adoptadas en México (que se convirtió en el principal socio de los Estados Unidos en el primer trimestre de 2020, justo por delante de Canadá y China) por mucho tiempo.

I. De la hiperglobalización a la desaceleración del comercio

a. De la hiperglobalización...

Desde el decenio de 1990 hasta la crisis de 2008, la tasa de crecimiento de las exportaciones en términos de valor creció en promedio el doble de la tasa de crecimiento del PIB mundial. Este crecimiento es desigual a lo largo del período y es mayor que el crecimiento del volumen de estas exportaciones, como puede verse en el Gráfico 1. En 2008, como resultado de la crisis de los nuevos productos financieros de alto riesgo conocidos como *subprime* y su contagio a la economía real, el crecimiento del valor de las exportaciones se vuelve fuertemente negativo, pero a partir de 2009-2010, el repunte es impresionante pero no dura mucho tiempo. Este primer período se caracterizó, a veces, por la hiperglobalización.

Gráfico 1. Tasas de crecimiento del PIB mundial, según exportaciones mundiales, valor y volumen, 1980-2017



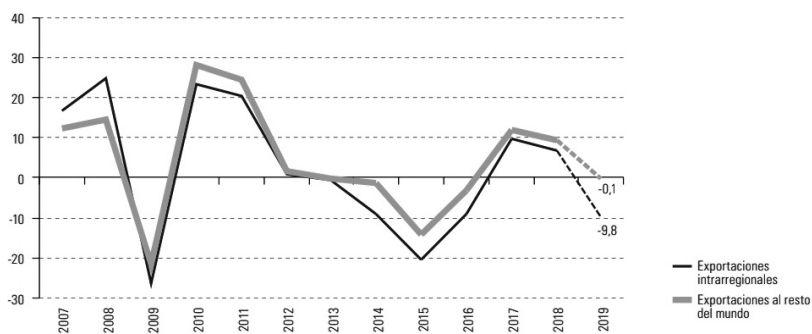
Fuente: WTR/OMC.

b. ...a una desaceleración

Se está iniciando una fase de desaceleración pronunciada del crecimiento de las exportaciones en términos de valor debido a la volatilidad de los precios de los productos básicos, que están bajando para muchos de ellos, a los efectos de las primeras medidas proteccionistas decididas por la administración Trump al regreso de China y, por último, a la desaceleración de la economía china. El crecimiento de las exportaciones mundiales ya no supera el crecimiento del PIB mundial. En América Latina, la restricción externa está reapareciendo con diversos grados de fuerza. Las exportaciones son más

caóticas, el saldo de la cuenta corriente es más o menos negativo según el país, y las entradas de capital luchan por compensar estos déficits.

Gráfico 1 bis. América Latina y el Caribe: variación anual del valor de las exportaciones intrarregionales y al resto del mundo, 2007-2019* (en %)

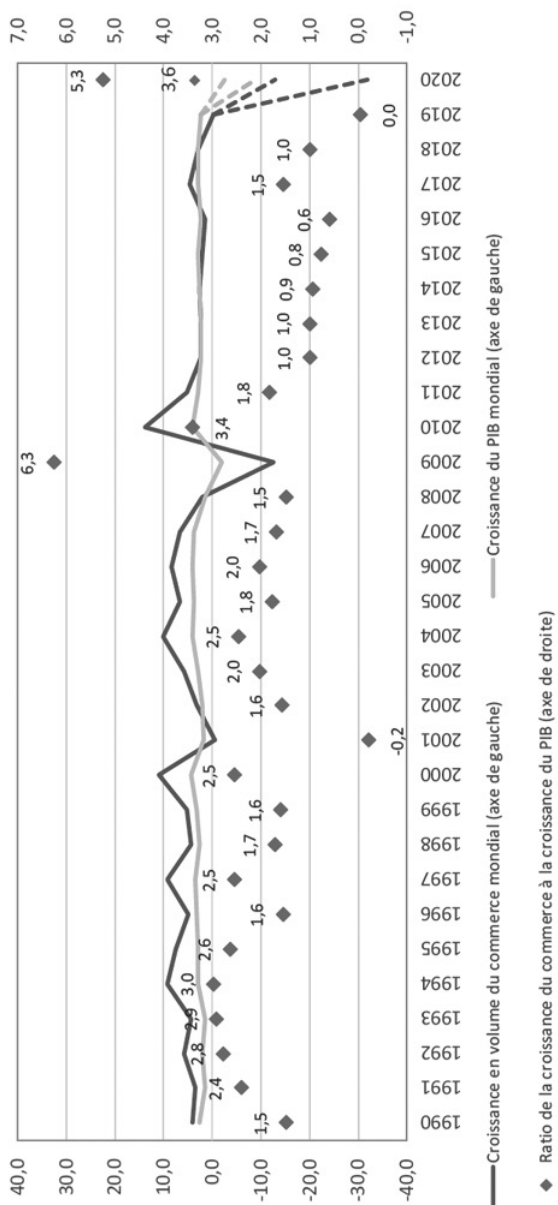


Fuente: Cepal, 2019, *Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe*, p. 18. 2019.

* Proyecciones.

En 2020, los primeros efectos de la crisis –provocada primero por la pandemia en China (cierre repentino de empresas, caída muy significativa del PIB chino y de sus exportaciones e importaciones) y luego por el contagio de la pandemia a nivel mundial, primero en Europa, luego en Estados Unidos y América Latina– se manifiestan en las exportaciones mundiales que caen muy bruscamente, como se muestra en el Gráfico 1 bis.

Gráfico 2. Crecimiento del volumen del comercio mundial y de la tasa de crecimiento del PIB mundial, 1990-2020



Fuente: Datos de la OMC (2020).

II. En el decenio de 1990, la ruptura internacional de la cadena de valor ha dado lugar a una mayor vulnerabilidad y a una peligrosa pérdida de soberanía

En la década de 1990, y especialmente en la primera década de los 2000, fuimos testigos de una perturbación en la división internacional del trabajo. En las economías latinoamericanas, con el rápido crecimiento de la demanda de materias primas en China, sus precios y volúmenes de exportación aumentaron considerablemente. Los países latinoamericanos con recursos naturales se están especializando una vez más en la producción y exportación de materias primas. En consecuencia, sus limitaciones externas se están atenuando y sus importaciones de productos manufacturados están aumentando considerablemente a expensas de su industria nacional cada vez menos competitiva. Experimentan entonces un proceso de reprimarización muy rápido² y en el mismo movimiento se están desindustrializando. Esta nueva inserción en

² Las exportaciones de productos manufacturados representaron el 51% del total de las exportaciones en 2006 en Brasil –el 70% en el caso de las importaciones–, mientras que las demás exportaciones estaban constituidas por productos agrícolas y materias primas (minas y combustibles). Poco más de diez años después, en 2017, las exportaciones de manufacturas ascendían al 36% –y a 74% para las importaciones– (IEDI, 2018; N° 892). Por el contrario, a nivel mundial las exportaciones de productos manufacturados ascienden al 70% del total de exportaciones en 2017, a lo que hay que añadir el 12% correspondiente a la categoría “otros productos manufacturados”, según la OMC. Por último, el 80% de las exportaciones mundiales son realizadas por los diez países entre los que se encuentra México en la parte inferior del paquete, que es menos rico en materias primas y se especializa en la exportación de productos industriales. Sin embargo, a diferencia de muchos países asiáticos, México y los países centroamericanos se han limitado principalmente a actividades de ensamblaje, con la excepción parcial de ciertos sectores como la industria automotriz, en la que el número de fabricantes de equipo ha aumentado gracias no a una política industrial, sino a la llegada de empresas transnacionales. La creciente apertura no ha tenido un efecto positivo en el crecimiento, por lo que los efectos multiplicadores sobre el PIB han sido pequeños, lo que explica por qué ha sido el país de más lento crecimiento entre los principales países de América Latina en los últimos 25 años (véase el capítulo 2). La complejidad de su tejido industrial también es baja y/o aparente y engañosa, como puede verse cuando, en lugar de considerar las exportaciones brutas, solo se tiene en cuenta el valor agregado de las exportaciones.

la división internacional del trabajo no es, sin embargo, un paso atrás. A diferencia del siglo XIX y principios del XX, las técnicas de producción son mucho más sofisticadas. La fuerza de trabajo es mayormente asalariada. Sin embargo, a diferencia de aquel período, el actual es eminentemente contaminante y destruye el medio ambiente y afecta a la salud de los empleados y los campesinos vecinos.

Un caso típico de reprimarización: Argentina

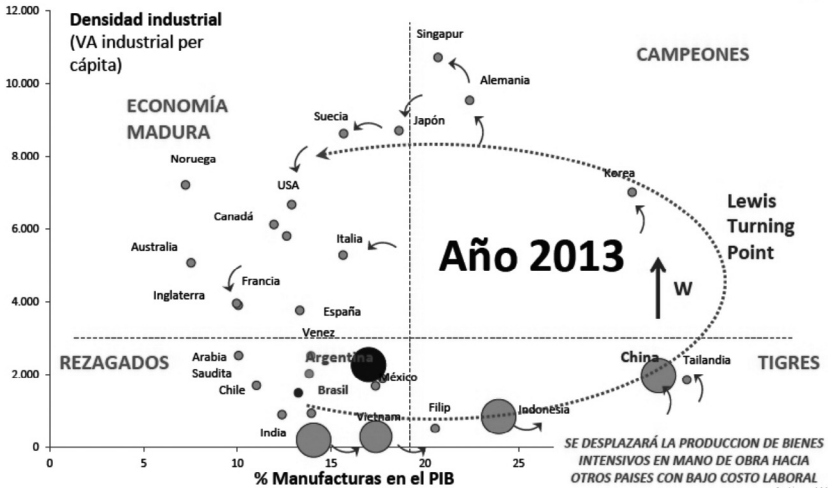
La Argentina tiene recursos naturales menos diversificados que los de Perú o Brasil y, por el momento, exporta principalmente soja, con la esperanza de exportar en el futuro, además, gas de esquisto (*shale gas*) y aumentar sus recursos minerales (Svampa, 2019).

La Argentina no sigue el camino de los países asiáticos, sino que se especializa en productos de renta en detrimento de su tejido industrial. El valor agregado per cápita de su industria disminuyó en términos absolutos (-0,43%), mientras que en el mismo período aumentó en un 1.235% en China y en un 1.230% en Corea del Sur entre 1975 y 2001. Con la presidencia de Néstor Kirchner (2003-2007) y luego, más modestamente, con la primera presidencia de Cristina Kirchner (2007-2011) la industria experimentó cierto auge, pero en general, durante un período largo estamos en presencia de una desindustrialización temprana (véase capítulo 2). La observación es implacable. La historia económica de la Argentina no le permite integrarse positivamente en la división internacional del trabajo (Albrieu et al., 2015). La reprimarización de su economía ha favorecido una desindustrialización temprana y un letargo del crecimiento (Salama, 2012).

Muchos países asiáticos han experimentado una rápida industrialización y altas tasas de crecimiento en los últimos 40 años. Por el contrario, los países latinoamericanos han permanecido casi estancados en el cuadrante donde se encuentran los países rezagados: baja densidad industrial per cápita, baja relación entre el valor industrial agregado y el PIB. Más aún, esta proporción ha retrocedido y el crecimiento ha seguido siendo modesto mientras que en otros lugares ha aumentado. Por lo tanto, en lugar de tomar el camino que tomaron los tigres y luego los campeones favoreciendo su industria, los países latinoamericanos se han mantenido más o menos estáticos (...) mientras que

los países asiáticos están progresando, apoyándose cada vez más en una industrialización basada en productos de alta tecnología y en la exportación de productos complejos.³

Gráfico 3



Fuente: Albrieu et al. (2015).

³ Las exportaciones tienen dos características: su ubicuidad y su diversificación. La ubicuidad depende de la escasez, que a su vez depende de los recursos naturales que tiene o no tiene el país, o de la capacidad de producir bienes sofisticados que solo unos pocos países pueden elaborar. A fin de aislar esto último y construir un indicador de complejidad, tratamos de utilizar la diversidad de las exportaciones para medir el grado de ubicuidad y, por lo tanto, de complejidad. Para dar un ejemplo: Pakistán y Singapur tienen un PIB similar y cada uno de ellos exporta 133 productos principales, por lo que la diversidad de sus exportaciones es similar, pero los productos exportados por Pakistán también son exportados por otros 28 países, cuyas exportaciones no están muy diversificadas. No es el caso de Singapur: solo otros 17 países exportan productos similares y sus exportaciones están muy diversificadas. Por consiguiente, la economía de Singapur es más compleja que la del Pakistán, cuyo ingreso per cápita es mucho más bajo. La complejidad de una economía depende del esfuerzo realizado en investigación y desarrollo, y cuanto mayor sea el esfuerzo en I+D, mayor será la probabilidad de que la economía pueda producir productos complejos. El nivel de complejidad de las exportaciones latinoamericanas es bajo y está disminuyendo, a diferencia de muchos países asiáticos (Hausmann, Hidalgo et al., 2014).

a. La cadena de valor se ha internacionalizado

Los segmentos de una línea de producción se externalizan en diferentes países para una serie de sectores productivos. En vez de tener una relación entre dos actores, un dador de orden a su filial o un subcontratista local se pasa a una relación entre un actor dador de órdenes y n actores, situados en distintos países ya sea en el Norte o en el Sur, que son filiales y/o subcontratistas locales. Por consiguiente, la cadena de valor está fragmentada en diferentes países y se está volviendo más internacional. Al mismo tiempo, se están desarrollando importantes cambios más o menos rápidamente según el sector, tanto en la organización industrial (stocks mínimos y generalización del *just in time*) y la organización del trabajo (aumento del toyotismo en detrimento del fordismo), como en las condiciones de trabajo (aumento de la flexibilidad, contratos precarios) y, finalmente, en la relación entre los directivos y los accionistas.

La empresa matriz, que es transnacional, está ganando en términos de eficiencia y menores costos, pero es cada vez más dependiente de, y vulnerable a, sus proveedores. No controla los contextos macroeconómicos y macropolíticos en los que operan sus proveedores. Por ello, en la elección de los países y con el fin de minimizar los riesgos, el criterio de la solidez de las instituciones va ganando importancia. Se sabe, sin embargo, que solo se necesitó una pandemia para paralizar cadenas de producción enteras y causar una gran crisis económica mundial.

Este cambio fue posible gracias al desarrollo de Internet, a los menores costos de transporte y a la capacidad de algunos países asiáticos de adaptar muy rápidamente su oferta a los cambios repentinos de la demanda mundial. Mientras que los dragones asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Singapur) habían iniciado este proceso para un pequeño número de productos en el decenio de 1980 y principios de 1990, China, en virtud de su tamaño y sus capacidades relacionadas con el tamaño, lo amplió y se convirtió en lo que se ha llamado “el taller del mundo”. Al igual que Corea del Sur y Taiwán ayer, China está produciendo, progresivamente, productos de mayor gama

alejándose de los productos que son intensivos en mano de obra y de baja remuneración, los más sencillos de fabricar o ensamblar, reservándolos para los recién llegados asiáticos como Bangladesh y Vietnam, y avanzando hacia productos que son más intensivos en capital y tienen un mayor contenido de I+D.

Cuadro 1. Comercio internacional de bienes manufacturados, según exportaciones e importaciones por país en miles de millones de dólares, rango y porcentaje, 2017

País	Rango	Exportaciones	%	País	Rango	Importaciones	%
China	1	2.125	16,8	EUA	1	1.874	14,8
Alemania	2	1.263	10	China	2	1.152	9,1
EUA	3	1.127	8,9	Alemania	3	887	7
Japón	4	604	4,8	Hong Kong	4	511	4
Corea del Sur	5	511	4,1	Francia	5	478	3,8
México	10	333	2,6	México	10	330	2,6
Brasil	30	77	0,6	Brasil	30	112	0,9

Fuente: Carta IEDI (2018, N° 892), datos de la OMC.

Estallido internacional de la cadena de valor: un ejemplo entre otros, el de Apple

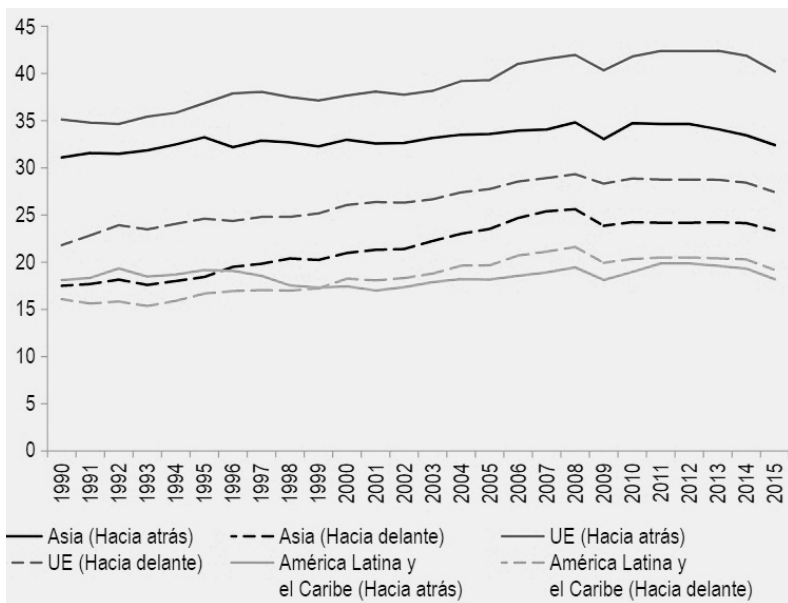
Los primeros teléfonos iPhone de Apple indicaban que eran “*Made in China*”. Hoy podemos leer “Ensamblado en China”, más cerca de la realidad. El teléfono iPhone de Apple está diseñado en los Estados Unidos en sus oficinas de investigación. Su producción requiere la extracción y elaboración de materias primas como el litio, el cobre y el cobalto, procedentes de dos países africanos (la República Democrática del Congo y Zambia), China, Australia, Brasil y Chile. Los componentes (pantallas, memorias, giroscopio, baterías, procesadores y circuitos impresos) se producen en los Estados Unidos, Europa, Japón, Corea del Sur e Indonesia, mientras que el ensamblaje se realizó en China, principalmente por empresas taiwanesas (Foxconn, Pegatron). Las cadenas de valor internacionales no solo se ocupan de productos sofisticados, sino también de productos relativamente sencillos como la bicicleta eléctrica “producida” en Vietnam por Pedatrón.

b. El comercio Sur-Sur de bienes industriales ha aumentado

Sin embargo, los países de América Latina, en general, han tenido poca participación en el proceso de descomposición de la cadena de valor.

Según la CEPAL, en 2015 las exportaciones de la Unión Europea que entraron en las cadenas de valor internacionales fueron las más bajas de América Latina en comparación con las de Estados Unidos, la Unión Europea y Asia. Es interesante distinguir, 1) la participación en esta cadena según la participación del valor añadido extranjero en la producción nacional para la exportación (o *hacia atrás*) o, alternativamente, según el porcentaje del valor añadido nacional en las exportaciones extranjeras (o *hacia delante*); 2) según se trate de exportaciones intrarregionales o extrarregionales.

Gráfico 4. Participación en la cadena de valor internacional, como porcentaje de las exportaciones nacionales y extranjeras, 1990-2015



Fuente: BID (2019, pág. 57), sobre la base de cálculos de Blyde y Trachtenberg.

Cuadro 2. Participación en la cadena de valor internacional, intra y extrarregional, 2015 (en %)

	Hacia atrás			Hacia adelante		
	Intrarregional	Extrarregional	Total	Intrarregional	Extrarregional	Total
Unión Europea	25	15	40	22	6	28
Asia	18	14	32	15	8	23
América Latina	4	12	16	3	14	17

Fuente: BID (2019, pág. 58).

Se puede observar, 1) que la participación de las exportaciones de América Latina en la cadena de valor internacional es menor en relación con las de otras regiones y crece débilmente en el período 1990-2015, ya sea hacia atrás o hacia adelante; 2) que el comercio intrarregional es relativamente bajo. América Latina participa relativamente poco en la cadena de valor internacional. La expansión del comercio Sur-Sur no se debe o apenas se debe a ella, sino más bien a los países asiáticos entre sí. Por último, sus exportaciones se utilizan en parte para añadir valor a las exportaciones de los países que las reciben. En efecto, sabemos que durante las negociaciones con China esta última trata de importar materias primas mal trabajadas, un poco como lo hizo el Reino Unido en el siglo XIX, para enriquecerlas para su mercado interno o para sus exportaciones.

c. ¿Nuevas vulnerabilidades en América Latina?

¿América Latina, con excepción de México, sería menos vulnerable porque está menos expuesta al comercio internacional y está menos involucrada en la ruptura internacional de la cadena de valor? No es así. A esta vulnerabilidad, menor que la de otros países, se añade otra: la de haberse especializado de nuevo en la producción de materias primas cuyos volúmenes y precios de exportación dependen esencialmente del crecimiento de los países asiáticos. Si el crecimiento en

Asia disminuye, los volúmenes y los precios se reducirán. Esto contrasta con los productos manufacturados, cuyas exportaciones dependen ciertamente de la situación económica internacional, pero cuyo crecimiento depende también y sobre todo de la competitividad, de la capacidad de ascender en el mercado y de beneficiarse de una mayor elasticidad de la demanda en términos de ingresos.

La hiperglobalización desde arriba, la del comercio de bienes y capitales, duró desde los años 90 hasta alrededor de 2008. China, Bangladesh... y México se han convertido en “talleres del mundo”. Las empresas multinacionales se han establecido en esos países o han buscado subcontratistas locales para producir bienes al menor costo posible, sin respetar la seguridad de los trabajadores ni el medio ambiente, en condiciones de trabajo indecorosas. Este proceso es legal según las leyes laborales y ambientales de estos países. Sin embargo, conduce a la elusión de la ley en los países avanzados, porque producir en los países avanzados en las condiciones laborales y ambientales que prevalecen en las empresas situadas en los países menos avanzados sería completamente ilegal. Lo legal está entrelazado con lo ilegal, prohibido en un país, pero permitido en otro. Esta optimización de los códigos laborales a escala internacional es la fuente de ganancias sustanciales.⁴

⁴ La globalización desde arriba exige la globalización desde abajo, la del comportamiento de los individuos, especialmente en los países en desarrollo. La confusión entre lo ilícito y lo lícito adquiere mayor importancia a medida que avanza la globalización desde arriba, ya que lo ilícito en los países avanzados es lícito en los países en desarrollo. Lo ilícito se considera entonces subjetivamente legítimo y, de hecho, legal y abre el camino para el crecimiento del contrabando y la copia (CD, DVD, aparatos electrónicos o de lujo, etc.) en vastos mercados como el de Tepito - México D.F. Como las sociedades están lejos de ser inclusivas y muchas personas no se reconocen en el Estado, carecen de una gama de servicios públicos, no pueden hacer cumplir la ley, no pueden procesar a los asesinos, a menudo en connivencia con el tráfico de drogas, y los pobres, que deben su supervivencia únicamente a este empleo, no pueden entender cómo puede ser ilegítimo porque está prohibido. La legitimidad de sus empleos descansa en su capacidad de hacer sobrevivir a esos trabajadores y no en categorías legales versus ilegales, categorías que se están volviendo cada vez más abstractas con el auge de la globalización. Ver Alba Vega, Mathews y Lins Ribeiro (2012).

Esta no es la única razón por la que las empresas multinacionales están rompiendo su cadena de producción a nivel internacional. Algunos países están dominando las nuevas tecnologías, como la producción de *chips* (Taiwán, Corea del Sur). La producción de *chips* de última generación requiere inversiones colosales, del orden de varias decenas de miles de millones de dólares, en las que las economías de escala (dimensión) son sumamente importantes, por lo que puede resultar rentable recurrir a las empresas que los producen. Pero la producción de estos *chips* también depende de los insumos producidos en otros países.

La búsqueda de la optimización fiscal está llevando a la creación de filiales en el extranjero y al establecimiento de acuerdos con empresas locales en países donde las tasas impositivas son atractivas.

Sin llegar a la producción de productos ultra sofisticados, algunos países forman tramos de cadenas, dentro de la cadena de valor internacional, porque se han especializado en ciertos productos con un alto componente de investigación. La fragmentación internacional de la cadena de valor se basa, por lo tanto, en una serie de factores, como la mano de obra poco calificada y de bajo costo, calificada pero menos costosa que en los países avanzados, las condiciones de trabajo, las tecnologías, las especializaciones, la fiscalidad y, a veces, las infraestructuras. Estos procesos de optimización son la clave del éxito en términos de rentabilidad, pero también el talón de Aquiles. Solo hace falta que uno de los eslabones, en una situación de cuasi monopolio, falle, y todo el sistema queda paralizado. De esta manera se crean nuevas dependencias y, por lo tanto, nuevas vulnerabilidades.

Es posible que las economías latinoamericanas se hayan abierto un poco, pero al final siguen estando relativamente cerradas, con la excepción de México y algunos países de América Central. Su peso en las exportaciones mundiales es bajo y se mantiene estable, de nuevo con la excepción de México. En otras palabras, se han abierto al mismo ritmo promedio que el mundo en su conjunto. Así, el peso relativo de las exportaciones brasileñas en las exportaciones mundiales aumentó del 1% al 1,2% entre 1980 y 2012, mientras que

las exportaciones de China aumentaron del 1% al 12% entre esos mismos años.

Sin embargo, en general, los países de América Latina han podido abrirse más al mundo exterior sin que las limitaciones externas les pesen como en el pasado, gracias a las ganancias obtenidas por la explotación de las materias primas, principalmente a China, que les ha permitido importar más productos manufacturados. Esta fase parece haber terminado y las limitaciones externas están reapareciendo con fuerza en las economías que se han vuelto menos industrializadas y más vulnerables a los cambios en los volúmenes de exportación y los precios de las materias primas.

III. Hiperglobalización y fragmentación dentro de las naciones

a. Fragmentación de países y territorios

Los términos “ganadores” y “perdedores” se utilizan a menudo en la literatura económica. Los “ganadores” serían los países que experimentan un aumento de su participación en el comercio mundial y viceversa. Unos pocos países, en su mayoría asiáticos, han aumentado su participación relativa en el producto interno bruto mundial entre 1980 y 2018. Por el contrario, los países de América Latina han visto disminuir su participación en varios puntos, como hemos señalado.

Considerar que algunos países pueden ser ganadores y otros perdedores es un atajo que puede prestar a confusión. La globalización va acompañada de una fragmentación territorial dentro de los Estados naciones. De hecho, las naciones están compuestas por territorios en los que se concentran los beneficios de la globalización y otros en los que predominan las pérdidas y viceversa. Así pues, la globalización produce consecuencias negativas en el tejido industrial y el mercado de trabajo, incluso en las naciones que parecen estar ganando mediante una competencia generalizada, en particular en la legislación.

En los territorios que se benefician de la globalización, la proporción de los que experimentan tendencias salariales favorables es mayor que en los territorios que pierden. En estas últimas hay relativamente más empleos poco calificados y mal remunerados, amenazas al empleo y mayor inseguridad laboral que en las regiones que “ganan”. En las regiones que pierden con la globalización hay mayor desindustrialización-desertificación que en las que ganan, debido a la falta de capacidad de cambio del sistema industrial y a la demanda de empleos suficientemente calificados. Las consecuencias pueden ser trágicas: la desaparición de empresas en una ciudad,⁵ el aumento de las dificultades para encontrar un empleo a menos que se trasladen en las peores condiciones (su casa ha perdido generalmente su valor), el aumento de las dificultades también a causa de la edad, la insuficiente calificación y la preferencia de las empresas por contratar a jóvenes. En los países de América Latina, la búsqueda de empleo informal, a veces para la supervivencia estricta, es la única opción que queda en la mayoría de los casos.

b. Una apertura más o menos controlada de las virtudes míticas del libre comercio

Con la globalización del comercio hay una reconfiguración de la industria mundial. En la mayoría de los países asiáticos, el peso de la industria está creciendo en relación con el PIB. El papel del Estado como “desarrollador” de la industria es importante y muchos de esos países han iniciado un fuerte crecimiento convirtiéndose en “talleres del mundo”, produciendo bienes de baja tecnología, poco calificados y mal pagados con un alto contenido de mano de obra, para luego producir bienes de mayor gama progresivamente y producir también bienes de mayor intensidad de capital utilizando una mano de obra más calificada y tecnologías cada vez más modernas. Pero no

⁵ Solo hay que ir a varios lugares del Gran Buenos Aires para observar muchos terrenos abandonados con rastros de empresas que ya desaparecieron.

fue el caso de los países de América Latina. Como ya se ha mencionado, en la mayoría de los países de América Latina se ha producido una nueva división de las actividades, junto con la llamada desindustrialización temprana, y en otros, un auge de las exportaciones industriales sin ningún efecto positivo en el crecimiento (véase el capítulo 2 supra). En los países avanzados, la globalización está precipitando un proceso de desindustrialización que ya ha comenzado, excepto en Alemania.

No adelantaremos conclusiones sobre los supuestos beneficios del libre comercio en el crecimiento, como se hace a menudo en las instituciones internacionales. Estas han creído que la creciente apertura al comercio internacional es la causa del crecimiento dinámico y, a la inversa, que la baja apertura es la causa principal del bajo crecimiento en América Latina. Esta relación es cuestionable no solo teóricamente, sino también de hecho. Tanto en su enfoque teórico como en sus análisis descriptivos, falta una variable entre la apertura y el crecimiento: el papel que desempeña el Estado (Salama, 2006; para una presentación de la literatura ver págs. 87-112 y, para un análisis histórico, ver Bairoch, 2005).

La tesis que vincula el crecimiento impulsado por las exportaciones con el libre juego de las fuerzas del mercado tiene, a primera vista, el atractivo de las pruebas. Para sus defensores, la adopción de una política económica proactiva encaminada a sustituir las importaciones por la producción local favorecería la economía de búsqueda de rentas, la excesiva participación del Estado y la burocracia, el clientelismo y la corrupción, y conduciría a una asignación no óptima de los recursos. Sin embargo, la observación histórica revela que los principales períodos de industrialización en América Latina, pero también en Asia, se caracterizaron por una importante intervención del Estado, aunque acompañada de corrupción y clientelismo, fenómenos que no necesariamente obstaculizan la industrialización. Cualquiera que sea el juicio de valor que pueda hacerse sobre esas prácticas, debe observarse que por debajo de ciertos umbrales –más allá de los cuales el funcionamiento de la economía se ve gravemente

perjudicado, en beneficio del enriquecimiento personal de los arrendatarios únicamente— pueden promover el crecimiento y constituir un mecanismo de legitimidad a través de la redistribución.

El economista malayo-estadounidense Wing Thye Woo (Akkerman y Teunissen, 2004) analizó críticamente los fundamentos teóricos de la relación positiva establecida por la corriente ortodoxa entre la liberalización del comercio y el crecimiento, en particular cuando se comparan rendimientos económicos asiáticos y latinoamericanos. Hay una intervención estatal en Asia, pero sus efectos negativos se neutralizan, lo que no ocurre en los países de América Latina.

La demostración se apoya en tres pilares: a) el promedio de los aranceles era inferior en Asia que en América Latina; b) la desviación estándar de los aranceles era superior en América Latina que en Asia, lo que significaría que la intervención del Estado en el primer caso era “inoportuna”, y que menos mercado lleva a una menor eficiencia y más ganadores y perdedores que en Asia; y, c) en Asia, la tasa efectiva de protección era aproximadamente la misma que la tasa de ayuda a la exportación, mientras que en América Latina la primera habría superado con creces a la segunda. La proximidad de las tasas en Asia produciría un efecto similar a la ausencia de las tasas, con los dos efectos producidos por las tasas anulándose mutuamente, lo que no sería el caso en América Latina. En los países asiáticos se restablecerían las fuerzas del mercado, lo que explicaría su animado crecimiento, mientras que en los países latinoamericanos la intervención del Estado frenaría el crecimiento favoreciendo el mercado interno.

Wing Thye Woo critica enérgicamente este último punto y demuestra su carácter erróneo: la proximidad de las tasas de protección de las importaciones y las tasas de subvención de las exportaciones observadas en las economías asiáticas no es suficiente para concluir que los efectos de esas dos tasas se neutralizan y para deducir que las economías asiáticas están experimentando un alto crecimiento gracias al libre comercio, a diferencia de las economías latinoamericanas (para una demostración que utiliza un modelo pequeño, ver

Salama, 2006, págs. 92 y sig.). Lo que permite que el crecimiento se alimente del crecimiento de la producción de bienes comercializables a expensas de otros bienes es que el primero tiene un valor mayor –gracias a una política de apoyo a este sector– que el segundo, que es más arcaico y está generalmente representado por la agricultura de subsistencia no modernizada. Por lo tanto, cualquier política industrial que tenga por objeto ampliar la primera, mediante subsidios selectivos y temporales, puede favorecer el crecimiento. La conclusión es, pues, exactamente la contraria a la que han sacado los autores principales: no es la asignación óptima producida por el libre juego del mercado lo que explica el fuerte crecimiento, sino una combinación de la intervención del Estado y las fuerzas del mercado.

La apertura puede ser controlada por una política industrial. Esto es lo que los países asiáticos hicieron y siguen haciendo. Por otra parte, la apertura sin política industrial, sin control, puede no promover el crecimiento, que es lo que ocurrió en México, por ejemplo.

IV. Desde la desaceleración de la globalización hasta el colapso del comercio

Desde 2008 la globalización se ha debilitado. Las exportaciones mundiales crecen ahora a una tasa cercana a la del PIB mundial. Las medidas proteccionistas se han multiplicado desde 2012, y con la llegada de Trump a la presidencia de los Estados Unidos (2017) se están generalizando. El objetivo es frenar el ascenso al poder de China, reducir el abismal déficit comercial, reubicar las empresas en los Estados Unidos y proporcionar puestos de trabajo e ingresos a quienes han sufrido la fragmentación causada por la hiperglobalización. Esta guerra comercial es fuente de múltiples peligros para América Latina y Europa: las medidas anunciadas por la administración estadounidense exigen contramedidas, que son un incentivo para superar las ofertas. A diferencia del juego de ajedrez en el que las reglas son fijas y en el que los jugadores pueden prever las

posibles reacciones a su decisión y modularlas según ellas, aquí las reglas no son fijas y el “juego” puede descontrolarse rápidamente, tanto más cuanto que el “juego” no enfrenta a dos jugadores (Estados Unidos y China) sino a varios jugadores, entre ellos Europa, Japón y, por supuesto, otros países: así, los efectos sobre uno de ellos se sienten en los demás, ya sea directamente –China, por ejemplo, tratando de encontrar nuevas salidas para los que se han visto dificultados en los Estados Unidos– o indirectamente a través de la disminución del crecimiento, el aumento del desempleo y las crisis políticas que alimentan el populismo de derecha. Con la pandemia, la guerra comercial con China se está reavivando y se está acercando al punto de no retorno, amenazando con convertirse en una crisis financiera, ya que China es un acreedor de los Estados Unidos.⁶ Debilitada, América Latina está mal preparada para enfrentar todos estos desafíos.

a. La pandemia está causando una caída considerable del comercio

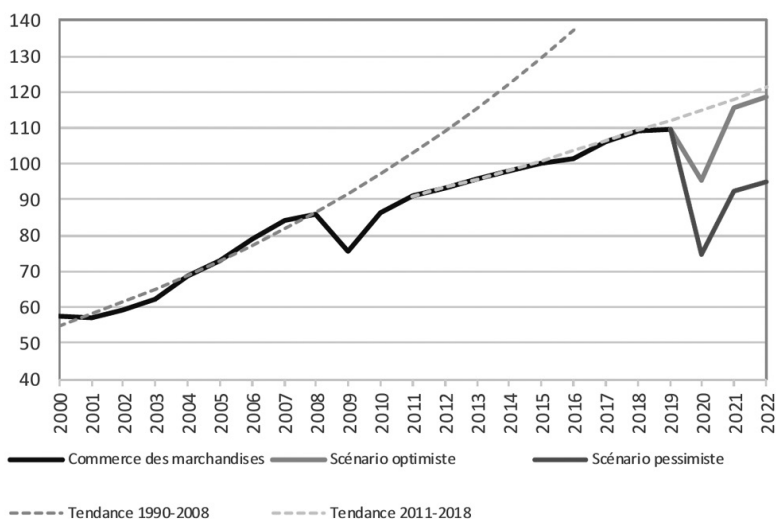
Como lo ha dicho antes la ironía de la historia, la crisis de la globalización ha llegado donde ningún economista, sociólogo o político⁷ había previsto. Ninguno, a diferencia de muchos virólogos,

⁶ Como escribió el *Financial Times* (2020, 8 de mayo): “Hay cada vez más pruebas de que 2006 fue el año cumbre de la globalización. En ese momento, ese no era el caso. Pero desde entonces, la historia ha sido una de una inclinación a la baja después de la crisis financiera de 2007-08, seguida de una caída más aguda después de la elección de Donald Trump, que se convirtió en una crisis mucho más grave, ahora [con] la primera pandemia verdaderamente moderna. En general, la erosión del globalismo debería ser una fuente de profunda preocupación. Si quieres saber lo bueno del globalismo, deberías medirlo con sus enemigos: hombres como Trump, Viktor Orban y Jair Bolsonaro. Quieren un mundo de nacionalismos de suma cero que dejará a todos en peor situación y menos seguros, pero que fortalecerá sus propios poderes nacionales. ‘America First’ alimenta a ‘China First’ y viceversa (...). La des-integración global (énfasis en el guion) ya estaba en marcha. Era lo suficientemente obvio como para que lo escribiera hace seis años. Trump, y ahora el COVID-19, ha[n] acelerado considerablemente su curso (...) hará[n] que el mundo sea menos seguro”.

⁷ Con la notable excepción de Al Gore, exvicepresidente de los Estados Unidos, y también de Bill Gates y su fundación.

epidemiólogos y ecologistas. Incluso, algunos tratan ahora de hacer creer a la gente que lo habían previsto. Es cierto que, tanto si procedían de la derecha, a menudo extrema, como de la izquierda, las críticas a la globalización fueron numerosas. Algunos, al exponer su concepción de la nación abogaron por el retorno al proteccionismo, que a veces podría equivaler a la autarquía. Otros, más izquierdistas y de las filas de los ecologistas, abogaron por una alter-mundialización, negándose a aceptar las fronteras y buscando la cooperación entre los Estados para imponer normas éticas (como el trabajo decente) y ambientales mucho más estrictas. Pero nadie pensó que las nuevas formas que adoptaba la globalización –a saber, la fragmentación internacional de la cadena de valor de la producción– pudieran hacer que las diversas economías fueran tan frágiles como para hacerlas extremadamente vulnerables. Solo se necesitó una pandemia, para hacer que el sistema económico actual se derrumbara de un solo golpe a través de efectos en cadena que se alimentan unos a otros. La incapacidad de suministrar segmentos de productos de una cadena de valor internacional dispersada por los bajos costos de la mano de obra conduce, en otros lugares, es decir, en otros países, a paros de producción más o menos graves, a un aumento del desempleo y, en consecuencia, a una caída de la demanda que precipita una depresión económica. Este batir de alas de la mariposa revela, sobre todo, que la desindustrialización, la simetría de esta globalización, la considerable pérdida de soberanía, especialmente y sobre todo en la industria farmacéutica, no solo tiene como consecuencia pérdidas financieras, sino sobre todo una acumulación de muertes.

Gráfico 5. Previsiones de comercio



Fuente: OMC (2020).

La relación entre el mercado y el Estado es cuestionada. El retorno del Estado limita el poder de decisión de las grandes empresas multinacionales. La relación entre el comercio exterior y la protección del mercado interior se pone de relieve a través del prisma del retorno de la soberanía nacional sobre toda una serie de producciones estratégicas. Por último, la relación entre el mercado y el medio ambiente se cuestiona más que en el pasado, ya que el transporte marítimo y aéreo tiene un costo ecológico en términos de emisiones de CO₂ que no se tiene en cuenta en los precios. Por lo tanto, la cuestión es si una vez que la pandemia haya terminado el comercio internacional se reanudará como si nada hubiera pasado, o si se trata de un punto de ruptura.

b. Una relocalización a múltiples velocidades

Hay tres razones por las que la todavía modesta tendencia a la relocalización pone en duda la forma misma de la globalización. La revolución digital y la inteligencia artificial hacen posible las relocalizaciones “competitivas”. Es posible trasladar la producción de ciertas actividades a países avanzados gracias a la revolución digital, la misma revolución que ayer facilitó el traslado. Los traslados “competitivos” son posibles ahora gracias a la inteligencia artificial, la robotización, las impresoras 3D y métodos de trabajo más flexibles que en el pasado, que a partir de plataformas digitales “*uberizan*” los puestos de trabajo. Sin embargo, no todos son rentables; la producción de ciertos bienes es más cara con los robots que con la mano de obra barata y adaptable.⁸ Hoy en día, la toma de conciencia de la realidad de la globalización con sus consiguientes vulnerabilidades y pérdida de soberanía, en particular en el ámbito de la salud, podría dar lugar a un movimiento de relocalizaciones. La fuerza de China... podría convertirse en su debilidad mañana a menos que el Gobierno chino acelere el camino hacia otro modelo de desarrollo. Si las deslocalizaciones aumentan significativamente –especialmente a otros países asiáticos– las exportaciones de China disminuirán. Como actualmente no tiene otras fuentes de crecimiento más que las exportaciones y la inversión, y no puede aumentar significativamente el consumo interno, el crecimiento chino seguirá disminuyendo. La segunda razón son los efectos deletéreos de la globalización en la cohesión social: la mayor desigualdad de ingresos, la pérdida de puestos de trabajo y la reducción de la movilidad se traducen a menudo en un proteccionismo cada vez más pronunciado. La tercera razón es estratégica. La relativa decadencia del imperio americano y el auge del dominio de las nuevas tecnologías por parte de China está llevando a la primera a tomar medidas de represalia contra la segunda. Por ejemplo, el Gobierno de los Estados Unidos está tratando de

⁸ Este es el caso de la ropa. La participación de China en el mercado mundial ha variado del 40% al 32% pero en beneficio de Bangladesh y Vietnam.

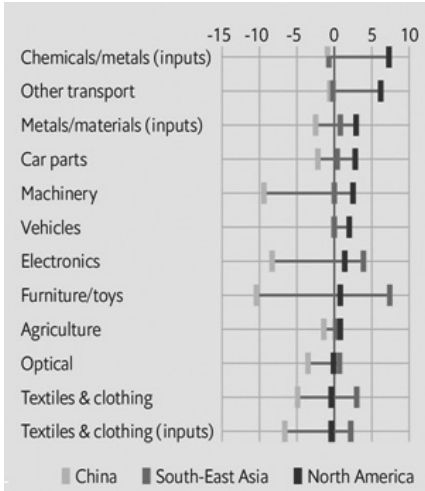
imponer el principio de extraterritorialidad para bloquear el acceso a productos tecnológicamente sofisticados que incorporen insumos norteamericanos.

A pesar de una relocalización importante en los países avanzados, los primeros efectos de la guerra comercial contra China pueden verse en el cuadro 3.

Conclusión

¿La crisis señalará el fin de la hiperglobalización, el cuestionamiento de la ruptura internacional de la cadena de valor? *The Economist* (2020, 8 de abril) a veces parece pensarlo. La crisis provocada por la pandemia del COVID-19 amplificará el movimiento de reubicación por tres razones: “En primer lugar, una adopción más rápida de las nuevas tecnologías. El planeta está teniendo un curso intensivo de comercio electrónico, pagos digitales y trabajo a distancia. Más innovaciones médicas llaman la atención, incluyendo tecnologías de edición genética. En segundo lugar, las cadenas de suministro mundiales se refundirán, acelerando el cambio desde que comenzó la guerra comercial. Tercero, Apple tiene solo diez días de inventario, y su principal proveedor en Asia, Foxconn, 41 días. Las empresas buscarán mayores amortiguadores de seguridad y una masa crítica de producción cerca de casa usando fábricas altamente automatizadas. La inversión de los negocios transfronterizos podría caer en un 30-40% este año. Las empresas globales se volverán menos rentables, pero más resistentes”.

Cuadro 3. Reacción en cadena. Cambio en la participación de las importaciones de EUA entre jul.-dic. 2017 y jul.-dic. 2019 (en puntos porcentuales)



Fuente: USITC; *The Economist*.

Traducción de la primera columna, por orden descendente: Químicos/metales (insumos). Otros transportes. Metales/materiales (insumos). Autopartes. Maquinaria. Vehículos. Electrónicos. Mobiliario/juguetes. Agricultura. Óptica. Textiles y ropa. Textiles y ropa (insumos).

Traducción de la ultima línea: China. Sudeste asiático. América del Norte.

Como hemos señalado, la deslocalización de ciertas empresas fue impulsada por una decisión política: por un lado, para frenar los efectos negativos de la globalización desenfrenada en la sociedad y, por otro, para frenar el ascenso al poder de China negándole el acceso a la alta tecnología, por temor a la feroz competencia de mañana en la producción de esos productos, como ya está empezando a hacer y como lo hizo ayer en la producción de productos de baja tecnología. Esta reubicación también es posible gracias a lo que ha hecho posible la relocalización, es decir, la revolución digital. Nos permite responder

inmediatamente a ciertas peticiones, ahorrando así tiempo de transporte intercontinental.

La dificultad es que esta inversión no es fácil por varias razones. Lo que ha sido posible hacer en el espacio de unos 30 años es difícil de deshacer por varias razones. La drástica caída de la producción en los países avanzados puede explicarse tanto por la disminución de la demanda y la imposibilidad de obtener suministros de otros países, como en el pasado, así como por la caída de la productividad laboral resultante de las nuevas limitaciones sanitarias impuestas para proteger a los empleados. Como señala Natixis en una nota (2020, 15 de mayo; N° 598), las empresas muy afectadas por la crisis económica tratarán de relocalizarse más que en el pasado para reducir aún más sus costos laborales, acentuarán la austeridad salarial, tratarán de aumentar su endeudamiento para aumentar su rentabilidad sobre los fondos propios y satisfacer así a sus accionistas, objetivo central de los directivos, acentuarán la competencia fiscal y, la “cereza del pastel”, tratarán de eximirse de las regulaciones ambientales. En esta versión pesimista, las empresas harán exactamente lo contrario de lo que cualquiera podría haber esperado. Dejados a libre albedrío, la lección sería hacer lo mismo que antes, pero peor. Si el corto plazo dominara, el largo plazo con sus vulnerabilidades reveladas por la crisis de la COVID-19 tendría poco peso. Los neoliberales, todo el mercado y las compañías incluyen, irónicamente, el precepto de Keynes de que “en el largo plazo todos estaremos muertos”.

Esta tendencia natural a repetir el pasado es tanto más fuerte cuanto que es técnicamente difícil liberarse de los lazos del pasado. El ejemplo de Huawei es interesante por más de una razón. Los Estados Unidos están poniendo todos los obstáculos posibles para que esta empresa de alta tecnología pueda seguir desarrollando y dominando la producción de microprocesadores. Solo tres empresas en el mundo pueden producir microprocesadores de menos de 10 nanómetros: una es americana, otra coreana y otra taiwanesa. La idea es, por un lado, empujar a estas empresas a producir en los Estados Unidos e impedir que vendan a China imponiendo el principio de

extraterritorialidad, que consiste en prohibir a una empresa que exporte a China productos que incorporen piezas americanas y, de este modo, “sofocar” a las empresas de telecomunicaciones chinas que se acostumbren a estos productos. El problema es que esto ha sido relativamente posible para el ZTE, pero mucho más difícil para Huawei, que ha podido seguir utilizando la tecnología estadounidense para desarrollar semiconductores. La proporción de componentes chinos (41%) siguió creciendo. El 5G contiene un 41% de componentes chinos en comparación con el 1% de componentes americanos directos. La proporción de semiconductores chinos también está aumentando.

Si la crisis se supera rápidamente, la probabilidad de regresar es alta. Por otro lado, si la crisis se prolonga y la recuperación es lenta y los problemas sociales persisten o incluso empeoran, entonces será difícil volver a empezar como si nada hubiera pasado. Sin embargo, la globalización no tendrá el mismo impacto en todos los sectores. Es probable que la producción de medicamentos y bienes de capital relacionados con la salud sea la más afectada, ya que la pérdida de soberanía ha provocado un número muy elevado de muertes. El sector automotor también podría verse afectado, aunque no en la misma medida, así como los sectores de la informática y la electrónica pesada, ya que el tamaño de su oferta requiere un mercado mundial para beneficiarse de las economías de escala vinculadas al cambio tecnológico.

También es posible que se pongan en tela de juicio las posiciones de monopolio de ciertos productos manufacturados semielaborados y que las empresas transnacionales opten por una mayor diversificación. La producción seguiría segmentada en el plano internacional, aunque ciertos segmentos que eran producidos en situaciones de cuasi monopolio, la mayoría de las veces en China, ahora se producen en varios países, a fin de reducir los efectos de los riesgos de producción de una empresa con una posición de monopolio en el suministro de esos segmentos. En lugar de trasladarse a los países avanzados, una mayor diversificación podría convertirse en la opción preferida de las empresas multinacionales. Esto pasaría de un

proteccionismo no deseado a un “*precaucionismo*” deseado, sin resolver los problemas que hemos planteado.

El futuro de la globalización hacia una globalización disciplinada, regulada y más respetuosa con el medio ambiente, el trabajo decente y la soberanía depende en última instancia de la política, es decir, de la relación entre los gobiernos y sus pueblos, de la relación entre los gobiernos en lo que respecta a la definición de medidas proteccionistas, en un contexto de desplazamiento de las hegemonías entre Europa y China. Lo que sí es seguro es que no se tratará de buscar una soberanía limitada a las naciones únicamente para las producciones de alto contenido tecnológico, sino necesariamente de una soberanía regional, la soberanía europea para los países de Europa, la soberanía latinoamericana para unos pocos países latinoamericanos con el fortalecimiento de los tratados regionales y no con su dilapidación.

Sin embargo, la conmoción económica, social y política es tan grande que parece difícil aceptar un retorno a las prácticas del pasado. El resultado es político. Es probable que la insatisfacción por la relativa incapacidad de los gobiernos para superar la crisis y limitar sus consecuencias sociales alimente las posturas populistas (ver capítulo 4). La oposición entre los gobiernos y las empresas transnacionales está tomando forma, hoy en día, en cuestiones de soberanía. La hipermundialización ha dado lugar a un aumento del poder de las empresas transnacionales en detrimento de los gobiernos nacionales. Las empresas han sacado provecho, en parte compartido con sus accionistas, y el precio de esto ha sido la pérdida de soberanía. La crisis ha puesto de relieve esta pérdida de soberanía, que estaba oculta. Esto se ha traducido en un retorno del Estado en detrimento de las empresas multinacionales, más o menos pronunciado según el sector económico. Ha mostrado la extrema fragilidad de la hiperglobalización. Situación que exacerba el conflicto comercial, e incluso político, entre los Estados Unidos y China.

Capítulo 2

¿Por qué los países de América Latina sufren un estancamiento económico de largo plazo?*

Introducción

Un contexto desfavorable para resistir los efectos de la pandemia

La propagación mundial del virus del SARS-CoV-2 ha precipitado, no causado, una crisis económica, social y política muy grave en América Latina, más grave que la del decenio de 1930.

De hecho, en muchos países la crisis ya existía antes de que la pandemia golpeará: es el caso de Argentina, Venezuela y México, que entraron en recesión en 2019. En otros países existía una desaceleración de la actividad económica y, durante un largo período de tiempo, todas las economías sufrieron una tendencia de estancamiento del crecimiento del PIB per cápita. Considerando que la pandemia ha causado una crisis económica, se podría pensar que una vez que el contagio haya desaparecido sería posible “volver a empezar como antes”, ya que la causa exógena de la crisis ha desaparecido. Esta no es la tesis que desarrollamos en este capítulo.

* En una versión diferente, este capítulo fue publicado por la revista *El trimestre económico*.

La pandemia, a través de medidas de contención y del cierre de empresas que no son esenciales para la vida cotidiana y la salud, ha puesto de relieve las disfunciones de la hiperglobalización. Esta pandemia es indicativa del fracaso de la globalización, que se ha extendido e impuesto sus reglas de juego en los últimos veinte años. Como ya se ha dicho, la ironía de la historia es que la crisis de la globalización ha llegado donde ningún economista, ningún sociólogo y ningún político había previsto.¹ Ninguno. Nadie pensó que las nuevas formas que adoptaba la globalización, a saber, la ruptura internacional de la cadena de valor, pudieran debilitar las diversas economías hasta el punto de hacerlas extremadamente vulnerables. Los teóricos del caos habían demostrado que el batir de las alas de una mariposa podía causar un colapso al otro lado del mundo, y que la espada de Damocles podía caer en cualquier momento y provocar desastres. Pero esta tesis, aplicada a las finanzas, no se aplicó a la globalización. Solo se necesitó una pandemia, para hacer que el sistema económico actual colapsara por efectos en cadena que se alimentan unos a otros. La incapacidad de abastecer aquí a los segmentos de la cadena de valor internacional (China, la primera afectada por la pandemia, el cierre de la mayoría de sus fábricas² y las consecuencias de confinar a la población, a los que trabajan en los sectores de la salud, la alimentación y el transporte) está provocando en otros lugares paros de producción más o menos importantes, un aumento del desempleo y, por tanto, una caída de la demanda que precipita una depresión económica en economías ya debilitadas. Este “batir de las alas de la mariposa” revela sobre todo que la desindustrialización es desastrosa

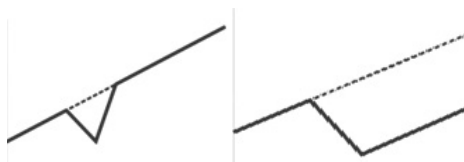
¹ Como hemos señalado, hubo muchos críticos de la globalización, tanto de la derecha, a menudo extrema, como de la izquierda. Algunos, haciendo hincapié en su concepción de la nación, abogaban por el retorno al proteccionismo, que a veces podía equivaler a la autarquía; otros, más izquierdistas y verdes, abogaban por el alter-mundialismo, rechazando las fronteras y buscando la cooperación entre los Estados para imponer normas éticas (trabajo decente) y ambientales mucho más estrictas.

² Con algunas excepciones: la fábrica de memorias de Wuhan siguió funcionando en medio de un período de contención y, más en general, la que producía circuitos integrados, aunque la demanda occidental se debilitó.

en términos de soberanía –especialmente y sobre todo en la industria farmacéutica– y provoca un montón de muertes.

La crisis tiene varias dimensiones. No llega a un “cuerpo sano” listo para recuperarse una vez que la pandemia ha terminado. Las consecuencias sociales, que ya son importantes, serán extremadamente severas, ya que es cierto que una crisis afecta principalmente a los más vulnerables, algo menos a las clases medias, y mucho menos a los estratos más altos, en términos de ingresos y bienes, de la población. Como cualquier crisis, esta acentuará las desigualdades de ingresos: más gente pobre, más informalidad y, probablemente, violencia. La pandemia agravó todos los males que existían antes de que comenzara. El contexto desfavorable y la exacerbación de las dificultades explican por qué la perspectiva de una próxima recuperación en forma de L en lugar de V es la más creíble, a menos que la crisis provoque trastornos sociales y políticos que puedan alterar profundamente estas perspectivas pesimistas.

Gráfico 1. Recuperación en forma de V | Recuperación en forma de L



Fuente: Elaboración propia.

Los países de América Latina son diferentes y similares

Los países de América Latina son diferentes entre sí. Algunos tienen una gran población (Brasil con 210 millones de habitantes, México con 132 millones), mientras que otros, como Uruguay o los países de América Central, están relativamente poco poblados. El PIB per cápita es alto en Brasil, Argentina, México (entre un cuarto y un tercio del de los Estados Unidos), etc., un poco menos en Colombia y el Perú, y

mucho menos en otros. Algunos países son ricos en recursos naturales, otros no tanto. Por último, no todas las poblaciones tienen el mismo origen, más europeo en el Cono Sur de América Latina, más de origen indígena en los países andinos, en América Central y México, o de origen africano en otros países como Brasil o los caribeños. Sus historias no son exactamente similares, aunque durante el siglo XX los más importantes de ellos tuvieron experiencias parecidas tanto a nivel político (Perón en Argentina, Vargas en Brasil, Cárdenas en México) como a nivel económico (régimen de crecimiento orientado al mercado interno conocido como sustitución de importaciones).

Desde el punto de vista estructural, la mayoría de los países de América Latina tienen muchos puntos en común, que de una manera u otra constituyen *las ocho plagas de América Latina* (Salama, 2020b): 1) Grandes desigualdades en riqueza e ingresos; 2) consecuentemente, informalidad de empleos y tasa de pobreza; 3) reprimarización de la economía; 4) deterioro significativo del medio ambiente; 5) mayor apertura financiera que apertura comercial; 6) desindustrialización temprana; 7) tendencia al estancamiento económico; 8) un nivel extremadamente alto de violencia, en la mayoría de los países.

Cuanto menor sea la tasa de crecimiento del PIB, menor será la movilidad social, y más aún si el gasto en educación sigue siendo insuficiente. El análisis de las causas que conducen al estancamiento económico es el tema de este capítulo. Con un tejido industrial debilitado, ¿podrán los países latinoamericanos mostrar capacidad de recuperación frente a la pandemia del COVID-19 y sus fuertes efectos económicos y sociales? ¿Bajo qué condiciones?

I. Una tendencia al estancamiento económico: datos estadísticos

a. Los países de América Latina no son países emergentes a largo plazo

La definición básica de emergencia es la convergencia de los niveles de PIB debido a un crecimiento mayor que en los países

avanzados. En América Latina no es así, excepto en la primera década del 2000.

Las tasas medias de crecimiento per cápita durante un largo período de tiempo, en la mayoría de los países de América Latina, se situaron entre el 0 y el 2%. En particular, la tasa de crecimiento del PIB per cápita de México entre 1983 y 2017 fue del 0,8%. En los Estados Unidos, en el mismo período, fue del 1,7% según los datos del Banco Mundial. A diferencia de la *doxa*, si nos centramos en la tasa de crecimiento per cápita, México no es una economía emergente, su nivel de PIB no se acerca al de los países avanzados.³ Lo mismo ocurre con Argentina. Su marginación viene de lejos. En 1913, el ingreso per cápita de la Argentina equivalía al 65% del de Gran Bretaña. En 1945 era el 60% y en 2001 era el 39%. La comparación con la renta per cápita de los españoles es aún más elocuente. En 1913, era casi cinco veces (393%) superior a la de los españoles, y en 2001, año de la crisis, era apenas la mitad (51%). Tanto si se trata de la diferencia en el ingreso per cápita como del crecimiento de la productividad, la comparación con los Estados Unidos es instructiva.

Cuadro 1. Diferenciales de crecimiento del PIB y de la productividad Estados Unidos - Argentina

	1900-1919	1920-1930	1931-1943	1944-1972	1973-1990	1991-2007
Diferencial del PIB	-1	2,6	-6,6	2,2	-2,3	0
Diferencial de la productividad del trabajo	0.4	1	-4,9	1,4	-1	-2,6

Fuente: Della Paolera et al. (2018), basado en datos oficiales reconstruidos por Benetrix et al. (2012).

³ México es casi un caso de libro de texto. A pesar de su apertura externa, que se supone que impulsará su crecimiento según los expertos de las instituciones internacionales y muchos economistas del *mainstream*, la tasa de crecimiento del PIB per cápita de México fue muy inferior a la de Estados Unidos durante el mismo período.

Así, en los últimos cuarenta años, su PIB per cápita ha tendido a estancarse, particularmente en México, aunque la mayoría de ellos experimentaron un ligero repunte en la primera década del 2000 (Grupo Técnico de Expertos, 2020; Ros, 2015; Moreno-Brid, 2015; Romero Tellaeché, 2014). Contrariamente a una idea relativamente compartida, estas economías han sido poco o nada emergentes. Por lo tanto, no han convergido, o han convergido muy poco, hacia el nivel de ingresos per cápita de los países avanzados, a diferencia de muchos países asiáticos. Brasil, un país emblemático tanto por su peso económico, por la influencia de la política llevada a cabo por el presidente Lula Da Silva (2003-2011), como por el resultado de las últimas elecciones presidenciales que llevaron al poder a la extrema derecha en 2019, no experimenta esta convergencia. Su PIB per cápita, medido en comparación con el de Estados Unidos, es aproximadamente el mismo que en 1960, aunque en los años 60 y 70 y en el primer decenio de los 2000 estuvo cerca.

Según la OCDE (2019), el PIB per cápita de Argentina se duplicó entre 1950 y 2017, mientras que en América Latina se cuadruplicó. Entre 1980 y 2016, el crecimiento medio del PIB per cápita fue del 0,64%, inferior al observado en el conjunto de los demás países latinoamericanos de 1,4% (Coatz, García Díaz, Porta y Schteingart, 2018).

La tendencia al estancamiento a largo plazo no se manifiesta de la misma manera en todos los países. La tasa de crecimiento es solo un promedio y la dispersión en torno a ella difiere de un país a otro. La Argentina, por ejemplo, experimenta una gran volatilidad en su crecimiento, coqueteando con tasas bastante altas durante varios años y luego se hunde en el abismo de la crisis, lo que no es el caso, o lo es menos, de México o Brasil. A todos ellos les resulta difícil recuperarse después de una crisis.

Cuadro 2. Crecimiento a largo plazo del PIB/t, 1950-2017 (1950 =100)

	Argentina	América Latina	Estados Unidos	Europa occidental
1950	100	100	100	100
1960	111	125,14	118	141
1970	146	160,73	157	210
1980	165	211,35	194	274
1990	129	207,44	243	334
2000	169	263,03	300	415
2001	160	263,96	300	422
2002	141	266,85	303	426
2003	151	271,38	308	430
2004	160	283,35	316	441
2005	171	293,85	323	449
2006	183	307,17	328	462
2007	195	321,13	331	475
2008	200	330,51	327	473
2009	192	322,81	313	451
2010	206	339,55	319	457
2011	216	353,69	322	460
2012	212	365,27	326	459
2013	214	374,81	329	459
2014	207	378,76	334	466
2015	209	380,88	340	479
2016	202	380,30	343	485
2017	206	382,05	348	492

Fuente: OCDE (2019), estudios económicos, Argentina.

Nota: Europa occidental incluye a Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza. América Latina incluye a Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

b. Relación entre la pareja reprimarización-desindustrialización y la tendencia al estancamiento

La relación entre la pareja de reprimarización-desindustrialización y la tendencia al estancamiento es compleja. La reprimarización-desindustrialización puede dar lugar a un ligero aumento de la tasa de crecimiento del PIB, incluso durante un decenio más o menos, pero también puede ser uno de los factores que a largo plazo expliquen el bajo crecimiento, en primer lugar, porque aumenta la vulnerabilidad externa y, en segundo lugar, porque socava la rentabilidad de las empresas de la industria si no se aplica una política industrial, como veremos. La reprimarización sin una desindustrialización significativa, en ausencia de un tejido industrial importante, puede aumentar el crecimiento del PIB, pero sigue siendo vulnerable porque depende mucho del precio de las materias primas y de las cantidades vendidas sobre las que el país tiene poco control (Perú).

Una reprimarización de las actividades económicas

En los últimos decenios, la mayoría de las economías semiindustrializadas que anteriormente habían logrado reducir el peso relativo de sus exportaciones de materias primas en favor de las exportaciones de bienes industriales han conocido un proceso de reprimarización de sus actividades. El ejemplo de Brasil, país rico en materias primas, es representativo: en 1997 las exportaciones de materias primas ascendieron al 21,2% de sus exportaciones totales y las de los productos de la industria de transformación al 78,8%. En 2019 estos datos son 43,3% y 56,7%, respectivamente (IEDI, 2020c). Otros países, como el Perú, que estaban mucho menos industrializados han desarrollado fuertemente su especialización en productos primarios. Los que estaban poco o menos dotados de recursos naturales (América Central, México) “exportaron” parte de su fuerza de trabajo a los Estados Unidos.

La reprimarización en la mayoría de los países dotados de recursos naturales y la exportación de materias primas, la transferencia de ingresos (“remesas”) –30.000 millones de dólares para México en

2019– de los trabajadores inmigrantes en los Estados Unidos a otros países y las entradas de capital netas de la repatriación de dividendos e intereses pagados si bien han aflojado la restricción externa, en la mayoría de los casos, también han fomentado el crecimiento del comportamiento rentista. La tasa de inversión resulta entonces insuficiente para permitir un crecimiento elevado y sostenible que pueda producir una mejora significativa y duradera de la cohesión social.

Cuadro 3. Formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB, 2010-2018 (en dólares de 2010)*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
A. Latina	20,5	21,4	21,5	21,5	20,8	19,8	18,6	18,2	18,7
Argentina	16,6	18,4	17,3	17,3	16,5	16,7	16	17,5	16,9
Brasil	20,5	21,1	20,9	21,4	20,4	18,2	16,6	16	16,5
Colombia	21,1	23,4	23,3	23,6	25,2	24,2	23,7	22,6	22,8
México	21,6	22,5	22,7	21,7	21,7	22,1	21,7	20,9	20,6

Fuente: CEPAL (2010-2018).

* Datos provisionales. Entre el 22% y el 20% de la FBCF se dedica a la industria. Cabe señalar que entre el 20% y el 22% de la FBCF se dedica a la inversión.

II. El estancamiento explicado por el movimiento estructuralista latinoamericano

a. Los países latinoamericanos son profundamente desiguales, y, los que lo eran menos (Argentina, Chile, etc.), han sido desiguales en los últimos 34 años

Las desigualdades son numerosas, las principales son las siguientes. Desigualdades entre los pobres y los ricos; entre los que no tienen patrimonio y los que lo tienen desde el nacimiento; desigualdades en el pago de impuestos; desigualdades entre los inmigrantes, sus hijos y los otros; desigualdades entre los que van a una buena escuela y

los que no tienen más remedio que ir a escuelas menos buenas; desigualdades entre hombres y mujeres; desigualdades en materia de despidos y en las condiciones de trabajo entre los que trabajan en empresas pequeñas y grandes; desigualdades entre los que trabajan en el sector informal o en un empleo protegido; desigualdades según el color de la piel y desigualdades en materia de ingresos en general. La mayoría de estas desigualdades se superponen.

La distribución de los ingresos es mucho más desigual que en los países avanzados. Peor aún, después de los impuestos directos y las transferencias sociales, mientras que el Gini –un indicador de desigualdad– cae entre diez y quince puntos en una escala de 1 a 100 en los países avanzados, su reducción en América Latina es solo de dos puntos. Ninguno de los países ha aplicado una reforma fiscal que permita reducir las desigualdades.

Las desigualdades de ingresos tendieron a disminuir en la primera década del 2000 hasta el advenimiento de la crisis, para el 95% de la población empleada. El 5% más rico y especialmente el 1% más rico⁴ experimentó, incluso durante la primera década del 2000, un aumento en términos absolutos y relativos de sus ingresos –en contra del discurso oficial– debido principalmente al creciente peso del sector financiero. Con el inicio de la crisis en la segunda mitad de la década de 2010 –que afecta principalmente a Brasil, Argentina, Venezuela– y la desaceleración económica (México...), las desigualdades de ingresos aumentan y la pobreza vuelve a crecer.

Evolución de las desigualdades de ingresos en Brasil de 1981 a 2018

Cuando se desglosa la población en el 30% más pobre, el 40% siguiente es considerado como clase media y en el 30% más rico se observa una evolución contrastada entre los ingresos familiares (salarios y transferencias sociales) y

⁴ Salama (2006 a y b, 2015). Ver, igualmente, Medeiros et al. (2014); Afonso (2014); Morgan (2018). Ver el Informe de Iguales-Oxfam (2018).

los ingresos de capital (se incluyen los ingresos de los trabajadores que trabajan por cuenta propia). En 37 años, entre 1981 y 2018, los ingresos familiares de los pobres aumentaron un 42% y los ingresos de capital (empleo por cuenta propia) un 106,8%, los de las clases medias aumentaron un 25,2% y un 108,9% respectivamente y, por último, los del 30% más rico aumentaron un 13,7% y un 68,3%. Estos datos se explican, para el 30% más pobre, por un lado, por el fuerte aumento del salario mínimo (1/3 de ellos tienen un empleo formal y se benefician directamente de este aumento y del incremento de las transferencias sociales) y, por otro lado, por una mayor participación de las mujeres en la fuerza de trabajo, gracias a la mejora del sistema educativo y, especialmente, a la transición demográfica, las familias del 30% más pobre han visto modificar su tamaño de 7 a 4,5 personas viviendo bajo el mismo techo, mientras que el número de personas que pertenecen a las clases medias ha variado de 5,5 a 3,5, y el 30% más rico de 3,8 a 3. Esta mayor reducción en términos relativos del número de hijos por familia para el 30% más pobre se traduce en un aumento proporcionalmente mayor de sus ingresos per cápita. Por último, de 1981 a 1994, la hiperinflación afectó más particularmente a los ingresos familiares de los más pobres (-30% para los más pobres, y -15% para el 30% más rico), de modo que cuando la hiperinflación termina en 1994, una fracción de los más pobres recuperará “mecánicamente” el poder adquisitivo. Entre 1993 y 2018, el aumento de los salarios-ingresos familiares del 30% más pobre será del 142% y el del 30% más rico será del 72%, explicándose estos aumentos por los dos factores mencionados, más el fin de la hiperinflación para el primero y el bajo crecimiento de la productividad para el segundo. (IBGE; citado en *O Valor*, 2020, 21 de febrero)

b. En más de un aspecto la corriente estructuralista ha sido iconoclasta e innovadora

Opuesta a las tesis desarrolladas por el FMI, esta corriente, que dominó la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL) entre los años 50 y 70, planteó un enfoque estructural⁵ para explicar los obstáculos al desarrollo. Contraria-

⁵ Las principales son las desigualdades de ingresos, la estructuración de grupos y clases sociales, la economía mundial pensada como estructurada y jerárquica, con el centro a un lado y la periferia al otro. Véanse los análisis de R. Prebisch, A. Pinto, C. Furtado, O. Sunkel y Noyola de la CEPAL, véase Rodríguez (1988) y, en francés, Guillen

mente a las ideas dominantes de los años 50 y 80, los economistas de la CEPAL –tanto los llamados economistas neocambridgianos, como los dependentistas y/o los marxistas– demuestran que las economías semiindustrializadas no sufren de falta de capital y de abundancia de mano de obra. Por el contrario, según estas corrientes, sufren de capacidades de producción ociosas, proporcionalmente mayores que en los países avanzados, y de falta de mano de obra calificada. De hecho, se ven obligados a utilizar técnicas de producción más o menos similares a las que prevalecen en los países avanzados y, por lo tanto, “despilfarran” un capital supuestamente escaso. Es esta paradoja, contraria a las enseñanzas de las teorías dominantes, la que la escuela estructuralista latinoamericana busca explicar. Aquí es donde reside su aspecto original e innovador. De estos análisis se desprende que la salida de la crisis no pasa por la restricción de la demanda, sino por una política que promueva un desarrollo industrial orientado a la satisfacción del mercado interno. Para ser eficaz, esta política debe basarse en la reforma agraria y en la reducción de la desigualdad de ingresos.

Las explicaciones teóricas de la tendencia al estancamiento han sido desarrolladas principalmente por C. Furtado en 1966, en dos formas. La primera ha resultado ser irrelevante. La segunda, en muchos aspectos, sigue siendo relevante para analizar la tendencia del estancamiento actual.

Su primera tesis planteaba la imposibilidad de continuar el proceso de sustitución de las importaciones pesadas (bienes intermedios, bienes de capital), debido a la creciente rigidez de la estructura de importación. De acuerdo con este razonamiento, la restricción externa, que antes era una fuente de dinamismo (“crecimiento impulsado por el mercado interno”), se convierte gradualmente en su opuesto. En efecto, la continuación del proceso en su segunda fase,

Romo (1994), ver también Weiler (1965), donde el autor critica la tesis de las ventajas comparativas basadas en un enfoque estático, y favorece una visión dinámica, que consiste en apostar por nuevas estructuras.

la denominada fase pesada, genera gradualmente importaciones de bienes de capital y productos intermedios, de manera que el valor de los bienes importados supera finalmente el de los bienes que han de ser sustituidos por la producción local. Como los países de la periferia semiindustrializada no pueden acumular suficiente deuda, la relativa falta de divisas hace imposible convertir plenamente el dinero en capital en el sector industrial, debido a la imposibilidad de importar cantidades suficientes de bienes de capital. El consiguiente aumento de los precios relativos de los bienes de producción también hace que sea más costoso invertir en la industria, y el dinero se canaliza entonces a otros sectores de valor añadido que requieren menos importaciones, como los bienes inmuebles o el consumo de bienes de lujo, a expensas de la inversión industrial. La tasa de crecimiento de la formación bruta de capital fijo disminuye, el consumo improductivo aumenta y el comportamiento rentista de los empresarios se incrementa.

La fragilidad de esta demostración proviene del hecho de que presupone la existencia de importantes obstáculos para el endeudamiento externo. Sin embargo, esta evaluación ha resultado ser errónea, ya que estos países han estado comprometidos desde el decenio de 1970 en un fuerte proceso de endeudamiento externo, en particular y sobre todo bajo la dictadura de Brasil entre 1964 y 1979.

La segunda explicación de la tendencia al estancamiento que plantea Furtado se refiere al creciente divorcio entre una distribución del ingreso que no solo es particularmente desigual, sino que lo es cada vez más, y las crecientes dimensiones mínimas óptimas de la oferta de ciertos productos denominados “dinámicos” destinados a una demanda insuficiente en términos absolutos.

Más precisamente, en el lado de la demanda, cuando la producción se vuelve más compleja y requiere no solo una mayor intensidad de capital sino también una mano de obra más capacitada y mejor remunerada que en la primera fase de sustitución de la importación de bienes ligeros, la distribución de los ingresos entre los empleados se vuelve más desigual. Por el lado de la oferta, las capacidades de

producción mínimas óptimas se vuelven más importantes, especialmente para los bienes intermedios y los bienes de consumo duraderos como los automóviles. La dimensión de la oferta de estos bienes corresponde cada vez menos a la demanda de unas clases medias insuficientemente numerosas y de las empresas. La capacidad de producción ociosa aumenta en estos segmentos de la oferta, lo que eleva los costos unitarios.

El aumento de la capacidad de producción ociosa en el sector de los bienes duraderos afecta a la rentabilidad. A pesar del proteccionismo que gozan las empresas de este sector, están en parte sujetas a limitaciones de competitividad.

La reforma agraria y la menor desigualdad en los ingresos podrían proporcionar una salida a esta trampa y escapar del estancamiento económico. En cambio, un golpe de Estado, destinado a reducir los salarios reales de los trabajadores que no consumen estos bienes es “bienvenido” por los estratos más conservadores, en la medida en que reduce el costo de la oferta sin afectar la demanda, el consumo de bienes de consumo duraderos, y permite reactivar un régimen de crecimiento excluyente impulsado por el aumento tanto de los bienes de consumo duraderos como de las clases medias que consumen estos bienes.

En los últimos 30 años, la polarización de los ingresos a favor del 5% más rico de la población ha explicado mejor la tendencia rentista de los inversores, la modesta tasa de crecimiento desde los años 90 y la alta volatilidad del crecimiento de las economías latinoamericanas. Por lo tanto, es una combinación de diversos factores –la retirada del Estado, los efectos perversos del sector financiero en la inversión productiva y en la polarización en favor de los ingresos elevados– lo que explicaría más bien la baja tasa media de crecimiento y su aspecto especialmente volátil desde el decenio de 1990.

c. ¿Qué actualizaciones son posibles?

- 1) Es común considerar que cuanto mayor es la desigualdad, menor es el crecimiento. De hecho, esto no siempre es cierto. Demos un ejemplo histórico: el advenimiento de la dictadura en Brasil a finales de los años 60 permitió reducir en gran medida el costo de la mano de obra de los trabajadores y superar la tendencia al estancamiento que empezaba a perfilarse. Dado el grado de desigualdad de los ingresos y de sus niveles, los trabajadores no tenían acceso a los bienes de consumo durables más caros, como los automóviles (los bienes de “lujo” para usar de la expresión de Kalecki-Tavares), solamente a los bienes de consumo no durables (los bienes “obreros” de Kalecki-Tavares). Como solo representaban un costo, la caída de sus salarios benefició a las empresas productoras de estos bienes, que encontraron suficiente demanda de las clases medias por su nivel de ingresos y su número (el 20% de 100 millones de habitantes no tiene la misma importancia económica que el 20% de 10 millones de habitantes). La mejora de su rentabilidad (reducción del costo de la mano de obra para los trabajadores, ausencia de efectos de demanda por su parte, importancia de la demanda de las clases medias dirigida principalmente al consumo de bienes durables) ha permitido aumentar la inversión en este sector y, por lo tanto, aumentar la contratación de ejecutivos susceptibles de comprar estos bienes durables, aumentar el crecimiento y, por lo tanto, aumentar los salarios de los trabajadores a largo plazo. Sin embargo, este crecimiento no es sostenible. Ignorando una ética mínima, las crecientes desigualdades socavan la sostenibilidad del desarrollo, como hemos visto con el agotamiento de la dictadura que allanó el camino para el retorno a la democracia. Las demandas de un salario indirecto (mayor seguridad social), más educación, etc., se convierten en peticiones de una cohesión social renovada.

- 2) Favorecer el enfoque basado en la demanda es relevante en una economía cerrada, pero lo es menos si tenemos en cuenta la actual globalización del comercio. La demanda es más o menos interna y más o menos externa según el tamaño del país y su grado de apertura. En las economías latinoamericanas relativamente cerradas, favorecer la demanda interna es relevante si, no obstante, los aumentos del poder adquisitivo se compensan con una política industrial orientada a aumentar el crecimiento de la productividad laboral y a mantener la tasa de cambio depreciado para preservar un mínimo de competitividad.

Economías relativamente cerradas pero dependientes y cada vez más vulnerables

A diferencia de muchas economías asiáticas, las economías latinoamericanas están relativamente cerradas al comercio internacional, participan poco en la cadena de valor internacional –con la excepción de México y algunos países de América Central– pero en general están muy abiertas a las corrientes financieras. Desde el punto de vista comercial, se han abierto al ritmo medio de la apertura mundial. Los aranceles son particularmente elevados para los bienes de capital y los productos intermedios, y están disminuyendo relativamente menos que en Asia.

En términos generales, en los diez primeros años de este nuevo milenio, la globalización en América Latina ha tenido efectos positivos: menos deuda externa, más crecimiento, menos inflación, excepto en Argentina, presupuestos mejor controlados, salarios reales más altos y menos pobreza. Sin embargo, han entrado en una profunda crisis difícil de superar (Brasil y luego Argentina y, en menor medida, México en 2019) o en una desaceleración de la actividad económica. Están experimentando todos los efectos perversos de la globalización, a saber, una fragmentación dentro de cada nación entre las regiones que “ganan” y las que pierden con sus manifestaciones en términos de aumento del desempleo, en particular entre los jóvenes, y la incapacidad de volver a los niveles salariales anteriores a la crisis para el Brasil y la Argentina.

La restricción externa es una de las heridas de los países latinoamericanos. Su gran vulnerabilidad está en el origen de las fuertes devaluaciones de sus

monedas, devaluaciones seguidas de crisis y, luego, de una recuperación económica. Por supuesto, puede considerarse a priori que, a pesar de la desindustrialización, a la que volveremos más adelante, la creciente incapacidad para exportar productos complejos –a diferencia de muchos países asiáticos– puede compensarse con un auge de las exportaciones de materias primas. Es cierto que, entre los años 2000 y aproximadamente 2014, la restricción externa puede haber desaparecido o haberse atenuado, debido tanto al aumento de los precios de los productos básicos como a los volúmenes exportados a los países asiáticos de rápido crecimiento que carecen parcialmente de esas materias primas. Pero el espejismo es efímero y sus efectos fueron y son deletéreos en varios sentidos: socava la rentabilidad de las empresas y fomenta la desindustrialización mediante la apreciación de la tasa de cambio. A diferencia de la producción de bienes, en los que la competitividad depende de factores que pueden controlarse en el país, como las políticas que favorecen la innovación, las políticas sociales y de capacitación que permiten la movilidad, o incluso la flexibilidad laboral, la abundancia de divisas procedentes de la exportación de materias primas retrasa las reformas estructurales necesarias.

En un contexto de economías que se están abriendo al comercio exterior, las condiciones de producción para el mercado interno en términos de competitividad deben acercarse y alinearse con las que prevalecen en el mercado externo (Salama, 2012a, 2019b; Brest López, García Díaz y Rapetti, 2019). En otras palabras, no respetar estas limitaciones significa condenarse a ver desaparecer segmentos enteros de la industria por falta de competitividad suficiente, o a practicar un proteccionismo en cierta forma rentista para los empresarios y, a corto y mediano plazo, para los empleados. Por otra parte, alinearse a largo plazo con las condiciones de producción imperantes en el extranjero es tanto utilizar un proteccionismo agresivo como exigir al Estado una política industrial que permita el surgimiento de sectores productivos dinámicos con una densidad tecnológica creciente y una gran elasticidad de la demanda en relación con los ingresos, capaces de adquirir cuotas de mercado en el extranjero y de atenuar las restricciones externas.

III. ¿Pueden aplicarse las tesis “parakeynesianas” a las economías semiindustrializadas?

a. La tendencia al estancamiento en las economías avanzadas tiene dos orígenes principales: el exceso de ahorro, por un lado, y la ineficacia de la política monetaria, por otro

El exceso de ahorro se debe principalmente al envejecimiento de la población y a la creciente desigualdad. La población está envejeciendo, y las personas mayores ahorran más que los trabajadores. Las desigualdades en los ingresos y la riqueza aumentan de manera significativa como resultado del creciente peso de las finanzas, el cambio tecnológico y la implementación de medidas fiscales que reducen los impuestos para las categorías más ricas. Esta evolución se compensa, en cierta medida, con las transferencias sociales a los más pobres en los países avanzados, que son casi inexistentes en América Latina.

Una regresividad fiscal poco compensada por las transferencias sociales

Estudios recientes confirman y aclaran el efecto positivo relativamente pequeño de los impuestos netos en el caso de las transferencias. Birdsall et al. (2014) distinguen cuatro tipos de ingresos: 1) ingresos primarios, es decir, todos los ingresos recibidos por los individuos, ya sean activos o inactivos; 2) ingresos disponibles, es decir, el ingreso primario menos los impuestos directos y más las transferencias de efectivo; 3) ingresos después de impuestos, es decir, los ingresos disponibles menos los impuestos indirectos netos después de las subvenciones; y finalmente 4) ingresos finales que incluyen una estimación monetaria del gasto público en salud y educación. En Brasil, en 2009, al ser las transferencias monetarias condicionadas más importantes para los pobres (que ganan menos de 4 dólares PPA⁶ por día) y los impuestos directos casi

⁶ Paridad de Poder Adquisitivo (PPA): la tasa de cambio de la PPA se calcula según un principio simple: una canasta de bienes similares debe tener el mismo precio, independientemente del país. La cantidad de yuanes necesaria para obtener esta canasta

nulos, su renta disponible aumentó (+33%), la de las categorías vulnerables (entre 4 y 10 dólares PPA por día) aumentó (+8,4%), mientras que la de los más ricos (más de 50 dólares PPA por día) disminuyó (-6,2%) en la medida en que estos últimos pagan impuestos directos, y la de las clases medias (entre 10 y 50 dólares PPA por día) permaneció relativamente estable (+1,1%). La incidencia de los impuestos indirectos difiere mucho según los grupos de ingresos. La renta después de impuestos de los sectores pobres aumenta un 15,1% en relación con la renta primaria, es decir, la diferencia entre la renta primaria y la renta disponible se reduce a la mitad debido al pago de impuestos directos. La renta después de impuestos de las clases medias se reduce en un 14% y la de los más ricos en un 20,7% en relación con su respectivo ingreso primario. Al final, las desigualdades disminuyen ligeramente. Solo si se considera el ingreso final se observa una fuerte progresión de la que se benefician los pobres y los vulnerables: este ingreso es 125,8% superior al ingreso primario en el caso de los pobres, 23,2% para las categorías vulnerables, pero -6,6% para las clases medias y -19,7% para los ricos.

Según esta línea de pensamiento, el aumento de la desigualdad incrementa la tasa general de ahorro, y los más acomodados ahorran más que los grupos más pobres. De esta manera, los fondos prestados crecen, lo que lleva a una caída significativa de los tipos de interés. Esta caída de los tipos de interés no reduce el ahorro ni fomenta el consumo o la inversión, contrariamente a las enseñanzas de la tendencia neoclásica.

Según Summers (2014, 2019), la política monetaria ya no es efectiva ahora. La manipulación del tipo de interés compatible con el pleno empleo y la baja inflación (FERIR)⁷ se ha vuelto menos eficaz. La tasa de interés ha disminuido sustancialmente en los países

en China, por ejemplo, se compara luego con la cantidad de dólares necesaria para obtenerla en los Estados Unidos. De esta comparación se obtiene la tasa de cambio PPA. Esto es más fiable que la tasa de cambio actual para hacer comparaciones. De hecho, basta con que haya una devaluación frente al dólar para que el PIB per cápita disminuya (y viceversa). También es más fiable que la tasa de cambio constante, ya que el año de base puede corresponder a una tasa de cambio de apreciación o depreciación con respecto al dólar.

⁷ Acrónimo de “*full employment real interest rate*” o tasa de interés real de pleno empleo.

avanzados, pero el crecimiento no ha llegado a ser más alto de manera sostenible. La reducción del tipo de interés básico para promover un mayor crecimiento y escapar de los efectos deprimentes del exceso de ahorro daría lugar a una mayor inestabilidad financiera. El pleno empleo, una tasa de crecimiento más elevada y la estabilidad financiera no pueden lograrse simultáneamente solo mediante el tipo de interés. Por lo tanto, la política fiscal debe ser la opción preferida, ya que la demanda efectiva se vuelve insuficiente para generar inversiones que puedan impulsar un fuerte crecimiento. Desde este punto de vista, la tesis keynesiana funciona, aunque el análisis de la determinación de los tipos de interés se aleje de ella. La política fiscal podría reactivar la actividad económica y ayudar a escapar de la tendencia al estancamiento.⁸ Esta tesis favorece entonces la demanda en lugar de la oferta para explicar la tendencia al estancamiento.

Contrasta también con la tesis del lado de la oferta, que considera que la disminución de la productividad total de los factores –producida por causas exógenas– explicaría al mismo tiempo la caída del crecimiento potencial, la reducción del crecimiento real, la disminución de la productividad laboral que lleva a la reducción de los salarios reales y a la caída de la tasa de crecimiento. En la llamada hipótesis de la demanda, a la que nos inclinamos, el origen de la disminución del crecimiento no es exógeno. La liberalización del mercado laboral, la cuarta revolución tecnológica que favoreció la bipolarización de los empleos y los ingresos, la financiarización y la transformación de la pirámide de edad hacen que los salarios reales disminuyan –o aumenten modestamente– y que aumenten las desigualdades en los ingresos laborales. El déficit de la demanda efectiva

⁸ Obviamente no es la única. El aumento del crédito a las personas de ingresos modestos tiene un doble efecto a corto plazo: un incremento de la demanda que probablemente aumente la tasa de crecimiento a pesar del estancamiento de los salarios reales, o incluso de su reducción, y el aumento de la desigualdad de los ingresos, la posibilidad de construir productos financieros complejos, que son objeto de una fuerte especulación y de ganancias. La mayor financiarización y el alto crecimiento son compatibles hasta el momento en que... ya no lo son, como ha demostrado la llamada crisis de las “*subprime*” (2008).

conduce a una disminución relativa de la acumulación debido a una atracción por la financiarización –la “inversión” financiera se considera un ahorro–, a una disminución del crecimiento potencial y a un descenso del crecimiento de la productividad laboral, o incluso a un aumento de la capacidad de producción ociosa (Salama, 2018b). Esto último aumenta los costos de producción y reduce los márgenes, a menos que se pueda compensar con una reducción, o un pequeño aumento, de los salarios reales.

b. ¿Es pertinente este análisis para los países de América Latina?

El “tipo de interés compatible con el pleno empleo y la baja inflación” (el FERIR) no es un instrumento analítico pertinente para los países semiindustrializados y, en general, para los países en desarrollo. El pleno empleo ignora la importancia de la informalidad en los países emergentes de América Latina. La informalidad está lejos de ser marginal, ya que los tipos de interés más bajos reducen el atractivo financiero del país, lo que a su vez conduce a la inestabilidad financiera (interna y externa) y a la desindustrialización. Su moneda no es una moneda clave y, como Haussmann señaló, este es un “pecado original”, y algunos de ellos, como Brasil, han practicado una política de tasas de interés muy altas durante varias décadas. Solo recientemente este país ha comenzado a alinearse con los países avanzados reduciendo drásticamente su tasa de interés básica, sin que ello haya tenido un efecto positivo en el crecimiento, que sigue siendo muy modesto. El único efecto positivo ha sido la reducción de las cargas de la deuda pública, que no es insignificante.

¿El quid de la informalidad?

En América Latina, el empleo informal es muy importante, al igual que las tasas de pobreza absoluta. Por otra parte, el empleo formal –incluido el empleo público– en 2015 fue sustancial. Los datos varían desde el 30% del empleo total en Bolivia hasta el 37% en el Perú, el 42% en Colombia, el 53% en el Brasil, el 54% y el 62%, respectivamente, en México

y la Argentina.⁹ La informalidad y la pobreza absoluta disminuyeron en el primer decenio de 2000, especialmente en los países con gobiernos progresistas. Pero con la reciente crisis, y ahora con la pandemia, la informalidad y la pobreza están aumentando de nuevo, especialmente en Argentina, Brasil y Venezuela, esta última profundamente afectada por una crisis económica sin precedentes. El gasto social (salud, educación, pensiones) ha aumentado más (Argentina, Brasil, Venezuela...) o menos (Colombia, México...) fuertemente, contribuyendo a la disminución estructural de la pobreza y a la casi desaparición del analfabetismo juvenil.

En términos generales, la informalidad tiene dos orígenes en América Latina: 1) el primero es el resultado de relaciones de producción específicas: el autoritarismo-paternalismo prevaleció hasta hace poco en el campo y en las pequeñas ciudades. El empleo adquiere entonces aspectos favorables, especialmente en las pequeñas empresas, que hacen que la persona que encuentra un empleo se sienta obligada con su empleador. El empleador no está obligado a declararlo, lo paga por debajo de lo normal y le impone las llamadas condiciones de trabajo no decentes, en violación del código de trabajo. La contrapartida de este autoritarismo es el paternalismo, el empleador tiene la obligación “moral” de cuidar a su empleado cuando está enfermo. El hecho es que, con la generalización de las mercancías y el auge del capitalismo, esta contrapartida desaparece gradualmente y queda el aspecto informal, ilegal en lo que respecta al código de trabajo, la seguridad social y los impuestos. 2) Cuando la tasa de inversión no es suficientemente elevada, lo cual es el caso, y el crecimiento demográfico, al que se añade la migración del campo a las ciudades, aumenta, las empresas no pueden ofrecer empleos formales en número suficiente. La búsqueda de trabajos de supervivencia, o incluso de trabajos de estricta supervivencia, se desarrolla y la informalidad con ella. Por lo tanto, puede considerarse que no existe un sector informal en sí mismo, sino un entrelazamiento de actividades informales y formales (empleos), cada una de ellas dependiente de la otra y viceversa. 3) Por último, hay formas modernas de informalidad vinculadas al uso de nuevas tecnologías. Gracias a Internet y a las plataformas se han desarrollado nuevas formas de trabajo, conocidas como “*uberización*”, en las que el trabajador tiene un estatus de cuentapropista y, dado su bajo ingreso y el alto grado de inseguridad laboral, usualmente, está poco o nada protegido.

⁹ Schteingart (2018). La literatura sobre el empleo informal es abundante, véase Maurixio (2019).

En general, con pocas excepciones, los empresarios son más rentistas que los schumpeterianos en América Latina. Este comportamiento “cauteloso” se refleja en una baja tasa de inversión. En la historia de América Latina, por lo menos en los años 50 y 70, fue el Estado el que más a menudo reemplazó a un estrato social en decadencia e invirtió masivamente. Cuando el Estado se retira, como ha sido el caso en los últimos 30 años, entonces la tasa de inversión disminuye, la inversión pública se reduce a adquisiciones, es insuficiente para eliminar los obstáculos al crecimiento sostenible, no es el complemento necesario para estimular la inversión privada. La atracción de las finanzas e inversiones en el extranjero (Schorr y Wainer, 2018; Feijoo, etc.) permanece. Este personaje rentista, enraizado en la historia de los países latinoamericanos, está cambiando. Menos presente cuando el Estado interviene como fue el caso en el pasado, más presente cuando el Estado se retira y el país se especializa de nuevo en la producción de productos de renta como ahora. Esto es lo que veremos.

IV. ¿Explica la desindustrialización la baja tasa de crecimiento del PIB per cápita a largo plazo?

a. Una visión general de dónde se producen y utilizan las nuevas tecnologías

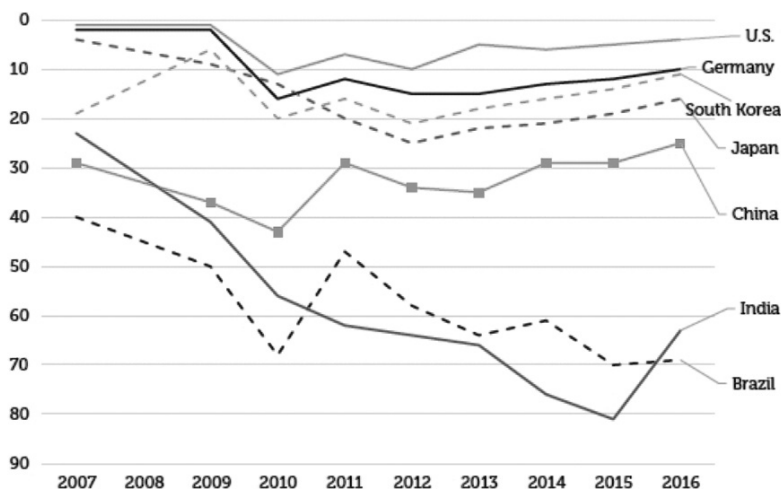
Con la revolución digital, el precio unitario de la potencia de cálculo por segundo ha caído de forma exponencial desde 1950 y especialmente desde la primera década del 2000. Las tecnologías informáticas y digitales, integradas con otras tecnologías, están mejorando el rendimiento. Por último, estas tecnologías están allanando el camino a efectos de red¹⁰ particularmente potentes para que la producción pueda llevarse a cabo con una eficiencia cada vez mayor. Como

¹⁰ Se dice que existe un efecto de red para una actividad cuando el valor de uso del producto o servicio aumenta con el número de usuarios.

señala el Consejo de Orientación para el Empleo: “al favorecer la aparición de nuevos modelos, las tecnologías digitales ya no son solo un nuevo ladrillo que permite ir más allá en materia de automatización de tareas y de optimización de los procesos de producción: desafían radicalmente el funcionamiento y la organización de ciertos sectores y permiten la aparición de otros nuevos, lo que plantea problemas de reglamentación” (2017, pág. 15). Por lo tanto, estamos en presencia de una profunda ruptura.

En gran medida, el rendimiento de la innovación refleja el esfuerzo realizado en las nuevas tecnologías. En un estudio reciente, Scott Kennedy (2017) presenta el conjunto de índices compuestos contruidos para medir la innovación. Estos índices tienen en cuenta el esfuerzo realizado en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB, el número de estudiantes matriculados en la ciencia, el número de publicaciones científicas, las exportaciones de productos de alta tecnología, el número de patentes, e incluso la calidad de las instituciones, etc. Los subíndices obtenidos, su número y su ponderación difieren según los índices compuestos calculados. El Índice de Innovación Nacional elaborado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de China incluye 40 países, y China ocupa el puesto 18, ligeramente superior desde 2011. El índice compilado por Bloomberg se basa en 69 países. Entre 2014 y 2016, la clasificación de China ha subido al 21º lugar. El índice compilado por el Foro Económico Mundial incluye 135 países. China ocupó el 29º lugar en 2009 y 2016, con una caída entre 2010 y 2015. El índice compuesto de la Universidad de Cornell, INSEAD, considera 128 países y se construye a partir de 103 índices. China ocupó el puesto 25 en 2016, con una puntuación particularmente alta en los subíndices de producción de tecnología y conocimiento (6º lugar) y una puntuación baja en la calidad de las instituciones (79º lugar). Por último, puede observarse que en 2016 la puntuación más alta la obtienen los Estados Unidos, seguidos de Alemania y Corea del Sur, luego el Japón, más lejos China y mucho más atrás la India y el Brasil.

Gráfico 1. Comparación y evolución del índice de innovación por países



Fuente: S. Kennedy et al. (2017, pág. 14), a partir del Índice construido por Cornell University.

Traducción de la segunda columna, por orden decreciente: EUA. Alemania. Corea del Sur. Japón. China. India. Brasil.

Si nos limitamos al esfuerzo realizado en Investigación y Desarrollo, observamos que China dedicó un poco menos del 1% de su PIB en 2000 y un poco más del 2,1% en 2016, muy por detrás de Corea del Sur (4,3%), Japón (3,4%) y los países avanzados (Alemania y Estados Unidos: 2,9%) pero mucho más que Brasil, 1,2% en 2014 o Argentina, 0,6%, según el Banco Mundial y la UNESCO. Cuando medimos este esfuerzo en términos absolutos, la brecha entre China y Brasil es mucho mayor. Esta brecha es de 12 a 1 ya que, con un PIB per cápita (PPA) equivalente, su población es siete veces mayor. Es comprensible que los países “pequeños” deban dedicar más recursos a la investigación y el desarrollo como porcentaje del PIB que los países grandes (y tengan una política más específica) si no quieren perderse la revolución industrial en curso. Esto es lo que están haciendo Corea del Sur e Israel, por ejemplo, que gastan cada uno el 4,3% de su PIB en I+D.

Cuadro 4. América Latina, investigación y desarrollo como % PIB, 2011

Países	2004	2008	Países / Región	2004	2008
Paraguay	0,08	0,06	Chile	0,40	0,40
Colombia	0,16	0,15	Cuba	0,56	0,49
Panamá	0,24	0,21	Argentina	0,44	0,52
Ecuador	0,07	0,25	Uruguay	0,26	0,64
México	0,40	0,38	Brasil	0,90	1,09
Costa Rica	0,37	0,40	A.L. Y C.	0,53	0,63
			OCDE	2,17	2,33

Fuente: OCDE / CEPAL (2012).

El auge de la tecnología digital y sus aplicaciones es, por lo tanto, profundamente desigual de un país a otro. Unos pocos países avanzados están a la vanguardia de la producción de nuevas tecnologías, en particular Alemania, Japón, los Estados Unidos y Suiza, y algunos están muy especializados en un número limitado de tecnologías, como Israel. Algunos países emergentes están comenzando a alcanzar a estos países avanzados, como China y Corea del Sur; otros países “emergentes” –Brasil, Argentina, México– están siendo expulsados o amenazados de expulsión,¹¹ a pesar de que algunos buques insignia utilizan nuevas tecnologías importadas como Embraer en Brasil o Softtek en México.

Es importante distinguir entre dos casos: los países que producen nuevas tecnologías y las difunden en su tejido industrial, en los servicios y entre los consumidores, y los que no las producen, simplemente las difunden en su tejido industrial, en los servicios y entre los consumidores. Los primeros, al producir estas nuevas tecnologías,

¹¹ Sobre las dificultades de los países latinoamericanos para no verse abrumados por la revolución digital y la necesidad de reformas estructurales, véase: Valladao (2017). Si estos países no tienen éxito, entonces: “La alternativa es sombría: un período muy largo de estancamiento económico y social, y una brecha cada vez más insalvable con las maduras sociedades industriales digitales de alta tecnología del hemisferio norte” (pág. 18).

entran en la división internacional del trabajo de manera positiva. Sus exportaciones adquieren una alta elasticidad de la demanda en términos de ingresos y competitividad no relacionada con los costos. Los segundos, si se refiere solamente a los países latinoamericanos, están en una situación menos favorable. Si no aprovechan esta difusión de nuevas tecnologías para modernizar su aparato productivo y eventualmente participar en su producción, su inclusión en la división internacional del trabajo se vuelve regresiva debido a su relativa incapacidad para exportar productos complejos¹² (Xiaodan y Hadzi-Vaskov, 2017).

El acceso a los bienes importados que incorporan nuevas tecnologías, especialmente los bienes de capital, depende cada vez más del precio de las materias primas que venden en el extranjero. Este riesgo de nueva dependencia puede limitar su capacidad de inversión cuando se encarece la importación de bienes de capital. Este no es el único riesgo. Se ha escrito a menudo que las revoluciones industriales no han conducido a un aumento del desempleo, en el mediano plazo, precisamente porque se han creado muchos puestos de trabajo para fabricar nueva maquinaria. Si estas máquinas no se producen, entonces el riesgo de no poder evitar un aumento del desempleo es real.

América Latina se está perdiendo la revolución industrial en curso. La difusión de las nuevas tecnologías en todo el mundo es más rápida que en el pasado, pero también es más desigual entre las naciones y dentro de ellas. Es menos rápida en América Latina, incluso

¹² La complejidad de las exportaciones de un país depende del esfuerzo dedicado a la investigación para el desarrollo. Cuanto más elevado, mayor es la posibilidad de que la economía pueda producir productos complejos. Las exportaciones tienen dos características: su ubicuidad y su diversificación. La ubicuidad depende de la escasez, la cual está relacionada tanto con la carencia o abundancia de recursos naturales de un país, como con la capacidad de producir bienes sofisticados que solo algunos países pueden producir. Son estos últimos los únicos que son tomados en cuenta. Con el fin de aislar este último y construir un indicador complejo, se ha buscado utilizar la diversidad de las exportaciones para medir el grado de ubicuidad y, por lo tanto, de complejidad. Para el análisis de la complejidad, ver los trabajos de Hausmann, Hidalgo et al. (2014).

en los países más poderosos del subcontinente americano como Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile. Desde este punto de vista, América Latina está quedando más rezagada con respecto a los principales países asiáticos y a los países avanzados. Es desigual dentro de las naciones, entre las empresas y, en particular, en América Latina. Algunas empresas están adoptando rápidamente las nuevas tecnologías, mientras que otras están retrasando su adopción o no pueden hacerlo con la suficiente rapidez. La ya elevada dispersión de los niveles de productividad en el sector industrial, en sentido amplio, va en aumento. Salvo que se adopten medidas institucionales como el aumento del salario mínimo por encima del crecimiento de la productividad, existe un fuerte riesgo de que aumenten las desigualdades de los ingresos laborales, medidos en términos de salarios medios, entre las empresas, las que adoptan estas tecnologías y las que no lo hacen en la medida necesaria para seguir siendo competitivas. Además de estas crecientes desigualdades entre las empresas, también hay desigualdades generadas por el uso de estas tecnologías. Los trabajos rutinarios están siendo parcialmente reemplazados por una mayor automatización en ciertos sectores, lo que lleva a una bipolarización de los trabajos (altamente calificados/poco calificados), lo que probablemente acentuará la bipolarización de los ingresos laborales (Salama, 2018b).

En la medida en que América Latina se ha quedado atrás, estos efectos han tardado en aparecer, aunque en algunos sectores, como la industria automotriz o las finanzas, están empezando a manifestarse. Pero incluso si esta difusión es más lenta que en otros lugares, tiende a acelerarse y estos efectos aparecerán más claramente. Las oportunidades de empleo creadas por la producción de nuevas tecnologías son escasas, ya que estas son casi inexistentes; solo quedan aquellas que se generan por su aplicación. Además, es posible que las denominadas actividades informales aumenten, esta vez como resultado de la relativa incapacidad de crear suficientes puestos de trabajo nuevos en sectores con una productividad creciente.

b. ¿Favorecer a la industria?

Algunos economistas, en particular los brasileños como Lisboa M., presidente del Ibre en Brasil, cuestionan la necesidad de dar prioridad a la industria. Sus argumentos parecen tener sentido. El crecimiento fue algo mayor con la recuperación de las economías en el primer decenio de los 2000 –al menos hasta alrededor de 2015– que en el decenio de 1990 cuando la industria estaba en declive. Desde este punto de vista, la reprimarización de las economías latinoamericanas no solo sería favorable para el crecimiento, sino que también provocaría menos restricciones externas (siempre y cuando las ventas de materias primas en términos de valor sigan creciendo a un ritmo sostenido) y menos inflación gracias al doble efecto de: 1) la apreciación de la moneda nacional que provoca una reducción relativa del precio de los productos importados; y 2) de su mayor competitividad que se traduce en precios más bajos. Por lo tanto, para estos economistas, no importa cuál es el origen del crecimiento. Puede provenir de los servicios, la explotación de materias primas, la construcción civil o la industria, y sería un error considerar que se debe favorecer la industria.

No hay consenso sobre este punto de vista.

Los estudios de Kaldor y Vervoorn sobre la relación entre las tasas de crecimiento industrial y la productividad laboral, el de Hirschman sobre los efectos de repercusión de la industria y sus sectores más dinámicos en las fases anteriores y posteriores, y el de Thirwall sobre los límites del crecimiento cuando la capacidad de importación de otros países actúa como una limitación al aumento de las exportaciones, muestran el papel estratégico de la industria para el crecimiento y su capacidad de generar empleo en otros sectores.

Cuando se comparan los diferentes sectores, ordenados según la importancia relativa de la formalidad de sus empleos con el número de empleos indirectos creados se observa que, en Argentina en el año 2013, por ejemplo, por cada empleo directo creado en la industria, se crearon 2,45 empleos indirectos, mucho más que en el comercio, la

restauración o la construcción civil, donde predominan los empleos informales, según Coatz y Scheingart (2016, pág. 37). En general, la industria –entendida en un sentido amplio, incluyendo las telecomunicaciones y ciertos servicios sofisticados– es un poderoso multiplicador de empleos en otros sectores (servicios, construcción, etc.), permitiendo una densificación del tejido económico, una oportunidad para controlar el futuro.

No cabe duda de que en el pasado el apoyo a la industrialización provocó un deterioro del medio ambiente. Desafortunadamente, no es el único caso. La explotación de las materias primas, ya sean agrícolas o mineras, tiene un fuerte impacto negativo en el medio ambiente y en la salud de las personas que viven en las zonas cercanas a estas explotaciones.

**El consiguiente deterioro del medio ambiente:
el conflicto entre el presente y el futuro,
las generaciones sacrificadas**

La explotación de las materias primas de origen agrícola y minero se ha llevado a cabo, al mismo tiempo, con desprecio por el medio ambiente, cuestionando los nuevos derechos obtenidos por las poblaciones indígenas, cada vez más de regreso a una condición de subciudadanos de ayer en los países andinos, como, igualmente, deteriorando la salud de los campesinos y mineros.¹³ Tal situación es “justificada” por los gobiernos, incluso los progresistas, por los recursos públicos que provienen de la explotación de esas materias primas, las cuales se utilizan, en el mejor de los casos, para financiar un aumento de los gastos sociales (escolaridad, salud) de tal manera que el sacrificio de la generación actual beneficie a las generaciones futuras...

Una política que tenga en cuenta todos los pilares que definen el desarrollo sostenible (ambiental, económico, social) no es fácil de diseñar sin dar lugar a conflictos de intereses. En efecto, el desarrollo sostenible trae consigo varias cuestiones esenciales relativas al “buen vivir”. 1) ¿Debe

¹³ Existe ahora una literatura importante sobre este tema, véanse en particular Svampa (2017, 2019) y Buchardt, Domínguez, Larrea y Peters (2016).

sacrificarse el presente en nombre de mejoras futuras o, más precisamente, debe aceptarse que los derechos de los indígenas, sus condiciones de vida, su salud, sus culturas y el simbolismo con las que se ejercen se recorten parcial o totalmente, porque los recursos financieros proporcionados por la explotación de las minas o la construcción de carreteras para el transporte de materias primas podrían financiar los gastos de educación, infraestructura y salud que estas poblaciones, pobres hoy en día, tanto necesitan para superar su pobreza de manera sostenible? Conflicto entre el presente y el futuro que, en este caso, adquiere un valor particular debido al pasado de exclusión que sufren estas poblaciones y a los compromisos más o menos claros de los gobiernos de romper con este pasado. 2) ¿Se puede concebir el desarrollo sostenible respetando la lógica capitalista, teniendo en cuenta las particularidades de la situación de los indígenas y los daños causados por la explotación de las megaminas, daños que incluyen todas las dimensiones ecológicas, sanitarias, sociales y culturales? Más concretamente, ¿debemos inspirarnos en un enfoque estatista (pero entonces, qué pasa con la plurinacionalidad)? ¿O en un enfoque que no acepta la modernidad en la medida en que tiene efectos de esclavitud y dominación, e insiste en la descentralización, los poderes locales, el rechazo de una mercantilización plena y completa, el respeto de la ecología y la aspiración al decrecimiento? (Charbonnier et al., 2018; Iguales-Oxfam, 2018). En realidad, más allá de las promesas, es la posición desarrollista la que se ha impuesto en detrimento de los intereses inmediatos de las poblaciones indígenas.

Sin embargo, no se ha llegado a la conclusión de que el crecimiento de la industria y la preservación del medio ambiente son siempre incompatibles. La industrialización puede y debe obedecer a las limitaciones ambientales establecidas por los Estados. ¿Cómo? ¿Dentro de qué límites? Esta es una discusión esencial, aunque que va más allá del alcance de este documento. El crecimiento de la industria crea más puestos de trabajo y mayor productividad que cualquier otro sector, siempre que no se permita a las empresas buscar el máximo beneficio a expensas del medio ambiente. Por esta razón, concedemos especial importancia a las consecuencias negativas de la desindustrialización sobre el empleo y el crecimiento.

c. La desindustrialización temprana en América Latina está vinculada a la baja tasa de inversión y a un esfuerzo de investigación, en gran medida, insuficiente

Casi todos los países avanzados están experimentando un proceso de desindustrialización relativa de diversos grados. La industria pesa cada vez menos en términos relativos a favor de servicios cada vez más sofisticados. En contraste con estos países, los latinoamericanos están experimentando una desindustrialización temprana. Con la excepción de la Argentina, ello ocurre cuando el ingreso per cápita al comienzo de este proceso es aproximadamente la mitad del de los países avanzados en el momento en que comenzó su desindustrialización. La desindustrialización se refleja en una disminución relativa y absoluta del empleo industrial, la destrucción de parte del tejido industrial y la incapacidad de producir productos de alta y media tecnología de manera sostenible. Es la cara oculta del auge de las economías rentistas, más precisamente del comportamiento rentista con el auge de la financiarización y las actividades primarias destinadas a la exportación. Paradójicamente, cuando el país opta por la exportación de productos manufacturados, como hizo México en los años 80, la desindustrialización se desarrolla en sectores industriales orientados al mercado interno porque no se aplicó ninguna política industrial para integrar localmente las actividades ascendentes o descendentes.

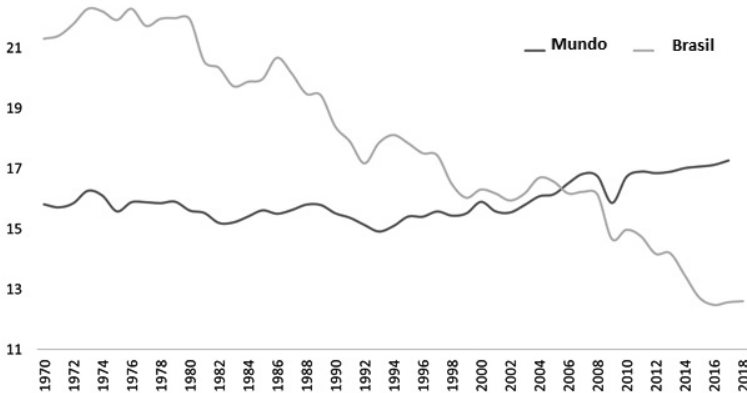
Cuadro 5. Niveles de PIB per cápita (en dólares de EE. UU. de PPA de 1990) al inicio de la desindustrialización en determinados países de la OCDE y de América Latina, 1950-2011

País	Parte superior de la manufactura en el PIB			Parte superior de los empleados de la manufactura en el PIB		
	Part. (%)	Año	PIB per cápita	Part. (%)	Año	PIB per cápita
Países desarrollados de la OCDE						
Canadá	23,29	1961	8.833	22,73 (a)	1970	12.050
Francia	25,40 (b)	1961	7.718	27,89	1974	13.113
Alemania (Fed. Rep.)	40,65	1961	7.952	39,39 (a)	1970	10.839
Japón	32,63	1970	9.714	27,44	1973	11.434
España	23,33	1972	7.099	27,47	1971	6.618
Suecia	26,94	1974	13.885	28,29	1974	13.885
Gran Bretaña	36,90	1955	7.868	41,83	1954	7.619
Estados- Unidos	26,47	1953	10.613	27,83	1953	10.613
Países de América Latina						
Argentina	34,85	1976	7.965	24,69 (c)	1984	7.426
Brasil	32,47	1985	4.914	17,08	1978	4.678
Chile	19,57	1974	4.992	16,80	1976	4.347
Colombia	20,05	1976	3.713	25,95 (d)	1978	4.042
México	23,34	1988	5.771	19,56	2000	7.275
Perú	21,51	1988	3.766	23,24 (e)	1986	3.946
Uruguay	23,42	1986	6.015	30,57	1974	5.123
Venezuela	30,85	1986	8.725	17,18	1987	8.805

Fuente: Cálculos de V. Krasilshchikov (2020) a partir de datos de la UNCTAD y la OIT (para el período 1970-2011); para el Reino Unido y los Estados Unidos en el decenio de 1950 y 1960, Oficina Central de Estadística del Reino Unido (1961, págs. 105-107, 130, 239, 243; 1965, pág. 107; 1970, págs. 118, 279, 285); Oficina del Censo de los Estados Unidos (1956, pág. 296; 1959, págs. 304, 307; 1961, págs. 203, 207, 301, 304; 1965, pág. 326); OCDE/OCDE (1979, págs. 7-8, 103-104, 195-196); Ministerio de Hacienda (1998, c. 6.1); GGDC (2013).

Notas: (a) No se dispone de datos aprobados antes de 1970. (b) Datos tomados del Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos. Bases de datos. Base de las cuentas nacionales anuales de 2010. (c) El Gran Buenos Aires. (d) Siete ciudades principales del país. (e) Lima y suburbios.

Gráfico 2. Sector manufacturero como porcentaje del PIB (en dólares de 2010) del mundo y Brasil, 1970-2014



Fuente: ONU (The National Accounts Main Aggregates Databases) e IGBE.

d. ¿Por qué ocurre la desindustrialización temprana, y cuáles son sus efectos sobre el crecimiento?

d.1. La desindustrialización no es un proceso lineal.

Es irregular y difiere entre los principales países de América Latina

En México, la desindustrialización concierne a las empresas orientadas a satisfacer la demanda interna. Por el contrario, los bienes industriales están creciendo a medida que se intensifica la demanda de los Estados Unidos y Canadá. Por lo tanto, hay un doble proceso: desindustrialización e industrialización. Existe una clara separación entre los mercados internos y externos porque no hay ningún vínculo entre estos dos mercados, excepto en parte para el sector de los vehículos de motor. En la Argentina, los dos procesos, desindustrialización e industrialización, no han sido concomitantes. La desindustrialización es más extensa que en otros países, pero a una fase de desindustrialización le siguió una fase relativamente breve de reindustrialización cuando se superó la crisis del Plan de Convertibilidad

a principios del decenio de 2000, y luego vino una fase de desindustrialización nuevamente.¹⁴ En el Brasil, la desindustrialización es irregular: relativamente pronunciada de 1985 a 1996, se ralentizó después, y luego otra vez, pero en forma más atenuada.

¿Por qué hay una desindustrialización temprana en las economías semiindustrializadas de América Latina?

Tres variables tienen un impacto directo en los costos laborales unitarios y, por lo tanto, en la competitividad de la industria:¹⁵ la tasa

¹⁴ Concretamente, entre 1935 y 1974, la producción industrial de Argentina aumentó un 532%. Este período se caracteriza por un régimen de crecimiento muy particular, conocido como sustitución de importaciones. El desarrollo de la sustitución de importaciones no fue continuo. Está intercalado con fases de estancamiento (1948-1952, 1959, 1963 y 1966). En el período siguiente (1975-1991) –a partir del advenimiento de la dictadura militar– se produjo una disminución de la producción industrial (-16%) con amplias fluctuaciones. Por el contrario, la implosión del plan de convertibilidad a principios de la primera década de 2000 dio lugar a una fuerte devaluación, con la industria, una vez más protegida por la tasa de cambio devaluado (o depreciado), creciendo fuertemente. En total, entre 1935 y 2012, la producción industrial creció un 945%. A partir de 1974, pierde puestos de trabajo y su participación en el PIB disminuye. Sin embargo, a partir de 2002 la situación cambia. La Argentina se reindustrializó, pero a partir de la segunda década del milenio la situación volvió a cambiar (Grana, 2015). Según la ONUDI (2019), el índice de la industria de transformación pasa de 100 en 2010 a 97 en 2017, antes de la crisis de 2018. Entre las mismas fechas, este índice en la China continental pasa de 100 a 165 (...). Al igual que otros países latinoamericanos, habiendo optado por una reprimarización de su economía, Argentina no sigue el camino de los países asiáticos, sino que se especializa (de nuevo) en las materias primas en detrimento de su tejido industrial. Este es un hecho implacable. Como hemos visto, la trayectoria económica de la Argentina no le permite integrarse positivamente en la división internacional del trabajo (Albrieu et al., 2015).

¹⁵ Según los cálculos realizados por Frankel y Rapetti (2011), la apreciación de la tasa de cambio real es una de las principales causas del aumento de los costos laborales unitarios entre 2002 y 2010, seguida del diferencial de productividad. De hecho, el crecimiento de la productividad laboral es menor en Brasil, Chile, Argentina y Colombia que en los países avanzados o en China, seguido de un crecimiento salarial mayor que el crecimiento de la productividad en algunos países como el Brasil y Argentina. Recordemos que tanto el nivel medio como el crecimiento de la productividad laboral son muy bajos en la Argentina, así como en otros países de América Latina. Según Coatz y Scheingart (2016), para la tasa de cambio peso-dólar de 2005, si el crecimiento de la productividad laboral en el sector industrial es del 3% anual en los Estados Unidos y del 4% en la Argentina, se tardarían 101 años en anular el diferencial de productividad entre esos dos países, y si fuera del 10% anual en la Argentina, se tardarían 15 años. El problema es que estamos lejos del 3% anual (pág. 43).

de cambio real frente al dólar, la tasa salarial y la productividad laboral. La tasa de cambio tiende a apreciarse frente al dólar durante un período bastante largo (Bresser Pereira, 2019), intercalado, sin embargo, con crisis cambiarias a veces graves o, como a finales de 2010, con una depreciación de la moneda. El crecimiento de la productividad laboral es muy bajo, y la tasa de los salarios industriales crece en el Brasil y la Argentina –de 2000 a 2015– más allá del bajo crecimiento de la productividad laboral.¹⁶ Este no es el caso de México (Romero-Brid et al., 2019). La apreciación de la moneda frente al dólar, el aumento de los salarios y el muy bajo crecimiento de la productividad están socavando la competitividad de las empresas.¹⁷ Su rentabilidad se ve afectada, en promedio, de ahí la insuficiencia de la inversión productiva y las decisiones tomadas en materia de finanzas, fuga de capitales, consumo ostentoso (Schorr y Wainer, 2018), lo que da lugar a la destrucción de secciones enteras del tejido industrial y al despido de empleados (Salama, 2012a, 2018b, 2019 a y b).

Además de estos factores directos, la inversión pública en el sector de las infraestructuras (ferrocarriles, carreteras y energía) ha disminuido drásticamente en el último cuarto de siglo; la inversión pública no se considera un inhibidor de la inversión privada sino un obstáculo para su desarrollo. La insuficiencia de inversiones en infraestructura es hoy en día un grave obstáculo para la recuperación económica sostenible, como señala el Banco Mundial en sus diversos informes.

¹⁶ Los datos promedio no siempre son relevantes. La dispersión en torno a la media es particularmente elevada en las economías semiindustrializadas, más que en las economías avanzadas. Los niveles de productividad difieren ampliamente entre los sectores y dentro de ellos, así como los salarios por calificaciones equivalentes, según el tamaño y la nacionalidad de la empresa (OCDE/CEPAL, 2012). La tasa de cambio afecta principalmente a los sectores expuestos, pero de manera diferente si la participación de las importaciones en la producción de un bien es mayor o menor.

¹⁷ Por consiguiente, no es solo el aumento de los salarios lo que afecta a la competitividad, sino la relación entre estas tres variables. Un mayor aumento de la productividad y el mantenimiento de una tasa de cambio depreciado pueden dar lugar a mejoras en la competitividad, incluso si los salarios aumentan dentro de ciertos límites.

Cuando el tejido industrial no es muy denso y hay una gran variedad de recursos naturales, como ocurre de manera singular en algunos países de América Latina, como Perú, el aumento de los precios de las materias primas y el incremento de los volúmenes de exportación tienen un efecto positivo en la tasa de crecimiento. Las importaciones masivas permitidas por el fuerte aumento de los ingresos de exportación, facilitado por la apreciación de la moneda nacional frente al dólar, tienen poco efecto destructivo en el tejido industrial, ya que este no es muy denso. Al final, la tasa de crecimiento puede ser relativamente elevada como en el caso de Brasil. La variedad de los recursos naturales mitiga los efectos negativos de una caída del precio de las materias primas por una razón simple: no todos los precios caen al mismo tiempo, algunos pueden seguir creciendo mientras que otros disminuyen. Esto no es del todo cierto en lo que respecta a los volúmenes de exportación: estos dependen de la demanda internacional, que a su vez depende de la situación en el país o países importadores. Cuando la demanda proviene principalmente de un solo país, entonces la dependencia se traduce en un alto grado de vulnerabilidad.

Cuando el tejido industrial es relativamente importante, los efectos de la desindustrialización en la tasa de crecimiento son diferentes. Varios factores explican esta especificidad. La reprimarización, por sus efectos en la disminución de la competitividad de los productos industriales, debilita el tejido industrial de manera específica. La apreciación de la moneda nacional, el aumento de los salarios reales más allá de un débil crecimiento de la productividad laboral en el sector industrial afecta principalmente a los sectores que producen bienes de nivel medio-alto (maquinaria y equipos eléctricos, vehículos de motor, productos químicos excepto productos farmacéuticos, etc.) y alta tecnología (aeronáutica y espacial, productos farmacéuticos, equipos informáticos, etc.). Por regla general, la balanza comercial de la industria de transformación se vuelve rápidamente negativa, principalmente debido al aumento de las importaciones netas de bienes de tecnología media (especialmente media-alta) y

alta. Así ocurrió a partir de 2008 en Brasil (IEDI, 2020c), México y Argentina (Schorr y Wainer, 2018; Lindenboim y Salvia, 2015).

El análisis, ciertamente, necesita ser refinado: solo porque las importaciones netas de exportaciones medio-altas y alto-medio-altas sean cada vez más negativas no significa que la señal dada sea también negativa. Por el contrario, unas importaciones netas negativas podrían significar un esfuerzo por una mayor modernización y la consiguiente expansión de las ramas con un alto potencial de crecimiento. Desafortunadamente, hasta donde se puede ver, este no es el caso de América Latina. Las importaciones netas son más bien un signo de desindustrialización, especialmente en los sectores de alto potencial. Se hacen en detrimento de estos sectores, no permiten que crezcan al nivel de lo que sería necesario para que el tejido industrial se transforme hacia una mayor complejidad.¹⁸ Como hemos visto, la complejidad de las exportaciones está disminuyendo mientras que la de los países asiáticos está aumentando.¹⁹

Por lo tanto, la desindustrialización puede ir acompañada durante un tiempo por un aumento de la tasa de crecimiento del PIB. Este fue el caso durante las presidencias de Lula Da Silva en Brasil (2003-2011). Pero este aumento relativo es moderado, del orden de un punto en promedio comparado con los años 90. La relación entre reprimarización-desindustrialización y tasas de crecimiento es, de hecho, más compleja.

¹⁸ En Brasil, la industria de transformación crece de 2004 a 2008, luego cae, se recupera ligeramente y se derrumba en 2015 y 2016, con muy poco crecimiento posterior. Estos movimientos se amplifican tanto hacia arriba como hacia abajo para las industrias de tecnología alta y media-alta. No es el caso de las demás industrias, las de tecnología media-baja (construcción, reparación naval, caucho y plásticos, productos metálicos, etc.) y baja tecnología (alimentos, bebidas, textiles, madera, etc.). Esta última ha resistido un poco mejor la crisis de los últimos años, en la medida en que no se ha derrumbado. Está cayendo menos que el promedio de la industria de transformación. En general, se puede observar que las industrias de alta tecnología, y especialmente las de tecnología media-alta, experimentaron un aumento muy significativo de su producción hasta la víspera de la crisis de 2008. Sin embargo, este crecimiento es inferior al de las importaciones y, por lo tanto, a la demanda interna. De esta manera, la desindustrialización de estos productos ha sido relativa, al menos hasta esa fecha.

¹⁹ Para más detalles, véase la Carta IEDI (2020a).

Para comprender los efectos perjudiciales sobre el crecimiento, es necesario analizar las consecuencias de la reprimarización sobre la rentabilidad del capital en el sector industrial. Como esta rentabilidad tiende a disminuir, se está produciendo una desindustrialización. Esta disminución de la rentabilidad prepara la crisis (-3,8% en 2015 y -3,1% en 2016). Esto es lo que pasó en Brasil. La caída de los precios de las materias primas no es el único factor que explica la crisis abierta que ha experimentado este país. Solo acentuó un fenómeno que ya estaba presente. En otras palabras, los efectos perjudiciales de la reprimarización sobre la rentabilidad de la industria, así como la ausencia de una política industrial significativa, se reflejan en una crisis económica.²⁰ Al final, con la reprimarización, sin una política industrial y cambiaria que contrarreste sus efectos negativos, y sin una reforma fiscal, la vulnerabilidad aumenta, las capacidades de rebote disminuyen por el debilitamiento del tejido industrial y la pérdida de peso de los sectores de alta tecnología, lo que explica la tendencia al estancamiento económico a largo plazo (Salama, 2016, 2019 a y b, 2020a).

d.2. El caso de México es particularmente emblemático

Para superar la crisis causada por una deuda externa que se había vuelto insostenible, el Gobierno mexicano liberalizó todos sus mercados en la década de 1980. La apertura exterior aumentó bruscamente en un momento en que el tejido industrial de México estaba particularmente debilitado por la crisis de la deuda y el fin de

²⁰ La apreciación de la moneda nacional debilita el tejido industrial, reduce la rentabilidad de las empresas de la industria de transformación, favorece la inversión en actividades rentistas y explica el nivel relativamente bajo de inversión en actividades productivas. Lo que precipitará la crisis, en un contexto de disminución de la rentabilidad del capital, es también la política económica seguida con escasa coherencia a mediano plazo bajo la presidencia de Dilma Rousseff: la reducción de la inversión pública, la disminución de la inversión privada y la política ortodoxa de reducción del déficit presupuestario, aunque su creciente, incluso abismal, *t* puede explicarse por la magnitud de la crisis, el fenomenal aumento de los tipos de interés y por el servicio de la deuda; véase Serrano y Summa (2012, 2015).

diversas formas de apoyo a la industria. México se convirtió así en el más abierto de los grandes países latinoamericanos al comercio internacional, con la particularidad de que el salario real medio se ha mantenido prácticamente estable desde 1993.

Contrariamente a las lecciones de la *doxa*, la tasa de crecimiento del PIB no aumentó, sino todo lo contrario. Entre los decenios de 1950 y 1970, las tasas de crecimiento del PIB fueron particularmente elevadas en un país con una economía menos abierta. Solo después, con la apertura de su economía y en ausencia de una política industrial, la tasa de crecimiento disminuyó bruscamente (Calvo, 2019). Por consiguiente, la tendencia al estancamiento económico fue una de las más pronunciadas de América Latina.

México se ha especializado en la exportación de productos manufacturados relativamente sofisticados, más que los exportados por otros países de América Latina. Lógicamente, estas exportaciones deberían haber permitido una inserción positiva en la división internacional del trabajo, que es una fuente de mayor crecimiento. Esto no sucedió. De hecho, la sofisticación de los bienes exportados es solo aparente. Hay una ilusión óptica que se desvanece cuando consideramos no tanto la exportación de bienes sino la exportación del valor añadido producido en el país. La mayoría de las exportaciones de bienes industriales –con la notable excepción del sector automotor, en el que la integración es mayor– están constituidas por bienes ensamblados. Por lo tanto, hay pocos efectos de encadenamiento y el grado de integración nacional se reduce a las adquisiciones. Los bienes exportados son solo aparentemente sofisticados, lo que se confirma con los datos sobre el esfuerzo de investigación y desarrollo en relación con el PIB de América Latina que hemos visto.

La liberalización del comercio exterior, la elección de especializarse en la exportación de bienes industriales ensamblados y no haber optado por aumentar su grado de integración como hicieron Corea del Sur, Taiwán y ahora China, y la ausencia de una política industrial explican el letargo del crecimiento del PIB. Por lo tanto, no se trata de un juego de dos factores (más apertura, más crecimiento),

sino de tres (más apertura, más Estado y más crecimiento), lo que debe tenerse en cuenta.

Al favorecer la retirada del Estado, México se está perdiendo la modernización

Rufino Matamoros-Romero (2019) recuerda los argumentos presentados a principios de la década de 1980 para justificar la retirada del Estado de México bajo la presidencia de Salinas de Gortari. Según Aspe, secretario de programación del presidente y teórico de la retirada del Estado, México ya no necesitaba la intervención del Estado para permitir que se cumplieran los efectos río arriba y río abajo (el famoso “rompecabezas” de Hirschman, 1958) y se produjera el desarrollo económico. México habría entrado en una segunda etapa haciendo superflua o, incluso, contraproducente la intervención del Estado.

“En el ejemplo de Hirschman, una vez que las partes difíciles del rompecabezas han sido resueltas, las piezas restantes comienzan a caer en su lugar casi automáticamente. Lo que esto significa para el rol del Estado en el desarrollo económico es que, después de un periodo inicial de protección e intervención estatal, el crecimiento ya no responde tan fuertemente a un mayor intervencionismo como lo hizo durante las primeras etapas de la industrialización. Además, este análisis transmite la idea de que, puesto el marco institucional básico, el público será mejor atendido por un apoyo indirecto a la actividad económica mediante la desregulación, privatización, liberalización comercial y un ambiente competitivo, que por la participación directa del Estado en las actividades productivas” (Aspe y Gurría, 1993, pág. 9; citado por Rufino Matamoros-Romero, 2018, pág. 16).

Los autores olvidan señalar que para Hirschman los “rompecabezas” mencionados solo pueden entenderse en términos de dinámica, es decir, que son infinitos. De hecho, se reproducen cada vez que se puede lograr un efecto ascendente o descendente con la ayuda del Estado. Otros parecen ser generados por ellos. A partir de ahí, el desarrollo puede identificarse con la densidad de estos efectos ascendentes y descendentes, solo así el tejido industrial puede adquirir fuerza y permitir un fuerte crecimiento, generando empleos y aumentando los ingresos laborales. Sin embargo, como muestra Rufino Matamoros-Romero, no ha sido así en México desde la retirada del Estado. Si se comparan dos períodos, 1996 y 2011, se observan

relativamente pocos cambios tanto en la corriente descendente como en la ascendente, la “modernización” anunciada por la retirada del Estado no ha tenido lugar. Los efectos anteriores y posteriores no se han realizado o solo se han realizado de forma limitada, y son las importaciones y exportaciones de productos semiacabados, intermedios, las que han sustituido una posible materialización de estos efectos, aunque solo sea parcial, lo que se ha hecho muy difícil en ausencia de la intervención del Estado. La industria de exportación, con la excepción del sector automotor, ha funcionado como una “economía de enclave” (Calva, 1999, pág. 589), de ahí los pocos efectos indirectos (Ibarra, 2008) y el consiguiente débil crecimiento (Romero, 2020).

Gráfico 3. Índices de costos laborales unitarios (Gráfico 3a), productividad laboral agregada (Gráfico 3b), actividades secundarias, primarias y de servicios, 2010-2019 (con 2013 =100, serie de ciclo de tendencia)

Gráfico 3a.

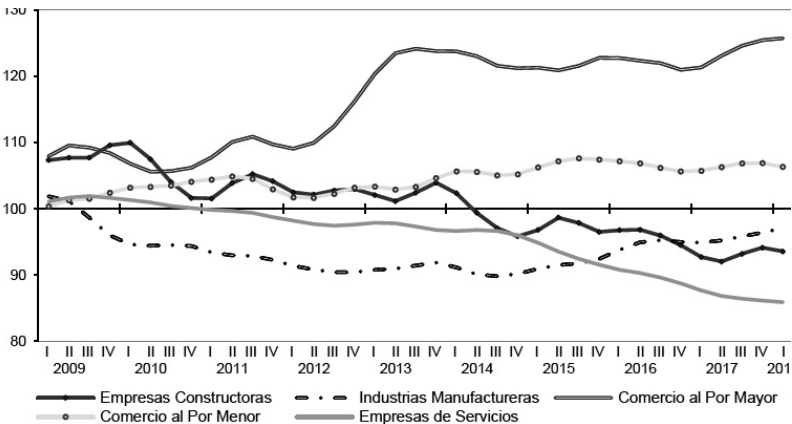
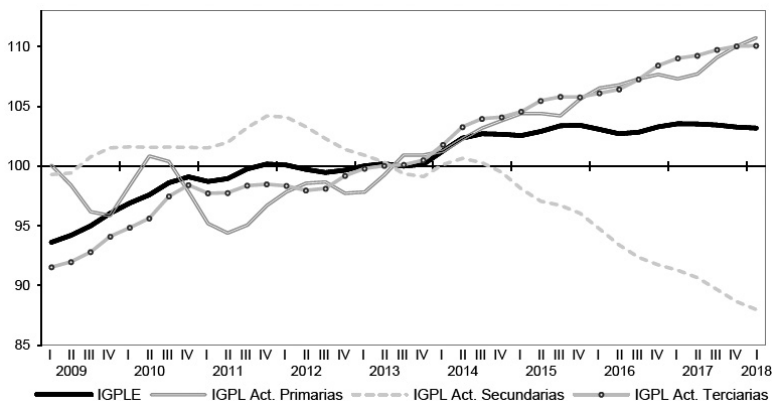
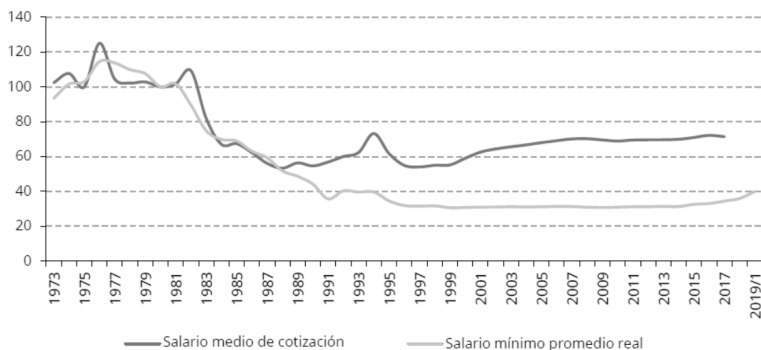


Gráfico 3b



Fuente: INEGI.

Gráfico 4. México: salario medio real de cotización al IMSS y salario mínimo, 1973-2019/1



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 2019

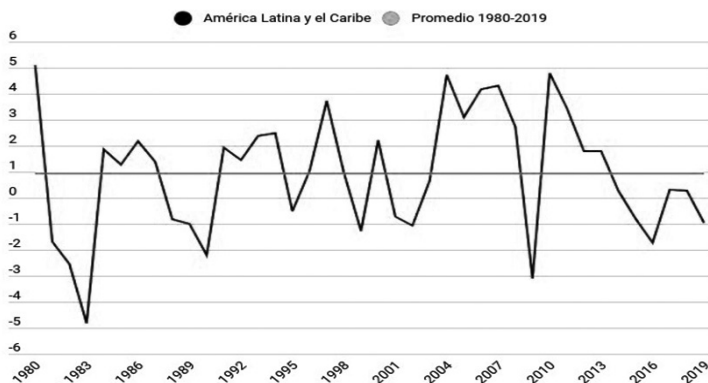
Especializado en la exportación de bienes industriales ensamblados, México se ha industrializado, pero también se puede considerar que se ha desindustrializado. Con la notable excepción de su sector automotor, el mercado interno no está conectado con el mercado externo y viceversa. El mercado interno está sujeto a la competencia externa, muchas empresas están cerrando por falta de competitividad y sectores enteros están desapareciendo, sustituidos por importaciones de bienes finales e intermedios. Las causas son las mismas que las analizadas para países más cerrados como Argentina, Brasil o Colombia: insuficiente inversión productiva, lo que se traduce en un bajo crecimiento de la productividad laboral, una tasa de cambio apreciado con el efecto de que los salarios en dólares parecen demasiado altos, aunque sean bajos en moneda local. El par productividad-salario en dólares trabaja, por lo tanto, a favor de la desindustrialización en el mercado interno. El mercado externo, aislado del mercado interno, no favorece los efectos de agrupamiento, no hay dinamización del mercado interno debido a la falta de integración económica y, por lo tanto, no hay un crecimiento sostenido y sostenible.

V. ¿Explica la alta volatilidad la baja tasa de crecimiento del PIB per cápita a largo plazo?

a. Volatilidad y crecimiento del PIB en América Latina y algunos países importantes

Existe una clara relación entre las grandes fluctuaciones y una tasa media de crecimiento del PIB per cápita durante un largo período, como puede verse en el Gráfico 5 a continuación.

Gráfico 5. Tasas de crecimiento del PIB per cápita en América Latina y el Caribe, 1980-2019 (en dólares PPA de 2011)



Fuente: FMI y base de datos de las Perspectivas de la Economía Mundial.

Si bien los países de América Latina están experimentando una gran volatilidad y bajas tasas medias de crecimiento del PIB a largo plazo, no es así en la mayoría de los países asiáticos. Estos países tienen una baja volatilidad de crecimiento y una tasa media de crecimiento del PIB particularmente alta.

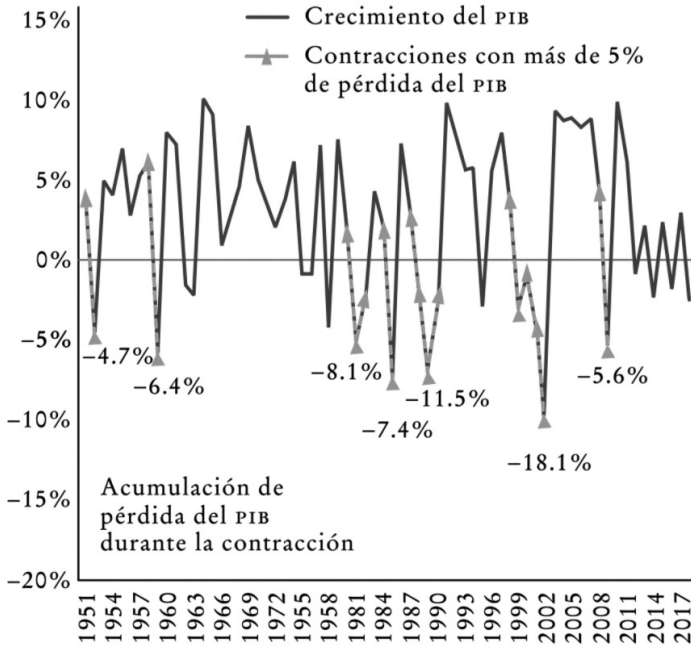
Así pues, Zettelmeyer (2006) muestra que los períodos en que el crecimiento per cápita supera el 2% anual son menos importantes en América Latina que en Asia y, sobre todo, han sido más cortos desde 1950. Según su trabajo, desde 1950 se han producido 10 períodos de crecimiento de más del 2% per cápita en América Latina contra 11 en Asia, su duración media es de 13,9 meses en el primer caso mientras que alcanza los 26,1 meses en el segundo, además, en el 30% de los casos estas fases de auge superan los 15 años en América Latina contra el 73% en Asia. Solimano y Soto (2005) señalan, asimismo, que el porcentaje de años de crisis (tasa de crecimiento negativo) en el período 1960-2002 es del 42% en la Argentina, el 29% en el Brasil, pero solo el 7% en Corea del Sur y el 5% en Tailandia.

Por último, la CEPAL muestra en su informe de 2008 que la desviación estándar de la tasa de crecimiento entre 1991 y 2006 es particularmente alta en Argentina (6,29), y más baja en Brasil (2,02) y México (3,05).

b. La volatilidad del crecimiento no es la misma en Argentina, Brasil y México

En la Argentina, las fases de crecimiento fuerte siguen a períodos de crisis profundas, como se puede ver en los dos gráficos siguientes.

Gráfico 6. Ciclos de crecimiento del PIB en la Argentina, 1951-2017



Fuente: Maurixio (2019) según datos del Banco Mundial.

Traducción de la línea azul continua: crecimiento del PIB.

Traducción de la línea verde punteada: contracciones con más de 5% acumulado de pérdida del PIB.

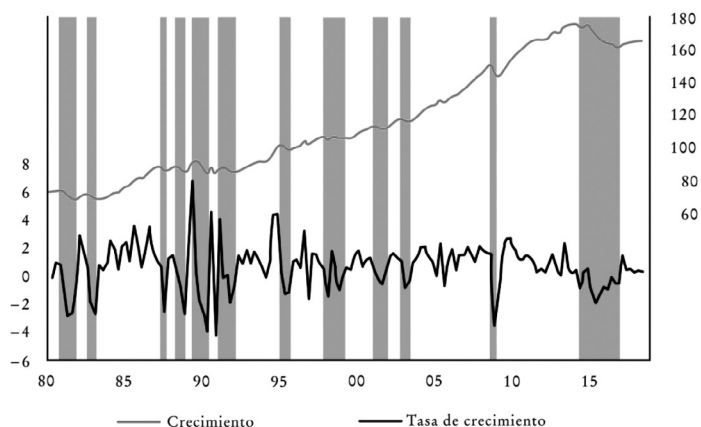
Gráfico 7. Crecimiento del PIB per cápita en PPA en Argentina, 2011-2018



Fuente: Universidad de Sherbrooke (2019).

La volatilidad del crecimiento en el Brasil es algo menos pronunciada.

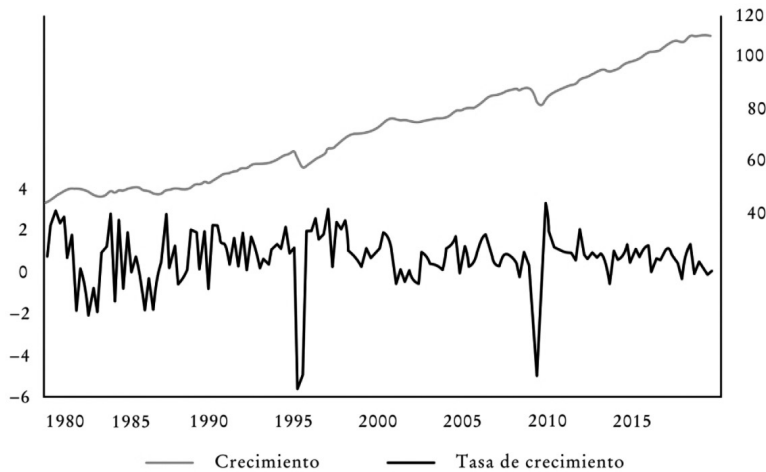
Gráfico 8. Tasas de crecimiento (derecha) y ciclos (izquierda) en Brasil, 1980-2018



Fuente: Chauvet (2019).

La volatilidad del PIB de México, a pesar de ser alta, es relativamente baja en comparación con la de la Argentina. Sin embargo, los decenios de 1980 (crisis de la deuda), 1993-1995 (efecto tequila, nombre dado a la crisis causada por un doble déficit muy grande en la balanza, por la cuenta corriente y el presupuesto) y 2009 (contagio internacional de la llamada crisis de las hipotecas de alto riesgo) se caracterizaron por unas tasas de crecimiento muy negativas.

Gráfico 9. Tasas de crecimiento (intercepción derecha) y ciclos (intercepción izquierda) en México, 1980-2018



Fuente: Chauvet (2019).

Cuadro 6. Principales características de los ciclos económicos de México, 1980-2009

	Número de veces	Duración media n	Mínima	Máxima
Recesión	6	18	11	34
Expansión	5	44	12	71

Fuente: SICA de INGI, datos de septiembre de 2019 (GTDCFC, 2020).

c. Una mirada retrospectiva a la Argentina

La tasa de crecimiento medio a largo plazo de la Argentina es inferior a la media de los países de América Latina, como hemos visto. La volatilidad de su crecimiento es particularmente alta. Mientras que en el caso de México la combinación de la industrialización para la exportación y la desindustrialización a nivel del mercado interno explica la baja tasa de crecimiento, en la Argentina parece que es sobre todo la multiplicación de las fases de “parada y arranque (*stop & go*)” lo que subyace a la baja tasa de crecimiento medio.

En Argentina existe una relación causal entre la altísima volatilidad y la baja tasa de crecimiento. El problema se traslada, entonces, al análisis de las causas de la altísima volatilidad. Son diferentes, según los períodos y regímenes de crecimiento.

1) La economía de exportación de productos básicos es particularmente vulnerable. La balanza comercial y, con frecuencia, la cuantía de los ingresos fiscales, dependen de la evolución de los precios de las materias primas y de sus volúmenes de exportación, así como de la diversificación de los recursos naturales de que dispone el país. Las exportaciones argentinas de materias primas han adquirido una importancia creciente en términos absolutos y relativos desde el primer decenio de los 2000. Los países especializados en la exportación de materias primas se encuentran en una situación pasiva, a menos que estén en una posición de monopolio, pero esto último no es el caso de Argentina que es altamente competitiva con Brasil y Estados Unidos en materia de soja. Pueden tener poca o ninguna influencia en los precios y volúmenes, a menos que aumenten o disminuyan los volúmenes exportados. Están sujetos a los precios fijados en los mercados internacionales. Son básicamente economías rentistas.

A la inversa, la industrialización reduce la vulnerabilidad, pero el proteccionismo suele dar lugar a nuevos comportamientos rentistas a menos que el Estado adopte una política industrial encaminada a transformar el tejido industrial, para insertarlo en la división

internacional del trabajo favoreciendo la producción de productos de alta tecnología con una elevada elasticidad de la demanda en función de los ingresos. La vulnerabilidad es una función de la composición de las exportaciones: cuanto mayor sea la composición de las exportaciones de materias primas, mayor será la vulnerabilidad; cuanto más aumenten las exportaciones de productos industriales, menor será la vulnerabilidad, siempre y cuando la estructura de estas exportaciones evolucione favorablemente (Fernández y Curado, 2019), lo que, como hemos visto, ha sucedido pocas veces.

2) La reprimarización de las economías en la primera década de 2000 aumentó la vulnerabilidad. Durante mucho tiempo, los gobiernos creyeron que la restricción externa había desaparecido debido tanto al fuerte aumento del precio de las materias primas como al incremento de los volúmenes de exportación debido a la muy fuerte demanda de crecimiento de las economías asiáticas. Esto último duró tanto tiempo que los debates y las lecciones sobre los términos de intercambio se olvidaron y dejaron a los gobiernos sin respuesta cuando la situación cambió y los precios internacionales, especialmente los de la soja, cayeron y los volúmenes de comercio se desaceleraron.

Las fluctuaciones –el *stop and go*– se explican principalmente por la restricción externa. El creciente déficit de la balanza comercial y los temores de los inversores de que esa situación pueda perdurar están provocando devaluaciones de diversa importancia. En condiciones cercanas al pleno empleo, la devaluación es un factor importante en el aumento de los precios (lo que los economistas llaman en inglés *pass through*). Por temor a que el aumento de los precios erosione y acabe con la competitividad recuperada por la devaluación, la política económica más recurrida es la de intervenir en la política monetaria y la política fiscal; el aumento de los tipos de interés debería permitir el retorno del capital que se ha filtrado y la política fiscal restrictiva debería contener la demanda y reducir así la inflación. Estas dos políticas provocan de hecho una recesión, de ahí el término devaluación recesiva utilizado por la corriente estructuralista de la

CEPAL y su oposición, al menos hasta los años ochenta, a dicha política (Keifman, 2007).

Al cabo de un tiempo, los efectos positivos sobre el crecimiento de la reanudación de las exportaciones superan los efectos negativos de la contención de la demanda interna, sobre todo porque con la reanudación del crecimiento, los salarios y el empleo vuelven a aumentar, lo que provoca una nueva pérdida de competitividad, un creciente déficit comercial y una devaluación.

De hecho, no es la devaluación en sí misma la que está causando grandes fluctuaciones. La implosión del plan de convertibilidad a principios de la década de 2000, junto con la fuerte devaluación, no condujo ni a un aumento duradero de los precios ni a una recesión, sino todo lo contrario. Los aumentos de precios fueron efímeros y el crecimiento fue fuerte y relativamente sostenible, y solo en 2007-2008 la recuperación inflacionaria se convirtió en un problema. La competitividad recuperada mediante la devaluación solo es efímera mientras no vaya acompañada de un aumento apreciable de la productividad industrial. En otras palabras, la competitividad recuperada proviene de la caída de los salarios expresados en dólares a la que se añaden los efectos de la aceleración de los aumentos de precios tras la devaluación. Pero los salarios son solo una de las variables que explican la competitividad. Otras dos variables contribuyen directamente a la mejora de la competitividad, el aumento de la productividad y el mantenimiento de una tasa de cambio infravalorado, a las que se añaden otras variables que indirectamente desempeñan un papel importante: el nivel de educación y la infraestructura física. El fuerte crecimiento del decenio de 2000 puede explicarse precisamente por el mantenimiento de una tasa de cambio depreciado y por la utilización de grandes capacidades de producción ociosas y la contratación de empleados que fueron despedidos a finales del decenio de 1990. Por otra parte, si la elasticidad de la demanda externa es baja y si la elasticidad de la oferta es insuficiente porque el tejido industrial se ha deteriorado profundamente, los efectos de la devaluación tardan en manifestarse para impulsar el crecimiento de

las exportaciones. Esto es lo que ocurrió durante la crisis cambiaria del año 2018; recién en mayo de 2019 la balanza comercial vuelve a ser positiva, al precio, sin embargo, de una fuerte crisis económica unida a una inflación muy elevada y a importantes caídas del poder adquisitivo (Salama, 2019b).

VI. Causas de la tendencia al estancamiento de las tasas de crecimiento del PIB por país

Al final de esta presentación, nos parece esencial sacar dos conclusiones: la primera es la de las reformas estructurales para superar la tendencia al estancamiento, la segunda es más actual, la pandemia se está produciendo en países debilitados por décadas de muy bajo crecimiento.

a. La tendencia al estancamiento no puede explicarse de la misma manera en los grandes países de América Latina. Aunque tiene causas comunes, el peso de cada factor difiere según los periodos.

En términos generales, la reprimarización ha acentuado el comportamiento de búsqueda de rentas de los empresarios preexistentes. La tasa de inversión es baja, lo que da lugar a una mayor financiarización y desindustrialización, lo que tiene efectos a largo plazo sobre el crecimiento. Esto concierne más particularmente a la Argentina, Brasil, y en menor medida México, donde la mano de obra “exportada” es su materia prima.

El par de industrialización-desindustrialización en México no ha producido los efectos que cabría esperar en términos de puntos de crecimiento. La razón es la retirada del Estado y, por lo tanto, la creación de *clusters* poco relevantes que no benefician las importaciones. Lo que queda es una industrialización de “ensamblaje”, incapaz de compensar los efectos perjudiciales de la desindustrialización.

La altísima volatilidad tiene efectos negativos en el crecimiento. El “stop” deja profundas cicatrices. La volatilidad está presente en todos los países, pero particularmente en la Argentina.

Por último, pero no menos importante, el factor más significativo es la altísima desigualdad de ingresos y riqueza. Esto concierne a todos los países, pero especialmente a la Argentina. Es cierto que las desigualdades no eran muy altas en los países del Cono Sur como Argentina –en comparación con otros países latinoamericanos–, pero lo han sido desde los años 90, y estos países se han *latinoamericanizado*... por lo que la tendencia al estancamiento hasta los años 90 se debió principalmente a la vulnerabilidad externa y a la frecuencia del *stop and go*, mientras que las desigualdades han jugado un papel importante, de la misma manera que en los países del Cono Norte de América Latina.

Cuadro 7. Causas de la tendencia al estancamiento de la tasa de crecimiento del PIB de Argentina, Brasil y México

	Argentina	Brasil	México
Reprimarización	+	++	+
Industrialización-desindustrialización	+		++
Volatilidad	+++	+	+
Desigualdad	+ posteriormente ++	+++	+++

Fuente: Elaboración propia.

b. La crisis es estructural en América Latina. Por lo tanto, solo las respuestas a este nivel pueden superar los obstáculos al desarrollo sostenible, a la inclusión de aquellos –la mayoría– que son rechazados. No tomarlos en cuenta y proponer reformas de poca monta es un poco como poner algodones en una pata de palo, que es lo más frecuente, con la excepción de los interludios en los que los gobiernos populistas progresistas han sido capaces de mejorar la suerte de los más pobres, sin por ello emprender reformas radicales, como la del

sistema fiscal. Hay siete reformas estructurales que parecen significativas para tener en cuenta:

- 1) La expansión de la agricultura de exportación ha ido en detrimento de los campesinos. La explotación de las minas se ha realizado, principalmente, en detrimento de la población indígena. La reprimarización se llevó a cabo sin tener en cuenta el medio ambiente y la salud de los agricultores, los mineros y las poblaciones circundantes. Esto ha dado lugar a un deterioro de su salud y a una migración económica forzada a las ciudades. Imponer normas ambientales y respetarlas es cada vez más una necesidad para la supervivencia.
- 2) En el contexto latinoamericano, donde el mercado interno juega un papel importante, es necesario aumentar el poder adquisitivo de la mano de obra. Esta mejora del poder adquisitivo puede impulsar el mercado interno. La justicia social se une, paradójicamente, a la eficiencia económica: más empleos, menos informalidad.
- 3) Esta mejora implica principalmente una reducción de las desigualdades sociales, gracias a una reforma fiscal que ya no sea regresiva y que pueda promover la solidaridad. Esto no es solo una necesidad ética sino también económica.
- 4) Es necesario mejorar la capacidad del tejido industrial para responder al aumento de la demanda mediante el incremento de los gastos en investigación y desarrollo, mejorando sustancialmente la productividad laboral y la tasa de inversión en el sector industrial y en los servicios de alta tecnología vinculados a él, de modo que las empresas puedan producir bienes complejos de alta tecnología, de manera similar a lo que ha hecho y está haciendo Corea del Sur.
- 5) Una política industrial agresiva que apueste por las industrias del futuro, lo que permitirá un aumento de la productividad laboral y un incremento de las inversiones, como condiciones necesarias para hacer compatibles un aumento de los ingresos laborales y una mejora de la competitividad.
- 6) Desarrollar una política de redistribución en favor de las categorías más vulnerables.

7) Finalmente, la elección de una tasa de cambio depreciado es una condición *sine qua non* para evitar los efectos perversos de una moneda apreciada en el tejido industrial. Sin embargo, no es una medida milagrosa en sí misma. Para que sea eficaz y permita la reindustrialización debe ir acompañada de un conjunto de otras medidas, como las que acabamos de mencionar.

Las medidas tomadas aisladamente no son eficaces. Brasil es prueba de ello: la drástica caída de los tipos de interés y la depreciación de su moneda no han sido suficientes para reactivar la economía en los últimos dos años. Son todas estas medidas, en conjunto, las que constituyen un cambio. La crisis provocada por la pandemia puede ayudar a fomentar esta ruptura, pero requiere que los proyectos alternativos sean apoyados por una movilización masiva.

Conclusión

En América Latina, la crisis vinculada a la pandemia se suma a otras crisis latentes o presentes que acabamos de mencionar. No llega a un “cuerpo sano” listo para recuperarse una vez que la pandemia haya terminado. 1) En efecto, casi todos los países de la región y en particular los más grandes y poderosos de ellos –Argentina, Brasil, México– sufren una tendencia al estancamiento de la tasa de crecimiento de su PIB. 2) Incluso antes de que las consecuencias económicas de la pandemia sean evidentes, Argentina y Venezuela están experimentando una profunda crisis económica unida a una inflación que se ha vuelto más o menos incontrolable, especialmente en Venezuela; Brasil, después de una crisis muy pronunciada equivalente a la de los años treinta, es incapaz de recuperarse; México, por último, entró en recesión a partir de 2019, y otros países están experimentando una ralentización de su actividad económica (Colombia, etc.). 3) Por último, se ha observado un retorno a las restricciones externas en los últimos años con la caída de los precios de las materias primas

y los volúmenes comerciados. La propagación mundial de la crisis actual y la fuerte caída de la demanda de los países asiáticos, que son grandes importadores de estas materias primas, están acentuando la presión ejercida por la restricción externa.

La mezcla es tanto más explosiva, puesto que varios gobiernos no parecen haber medido la magnitud del peligro al no adoptar políticas económicas anticíclicas acordes con el evento o, incluso, al minimizar los peligros (un amuleto podría ser una cura para la pandemia, dice el presidente de México; es “una gripecita”, según el presidente de Brasil) lo que ha llevado a dejar de implementar medidas, omisiones que podrían tumbar la economía.

Con una tendencia al estancamiento y la pandemia será muy difícil salir de esta crisis estructural. El costo social ya es alto, y es probable que sea aún mayor si no se deciden medidas estructurales. Como en los años 30, la crisis puede ser una oportunidad para tomar decisiones. “Seamos realistas, exijamos lo imposible” es la única manera de salir del pozo en el que los países latinoamericanos se han estado hundiendo durante tantos años.

Capítulo 3

Del SARS-COV-2 a un virus social en América Latina

Introducción

La pandemia no provocó la crisis económica que vive América Latina desde principios de 2020. La aceleró. En algunos países ya existía una crisis más o menos abierta, como en Venezuela, Argentina y, en menor medida, México. En otros países se produjo una desaceleración de la actividad económica, y en el Brasil una gran dificultad para recuperarse, aparte de un crecimiento modesto, tras la grave crisis de 2015-2016. Todos estos países se caracterizan por una tendencia al estancamiento económico a largo plazo. Es lo que hemos visto. A diferencia de las economías asiáticas, los efectos del SARS-CoV-2 se hacen sentir en países debilitados por decenios de lento crecimiento, desigualdad de ingresos y consiguiente pobreza, así como en las infraestructuras sanitarias, que en su mayoría son inadecuadas ante el brote de la pandemia de COVID-19. El factor exógeno que es la pandemia actúa sobre un tejido económico y social debilitado en América Latina, por lo que no bastará con que esta pandemia, este factor exógeno, desaparezca para que la situación anterior vuelva a todos los países, avanzados o no, y a fortiori en América Latina.

La pandemia, a través de medidas de confinamiento y el cierre de empresas que no son esenciales para la vida cotidiana, ha evidenciado las fallas de la hiperglobalización. El sistema económico actual colapsa por medio de efectos en cadena que se alimentan unos a otros. La incapacidad de abastecer aquí a los segmentos de la cadena de valor internacional (China, la primera afectada por la pandemia, el cierre de la mayoría de sus fábricas¹ y las consecuencias de confinar a la población que no trabaja en los sectores de la salud, la alimentación y el transporte), está provocando en otros lugares, en otros países, paros de producción más o menos importantes, un aumento del desempleo y, por tanto, una caída de la demanda que precipita una depresión económica en economías ya debilitadas.

I. ¿Qué políticas se han decidido implementar frente a las consecuencias sociales y económicas de la pandemia en América Latina?

a. El regreso del Estado nación

Los déficits públicos están aumentando considerablemente debido a la caída –a veces drástica– de los salarios públicos, vinculada a la magnitud de la crisis y, sobre todo, al aumento, a veces considerable, del gasto público.

Estamos viendo un retorno del Estado nación por tres razones. La primera es social. La crisis tiene un costo humano considerable que está llevando a algunos Estados latinoamericanos a intervenir masivamente para aliviar el costo, con la notable excepción de México. Este es el caso de Perú, de Argentina y, en menor medida, de Brasil. En términos generales, y más particularmente en los países europeos avanzados, la pandemia está empujando a los gobiernos a

¹ Con algunas excepciones: la fábrica de memorias de Wuhan siguió funcionando en medio de un período de contención y, más en general, la que produce circuitos integrados, aunque la demanda occidental se ha debilitado.

intervenir masivamente en el sector de la salud, a pagar una parte a veces muy grande de los salarios de las empresas del sector privado que se ven obligadas a cesar temporalmente sus actividades, y a prestar ayuda directa a las personas más desamparadas. Solo el Estado parece estar en condiciones de responder.² Como la caridad está lejos de poder prestar ayuda, el acceso a los hospitales privados, que son caros, no es posible o lo es apenas para una gran parte de la población latinoamericana.

La segunda razón es que esta pandemia revela el fracaso de la globalización como la conocemos, que ha impuesto sus reglas de juego en los últimos veinte años. Solo se necesitó una pandemia, de un empujón, para que el sistema económico actual colapsara por efectos en cadena que se alimentan unos a otros. Lo hemos visto.

La tercera razón es la contrapartida del fracaso de la globalización. Los efectos perjudiciales de la globalización exigen el retorno al proteccionismo, sin que quede claro si se trata del abandono total o parcial de la fragmentación internacional de la cadena de valor a nombre de la soberanía nacional. La cuestión a partir de ese momento es definir el rumbo, teniendo en cuenta los sectores a proteger y la producción a reubicar. Podemos ver que detrás de este punto están tanto la cuestión de los límites del mundo de la mercancía y su lógica de beneficio como la cuestión de una nueva definición de la frontera entre la mercancía y la no mercancía. Lo que está en juego es conocer los costos del sector de la no mercancía sin hacerlo como una restricción absoluta, y detrás de ello no solo están las relaciones entre el mercado y el Estado, sino también la capacidad del Estado de imponer normas más coercitivas, de las que el mercado se había eximido al hacerse internacional. Asimismo, es necesario el control estatal a través de la participación popular, acompañando al Parlamento, ya que el Estado no es ni *Deus ex machina* ni neutral, y con demasiada

² Ver “Coronavirus Nationalism is a Side Effect of Coronavirus” (*Financial Times*, 2020, 24 de marzo).

frecuencia es capaz de definir sus intervenciones en función de una lógica de preservación y de fortalecimiento de su propia burocracia.

¿La mayor intervención del Estado, su percibida incapacidad para frenar las consecuencias sociales de la crisis exige un mayor populismo en los países latinoamericanos? ¿Qué tipo de populismo podría ser: progresista porque es redistributivo; o de extrema derecha porque rechaza las minorías y busca reorientar la nación en términos de identidad y/o valores religiosos?³ Las tendencias ya están presentes, pero es difícil descifrarlas. Por lo tanto, es necesario recordar lo que distinguí a los dos populismos en la década de 2000. Este es el propósito de la siguiente sección.

b. Las políticas de lucha contra el contagio suelen estar muy por debajo de lo que hubiera sido necesario, especialmente en México, Nicaragua y Venezuela

A veces son vacilantes, contradictorios, reflejando la oposición entre los gobernadores de los Estados y el presidente del Estado federal, los unos tratan de proteger a sus poblaciones confinándolas, cerrando fábricas que no son esenciales para la vida cotidiana, el otro, a nivel federal, minimizando las consecuencias sanitarias de la pandemia, moviliza sus tropas para oponerse a la contención y el cierre de empresas, hacen campaña por la vuelta al trabajo, aceptando a veces conceder ayuda a los pobres del sector informal durante un período de tiempo limitado, aplazan el pago de los gastos, facilitan el crédito a las empresas, etc. Es el caso de Brasil, pero también, en menor medida, de México que, si bien acepta el confinamiento decidido por las autoridades locales, las medidas de barrera, el presidente decide extender las empresas esenciales a las maquilas⁴ que producen para los Estados Unidos y, bajo la presión de este país, se niega a conceder

³ Esto no descarta políticas redistributivas de naturaleza principalmente clientelar.

⁴ Las empresas que exportan a los Estados Unidos ensamblaron productos de la industria automotriz, principalmente productos electrónicos, a los Estados Unidos.

ayudas a las empresas en nombre del sagrado principio del equilibrio presupuestario. Estas políticas son a veces voluntarias. Es el caso de Perú, que se ha comprometido a ayudar a las empresas esencialmente pero que, debido a que era demasiado tarde para adoptar medidas estrictas de contención y la incapacidad de imponerlas en los barrios más pobres, está experimentando una explosión de contaminación y muertes. Es el caso sobre todo de Argentina, que combina el apoyo a los trabajadores, que tienen empleos formales (alrededor de la mitad del total de empleos, tanto privados como públicos) y son afectados por el cierre o la parálisis de las empresas, con una “prohibición” de los despidos (los de la industria deben recibir el 75% de su salario neto), aumenta la ayuda a los más pobres (se trata de 7,8 millones de personas) ayuda que, además de las pensiones y la AUH (asignación universal por hijos), “subvenciona” casi el 60% de las empresas –algunas, evaluadas en un 20%, no cumplen los requisitos previos y el 17% son muy pequeñas– aplazando el pago de los cargos e impuestos, congelando las rentas, lo que en tiempos de alta inflación es importante. Sin embargo, a pesar de este amplio espectro, esta ayuda es insuficiente dada la magnitud de la crisis y el aumento del desempleo, la pobreza y la disminución de los ingresos laborales.

En términos generales, las políticas para combatir los efectos sociales y económicos del contagio del COVID-19 son de dos tipos: 1) medidas de “barrera”, lavado sistemático de manos y contención parcial (excluyendo a las personas que trabajan en sectores relacionados con la salud, la alimentación y el transporte); 2) políticas económicas anticíclicas para frenar el aumento de la crisis y reactivar la economía en el futuro.

Las primeras medidas están encontrando dificultades de aplicación en los barrios con los habitantes más desfavorecidos. En casos extremos, las casas no tienen agua potable o incluso corriente y por lo tanto es difícil lavarse las manos con regularidad; la densidad de población es muy alta y por lo tanto las medidas de “barrera” no son fáciles de aplicar; y, por último, como la mayoría de las personas que viven allí, en su mayoría, tienen trabajos informales y no están o

están mal protegidos por el sistema de saneamiento, la contención se reduce a una elección entre Caribdis y Escila, ya sea morir de hambre dentro de la contención o aumentar enormemente la posibilidad de ser contaminado y contaminar el vecindario de camino al trabajo, a menos que el gobierno les dé más ayuda. Hemos visto que esto no es, por lejos, el caso en todas partes. El acceso a los hospitales públicos mal preparados para esta epidemia y el hacinamiento hacen que muchas personas pobres infectadas con el virus prefieran quedarse en casa o incluso morir en ella, lo que explica en parte la subestimación del número de muertes. Además, algunos presidentes –en Brasil, de manera caricaturesca– pero también muchos cultos evangélicos, cuya influencia es particularmente alta entre los más pobres y menos educados,⁵ hacen todo lo posible para oponerse al confinamiento impuesto por los gobernadores de los estados (en el caso de una federación) con el pretexto de que si se aplicara el confinamiento se produciría una crisis irreparable que produciría un número de muertes mayor que el producido por la pandemia.⁶ Ya lo hemos mencionado.

Al contrario de lo que se podría pensar, no es principalmente la diferenciación social la que explicaría por qué los pobres son los más vulnerables. Hay lugares en los que los pobres son importantes y la pandemia es débil. En primer lugar está la aparición del *cluster*, y dentro de estos *clusters* los pobres constituyen la población más vulnerable,⁷ luego las clases medias y en menor medida los más ricos.

⁵ Coincidimos con Thery (2020) que escribe: “¿Por qué una alta proporción de evangélicos sería un factor para aumentar el contagio? Debido a que muchos de ellos niegan la gravedad de la epidemia, continúan celebrando sus cultos pensando que la protección divina será suficiente para evitar que caigan enfermos. Son impulsados en esto por el presidente de la república, él mismo evangélico y víctima de una especie de ‘complejo milagroso’, que no cesa de restar importancia a la pandemia y a sus víctimas, sugiriendo que ‘Dios reconocerá a los suyos’”.

⁶ Este último argumento reaparece en los países avanzados, pero después de semanas de contención. También la propusieron quienes consideraban que la inmunización masiva (60% de la población) era contagiosa, olvidando el considerable número de muertes que causaría, razón por la cual fue abandonada en Gran Bretaña, los Países Bajos y parcial pero tímidamente por Trump en los Estados Unidos.

⁷ Coincidimos con Nora Lustig (2020, 27 de abril), especialista en desigualdades en América Latina que escribe en el *Financial Times*: “Los pobres son más susceptibles a

Como dijo Jean de la Fontaine en su época en *Los animales enfermos de peste*: “Un mal que propaga el terror, mal que el Cielo en su furia inventó para castigar los crímenes de la tierra (...). No todos murieron, pero todos fueron golpeados (...), de manera desigual según el grado de riqueza y el acceso a los hospitales.

c. La pandemia actúa sobre un “cuerpo enfermo”.

El cierre de empresas –salvo las necesarias para mantener el sistema sanitario y la alimentación– y las medidas de confinamiento decididas por los gobiernos para reducir la intensidad del contagio del SARS-CoV-2, provocan una crisis de una magnitud sin precedentes en el mundo: en todas partes la producción disminuye, el desempleo aumenta y los ingresos disminuyen, de manera desigual según los países. Después de llegar a los países del Lejano Oriente, luego a Europa y más tarde a los Estados Unidos, está llegando ahora a América Latina y quizás mañana a África.

La crisis está afectando profundamente a las economías latinoamericanas. La producción está disminuyendo, el comercio internacional se hunde, el desempleo aumenta y la informalidad laboral también, los ingresos disminuyen y la desigualdad de los ingresos, que ya es muy alta, aumenta.⁸ Pero la crisis ha recorrido un largo ca-

las infecciones y a las altas tasas de mortalidad. ¿Cómo puede la gente lavarse las manos con seguridad en los barrios bajos?” o Hervé Théry (2020) quien, utilizando mapas anamórficos (mapas transformados según criterios estadísticos como la pobreza, el peso de las iglesias, etc.) concluye: “Es fácil entender cómo la pobreza es un factor agravante de la crisis, sobre todo porque este factor juega un papel en la mayoría de los países, tanto en América Latina como en América del Norte”.

⁸ Según Alicia Bárcena, Secretaria General de CEPAL: “La región ya había experimentado un pobre desempeño económico en los últimos siete años antes de la aparición del virus (...). La combinación de los bajos precios de los productos básicos, el colapso del mercado del petróleo, una fuerte caída de las remesas y el colapso del turismo ha hecho que se prevea que la pandemia dañará las economías de América Latina más que las de cualquier otra región en desarrollo. El FMI predijo este mes que el PIB del continente caería un 5,2% este año, una caída mucho más pronunciada que en el África subsahariana, el Oriente Medio o el sur de Asia. Las proyecciones de la CEPAL indican que la tasa de pobreza en América Latina y el Caribe alcanzará el 34,7% a

mino. La pandemia la está acrecentando, como veremos en algunos de los países más importantes de América Latina.

Entre 1980 y 2016, el crecimiento medio del PIB per cápita en Argentina fue de un 0,64% en promedio, cifra inferior al 1,4% observado en todos los demás países de América Latina (Coatz, García Díaz, Porta y Schteingart, 2018). La crisis comienza a mediados de 2018, de forma abrupta. En el primer trimestre de 2018, el crecimiento es del 4,1%, pero en el segundo trimestre baja al -3,8%, en parte debido a la sequía, luego en el tercer trimestre al -3,7%, en el cuarto trimestre al -6,2% y en el primer trimestre de 2019 al -5,7% según los datos oficiales del INDEC (Geres, 2019, junio). Así, incluso antes de que las consecuencias económicas de la pandemia se manifestaran, Argentina y Venezuela experimentaban una profunda crisis económica junto con una inflación que se ha vuelto más o menos incontrolable, especialmente en Venezuela.

El camino económico de México es paradójico. A pesar de su apertura externa, que se supone que impulsará su crecimiento según los expertos de las instituciones internacionales y muchos economistas convencionales, la tasa de crecimiento del PIB per cápita de México fue solo del 0,8% en promedio por año entre 1983 y 2017, muy inferior a la de los Estados Unidos en el mismo período. Por último, México entro en recesión a partir del 2019, y otros países experimentan una desaceleración de su actividad económica (Colombia, etc.).

finales de año, su nivel más alto desde 2007. Se prevé que el número de personas que viven en la pobreza extrema aumente en 16 millones, hasta alcanzar los 83 millones. América Latina ya es la región más desigual del mundo en términos de ingresos, y se espera un fuerte aumento de la pobreza solo meses después de que una ola de protestas callejeras contra la desigualdad y los sistemas inadecuados de salud, protección social y educación sacudieran a los países desde Colombia hasta Chile” (*Financial Times*, 2020, 27 de abril). O, en el boletín sobre la pandemia de la CEPAL, Alicia Bárcena hizo una declaración: “La pandemia provocada por COVID-19 ha puesto de manifiesto los problemas estructurales del modelo económico y las carencias de los sistemas de protección social y del estado de bienestar. Por ello, la vuelta a la normalidad no es el camino, hay que repensar el modelo de desarrollo y consolidar sus dimensiones económicas, sociales y ambientales de desarrollo sostenible, sin olvidar a nadie”.

Una tendencia de estancamiento económico del PIB per cápita ha caracterizado el crecimiento del Brasil desde los años noventa (véase el capítulo 2 infra). Más precisamente, según el IBGE, la tasa media de crecimiento del PIB per cápita por año fue de 0,96% entre 1980 y 1989, -0,13% entre 1990 y 1994, 0,66% entre 1995 y 1999, 1,93% entre 2000 y 2004, y ligeramente superior bajo la primera presidencia de Lula Da Silva (2003-2007), la segunda (2007-2011) y luego la presidencia de Rousseff (2011-2015), es decir, un promedio de 2,41% entre 2005 y 2009 y 2,29% entre 2010 y 2014. La crisis se intensificó entre 2015 y 2016, hasta el punto de ser la más grave desde la crisis de 1930, ya que la tasa de crecimiento cayó bruscamente: -3,8% en 2015 y -3,5% en 2016. La recuperación es, cuanto menos, lenta, y todas las previsiones de reanudación del crecimiento se contradicen con los hechos, a pesar de la reforma de las pensiones y las privatizaciones que se supone que van a impulsar el crecimiento: 1,3% en 2017 y 2018 y 1,1% en 2019, o sea cero per cápita, en contraste con la situación posterior a la recesión de 2009, que alcanzó un máximo del 10% en 2010. En total, el crecimiento per cápita entre 2015 y 2018 es de -1,89% por año. Brasil, tras una crisis muy pronunciada equivalente a la de los años treinta, muestra, así, una incapacidad para recuperarse.

Casi todos los países de América Latina han vuelto a sufrir limitaciones externas en los últimos años, con la caída de los precios de las materias primas y los volúmenes vendidos. La propagación mundial de la crisis actual y la fuerte caída de la demanda de los países asiáticos, que son grandes importadores de estas materias primas, están aumentando la presión ejercida por la restricción externa.

II. Primeras consecuencias económicas y sociales de la pandemia: un tsunami

La crisis de la pandemia se suma a otras crisis latentes o presentes. La mezcla es explosiva sobre todo cuando los gobiernos no han medido, o lo han hecho con retraso, la extensión del peligro y han

minimizado los peligros (detenerse podría ser el remedio para la pandemia, dice el presidente de México, mientras el presidente de Brasil habla de una gripecita).

No todos los países concedieron la misma importancia a la salud, ni tampoco tuvieron la misma preocupación cuando se propagó la pandemia. Argentina, que sin duda está en crisis, es la que más gasta en salud y la que más atención presta a la pandemia; Brasil es también uno de los países que más gasta en salud, pero al presidente no le interesa la pandemia; México es el país de los tres últimos que menos gasta en salud pero que, aunque niega la importancia de la pandemia, le presta más atención que el Brasil. Según datos oficiales de finales de mayo de 2020, Brasil es el país más afectado, tanto en términos absolutos como relativos (por cada 100.000 habitantes), le sigue México, y Argentina es la menos afectada, aunque en algunas barriadas de los suburbios de Buenos Aires hay *clusters* importantes.

a. Un déficit sanitario más o menos pronunciado, desigualdades ante la muerte

* Casi todos los países de América Latina pagan un alto precio por el hecho de que el gasto en salud es muy insuficiente. El gasto total en salud público-privado en América Latina representa el 8,5% del PIB según la OCDE, porcentaje que en muchos países es muy insuficiente. Si se compara este gasto con el de los países de la OCDE, se observa que en 2014 el gasto sanitario público y privado será en promedio del 12,5%, con grandes disparidades: el 16,9% del PIB en los Estados Unidos, el 11,2% en Alemania y Francia, y el 5,5% en México. En América Latina, según datos de la OMC, retomados y comentados por Cetran-golo y Goldschmit (2019), Uruguay, Argentina, Brasil,⁹ Ecuador, Costa

⁹ Los datos comparativos de los que disponemos son del 2014. Desde entonces la situación ha cambiado, particularmente en Brasil. Desde 2014, la financiación de la salud por parte del gobierno central se ha deteriorado considerablemente, las cargas sociales pagadas por las empresas en la nómina, así como las contribuciones obligatorias para financiar la salud, las pensiones, etc. han disminuido. En 2015 y 2016, el

Rica, Chile, Paraguay, Nicaragua y Honduras superan, en ese orden, el promedio latinoamericano del 7% (no ponderado por población). Todos los demás países están por debajo de este promedio, con México entre los últimos, por delante de Guatemala, Perú y Venezuela, este último con solo el 3,2% del PIB.

Los sistemas de salud pública están muy a menudo fragmentados según las empresas (empleados del petróleo, trabajadores del Estado, etc.) pero también según el Estado federal, los Estados federados, las grandes aglomeraciones. Esta fragmentación-descentralización puede aumentar la eficiencia del sistema de salud como en Alemania, pero también puede producir lo contrario, acentuando su ineficiencia y facilitando el aumento de la corrupción.

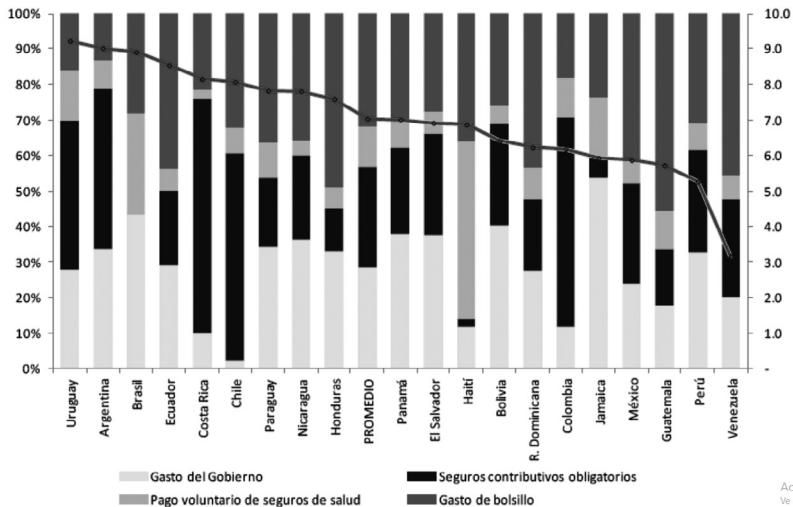
El gasto público en salud está compuesto por las contribuciones del Estado y las contribuciones obligatorias de los empleados. Los primeros son especialmente elevados en Uruguay (28% del total del gasto público y privado), un poco más del 30% en Argentina, 42% en Brasil, muy poco en Chile (alrededor del 2%), un poco menos del 25% en México (véase el gráfico a continuación). La proporción de cotizaciones obligatorias es más alta en Uruguay (40%) y Argentina (45%), particularmente alta en Costa Rica (67%), y ligeramente inferior en Chile y Colombia (59%), teniendo este último un gasto total en salud (público y privado) inferior al promedio latinoamericano. Uruguay, Argentina y Costa Rica tienen sistemas de salud que favorecen en gran medida el gasto público, el 70% en el primero, el 80% en el segundo y el 75% en el tercero. El gasto público representa el 60% del gasto total en Chile, el 70% en Bolivia y Colombia y el 50% en México.

Al analizar la división entre el gasto público y privado en salud, se observan grandes disparidades entre los países. En promedio, la

retiro del Estado del sistema de salud se acentuó aún más con la aprobación de una ley de limitación del gasto público ("*teto de gastos publicos*", en portugués), de modo que, ante la escasez de recursos, los municipios gastaron más para compensar un poco, entrando así en una crisis fiscal. Al final, en vísperas de la pandemia, el sistema de salud brasileño había sufrido mucho por estos sucesivos recortes y no estaba preparado para hacer frente a la pandemia.

proporción del gasto privado es grande, habiendo crecido en los últimos años a expensas del gasto público, es decir, de la solidaridad. Se trata de gastos que corresponden a contribuciones voluntarias a sistemas de salud privados, que dan acceso a hospitales y clínicas privadas y que complementan, o permiten complementar, la insuficiencia de los servicios públicos. Pero también son gastos privados que resultan del pago de honorarios por servicios de personas que no han contribuido y pueden pagar (“gasto de bolsillo”, es decir, pagar de su bolsillo). Esto último es particularmente importante en Guatemala (58% de todo el gasto público y privado), 48% en Honduras, 45% en Ecuador, 48% en Venezuela y 40% en México.

Gráfico 1. Nivel como porcentaje del PIB (intercepción derecha) y estructura del gasto total en salud público y privado (intercepción izquierda) en América Latina, 2014



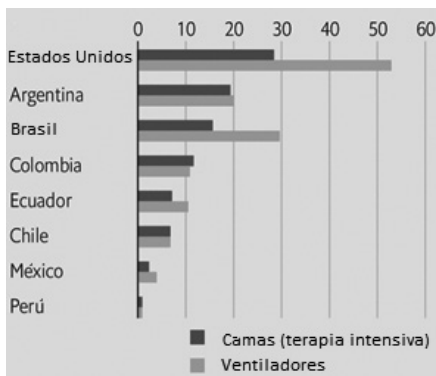
Fuente: Cetrangolo y Goldschmit (2019, pág. 12), a partir de datos estadísticos de la OMS.

Para la importancia del gasto privado, su relativo aumento es un indicador del déficit de solidaridad del sistema de salud. Cuanto más grande es esta parte, menos solidaridad hay en el sistema. Cuando el gasto público y privado total como porcentaje del PIB es bajo y la proporción del gasto privado es alta, la solidaridad es muy baja.

Cuando comparamos el número de camas (terapia intensiva) cada 100.000 habitantes y el número de ventiladores en 2020, observamos que Brasil –con fuertes disparidades regionales– proporciona a sus pacientes un tercio menos de camas y 3/5 menos de ventiladores que los Estados Unidos. Argentina está ligeramente mejor equipada en número de camas de terapia intensiva, México está muy atrasado y el Perú está aún más atrasado, como puede verse en el gráfico siguiente (*The Economist*, 2020, 8 de abril).¹⁰ Si añadimos que el 25% más rico de la población –las clases alta y media– tiene el mayor acceso al sistema de salud privado y que este último tiene aproximadamente la mitad de las camas de terapia intensiva y ventiladores, es comprensible que la situación sanitaria de la mayoría de la población sea particularmente vulnerable.

¹⁰ Los países con más de 10 camas de hospital –tanto públicas como privadas– por cada mil habitantes (no las camas de terapia intensiva, conocidas como camas de resucitación) han tenido la menor tasa de mortalidad causada por la pandemia. Según la OCDE, en 2017 Corea del Sur tenía 12,7 camas por cada mil habitantes, Alemania 8, Francia 5,97, Estados Unidos 2,76, Chile 2, Brasil 1,95 camas, México 1,39. La distribución público-privada es interesante, el porcentaje de camas en los hospitales públicos sobre el total de camas públicas y privadas es de 10,2% en Corea del Sur, 40,8% en Alemania –aunque cabe señalar que los hospitales privados están obligados a prestar un servicio público universal–, 61,6% en Francia, 22,1% en Estados Unidos, 73,9% en Chile y 73,9% en México. Véase Cetrangolo y Goldschmit (2020, abril; *Alquimias económicas*). En los últimos diez años, Brasil ha eliminado entre 40.000 y 50.000 camas debido a la falta de recursos suficientes para mantenerlas (*O Globo*, 2020, 23 de marzo; véase también *Financial Times*, 2020, 13 de abril). Véanse, además, Barceno (2020) y Boletín CEPAL (2020, 3 de abril, pág. 21; para datos más completos por país).

Gráfico 2. Camas (terapia intensiva) y ventiladores cada 100.000 habitantes



Fuente: *The Economist* (op. cit.).

La obesidad es una enfermedad de los tiempos modernos, afecta especialmente a los más pobres, mientras que a principios del siglo XX simbolizaba la riqueza, como pudimos ver en las películas de Eisenstein. La causa principal es la “mala comida”. Los pobres son cada vez más obesos en México, un poco menos en el Brasil, relativamente menos en la Argentina. También son obesos en los Estados Unidos y en Gran Bretaña. La obesidad suele estar asociada a la diabetes, la hipertensión arterial y los problemas cardiovasculares. Todas estas comorbilidades hacen que los pacientes que sufren del virus COVID-19 sean más vulnerables, ya que su tasa de mortalidad se vuelve alta.¹¹ Esto explica por qué los pobres son más vulnerables a la pandemia que otras categorías de la población. Pero este no es el único factor. Las condiciones de vida (acceso al agua; de promiscuidad; densidad de población en los barrios de marginales) también explican su

¹¹ En los países avanzados, son especialmente los ancianos los que corren un mayor riesgo de sucumbir a la pandemia porque sufren más que los jóvenes de diabetes, hipertensión, etc. En América Latina hay más jóvenes afectados. A fines de marzo, una cuarta parte de los pacientes hospitalizados en Río de Janeiro que sufrían la pandemia eran menores de 40 años.

mayor vulnerabilidad. El hecho de que se vean obligados a trabajar y a tomar el transporte público también aumenta el riesgo de contagio.

Desigualdades frente a la pandemia

El confinamiento es casi siempre imposible de aplicar en los barrios más precarios y miserables por razones obvias: el hacinamiento dificulta el distanciamiento social, las condiciones sanitarias desastrosas dificultan enormemente el lavado de manos a menudo y, sobre todo, la informalidad y la pobreza combinadas hacen que el derecho al distanciamiento sea una abstracción, y que la elección es, de hecho, entre trabajar o morir de hambre.

En casos extremos, las casas no tienen agua potable o incluso corriente y, por lo tanto, es difícil lavarse las manos con regularidad, la densidad de población es muy alta y, por lo tanto, las medidas de “barrera” no son fáciles de aplicar y, por último, como la mayoría de las personas que viven allí suelen tener empleos informales y no están o están mal protegidas por el sistema sanitario, el confinamiento se reduce a una elección entre morir de hambre respetando el confinamiento o aumentar considerablemente la posibilidad de ser contaminado y contaminar el propio barrio mientras se va a trabajar. El acceso a hospitales públicos, superpoblados y mal preparados para esta epidemia empuja a muchos pobres infectados por el virus a preferir quedarse en casa o incluso morir allí, lo que explica en parte la subestimación del número de muertes. Como señalan varios sociólogos y médicos brasileños, los pacientes pobres morirán en casa o incluso morirán “en la puerta del hospital” (*O Globo*, 2020, 23 de marzo).

Además, existe la voluntad de ciertos presidentes –el de Brasil de manera caricaturesca– pero también de sectas evangélicas –cuya influencia es particularmente alta entre los más pobres y menos educados– de hacer todo lo posible para oponerse al confinamiento impuesto por los gobernadores de los estados (en el caso de una federación) o las autoridades locales, con el pretexto de que esta pandemia es solo una pequeña gripe y que si se aplicara el confinamiento conduciría a una crisis irreparable que produciría un número de muertes mayor que el producido por la pandemia.

Por lo tanto, es comprensible que la pandemia pueda afectar en particular a las personas más pobres, que no tienen más remedio que seguir viviendo en sus barrios marginales superpoblados e ir a trabajar, y que sufren toda la fuerza del contagio sin poder protegerse de él en gran medida, como

ocurre en los barrios más acomodados donde viven las clases medias, que también se ven afectados, pero en menor medida. Tanto más cuanto que los presidentes suplican que no se haga nada, y las iglesias evangélicas, particularmente entre los más pobres, que, continuando sus servicios, predicán que la lucha contra la pandemia requiere un fortalecimiento de la fe y de las enseñanzas de la Biblia.

Las personas de bajos ingresos y las de clase media también están expuestas a la pandemia, pero en menor medida porque se alimentan mejor en general, tienen acceso al agua y pueden lavarse las manos, viven en espacios más grandes, algunos tienen acceso al teletrabajo o quedarse en casa.

* Cuando los gobiernos subestiman el peligro y no tienen políticas de prevención como el distanciamiento social, ni de prohibición como el confinamiento, no deciden pagar a los más pobres un ingreso mínimo o lo hacen de manera insuficiente; cuando los presidentes se oponen a sus ministros y abogan por el mantenimiento del nivel de actividad económica, burlándose de los que exageran la crisis sanitaria cuando la verdadera catástrofe sería la crisis económica; cuando las sectas religiosas, cada vez más influyentes, dicen que a través de la oración colectiva podremos repeler a Satanás, el caballo de Troya de la pandemia, entonces solo podemos ser pesimistas. Tal actitud designa como criminales a aquellos que se niegan a enfrentar esta pandemia y abogan por la reanudación inmediata del trabajo, cualquiera que sea el costo humano, sin siquiera esperar a que la pandemia disminuya su velocidad, para que el porcentaje de la población inmune llegue a un mínimo. Pero también es un momento que, por su escala, sus consecuencias desastrosas sobre ciertas categorías de la población, por la explotación política que pueden hacer de él los partidos y las iglesias, ya sea a través del sectarismo o del populismo, puede allanar el camino a los gobiernos de extrema derecha.

b. El primer y más insostenible efecto: el número de muertes

A finales de mayo, Brasil es oficialmente el quinto país del mundo en cuanto a número de muertes. México se está acercando al Brasil, Perú está experimentando un aumento del número de muertes. Oficialmente, porque extraoficialmente los datos son diferentes. Estos datos deben multiplicarse por dos o incluso por cuatro, por lo menos al inicio de la pandemia.

En efecto, el número de muertes se subestima no necesariamente por un claro deseo de ocultar el alcance de la crisis sanitaria, sino por desconocimiento de datos estadísticos. Los médicos, los periódicos como el *Financial Times* y los observadores que analizan el aumento de los funerales consideran que deberían multiplicarse por lo menos por cuatro, según el *Financial Times*, por varias razones. La información sobre las muertes en los hospitales tarda mucho tiempo en actualizarse por razones técnicas (debilidad del aparato estadístico) y/o por razones institucionales (diferentes niveles: municipal, estatal, federal). La información también es incompleta: muchas muertes no se registran porque ocurren en los hogares o en pequeños hospitales que no tienen los medios suficientes para diagnosticar las causas de la muerte. Por último, los presidentes a veces tratan de reducir el número de muertes para legitimar su lucha contra los gobernadores, alcaldes, incluso sus propios ministros... y para justificar el regreso al trabajo, cualquiera que sea el costo humano.

c. Una crisis de magnitud sin precedentes que solo puede agravar la mortalidad directa e indirecta en Argentina, Brasil y México

Centraremos nuestro análisis en los tres países latinoamericanos más importantes: Argentina, Brasil y México, con referencias a veces a otros países como Colombia, Chile o Perú. Estos tres países son diferentes, como hemos visto. Recordemos algunas características que los distinguen: México es el país más abierto y principalmente exporta productos industriales ensamblados. Argentina y Brasil exportan

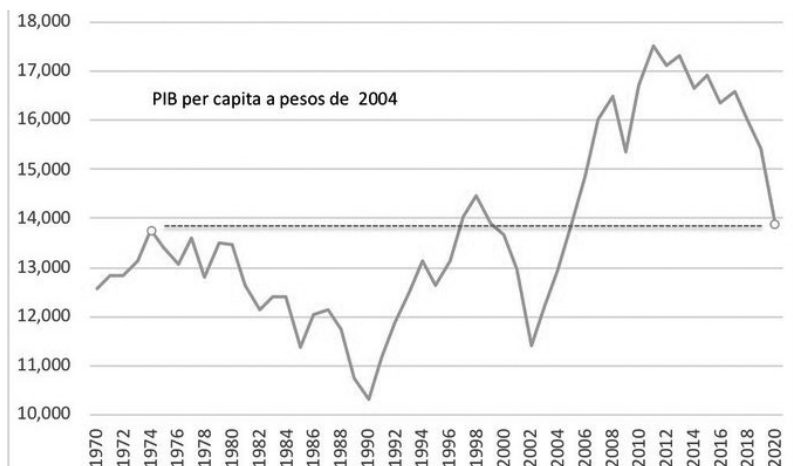
cada vez más (materias primas, el primero). Sin embargo, todos ellos tienen varios puntos en común: son profundamente desiguales tanto en la distribución de la riqueza como en la de los ingresos, un alto nivel de pobreza, una falta de respeto por el medio ambiente, etc., que constituyen lo que hemos llamado las ocho plagas de América Latina.

Los datos de que los disponemos son provisionales. Son en su mayoría optimistas, es decir, subestimados, y suelen ser refutados al mes siguiente. La crisis continúa. Es difícil saber cuándo terminará y si el crecimiento se reanudará en una pauta en forma de V, es decir, alta una vez que se alcance la depresión, con el crecimiento volviendo a su tendencia anterior, o en una pauta en forma de L, con una recuperación a corto plazo casi imposible. Esta segunda posibilidad es la más probable. Pero nadie sabe todavía si la caída y la depresión continuarán durante mucho tiempo o no, por varias razones: el tejido económico de los países latinoamericanos se debilita por la tendencia al estancamiento y la conjunción de las crisis, la duración de la pandemia y su gravedad, la recuperación de los países industrializados, y la recuperación y luego el mantenimiento de las exportaciones de materias primas a los países asiáticos.

Argentina hereda una situación de crisis abierta, tanto interna (caída del PIB, aumento de la pobreza y caída de los ingresos laborales) como externa (incapacidad para pagar la deuda dejada por la presidencia de Macri, 2015-2019). En 2019, la tasa de crecimiento del PIB de Argentina era de -2,2% según datos del INDEC. En su informe *World Economic Outlook* de abril de 2020, el FMI prevé un crecimiento negativo del -5,7%, mientras que el Ministerio de Economía es más pesimista y considera que el crecimiento debería ser del -6,5%, cifra que podría empeorar aún más y acercarse al resultado de pesadilla del final del plan de convertibilidad en 2001. Esta crisis va acompañada de un creciente déficit presupuestario: los ingresos están disminuyendo por dos razones: la crisis y las medidas de aplazamiento o incluso anulación de los impuestos y de ciertas contribuciones a la seguridad social, por una parte, y el aumento de los gastos para apoyar a las familias y a las

empresas tras las medidas adoptadas para limitar los efectos del empobrecimiento y los posibles fracasos empresariales debido a la contención y el cierre de una serie de empresas, por otra.

Gráfico 3. Argentina. PIB per cápita, 1970-2020 (en pesos constantes de 2004)*



Fuente: Rapetti en Twitter, a partir de datos del INDEC (2020).

* El PIB per cápita de 2020 es cercano al de 1974, 46 años perdidos.

Incluso antes de la aparición de la pandemia, la crisis en la industria (-8,6% entre abril de 2018 y abril de 2019; según el CEU-UIA, N° 5) y en los servicios es responsable de la caída del crecimiento del PIB. La fuerte caída de los salarios, el empleo formal e informal y el aumento del desempleo no solo son las primeras consecuencias de la crisis, sino también de la política de austeridad decidida para restablecer la confianza en los mercados internacionales. Esta última, que deprime aún más la demanda interna, acentúa la crisis iniciada en abril de 2018, tanto más cuanto que la economía argentina es globalmente una de las más cerradas de América Latina.

La caída de los ingresos y el empleo y el aumento de la informalidad se aceleran con la crisis precipitada por el contagio del virus a

pesar de las medidas de apoyo adoptadas. Así, el indicador mensual de actividad económica (EMAE) cayó un -11,5% (ajustado estacionalmente en un -9,8%) entre marzo de 2020 y marzo de 2019.

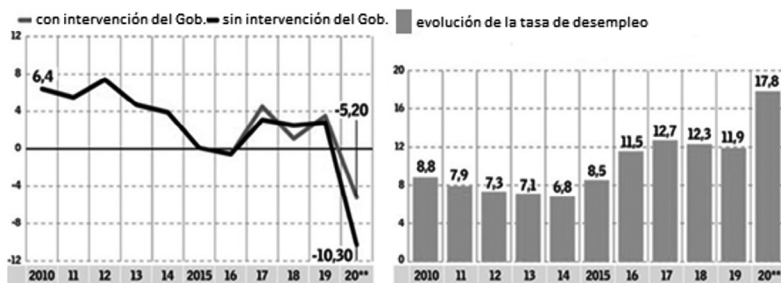
La tasa de inflación es muy alta: 56% de junio de 2018 a junio de 2019 e incluso si la tasa mensual cae ligeramente en junio de 2019, 3,4%, la tasa de inflación en el primer trimestre de 2019 es 15,6 puntos más alta que en el primer trimestre de 2018, en vísperas de la crisis. Si tomamos el índice 100 para 2012, el índice de inflación en dólares sube a 110 en mayo de 2017, a 60 en agosto de 2018 gracias a la muy fuerte devaluación, y sube a 74,7 en abril de 2019.

La informalidad de los trabajos está creciendo, con la búsqueda de trabajos informales de estricta supervivencia para aquellos que ayer tuvieron un trabajo formal, lo perdieron y no pueden sobrevivir con las ayudas al desempleo y demás ayudas estatales, y trabajos de estricta miseria para aquellos cuyo empleo informal no es suficiente para sobrevivir. En 2019, el empleo asalariado informal representaba el 25,8% de la fuerza de trabajo, los empleos –en su mayoría informales– de los trabajadores por cuenta propia ascendían al 26,6%, y los empleos formales al 47,7%, menos de la mitad según el Ministerio de Trabajo. A finales de 2019 la pobreza alcanzaba el 38,3% de la población, la indigencia (extrema pobreza) el 8,7% y la pobreza infantil –niños menores de 14 años– el 55,8%. Más de la mitad de los niños –los actores del futuro de Argentina– son pobres. Con los primeros efectos de la pandemia, las estimaciones de pobreza para abril de 2020 son del 45%, lo que se aproxima bastante a los datos de la gran crisis de 2001-2002. Por lo tanto, es comprensible que sea en los barrios precarios donde han aparecido los efectos de *cluster* de la pandemia: concentración de la miseria, concentración de la pandemia, a pesar de todas las medidas preventivas adoptadas pues son muy difíciles de aplicar en estos barrios donde el agua es escasa, la densidad de la población es elevada y la búsqueda de empleo a toda costa se considera una necesidad vital.

El Brasil no es una economía emergente. Ya lo hemos visto. El PIB per cápita del Brasil en relación con el de los Estados Unidos es aproximadamente el mismo en 2016 que en 1960, mientras que el PIB per cápita de

Corea del Sur, que partía de una base más baja, cruza el del Brasil en 1990 y alcanza el 50% del de los Estados Unidos en 2016, según el Banco Mundial. Brasil experimentó una profunda crisis económica en 2015 y 2016 –la más importante desde la de los años treinta–, social –el desempleo aumentó bruscamente del 6% en 2014 al 11,9% en 2019; la pobreza extrema mudó del 9% de la población en 2014 al 13,88% en 2019; para el empleo informal, así como la desigualdad de ingresos, el Gini pasó de 0,526 en 2014 a 0,543 en 2019 según datos del IBGE– y política –Dilma Rousseff, presidenta reelegida fue despedida después de un golpe de Estado legal (a finales de agosto de 2016). Desde entonces, ya sea con el vicepresidente, que luego se convirtió en presidente, o con la llegada de Bolsonaro a la presidencia, el crecimiento sigue siendo muy modesto. Las consecuencias económicas del contagio del COVID-19 serán especialmente importantes porque el tejido económico es frágil y está debilitado por las políticas económicas aplicadas. Ya los primeros datos apuntan a la magnitud de la actual crisis económica y social. El empleo formal está en caída libre desde abril de 2020 en la industria, el comercio y los servicios.

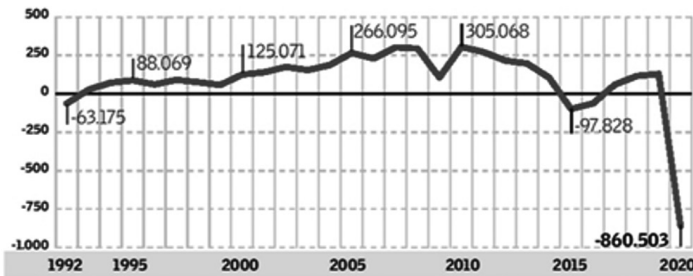
Gráfico 4. Brasil. Ingresos decrecientes. Trayectoria anual de los ingresos reales ampliados* según intervención del Gobierno, 2010-2020 (en %)



Fuente: IBGE, Ibre/FGV.

* Incluye los ingresos del FGTS, los subsidios de desempleo y las ayudas vinculadas al COVID-19.

Gráfico 5. Brasil. Mercado de trabajo, empleos formales, 1992-abril 2020



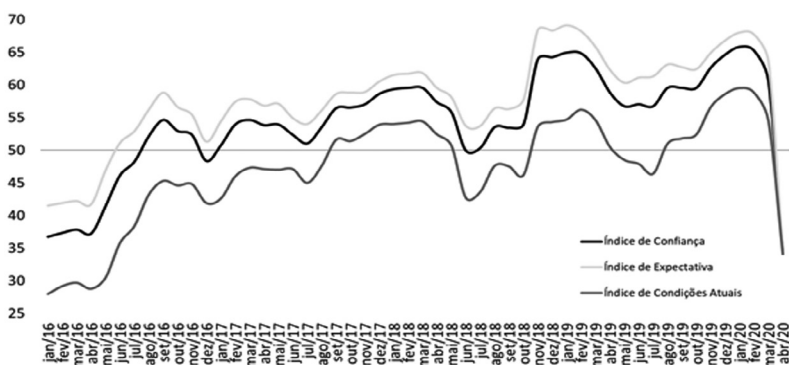
Fuente: Caged / Ministerio de Economía (2020). Las pérdidas de puestos de trabajo son sobre todo significativas en los servicios, el comercio y la industria, mucho menores en la construcción y marginales en la agricultura.

El crecimiento en 2020 será fuertemente negativo, según el FMI debería ser alrededor de -6%, según la Universidad Federal de Río debería ser de -11%. Según Ibre/FGV, Brasil debería ser uno de los países más afectados por la crisis después de Venezuela, Perú y México (*O Valor*, 2020, 2 de junio). La producción industrial cayó bruscamente: entre marzo y febrero de 2020 en un -9,1% (la producción de bienes de capital cayó en un -15,2%, la producción de bienes duraderos en un -23,5%). El movimiento se acelera en abril: la producción industrial cae en abril en un -32,2%, en comparación con el mes anterior. De hecho, solo la producción y las exportaciones agrícolas y ganaderas aumentaron considerablemente. El Brasil se está beneficiando de las limitaciones impuestas por China a las importaciones de esos productos de los Estados Unidos como parte de la guerra comercial entre ambos países. Las exportaciones totales a China crecieron un 35,2% en mayo en comparación con el mes anterior (15% desde enero de 2020) y representan el 40% del total de las exportaciones, frente al 28,6% en 2019. Las exportaciones a todos los países de productos agrícolas y carne aumentaron en mayo en comparación con abril en un 51,1%, principalmente a China, mientras que las de la industria

extractiva disminuyeron en un -26,5% y las de la industria de transformación en un -15,9% (*O Valor*, 2020, 2 de junio).

La capacidad de producción ociosa aumenta, el crecimiento del desempleo y la disminución de los ingresos pesan mucho sobre la demanda efectiva, y en una economía relativamente menos abierta, oscurecen aún más las perspectivas de crecimiento, como puede verse en el gráfico a continuación.

Gráfico 6. Brasil. Índices de confianza y expectativas en la industria de procesamiento del INC, enero 2016 - abril 2020



Fuente: Ibre/FGV (2020).

Por debajo de los 50 puntos hay una pérdida de confianza y una caída de las expectativas. Esta pérdida de confianza se refleja en las entradas netas negativas de las inversiones de cartera. Estos son más altos que en 2009 y se reflejan en una depreciación relativamente pronunciada de la moneda nacional frente al dólar durante el último año.¹²

¹² Otros factores afectan al tipo de cambio, que pueden ser, en general, desconfianza en el dólar. Entre el 15 y el 27 de mayo el dólar se depreció frente al real en un 10,52%, frente al peso mexicano en un 7,46% y frente al euro en un 1,73%. Véase *O Valor* (2020, 28 de mayo).

Sin embargo, se espera que el desempleo aumente considerablemente en 2020. Como en muchos países, la estabilidad de la tasa de desempleo (11,48% a finales de marzo, según el Ministerio de Trabajo) no refleja el aumento previsto, esta paradoja se explica por la disminución de la población económicamente activa debido al... confinamiento. La informalidad de los empleos sigue aumentando. El total de los ingresos procedentes del trabajo asalariado disminuyó en un -11,8% en el segundo trimestre de 2020 en comparación con el primer trimestre de 2020 (-12,6% para los “registrados” o empleos formales, -13,8% para los empleos informales y por cuenta propia, -34% para los empresarios asalariados formales y 0% para los empleados del sector público; según fuente Bradesco de las encuestas de la FGV y la FIPE), lo que provocará un aumento de la desigualdad de ingresos que ya es considerable. El empobrecimiento, en especial de los más pobres y vulnerables, paradójicamente, puede fortalecer el núcleo duro de quienes apoyan al presidente por dos razones: los más pobres, los que tienen un empleo en el sector no estructurado con poca o ninguna protección, necesitan trabajar a cualquier costo, incluso arriesgando sus vidas. El confinamiento no es eficaz, o lo es precariamente, en los barrios marginales donde el acceso al agua no está generalizado, donde la densidad de población es elevada (pocas viviendas de más de uno o dos pisos), donde los ingresos son insuficientes en caso de pérdida de empleo, de modo que la elección entre trabajar y arriesgar la vida por un lado y no trabajar y no poder alimentar a la familia por otro es dramática. Por lo tanto, se puede escuchar el llamado del presidente para que se ponga fin al confinamiento y la denuncia de los gobernantes que han decidido hacerlo. La distribución de los ingresos (unos cien euros) en condiciones de indigencia, aunque sea extremadamente modesta, también puede favorecer al presidente. Pero la ineficiencia de la política gubernamental y los errores del presidente también pueden desarrollar frustraciones que llevan a la pérdida de apoyos.¹³ Por el contrario, una política de

¹³ Como señala el *Financial Times* (2020, 25 de mayo): “El populismo de Jair Bolsonaro está llevando a Brasil al desastre (...). Durante una visita que hice el año pasado,

ayuda a los más desfavorecidos (lo que se llama también en portugués “auxilio”) puede aumentar su popularidad y aumentar las contradicciones en su gobierno entre los más liberales y los intervencionistas.

Por último, México debería verse profundamente afectado por la crisis del COVID-19. Es más abierto que otros países latinoamericanos. Sus exportaciones se concentran en gran medida en los Estados Unidos y el Canadá, sus importaciones un poco menos, pero una parte creciente de esas importaciones procedentes de China se destinan, una vez procesadas, a ser vendidas a los Estados Unidos. A principios de abril, la OMC predijo que las exportaciones mexicanas caerían un 4,8% en 2020 y su PIB un 6,6%. Este pronóstico optimista ha sido revisado a la baja desde entonces. Así, el Banco de México prevé una caída de la actividad del 14% en el segundo trimestre de 2020 y la continuación de la crisis en 2021, mientras que el BBVA prevé una caída del 12,8% del PIB en el segundo trimestre de 2020. Para todo el 2020, el Banco de México prevé una caída significativa del crecimiento del PIB, entre -4,6% y -8,8% dependiendo de la duración e importancia de la pandemia. Se espera que el PIB disminuya en un 5,8%. A finales de abril, la reducción del PIB se revisó a la baja y debería llegar al 9% según el grupo financiero Citibanamex (*El Economista*, 2020, 27 de abril).

Hasta febrero de 2020, las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos aumentaron. Con las medidas de confinamiento adoptadas y el cierre de muchas empresas, han disminuido. De hecho, observamos un colapso de las exportaciones mexicanas en abril en

tuve una pequeña discusión con un importante financista sobre el paralelismo entre Donald Trump y Jair Bolsonaro. ‘Son muy parecidos’, dijo antes de agregar, ‘pero Bolsonaro es un mucho más estúpido (...) ambos se obsesionaron con las supuestas propiedades curativas de la droga de la malaria, la hidroxiclороquina, pero mientras que el Sr. Trump simplemente la tomó para sí, el Sr. Bolsonaro obligó a su ministro de salud a recomendarla a los pacientes infectados (...)’. El Sr. Bolsonaro es responsable de las respuestas caóticas que llevaron a la pérdida de control. Las muertes y el desempleo causados por el COVID-19 se ven exacerbados por las políticas del Sr. Bolsonaro. El desastre sanitario y económico podría crear un contexto para políticas hechas de miedo y de irracionalidades” (traducido por P. Salama).

comparación con marzo de 2020: -40,9 %. Limitada solo a las exportaciones no petroleras, esta caída es de -39.4% y en datos ajustados (estacionarios), la caída es un poco menos fuerte: -37.6% y -37.54%, respectivamente según el INEGI.

Ante esta caída de las exportaciones, especialmente de las maquiladoras, la administración estadounidense está presionando al gobierno mexicano para que las empresas que exportan a los Estados Unidos vuelvan a trabajar –en el momento en que el país está en el pico del contagio– y suministran productos semimanufacturados a las empresas mexicanas. Las empresas mexicanas se han vuelto muy vulnerables a las decisiones de protección adoptadas por México, que se convirtió en el principal socio de los Estados Unidos en el primer trimestre de 2020, justo por delante del Canadá y China, por mucho tiempo. Además, en la segunda quincena de mayo, el gobierno declaró que la industria automotriz, así como varias maquiladoras, son industrias “esenciales” y permitió la vuelta al trabajo, cediendo a la presión de su vecino del norte, mientras que las demás empresas deberán reanudar gradualmente sus actividades a partir del 1 de junio, a pesar de que la pandemia, lejos de ser “domesticada” según las palabras de López Obrador, está causando un número impresionante de muertes cada día (*Financial Times*, 2020, 28 de mayo) y que el 52% de los mexicanos considera que la situación sigue estando fuera de control al 28 de mayo.

Incluso antes del colapso del comercio y la producción debido a la pandemia, México acababa de entrar en recesión. Su tejido industrial –aparte de su producción para la exportación– está debilitado por una larga fase de letargo económico. Estos tres factores combinados apuntan a una profunda crisis, así como el diagnóstico de la OECD. Esta crisis más importante ya que las medidas anticíclicas adoptadas por el Gobierno (subestimación de la pandemia, pequeño aumento del gasto público y aplazamiento de los impuestos y las tasas modestas, negativa a aumentar significativamente el déficit público con el pretexto de que la crisis económica causaría más daños en términos humanos que la pandemia) se consideran en gran medida insuficientes para frenar

la caída de la producción, el aumento del desempleo y la disminución de los ingresos laborales. Como escribe Moreno-Brid (2020, 23 de mayo): “Diría que insistir en un presupuesto equilibrado hoy en día, en las condiciones que estamos experimentando de un choque exógeno, el más extraordinario que haya experimentado el mundo, la globalización y México en décadas, es irresponsable. Está empujando al país al borde y profundizando la recesión, haciéndola lo más prolongada posible, lo que actuará brutalmente contra los pobres. Este es el remedio más incorrecto posible”.

Conclusión

Los efectos perjudiciales de la globalización exigen el retorno al proteccionismo, sin que quede claro si se trata del abandono total o parcial de la ruptura internacional de la cadena de valor, o parcial en nombre de la soberanía nacional, y el retorno del Estado, más allá de sus funciones regias, al sector productivo. La cuestión a partir de ese momento es definir el rumbo, teniendo en cuenta los sectores a proteger y las producciones a relocalizar. Podemos ver que detrás de esta cuestión está tanto la cuestión de los límites del comerciante y su lógica de beneficio, como la cuestión de una nueva definición de la frontera entre lo comercial y lo no comercial.

Sin embargo, el agravamiento de la crisis económica podría frenar más o menos esta evolución. El aumento de poder de las corrientes evangélicas, la relativa incapacidad de los gobiernos para superar los problemas planteados por esta crisis y la pandemia, que ciertamente difiere según los países analizados, la llegada al poder de corrientes “antiliberales al estilo húngaro”, o incluso de nuevas dictaduras militares, en forma de populismo de extrema derecha, no son inevitables. Los evangélicos, a pesar de los valores muy conservadores a los que adhieren, no todos forman parte de un ejército en las sombras de la extrema derecha, pero su presencia y creciente influencia son amenazantes (ver Salama, 2020).

Capítulo 4

Contagio viral, riesgos políticos en América Latina

En América Latina, el virus del SARS-CoV-2 está precipitando una crisis que ya estaba abierta o latente. La pandemia no llega a un “cuerpo sano”, listo para recuperarse una vez que esta haya pasado. La tendencia al estancamiento que hemos analizado en detalle en el capítulo 2 tiene varias causas. Recordémoslas. 1) Desigualdades muy pronunciadas de ingresos y de riqueza, bajas tasas de inversión debido a un comportamiento rentista cada vez más pronunciado que se manifiesta por una excesiva financiarización, fuga de capitales y consumo ostentoso, desindustrialización más o menos fuerte y gastos de investigación y desarrollo “reducidos a compras” (entre el 0,5% y el 1,1% del PIB según los países; para referencia, en Francia estos gastos ascienden al 2,4% del PIB y en Corea del Sur al 4,5%). 2) Incluso antes de que las consecuencias económicas de la pandemia se hagan evidentes, la Argentina y Venezuela están experimentando una profunda crisis económica unida a una inflación que se ha vuelto más o menos incontrolable, especialmente en Venezuela; Brasil, después de una crisis muy pronunciada equivalente a la de los años 30, es incapaz de recuperarse; México entra en recesión a partir de 2019, y otros países están experimentando una ralentización de su actividad económica (Colombia, etc.). 3) Por último, el retorno a las restricciones

externas desde hace varios años con la caída de los precios de las materias primas y los volúmenes vendidos. La propagación mundial de la crisis actual y la fuerte caída de la demanda de los países asiáticos que son grandes importadores de estas materias primas están acentuando la presión ejercida por la restricción externa.

Esta situación no está exenta de consecuencias políticas. El propósito de este capítulo es 1) recordar lo que han sido los populismos del siglo XXI, y 2) mostrar que la creciente influencia de las iglesias evangélicas, especialmente entre los pobres, puede llevarlas a apoyar nuevas corrientes populistas de la extrema derecha.

I. Los populismos de la primera década del siglo XXI

La pandemia puede permitir la entrada de gobiernos autoritarios. La tentación es grande para los gobiernos de hoy en día de restringir las libertades públicas en nombre de la lucha contra la pandemia, mediante la adopción de medidas excepcionales como contención; definición de los sectores económicos que deben dejar de producir; posible control mediante el “rastreo” de las personas que dan positivo en las pruebas del virus; apelar a la “responsabilidad” de las oposiciones para silenciar a sus críticos y aplazarlos hasta más tarde, para no obstaculizar la política gubernamental y debilitar así su eficacia. Una vez superada la pandemia, el deseo de continuar este impulso de restricción de las libertades individuales puede ser legitimado por la necesidad de reconstruir lo más rápido posible una economía fuertemente afectada por la crisis.¹ Sin llegar a las teorías de conspiración que definen esta crisis como un intento de utilizar la pandemia para controlar a los individuos cada vez más, como la de Agamben,² existe un gran riesgo de que los contrapoderes salgan debilitados de ella.

¹ Incluso la prensa conservadora de negocios destaca este riesgo, ver “Coronavirus monitoring poses dangers for civil liberties” (*Financial Times*, 2020, 24 de marzo).

² Véanse las críticas de Rastier (2020, 28 de marzo) dirigidas a G. Agamben tras una entrevista en *Le Monde* (2020, 25 de marzo). Véase también *Sopa de Wuhan* (AA.VV.

En América Latina, esto puede abrir el camino a nuevas formas de populismo.

a. El populismo progresista en los años 2000

1.a La redistribución

El término “populista” es un término confuso, es el mismo tipo de concepto borroso porque tiene una geometría variable. Se puede entender de diferentes maneras. En el lenguaje común, “populista” suele significar “demagogo”. Este calificativo se utiliza luego para rechazar, desdeñosamente, las políticas de redistribución de ingresos como si fueran poco serias, lo que a la larga lleva a la ruina económica, aunque estén “pavimentadas de buenas intenciones” (Hirschman, 1991).³ Por el contrario, las políticas “valientes” serían las que se ocupan principalmente de reducir el costo de la mano de obra para hacer frente a las limitaciones internacionales (Dornbusch y Edwards, 1992). En la misma línea, las políticas de redistribución de la riqueza serían políticas clientelares y obedecerían a las leyes del mercado político, cuyo único objetivo para los políticos sería ser reelegidos (Cartier Bresson, 2008).

Las políticas centradas en la redistribución y el desarrollo de políticas sociales son, en la mayoría de los casos, prerrogativa de los gobiernos progresistas, ya sean populistas o no, así como de los que pretenden incluir a todas las personas sin distinción, ya sean indígenas, negros, pobres o no. Por lo tanto, es comprensible que puedan recibir el apoyo de los izquierdistas. Son la “marca de fábrica” del populismo progresista. Es esta búsqueda de inclusión lo que los distingue del populismo regresivo.

2020, marzo). Para una presentación detallada del estado de excepción, véase Agamben (2003).

³ Según este autor, el rechazo de cualquier cambio se basa en tres pilares: el pilar del “efecto perverso” –cualquier acción produce el efecto contrario al deseado–; el pilar de la “inanidad” –querer cambiar es inútil–; y el pilar del “peligro” –cambiar puede ser deseable, pero conlleva costos significativos, incluso inaceptables.

Los gobiernos populistas progresistas no buscan victimizarse a sí mismos cuando se enfrentan a dificultades, convirtiendo en chivo expiatorio al extranjero, al judío o al musulmán, o incluso simplemente a los pobres que se han vuelto exigentes, arrogantes. El vector común del populismo progresivo es la solidaridad entre los ciudadanos, independientemente del origen étnico, la religión o la nacionalidad.

2.a No todos los gobiernos populistas progresistas se parecen, pero presentan puntos comunes

* La referencia a la Nación y el llamado al nacionalismo, con su corolario de denuncia de la política de los Estados Unidos, no es la misma de Lula en Brasil o Chávez en Venezuela, que la de Maduro en Venezuela, Kirchner en Argentina ayer y López Obrador en México hoy. En este último, el equilibrio entre la oposición nacionalista y la política de “seguir a mi líder” se inclina cada vez más hacia “seguir a mi líder”. Este desequilibrio puede explicarse por la capacidad de represalia de los Estados Unidos y las dificultades para oponerse a los dictados del gobierno estadounidense.

Una redistribución de los ingresos en favor de los sectores más pobres y vulnerables de la población, un esfuerzo más o menos sostenido en sectores clave para la cohesión social, como la educación y la salud, aunque sea insuficiente en vista de las necesidades. El populismo progresivo está a favor de la redistribución de los ingresos en favor de las categorías más pobres. Debido a sus opciones igualitarias, tarde o temprano despierta una fuerte oposición no solo de los grupos de altos ingresos, sino también de parte de las clases medias que se sienten frustradas por no tener los trabajos y servicios a los que creían tener derecho⁴ y que buscan un chivo expiatorio y lo

⁴ El desclasamiento de los jóvenes de las nuevas clases medias, o incluso su desafiliación, ha aumentado. Los datos hablan por sí mismos: el 38% de los trabajadores con educación superior completa están empleados en trabajos con menos calificaciones de las que hubieran tenido derecho, y este porcentaje se eleva al 44% para el grupo

encuentran en el partido en el poder. Lo vimos en Brasil durante el golpe de Estado legal (*lawfare*) que depuso a Dilma Rousseff después de un año en el cargo.

* Indiferencia relativa a la desindustrialización en curso, aumento de la corrupción, incapacidad para apostar por las nuevas tecnologías, aumento de la economía rentista con una creciente reprimarización –en los países ricos en materias primas– o “exportación” de sus emigrantes. La lógica de esta economía rentista es una mayor dependencia del precio de las materias primas sujeta a los caprichos de la situación económica de los países asiáticos, una dependencia también de las remesas (envíos de dinero de los inmigrantes que se encuentran en los Estados Unidos hacia sus países de origen), un enriquecimiento gracias a la inclusión en el circuito rentista en lugar del trabajo y su explotación y, por último, una importante corrupción a menudo acompañada de violencia.

Sin embargo, lo que distingue más o menos a los gobiernos populistas progresistas de los gobiernos progresistas es que los primeros tienden a sustituir el análisis de clases por el análisis de pueblos.⁵ La redistribución de los ingresos y las políticas sociales más amplias no son dominio exclusivo de los gobiernos populistas, por muy

de edad de 24 a 35 años. Estos porcentajes fueron menores en 2012: 33,4% y 38,4% respectivamente (*O Valor*, 2018, 13 de diciembre; según datos del IPEA y la PNAD). Esta evolución puede explicarse por dos factores: el creciente divorcio entre la oferta y la demanda de mano de obra; el esfuerzo del gobierno en materia de educación ha llevado a una mayor calificación de un número cada vez más grande de jóvenes que en el pasado, pero la oferta de trabajo de las empresas no corresponde a esta calificación, principalmente debido a la desindustrialización de los países; y la crisis económica que se desarrolla en el Brasil a partir de 2015. Por lo tanto, una gran parte de la clase media se siente frustrada. La mejora del nivel de vida de las nuevas clases medias y medias bajas a principios de la década de 2000 alimentó un cierto optimismo sobre el curso de su vida, llevándolas a ser más “tolerantes” cuando los ingresos de las clases medias altas y ricas aumentaron más rápidamente que los suyos propios. Esto es lo que Hirschman llamó el “efecto túnel” (Hirschman y Rothschild, 1973). Desde 2014, esto ya no es así en Brasil y en muchos otros países. La tolerancia se convierte en intolerancia. Este es el efecto túnel analizado por Hirschman y Rothschild.

⁵ Véase el archivo de la revista de la UIH del 7 de agosto de 2017 titulado: “Ernesto Laclau e a ‘raza populista’”, donde se encuentra un conjunto de estudios originales.

progresistas que sean. También lo son de los gobiernos de izquierda. Más allá de ser éticamente justas y necesarias dada la magnitud de las desigualdades en América Latina, no son demagógicas si van acompañadas de un esfuerzo productivo. De no ser así, surge una lógica “infernál” que a la larga conduce a un consecuente fracaso económico, social y político-institucional. Al considerar al Estado como un “Estado mágico” (Coronil, 2002; Lander, 2018), el populismo progresista puede entonces hundirse en formas de poder dictatorial –como es el caso hoy en día en Venezuela–, coexistiendo con micro-poderes vinculados a las mafias que se alimentan de los espacios liberados por la incapacidad del Estado para controlar todo su territorio (el Estado se vuelve poroso)⁶ y donde estalla la discriminación, la corrupción y la violencia.⁷

En los primeros quince años de los años 2000, predominaron varias formas de populismo progresista en América Latina (Svampa, 2016). No todos los gobiernos progresistas dieron el mismo peso a las políticas sociales y a la redistribución (lucha contra la pobreza, educación y salud universales sin exclusiones, protección de los trabajadores, aumento del salario mínimo), como mostramos en la primera sección que el gasto en salud era particularmente bajo en Venezuela.

Las políticas sociales y redistributivas son un vector esencial del populismo progresista, pero la definición de populismo no se limita a estas importantes características. El populismo (progresista) también se refiere a las formas de poder y a la forma bonapartista de ejercerlo. El líder no solo se identifica con el pueblo, sino que a veces se opone a élites supuestamente vinculadas a intereses extranjeros

⁶ Juego de palabras entre Estado poroso y Estado poderoso que desarrollamos con Gilberto Mathias en Mathias y Salama (1983).

⁷ En cuanto a Venezuela, véase en francés Cantura La Cruz (2018) y Emiliano Teran Mantovani (2018). Es interesante observar la ceguera (Saint Upery utiliza el término negacionismo) de ciertos grupos políticos de izquierda en América Latina respecto a la naturaleza del régimen venezolano, considerado revolucionario ya que se opone a los Estados Unidos, lo que no es muy distinto al de los partidarios del régimen estalinista en la URSS en el pasado. Para una crítica de estos grupos, véase Saint Upery (2019) en su blog en *Mediapart*.

(Venezuela, Argentina). En su versión más pura, el líder que se identifica con el pueblo les pide que se reconozcan en él.

Identificación con el pueblo y relación con la religión

“Ya no soy Chávez, Chávez eres tú... ya no me pertenezco... Chávez se ha hecho pueblo”.⁸ Estas expresiones son indicativas de la relación del presidente con el pueblo, que está llamado a identificarse con él. Ver (Candado, 2018, pág. 29; *Les Temps Modernes*, *op. cit.*) Para que esta inversión sea efectiva en términos de legitimidad, el líder debe ser carismático, que es lo que Chávez fue y lo que Maduro no es en Venezuela, y su discurso debe estar en armonía con la frustración acumulada de todos aquellos que han sido excluidos y han visto a las élites hacerse ricos al mismo tiempo que se han empobrecido, como fue el caso justo antes de la crisis de la deuda, una deuda cuya magnitud se explica principalmente por la fuga legal de capitales, a diferencia de la de los coroneles brasileños durante la dictadura, y luego con las políticas de ajuste en los años 80.

Cuando se añade la dimensión religiosa, puede suceder que el candidato presidencial, y luego, una vez elegido, el presidente puede presentarse como candidato de Dios al más puro estilo evangélico, prometiendo moralizar la vida pública, luchar contra la corrupción, utilizar los poderes que le da el Estado con la sabiduría contenida en los libros sagrados para luchar contra ella. Esto es lo que hemos visto con López Obrador (conocido como AMLO)⁹ en México –donde el Estado es secular– multiplicando las referencias al campo donde “todavía existe una forma de vida sana, llena de valores morales y espirituales”. Aunque AMLO puede ser clasificado como un populista progresista, porque aboga por una política redistributiva a favor de los pobres, esta referencia al “campo” ciertamente apela a la memoria colectiva de la antigua revolución zapatista (1910), pero no es diferente de la referencia a la tierra en los discursos fascistas de la Europa de los años 1930-1940. “Vamos a producir en México lo que consumimos. Esa es mi estrategia en política económica. Vamos a ayudar a la gente pobre, a la gente

⁸ Otra versión en español: Yo no soy Chávez, tú eres Chávez... No me pertenezco a mí mismo... Chávez se hizo pueblo.

⁹ Ver Olmes (2020). Hay una antología de citas de AMLO que se refieren a la Biblia y su estrecha relación con las iglesias evangélicas. Véase también Barranco Villafan y Blancarte (2019, págs. 24, 116 y sig.).

humilde, a los más pequeños, a la gente más vulnerable, para que todos puedan estar en paz consigo mismos, para que puedan ir al templo, a la iglesia, sin romper los mandamientos (...) si no somos honestos, rompemos los mandamientos. Es un pecado social”.

Lo mismo ocurre en Brasil, donde el presidente de extrema derecha, después de haber sido bendecido en las aguas del río Jordán por los evangélicos de Israel, no duda en declarar: “Primero Dios, primero Brasil”. Volveremos a esto cuando presentemos la influencia de los evangélicos en Brasil en toda la política social y cultural de Bolsonaro.

b. El extremismo de derecha o el odio a las minorías

¿Qué distingue al populismo progresista del populismo de extrema derecha? La defensa de la nación, la oposición del pueblo a las élites,¹⁰ las capacidades carismáticas del líder... ¿Hay puntos en común en ambos populismos?

En general, la referencia a la Nación está mucho más presente en el populismo de extrema derecha que en el de izquierda, excepto cuando este último toma formas caricaturescas y adopta sistemáticamente las tesis del campismo¹¹ o incluso de la conspiración, aunque signifique coquetear con el ridículo.¹² En los países avanzados, la extrema derecha milita por la “preferencia nacional”, insistiendo en la idea nacional. La búsqueda de la nación idealizada lleva a cuestionar

¹⁰ En cuanto al populismo progresivo, sabemos que esta oposición fue teorizada por E. Laclau y Ch. Mouffe, con su corolario: construir un pueblo de izquierdas, lo que no deja de recordar la distinción hecha por los marxistas entre clase en sí y clase para sí... al menos en el proceso.

¹¹ Apoyar a los llamados gobiernos antiimperialistas, hagan lo que hagan, precisamente en nombre de su oposición a los imperialismos dominantes. Esta es una visión binaria y por lo tanto simplista de la historia.

¹² El ejemplo más sorprendente es cuando el presidente Maduro de Venezuela denunció a los Estados Unidos por haber provocado una caída en el precio del petróleo, para precipitar la crisis y así llevar a cabo un intento de golpe de Estado económico. Rechazar la conspiración no significa ignorar el hecho de que puede haber complots, la historia de América Latina está marcada por los golpes de Estado fomentados por los Estados Unidos. Significa rechazar una visión de la historia que sistemáticamente vincula los acontecimientos con tramas urdidas por potencias extranjeras.

la construcción de Europa y las decisiones tomadas en Bruselas que amparan la soberanía nacional, y a los Estados Unidos a rechazar el multilateralismo, a imponer acuerdos bilaterales que favorecen únicamente los intereses americanos y a practicar un proteccionismo de tipo mercantilista justificado por los lemas “*America first*” y “*Make America great again*”. Esta búsqueda de la nación encuentra cierto eco en aquellos que más han sufrido por la globalización.

En América Latina la oposición entre el pueblo y las elites no siempre está presente. La insistencia en el pueblo –sin saber exactamente de qué pueblo se trata– no implica necesariamente el rechazo de las élites. Pero esta oposición reaparece, con diversos grados de intensidad, en particular en vísperas de las elecciones, sobre todo cuando las dificultades económicas son cada vez más graves y la fuga de capitales aumenta. Sin embargo, la referencia al pueblo no es una característica exclusiva del populismo en la historia. También caracteriza al bonapartismo, en el que el presidente, por encima de las instituciones (Parlamento, Congreso), se dirige directamente al pueblo y las instituciones son solo la correa de transmisión de sus decisiones. El llamado del presidente Bolsonaro a manifestarse contra el Congreso es un ejemplo caricaturesco.

¿El líder carismático? El papel del líder es importante, da sentido a la política elegida en general gracias a sus cualidades carismáticas y al hecho de que se dirige directamente al pueblo. Cuando esta capacidad es débil o está ausente, estamos en presencia de un populismo que se está quedando sin nada.

Aparte de sus referencias al pueblo, o incluso a la Nación, los dos populismos son muy diferentes. La política de redistribución de los ingresos no se ve favorecida por el populismo de derecha. Se basa más en la identidad y tiene como enemigos internos a las minorías, ya sean negros, indígenas, homosexuales o comunistas.

Hay una clara oposición entre los dos tipos de populismo en el rechazo de las minorías. O bien no existen en el populismo progresivo, o bien, si aparecen en los discursos, el rechazo es social. Los ricos son el chivo expiatorio.

En el populismo de extrema derecha, las minorías son de carácter social (los que luchan por el matrimonio entre homosexuales, el derecho al aborto, contra el feminicidio), racial o religioso (los musulmanes de Europa,¹³ la India). Este es claramente el caso del presidente brasileño Bolsonaro. Estas minorías están destinadas a la venganza popular. Por lo tanto, hay un cambio en la oposición del pueblo –la élite se convierte de facto en minoría. Las minorías son consideradas parásitos, ya sea porque ellas –los indígenas– monopolizan tierras que podrían ser explotadas y asegurar un mayor crecimiento, ya sea porque ellas –los negros– viven de diversas formas de ayuda, prefiriendo la ociosidad al trabajo, o finalmente porque, al tratar de imponer nuevas reglas supuestamente contrarias a los códigos de valor religioso, ellas –los homosexuales, por ejemplo– destruyen el consenso nacional.

El populismo de izquierdas en los países avanzados, al no desarrollar (o no suficientemente) la cuestión de la identidad, al abogar a veces por el multiculturalismo,¹⁴ al apostar por más proteccionismo y menos neoliberalismo –que se ha convertido en el chivo expiatorio– se detiene a mitad de camino. Ante el auge del populismo de derecha, es una especie de soberanía inconsistente. Esto explica por qué, aunque los dos populismos parezcan tener el mismo discurso sobre la defensa de los pobres en los países avanzados, el hecho de

¹³ Como señala Zacarías (2019), en los países avanzados, en el populismo de la extrema derecha el pueblo se opone a las élites, representadas ayer por las grandes finanzas denunciadas como finanzas judías. Hoy en día, a las “élites” se añaden cada vez más inmigrantes sospechosos de trabajar “para el gran reemplazo” y destruir así la identidad nacional, blanca y cristiana en el peor de los casos, de vivir a expensas de los nacionales y, aunque esto es contradictorio, de quitarles el trabajo en el mejor de los casos. Véase especialmente la tercera parte del libro, titulada el pliegue nacional-populista.

¹⁴ Zacarías cita a Maalouf (2019, pág. 210) para subrayar la ambigüedad que a veces tiene el movimiento populista de izquierda respecto de los movimientos de identidad vinculados a los inmigrantes, que se han convertido en un sustituto del proletariado. Preocupados por la tendencia de ciertas fuerzas de izquierda “que antes enarbolaban la bandera del humanismo y el universalismo, pero que ahora prefieren abogar por las luchas identitarias, haciéndose portavoces de diversas minorías étnicas, comunales o categóricas (...)” (pág. 172), con el fin de aglutinar los resentimientos de esas minorías.

que el populismo de izquierda no desarrolle un tema soberanista-identidad-antiinmigrante hace que pierdan electoralmente los votos que esperaban, en beneficio del populismo de derecha.

Y esta es la fuerza del populismo de extrema derecha. Y existe el peligro de que la crisis en América Latina facilite el ascenso de la extrema derecha, como ocurrió en la elección de Bolsonaro en Brasil (Aubrée, 2019). Es cierto que la historia no se repetirá de la misma manera, esta crisis es diferente en su alcance y formas, pero las raíces del comportamiento excluyente están presentes.

¿Es la relación con las iglesias evangélicas el punto en común entre estas dos formas de populismo? La referencia común a la Biblia que a veces encontramos (Chávez, López Obrador, por un lado, Bolsonaro, por el otro), a los valores familiares conservadores, incluso ultraconservadores, en México constituyen un “puente” entre estas dos versiones del populismo. López Obrador en México estaba fuertemente comprometido con las iglesias evangélicas –como hemos visto– y sus permanentes referencias a la Biblia y a Juárez (fundador del Estado secular con las leyes de la Reforma, 1859), rechazadas por los católicos, pero adoptadas por los evangélicos, explican en parte su falta de atractivo para la defensa de ciertas minorías, como las que luchan contra el feminicidio y su defensa de los valores familiares conservadores.

Sin ir tan lejos como la referencia explícita a la Biblia, a veces existe un “puente” en la búsqueda de alianzas con las iglesias evangélicas cuyos temas, como veremos, son cercanos a los de la extrema derecha en todo lo que se refiere a los valores, especialmente el derecho al aborto. Lula en Brasil buscó el apoyo de los evangélicos. La presidencia de C. Kirchner en Argentina optó por el reconocimiento del matrimonio entre homosexuales, pero rechazó el derecho al aborto.¹⁵

Esto es lo que analizaremos en la siguiente sección.

¹⁵ Véanse el informe de Tricontinental (2019) y Semán y Viotti (2019).

II. Iglesias evangélicas ¿ultraconservadurismo reforzado con la pandemia?

A diferencia de muchos países avanzados, América Latina tiene pocos o ningún movimiento auténticamente fascista o fascistizante.¹⁶ Sin embargo, hay un impresionante aumento en el número de iglesias evangélicas. Compiten por una clientela popular, relativamente inculta, cercana a la de los movimientos fascistas, sus apelaciones a valores inmutables como la familia y la identidad, su rechazo de las minorías, aunque no sean las mismas que en los países avanzados, su utilización de las instituciones, aunque solo sea para desviarlas después, también las acerca a estos movimientos. El ejemplo extremo es el de las iglesias pentecostales de México –un estado secular– que piden que el laicismo... se desarrolle.¹⁷

a. El populismo visto desde abajo, la creciente influencia de los discursos de las iglesias evangélicas

Jean Birnbaum (2016) nos recuerda que, para Marx, la religión no es solo “el opio del pueblo”. Como tal, esta frase tan citada es reductora y no nos permite comprender lo que representa la fuerza de la religión. La religión “no puede ser suprimida, así como así”, prohibiéndola, por ejemplo, como se hizo en los países socialistas. Fue “arrojado por la puerta, entró por la ventana” con fuerza al final del experimento socialista. De hecho, esta frase que utiliza una metáfora –el opio– que

¹⁶ Sin embargo, las referencias al fascismo fueron numerosas bajo Perón en la Argentina en el decenio de 1950 o bajo Vargas en el Brasil en los decenios de 1930 y 1940, pero insuficientes para calificar al peronismo, al varguismo o incluso al cardenismo en México como movimientos fascistas.

¹⁷ Como señala Delgado-Molina (2019, pág. 94), “las iglesias evangélicas desempeñaron un papel en la defensa del régimen laico del Estado mexicano como estrategia para garantizar la libertad religiosa y defender los derechos de sus creyentes (...)”. Esta política no es muy distinta a la de la Agrupación Nacional (el nuevo nombre del Frente Nacional) en Francia, que en nombre del respeto al laicismo trata de disminuir la influencia de los inmigrantes musulmanes que son adeptos a la oración en las calles debido a la falta de mezquitas en número suficiente.

se ha hecho famosa está precedida por otra frase más profunda: “La angustia religiosa es al mismo tiempo una expresión de la angustia real y una protesta contra esa angustia real. La religión es el suspiro de la criatura oprimida, el corazón de un mundo sin corazón, como lo es el espíritu de un mundo sin espíritu”. Así pues, estamos asistiendo a un retorno de lo religioso, especialmente en sus formas más radicales, incluso fundamentalistas, como se puede ver en América Latina con el creciente peso de los evangélicos.

¿Quiénes son los evangélicos? ¿A qué categorías sociales pertenecen más? ¿Cuál es su nivel de educación? ¿Qué valores comparten más? ¿Son sensibles al discurso de volver al trabajo independientemente de la evolución de la pandemia? ¿Pueden ser un importante vector para la aparición de nuevas formas de populismo “antiliberal”, incluso de extrema derecha?

Estas son las preguntas que intentaremos responder. Hay muchos estudios de los evangélicos, especialmente los que analizan sus valores y su relación con los Poderes. Los trabajos que analizan los orígenes sociales de los evangélicos son relativamente raros. Utilizaremos la encuesta realizada por G. Flexor (2020) en todas las iglesias de las periferias de Río de Janeiro en Brasil. Es particularmente rica en información. Revela los patrones de comportamiento que estructuran las diferentes iglesias. Con el fin de enriquecer el análisis e imaginar posibles evoluciones, haremos comparaciones con el surgimiento del lepenismo en Francia. Por supuesto, “comparar no es tener razón”, pues los dos países son diferentes en su historia, su situación económica y su formación social, pero compararlos abre nuevas perspectivas. Estas comparaciones pueden permitirnos evaluar mejor cómo el auge del pentecostalismo en el Brasil, y más particularmente hoy con la crisis económica, social y política acentuada por la pandemia, puede o no reforzar un aumento del populismo de extrema derecha post Bolsonaro, con o sin él.

1.a Una creciente presencia de evangélicos

Según las encuestas realizadas por el Centro de Investigación Pew, el catolicismo está disminuyendo en todos los países de América Latina, en mayor o menor medida según el país.

Cuadro 1. Disminución de la adhesión a la religión católica (en %)

	1970	2014	Diferencia de puntos
Argentina	91	71	-20
Brasil	92	61	-31
Chile	76	64	-12
Colombia	95	79	-16
México	96	81	-15
Perú	95	76	-19

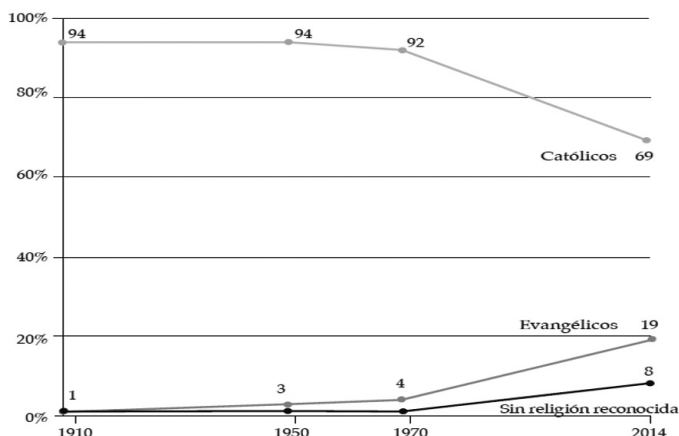
Fuente: Pew Research Center (2014; G. 19).

El declive del catolicismo ha sido relativamente alto en 35 años. Se da principalmente en beneficio de los evangélicos en América Central (el 42% de la población de Guatemala se declara evangélica en 2014, el 41% en Honduras, el 36% en Nicaragua, el 35% en El Salvador), en Brasil (22,4%), en Perú (17%), en Chile (16,6%), en Bolivia (21%) y en Uruguay (15%). El aumento del poder de los evangélicos es menor en Argentina (9%) y México (6,3%).¹⁸ En promedio, la influencia de los evangélicos aumenta en 15 puntos y la de “ninguna religión”¹⁹ en 7 puntos entre 1970 y 2014.

¹⁸ Véase Calderón Castillo J. (2017).

¹⁹ Contrariamente a lo que se podría pensar, no son ateos –o son muy pocos. Se trata más bien de adherentes a varias religiones como, por ejemplo, los cultos afrobrasileños, pero también de adherentes al espiritismo (kardecismo), véase Aubrée y Laplantine (1992).

Gráfico 1. Declive de los católicos, ascenso de los evangélicos



Fuente: Pew Research Center (2014; G. 18).

En Brasil, el porcentaje de católicos disminuyó entre 1960 y 2010 en casi un 29%, mientras que el porcentaje de evangélicos, sumando todas las iglesias, aumentó más de cinco veces. Es cierto que el peso de los católicos sigue siendo muy importante, pero la brecha entre los católicos y los evangélicos disminuye bruscamente de 88,8 puntos a 42,3 puntos. Aunque son fuertemente minoritarios, los no religiosos también experimentan un crecimiento.

Cuadro 2. Evolución de los grupos religiosos respecto de la población brasileña, 1960-2010 (en %)

	1960	1970	1980	1991	2000	2010
Católicos	93,1	91,8	89,0	83,3	73,7	64,6
Evangélicos	4,3	5,2	6,6	9,0	15,4	22,3
Sin religión	0,2	0,8	1,6	4,7	7,4	8,0
Otros	2,4	2,3	2,5	2,9	3,5	5,1

Fuente: Flexor (2020) a partir de datos del IBGE (Censo demográfico de 2010).

El surgimiento de las iglesias evangélicas tiene varias causas. La primera proviene de la rapidísima urbanización del Brasil (y de los países latinoamericanos en general) a partir de los años 1960. Hoy en día, Brasil tiene una tasa de urbanización superior a muchos países avanzados. Los barrios marginales han surgido alrededor de las grandes ciudades y, luego, de las llamadas ciudades medianas. Están más o menos consolidados, son más o menos miserables, son más o menos grandes en población, es más o menos bajo el control de los grupos criminales.

Huyendo de la miseria del campo, sensibles al atractivo de las ciudades, los campesinos emigran a barrios donde la gente de sus pueblos, de su región, ya ha emigrado, porque piensan que pueden encontrar allí cierta forma de solidaridad, la de su pueblo, de su región, y una primera ayuda para encontrar una vivienda y un trabajo. Pronto se ven confrontados con las nuevas reglas de juego, las de una sociedad monetarizada, las de la ciudad, que difieren profundamente de los usos y costumbres en el campo. La solidaridad que habían estado esperando se desmorona. Inicialmente con bajo nivel educativo, muchos de ellos toman los primeros trabajos que encuentran, la mayoría de las veces informales y mal pagados. La miseria del campo es seguida por la de la ciudad, el milagro esperado en este viaje sin retorno resultó ser un espejismo. Un poco decepcionados, encuentran poco o nada del apoyo que esperaban en las iglesias católicas, y se alejan de ellas. Influidos por la militancia de los evangélicos en el campo, escuchando sus radios y canales de televisión, recordándoles los valores familiares y su responsabilidad en cuanto al origen de sus dificultades, tratan de superar sus problemas leyendo la Biblia y sus enseñanzas hasta el punto de que algunos de ellos llegan a pensar que pueden sanar por la fe. Ante el éxito de los evangélicos, las iglesias católicas copian ciertas prácticas religiosas de estos, como, por ejemplo, la práctica de cantos que no se ajustan a las normas habituales, como nos recuerdan M. Aubrée (2019) y G. Flexor (2020), algo en vano, ya que la preferencia por el original es más fuerte que la de la copia.

Por último, el éxito de los evangélicos se explica también por su oposición a la “teología de la liberación”, un movimiento católico radical, en los años 60 y 70 y el temor al comunismo ateo. Bajo el estandarte de la “teología de la prosperidad”, muchos líderes evangélicos se institucionalizaron postulándose para las elecciones.

2.a ¿Quiénes son?

Basándose en una encuesta realizada en las periferias de Río de Janeiro, G. Flexor analiza los diferentes movimientos religiosos, su peso y sus orígenes. La periferia de Río de Janeiro es más pobre en promedio que la propia ciudad. La proporción de evangélicos allí es mucho mayor.

Cuadro 3. Perfil religioso de la muestra (en cantidad de encuestados y %)

	C	E	K	MP	SR	AB
Cantidad	273	424	31	44	170	50
%	28	43	3	4	17	5

Fuente: Flexor (2020).

Nota: C: católico, E: evangélico, K: kardecista, MP: múltiples religiones, con la posibilidad de que los católicos también se reconozcan en los cultos afrobrasileños, SR: sin religión, lo que no significa ateo, sino la voluntad de no asociarse con una religión (Flexor, 2020).

En este cuadro, así como en los dos siguientes, la categorización es más fina ya que se distinguen los subconjuntos que antes estaban todos agrupados bajo “ninguna religión”.

Es interesante la distribución de los adherentes a las diferentes iglesias según el color de la piel (mulato, blanco, negro). El porcentaje de mulatos es más o menos el mismo en las iglesias católicas y evangélicas. Es mucho más alta que la observada en otras iglesias. El porcentaje de blancos, por otro lado, es mucho menor en los evangélicos

que en los católicos. Por el contrario, el porcentaje de negros es el doble en las iglesias evangélicas que en las católicas. Estos dos últimos datos son importantes. El porcentaje de blancos entre los adherentes kardecistas, los no religiosos y los multirreligiosos es mayor que el observado en las dos iglesias principales (excepto para los no religiosos, que es ligeramente inferior en las iglesias evangélicas que en las católicas).

Cuadro 4. Distribución de las “razas” por religión (en % por religión)

	C	E	K	MP	SR
P	41,03	41,98	29,03	27,27	36,47
B	39,93	24,06	41,94	45,45	35,29
N	15,75	30,90	29,03	27,27	26,47
Otros	3,30	3,07	0,00	0,00	1,76

Fuente: Flexor (2020).

Nota: P: *preto* (mulato), B: blanco, N: negro.

Del Cuadro 4, arriba, se pueden deducir las diferencias de ingresos entre los miembros de las diferentes iglesias. Los negros y los mulatos son generalmente más pobres que los blancos. Su porcentaje es particularmente alto entre los evangélicos, más que en otras religiones. Por otra parte, el porcentaje de blancos, aunque no es insignificante, es menor. Sin embargo, el porcentaje de personas ricas es mayor entre los blancos que entre los negros.

No tenemos estadísticas sobre el ingreso promedio y la dispersión de este ingreso según las diferentes “razas” e iglesias. El Cuadro 5 que muestra los niveles de educación en las dos iglesias principales confirma que los evangélicos son más pobres que los católicos. El porcentaje de fieles que no han terminado la escuela secundaria es mayor entre los evangélicos (33,01%) que entre los católicos (31,14%). Por el contrario, los fieles que han completado la escuela secundaria representan un mayor porcentaje entre los católicos (45,59%) que

entre los evangélicos (38,21%), pero el porcentaje de los que han completado la escuela secundaria técnica es relativamente mayor entre los evangélicos que entre los católicos.

Cuadro 5. Distribución de los niveles de educación entre católicos y evangélicos (en %)

	C	E
Analfabeta (A)	1,83	0,71
Primaria (P)	2,20	1,65
Secundaria incompleta (CI)	5,86	11,08
Secundaria (C)	11,36	10,14
Preparatoria incompleta (LI)	9,89	9,43
Preparatoria (L)	43,59	38,21
Vocacional (LT)	4,03	6,60
Universidad (abandono, éxito)	Solde*	Solde*

Fuente: Flexor (2020).

* Resultado, saldo, balance.

Utilizando estos últimos datos como variables sustitutivas, se puede deducir que no solo el ingreso medio de los evangélicos es inferior al de los católicos, sino que la dispersión de los ingresos es diferente. La dispersión de ingresos de los católicos es mayor que la de los evangélicos, es decir, el porcentaje de clase media y gente rica es mayor entre los católicos que entre los evangélicos.

La relación entre el nivel educativo y los ingresos no es lineal. Los que han terminado la escuela secundaria o incluso han empezado la universidad no tienen el mismo nivel de ingresos, dependiendo de si están en el sector público o privado, en general. La remuneración es menor en el sector público que en el privado. A la inversa, quienes tienen poca educación pueden ganar más en el sector público que en el privado. Estas relaciones varían de un país a otro, por ejemplo, los profesores de enseñanza superior ganan más en el sector público

que en el privado en Brasil. Al contrario, los profesores de educación superior mexicanos ganan menos que sus homólogos brasileños. En general, en Brasil, los hombres blancos ganan más que las mujeres blancas en el sector privado, mientras que las mujeres blancas ganan más que los hombres negros o mulatos, que ganan más que las mujeres negras o mulatas, y las diferencias de ingresos se reducen con los niveles de calificación (Saboia, 2009). Así pues, la relación entre el nivel de educación y los ingresos no es lineal, pero proporciona información valiosa.

Mismo nivel de educación, diferentes ingresos, otros comportamientos. Bajo nivel de educación, clientela de extrema derecha en Francia

El análisis de los diferentes electorados durante las últimas elecciones presidenciales (2017) en Francia es rico en enseñanzas, incluso para Brasil. El electorado de Le Pen, un movimiento de extrema derecha, es lejos el menos educado. El electorado de Hamon (Partido Socialista) y Macron (en marcha) tiene los mayores niveles educativos. Como hemos indicado, la relación entre el nivel de educación y los ingresos percibidos no es lineal. Según se trabaje en el sector público o en el privado, para el mismo número de años de educación, los ingresos del primero son inferiores a los del segundo. En el sector privado, la especialización importa mucho, y los títulos literarios abren la vía a carreras que generalmente están menos remuneradas que los títulos científicos. Y, en general, las mujeres en el sector privado reciben un salario inferior al de los hombres y sus trayectorias profesionales son menos prometedoras que las de estos. Por consiguiente, la relación entre el nivel de educación y los ingresos es más compleja de lo que parece a primera vista. Los electorados de Macron y Fillon (republicanos) tienen los ingresos más altos, aunque los segundos tienen niveles de educación más bajos que los macronistas. Por otra parte, el nivel de ingresos medios de los electores de Hamon y Mélenchon (el de Francia Insumisa es bajo, comparable al de los electores de Le Pen, mientras que estos últimos tienen un nivel de educación más bajo), para un nivel de educación relativamente cercano al del electorado de Fillon, su ingreso promedio es mucho más bajo. De ahí se deriva un sentimiento de injusticia y una voluntad de corregir estas desigualdades, que no se justifican con una política de redistribución de

los ingresos. Como hemos señalado, esto es lo que distingue al populismo progresivo, de izquierda del de derecha. Ver Algan, Beasley, Cohen y Foucault (2019, págs. 42-43).

Más allá de todas estas reservas, hay una fuerte probabilidad de que la relación “pobre-educado-pobre” sea relativamente alta y que por lo tanto los evangélicos sean más pobres que los católicos.

Sin embargo, no podemos deducir de esta relación que los evangélicos pueden constituir mañana necesariamente el ejército en las sombras de los movimientos de extrema derecha. Sus votos no obedecen ciegamente a las preferencias de sus líderes religiosos, aunque se observó que su voto por Bolsonaro era mucho más alto que la media nacional. Como el dominio de los evangélicos aumenta día a día, es probable que sus preferencias hacia las opciones políticas “antiliberales” sean más fuertes mañana debido a las consecuencias sociales de la crisis y a la sensación de que el gobierno no puede responder a ellas. Podemos ver que Bolsonaro perdió popularidad en abril entre las clases medias que habían votado por él, pero mantuvo su base dura entre la población pobre, en parte evangélica, que lo había votado incluso cuando se radicalizó contra el Congreso y las decisiones de los gobernadores de los estados para proteger a la población de la pandemia y contra la profesión médica. Pero este camino no es inevitable,²⁰ en primer lugar porque la religión a veces conserva la violencia, salvo en sus versiones más fundamentalistas, en segundo lugar porque todo depende de las respuestas que se den al discurso presidencial contra el encierro y a favor de la reanudación del trabajo, que es muy popular entre los más pobres, y por último porque

²⁰ Mélenchon (líder de La France Insoumise) acuñó una expresión acertada –“moolestos, pero no fachos” (*Fâchés pas fachos*)– en cuanto al potencial electorado de Le Pen que, como acabamos de ver, tiene características en común con las de las iglesias evangélicas (NB: fachos para los fascistas). Pero también es cierto que dirigirse a ellos para atraerlos puede ser peligroso si se considera que las determinaciones de izquierda-derecha son obsoletas, y que conviene federar a la gente sin referirse a la “izquierda”. Por lo tanto, no es sorprendente que estos “fachos no enfadados” votaran abrumadoramente por la extrema derecha y por France Insoumise.

la educación puede ser un camino ascendente si consigue²¹ convertirse en la escuela de la república incluyendo a los niños cualquiera que sea su origen. Esto se ha observado, en particular, en las tasas de participación universitaria más altas de los no religiosos y los multirreligiosos, como lo nota G. Flexor. Sabemos que es debido a que la educación liberal que los grupos fundamentalistas religiosos están haciendo campaña en todo el mundo para negar a las mujeres jóvenes el acceso a la educación. Sin embargo, este camino sí existe y para evaluar las probabilidades de verlo tomado, necesitamos analizar el comportamiento de los evangélicos y lo que lo sustenta.

b. ¿Cuál es el comportamiento promedio de los evangélicos? ¿Cuál es su relación con el orden, el aborto, el matrimonio entre homosexuales, la ayuda a los pobres? En una palabra, ¿son más conservadores?

Un paralelo entre la extrema derecha francesa²² y los evangélicos es instructivo. Origen social similar y nivel de educación más bien bajo; desconfianza en el Estado y los políticos; desconfianza en el otro; odio a las minorías, ya sean inmigrantes en países avanzados, indígenas, negros o movimientos homosexuales. Una parte desproporcionada de los impuestos se gastaría en políticas sociales para las minorías. Las minorías no solo les costarían a otras comunidades, sino que tenderían a olvidar sus obligaciones. Los pobres y, en general, las categorías sociales más bajas podrían considerar a los inmigrantes, aunque pobres, en los países avanzados como “privilegiados”, “parásitos” que viven del trabajo de los nativos y a veces se quedan con sus empleos, los pobres asistidos en América Latina, así

²¹ Muy pronto, algunos presidentes en América Latina comprendieron el papel de la educación como factor de emancipación. El dictador (el “Supremo”) José Gaspar de Francia en Paraguay volvió la escuela primaria gratuita y obligatoria a principios del siglo XIX. Medio siglo después, el presidente de Argentina Domingo Faustino Sarmiento hizo lo mismo, como así también Brasil y México, más tarde.

²² Utilizaremos aquí las encuestas realizadas por el CEVIPOF, incluidas en el libro Algan et al. (2019).

como diversas asociaciones protegidas por el Estado cuya finalidad sería difundir valores considerados malsanos.

Aunque importante e instructivo, este paralelo no es suficiente para identificar a la extrema derecha con las iglesias evangélicas. Las iglesias evangélicas no funcionan como un partido, aunque muchos de sus pastores se presentan a las elecciones. No siempre se siguen sus orientaciones de voto, aunque sus ideas pueden ser ampliamente difundidas, como hemos visto por ejemplo en México y Brasil.²³ Estas ideas se reflejan en programas políticos en los que se denuncia a las minorías como parásitos. Los políticos toman el discurso evangélico, lo amplifican y lo legitiman, lo que a su vez fortalece a las iglesias pentecostales. En un contexto de crisis como el actual, esto puede tener sentido y ser eminentemente peligroso.

1.b ¿Qué significa la confianza personal?

Los que votan por la extrema derecha tienen poca confianza interpersonal, obtienen poca satisfacción de sus vidas y sufren de un malestar intenso. Las últimas elecciones presidenciales lo demuestran claramente. El electorado de Le Pen tiene, con mucho, menor satisfacción y confianza en la gente (pág. 47). Los votantes de Le Pen desconfían de sus vecinos, confían en la familia, la prefieren a los otros, a extraños, a supuestos parásitos y/o aprovechadores. El miedo a los demás, a ser rebajados cuando tienen diplomas y trabajos que no los valoran mucho, y la ansiedad por el futuro los llevan a buscar chivos expiatorios: las minorías, los que “se aprovechan del sistema”. En los países avanzados son sobre todo los inmigrantes, es decir, los musulmanes, quienes con su presencia y los riesgos evocados de un “gran reemplazo”, ponen en peligro los valores cristianos. En América Latina, muy a menudo son los indígenas, los negros, los homosexuales

²³ En las elecciones presidenciales brasileñas, cerca del 65% de los evangélicos votaron por el candidato Jair Bolsonaro. No todos votaron por Bolsonaro, pero como representan poco más de un quinto de la población, este voto le dio la mayoría (56%) y la victoria.

o incluso los comunistas, un antiguo fantasma que a veces reaparece. En los países avanzados, los chivos expiatorios supremos son los partidos políticos tradicionales, los del sistema, denunciados como corruptos, en la paga de los extranjeros, en el país y en el extranjero. En el Brasil, es en carismático líder, Lula, del Partido de los Trabajadores (PT) en quien se concentra todo el odio (Aubrée, 2019). Este odio expresa más ira que miedo. El miedo, en efecto, paraliza, la rabia es la base del populismo y permite expresarse, actuar (Algan et al., 2019, pág. 82).

Lazos sociales o desintegración, confianza o desconfianza hacia las minorías, una vuelta a los debates

Muchos sociólogos y economistas consideran que la diversidad, en contraposición a la unidad, disminuye el “capital social” de una nación al desarrollar, a corto y mediano plazo, la desconfianza mutua entre comunidades, una desintegración del vínculo social. Una parte desproporcionada de los impuestos se gastaría en políticas sociales asignadas a las minorías. Las minorías no solo les costarían a otras comunidades, sino que también tenderían a olvidar sus obligaciones. Los pobres y, en general, las clases sociales más bajas podrían considerar a los inmigrantes como “privilegiados”, “parásitos” que viven del trabajo de los nativos y a veces les quitan el empleo, como ya se mencionó. Tales argumentos son desarrollados, en vísperas de las elecciones nacionales o regionales, por los partidos populistas y, como veremos, por las iglesias pentecostales de América Latina.

Por otra parte, otros autores consideran la diversidad como un “activo social”. Según Putnam (2007), hay que distinguir entre el corto, mediano y largo plazo. La diversidad, a corto y mediano plazo, disminuye el capital social y, por tanto, la cohesión social, mientras que a largo plazo la fortalecería desarrollando nuevas formas de solidaridad. (...) Más concretamente, Putnam puso a prueba dos tesis opuestas sobre la diversidad: “Según la primera tesis, un exceso de diversidad alimenta el conflicto; según la segunda, la diversidad promueve el contacto entre poblaciones diferentes y, por tanto, enriquece sus relaciones”. Putnam relaciona el grado de homogeneidad con el grado de confianza que las diferentes comunidades (o etnias, en el sentido estadounidense del término) tienen entre sí. Los

resultados de su estudio parecen confirmar la tesis del “conflicto”, pero también parcialmente la del “contacto”. Así, cuanto más diversidad étnica (entendida en el sentido de comunidades) en una ciudad, menor es el nivel de confianza entre los grupos étnicos. Esta conclusión se confirma cuando la pregunta se hace de forma un poco diferente y se le pregunta a la gente cuánta confianza tienen en sus vecinos. A pesar de ello, a mayor diversidad, menos confianza tiene la gente en sus vecinos. Estos dos hallazgos parecen corroborar la llamada tesis del conflicto. Sin embargo, cuando se relaciona el grado de confianza neta (es decir, la confianza en la propia comunidad menos la confianza en otras comunidades) y el grado de homogeneidad en un espacio determinado, no hay estrictamente ninguna correlación entre las dos variables, lo que según Putnam significa que ni el conflicto ni la tesis del contacto serían relevantes. Putnam concluye que las dos tesis coexisten pero que la diversidad deteriora el capital social a corto y mediano plazo (Salama, 2010, págs. 78 y sig.).

La superación de los problemas personales y la vida en armonía requieren con frecuencia una introspección y pueden requerir la acción de un exorcista que se encargue de erradicar el mal que uno podría llevar dentro de sí mismo.

En las iglesias pentecostales, la referencia principal es la Biblia. Su enseñanza permite a los seres humanos regenerarse. En otras palabras, lo que le puede pasar no es necesariamente culpa de la sociedad, sino suya. El fracaso en seguir las enseñanzas de la Biblia conduce al fracaso personal. La sociedad es desigual, las desigualdades de ingresos y riqueza no son aceptables, pero esperar que el Estado las reduzca ayudando a los pobres sería un error. La acción pública no debe ejercerse a favor de una minoría, los pobres aquí a expensas de la mayoría. Favorecer a los pobres dándoles acceso a la universidad,²⁴ por ejemplo, puede ir en detrimento de otros, lo que desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto sería perjudicial. Pero, sobre todo, ayudar a los pobres significa favorecer su pereza natural

²⁴ Como hizo Lula en Brasil al permitir el acceso a la universidad a las personas que no tenían un nivel de educación suficiente porque, al ser pobres, no tenían la posibilidad de ir a buenas escuelas.

en detrimento de ellos mismos y de la sociedad en su conjunto, significa favorecer el clientelismo (compra de votos) y la corrupción, mientras que la Biblia enseña la probidad y la necesidad del esfuerzo individual para salir de la pobreza. Así pues, como escribe Flexor: “Por el contrario, también según esta narrativa, el mercado ofrece una solución al problema de la pobreza mucho más eficaz y justificable porque beneficia al mayor número: fomenta el esfuerzo y crea oportunidades de ganancias que benefician a todos. En este sentido, en términos de justicia social, el mercado puede sustituir ventajosamente al Estado. Cuando este último es corrupto y está al servicio de sus propios representantes, la ayuda a los pobres puede compararse a la compra de votos e impuestos a una fuente de ineficiencia y corrupción” (*op. cit.*, pág. 18).

¿Podemos considerar que existe una contradicción entre el discurso que alaba el esfuerzo individual y la pereza castigadora y el hecho de que los evangélicos, que son abrumadoramente pobres o vulnerables, son los que más se benefician y apoyan algunas de las medidas de ayuda del Estado?

La encuesta realizada por G. Flexor señala que las políticas de transferencias no son rechazadas por la población de la periferia de Río. Los católicos y los evangélicos tienen una posición tímida sobre este tema. Son especialmente los no religiosos los que están relativamente en contra de estas políticas, así como los blancos con más medios económicos. Los más educados, probablemente mejor pagados, los “sin religión” tienen la impresión de pagar por los demás, y aún más claramente los blancos más acomodados... Si entramos en detalle, podemos ver que las políticas de transferencias condicionadas (*Bolsa familia*, ayuda a los discapacitados, ayuda para la compra de una casa) son más aceptadas que las que tienen como objetivo instituir un ingreso mínimo o las que permiten el acceso a los hospitales públicos sin contribución. Los “sin religión”, por otra parte, están a favor de las políticas de acción afirmativa para el acceso a las universidades públicas y privadas, probablemente porque se han beneficiado de ellas o esperan que sus hijos se beneficien de ellas.

En general, la desconfianza hacia el Estado se basa en dos evaluaciones críticas: la primera es que el Estado no es tan eficiente como el mercado, donde se pueden desencadenar iniciativas individuales; la segunda es que la hinchazón del Estado y el gasto público es sinónimo de clientelismo y corrupción. Esto explica por qué, durante el primer mandato de Lula, el asunto de la corrupción conocido como *mensalão* (pagos mensuales hechos a los diputados para que voten las leyes) y que, en lo que respecta a otros asuntos (“ayuda” a los pequeños partidos), los diputados evangélicos que se beneficiaron de esta “generosidad” (29 de 70) pudieron ser alcanzados y posteriormente perder en credibilidad con su electorado por el electorado. 49 diputados evangélicos no fueron reelegidos. Esto explica también por qué los diputados evangélicos tienen una posición más pragmática de lo que sugiere su discurso: aunque desconfían del Estado, votan leyes que podrían estar al límite de sus ideales o guardan silencio ante las transferencias anunciadas a los pobres. La política de transferencias sociales de Lula y la política de López Obrador de ayuda a los pobres no se han encontrado, ni se encuentran con una oposición feroz, a la par de sus discursos, como si lo esencial estuviera en otra parte, aunque cabe señalar que la oposición de los evangélicos es un poco más fuerte que la de los católicos en estos temas.

Entonces, ¿qué es lo esencial?

1) La lucha por su cumplimiento en el mundo político (hemos visto que los evangélicos mexicanos se están apropiando de Juárez y de su legado secular, con la esperanza de que esto los ayude a desarrollarse); 2) la lucha por los valores tradicionales, “culturales” –entendidos aquí como congelados en el tiempo– vinculados a la familia. El culto (religioso) se une a la cultura. Por lo tanto, si no hay un divorcio entre las ideas y la práctica, si el pragmatismo parece estar a la orden del día, es probablemente porque se está haciendo oposición en otros temas más culturales.

Los evangélicos se oponen así a las minorías, ya sean las que existen “naturalmente” (los indígenas del Amazonas, por ejemplo), o las que nacen gracias a sus luchas. Así, se oponen a las movilizaciones

de los homosexuales por el reconocimiento de sus derechos, por el matrimonio igualitario, es decir entre personas del mismo sexo; o a las movilizaciones por el aborto. Para los evangélicos, estos movimientos son contrarios, según su lectura, a los preceptos de la Biblia. Como señala Flexor: “*Data Folha* en 2016 indica que los evangélicos rechazaron más fuertemente el matrimonio igualitario que el resto de la población: el 68% de los evangélicos está en contra, el 18% lo acepta y el 10% es indiferente a él. En cuanto a la población en general, la tasa de rechazo es del 42%, y la proporción de los que están a favor es del 44%. En relación con el tema del aborto, los evangélicos son también el grupo con las posiciones más conservadoras. La misma encuesta revela que el 64% de los evangélicos está a favor de medidas punitivas legales, como penas de prisión contra las mujeres que se practican abortos. Los católicos tienen puntos de vista similares, pero a menudo son menos radicales. Un poco más de la mayoría (58%) apoya tales medidas. Los evangélicos son más tradicionales que el resto de la población en lo que respecta a la división del trabajo entre hombres y mujeres en la familia” (*op. cit.*, págs. 5-6), lo que probablemente explica la “suavidad” del apoyo de López Obrador a las movilizaciones contra los feminicidios.

2.b Las ideas conservadoras están en auge en América Latina y cada vez dejan más huella en la vida política

La posición de los católicos sobre los valores culturales se está acercando a la de los evangélicos, cada vez más influyentes. La crisis actual se inserta en la ya muy frágil situación económica de la mayoría de los países de América Latina. La amplitud de las respuestas a la crisis no parece estar a la altura de las necesidades de la mayoría de los países y, si a veces se adoptan medidas más importantes, suelen ser con un retraso en relación con la velocidad de contagio de la pandemia.

La crisis económica se manifiesta en una caída significativa del PIB, una disminución aún mayor de la industria y el comercio, y una

depreciación de las monedas nacionales como resultado de la salida de capitales sin que ello favorezca las exportaciones,²⁵ al menos hasta que la producción se detenga a causa del contagio. La crisis social se está ampliando. Ya estaba presente en muchos países debido a la situación económica prepandémica. Con la pandemia, la crisis social se acrecienta considerablemente: aumento de la informalidad del empleo y de la tasa de desempleo, disminución de los ingresos laborales, aumento de la pobreza y la extrema pobreza. La incertidumbre sobre el futuro aumenta la ansiedad.

Existe un divorcio entre una situación económica complicada y la demanda de respuestas políticas simples que se comparte cada vez más. Los que logran articularlas cosechan los beneficios en términos de popularidad. Este es por ahora el caso del presidente de México. Los que no lo hacen pierden credibilidad. Los que rechazan las respuestas simples e intentan responder a la complejidad de la crisis a veces mantienen su popularidad por el momento, pero nadie puede decir que esta popularidad continuará. Este es el caso del presidente de Argentina.

Las soluciones simples son enunciadas en dos niveles: por un lado, minimizar la pandemia, sugiriendo que sus efectos pueden ser mitigados por una práctica religiosa que respete los valores considerados sagrados. Los hemos enumerado; por otro lado, afirmar que la vuelta al trabajo es absolutamente necesaria debido a que la crisis, provocada por la contención y el paro de la producción que no satisface las necesidades inmediatas, puede matar más que el COVID-19, que después de cierto tiempo puede convertirse en una realidad.

La vuelta al trabajo tiene un eco definitivo en aquellos que no pueden sobrevivir en el encierro, que necesitan trabajar para alimentar

²⁵ Así, de febrero a febrero, el crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos fue del 8,9% en 2018, del 6,5% en 2019 y del 5,2% en 2020, según los datos oficiales de los Estados Unidos. En términos interanuales, las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos superaron a las de China, que disminuyeron en un 31,3%. Sin embargo, según las previsiones de la OCDE para finales de marzo de 2020 para los países del G20, México debería ser el país más afectado por la crisis.

a sus familias, aunque ello signifique arriesgarse a morir, riesgo minimizado por los discursos de algunos presidentes. Esta exigencia, repetida día tras día por el presidente brasileño, permite designar un chivo expiatorio: políticos, gobernadores de estados, a veces ministros de salud que bloquean cualquier posible vuelta al trabajo. Y como hay una profunda desconfianza en el Estado y los políticos, alimentada por los evangélicos, se encuentra con una respuesta popular. Este eco es potencialmente más fuerte ya que la crisis y el deterioro social van más rápido que las mejoras esperadas por los políticos, cuando estos últimos toman medidas anticíclicas para ayudar a las empresas al borde de la quiebra, para aliviar a los hogares mediante el pago de sumas de dinero, que son muy modestas, por cierto. La desconfianza general hacia el Estado, y la creciente desconfianza debido a su incapacidad para frenar la crisis y mejorar, exigen respuestas sencillas y una radicalización del discurso para un Estado fuerte, entendido como un Estado que no tiene por qué estar gravado por la interacción de las normas democráticas.

Los evangélicos tienen respuestas simples a los problemas que plantea la pandemia. Por eso pueden ser vectores de un ascenso de la extrema derecha. Esto explica por qué, si el presidente brasileño pierde popularidad entre las clases medias,²⁶ conservará el apoyo de los pobres que votaron por él, especialmente los evangélicos, al menos mientras no lo afecten los casos de injerencia política y legal, corrupción e incluso complicidad en asesinatos que pesan sobre él y su círculo familiar, por último, el apoyo que puede ampliarse entre

²⁶ Sus posiciones ultraconservadoras están generando oposición no solo de quienes se opusieron a su elección, sino también de aquellos para quienes estos discursos son chocantes y esperan una intervención estatal más sustancial para salvar la economía. Para complicar las cosas, la acumulación de conflictos no resueltos, los excesos no solo verbales sino también fácticos, como los destinados a influir en el Poder Judicial en las investigaciones en curso, y el papel del ejército, hacen que todo lo que surge del conflicto no sea muy coherente. Es el caso, por ejemplo, del conflicto de abril de 2020 entre el presidente, apoyado por los generales, por la aplicación de un Plan Marshall, que dio lugar a una mayor intervención del Estado y de su ministro de Economía, que permaneció en las antiguas lunas liberales.

los más pobres mediante la aplicación de una política de ayuda (lo que se llama “auxilio” en Brasil) más sustancial que las que existían antes de la pandemia.

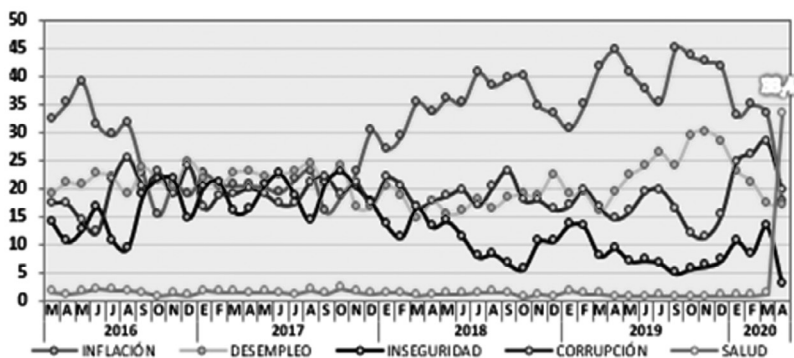
Sin embargo, el horizonte no es tan oscuro como se ha descrito anteriormente. Ya antes de la pandemia se estaban produciendo trastornos políticos, en muchos países de América Latina. Después de la ola de la derecha, una ola progresista comenzó a tomar forma a partir de numerosas manifestaciones en varios países, en Chile, Ecuador, la elección de nuevos presidentes en México y Argentina, de una alcaldesa gay en Bogotá (Colombia), pero, sin embargo, con una sombra en Bolivia por la caída de Evo Morales.

Si se considera la popularidad del recién elegido presidente argentino y la decreciente popularidad del presidente mexicano, se puede observar que, a pesar de situaciones económicas muy difíciles (caída del PIB, aumento del desempleo, informalidad, pobreza, caída de los salarios reales), los presidentes mantienen altos niveles de confianza. Esto podría ser comprensible para el presidente argentino que, como hemos visto, adoptó con bastante rapidez el confinamiento, las medidas anticíclicas, la ayuda directa a los más desamparados, a los empleados colocados en paro parcial. Es más difícil de entender en el caso de México, donde, más allá de las medidas de contención, no se hizo casi nada excepto prometer la creación de dos millones de empleos. Es cierto que esta popularidad se está erosionando, especialmente en lo que respecta a sus reacciones hacia la violencia contra las mujeres y al feminicidio—el 76% de la población considera que el presidente reaccionó mal a las manifestaciones—, pero también en otros ámbitos. Los sondeos de opinión realizados a finales de febrero de 2020 muestran que la popularidad del presidente sigue siendo elevada en febrero, un 63%, trece meses después del inicio de su mandato (77%), pero que en lo que respecta a su política de lucha contra la pobreza, la confianza cayó entre enero y febrero de 2020 del 58% al 43%, contra la corrupción del 56% al 39%, a favor de la educación del 74% al 70%, de la salud del 59% al 47%, y a favor de la gestión de la economía del

67% al 62% entre las mismas fechas (véase *El Financiero*, 2020, 4 de marzo). Otra encuesta realizada a mediados de abril de 2020 revela que el 66% de los mexicanos están preocupados por la pandemia. Al pedírsele que elija entre tres temas: el coronavirus, la inseguridad y los asuntos económicos (incluyendo el desempleo), al 18 de abril el 56% está preocupado por la pandemia contra el 51% del mes anterior, por la inseguridad el 11% contra el 25% y por la economía el 25% contra el 16%, respectivamente. El temor a la pandemia borra un poco las otras preocupaciones, sobre todo la de la inseguridad, pero los primeros efectos económicos que se están sintiendo, la angustia ante la pérdida del empleo y la caída de los ingresos es cada vez mayor. El 71% de los mexicanos aprueba el confinamiento, el 78% piensa que los efectos de la pandemia serán peores a futuro (*El Financiero*, 2020, 18 de abril). En general, la persistencia de la popularidad de López Obrador es importante, pero a medida que la pandemia cobra su precio, se vuelve más frágil.

En Argentina, el presidente y el gobierno recién elegidos (10 de diciembre de 2019) tienen que hacer frente a una situación económica muy grave: una deuda que se ha incrementado en tres años, una tasa de crecimiento del PIB negativa, considerables recortes salariales, aumento del desempleo y una creciente informalidad. Sin embargo, a mediados de abril, el 75,1% de la población considera que las medidas adoptadas por el gobierno para combatir la pandemia son buenas, el 46% aprueba el confinamiento y el 40,1% lo aprueba parcialmente, lo que indica que desearían un mayor grado de flexibilidad en esta medida. El 64,1% tiene una imagen positiva del gobierno a mediados de abril en comparación con apenas el 40% un mes antes.

Gráfico 2. Argentina. Evolución de las principales preocupaciones, total país, marzo 2016 - abril 2020



Fuente: *Ecolatina* (2020, 17 de abril).

Aunque la tasa de inflación se mantiene en un nivel muy alto, la preocupación de los argentinos al respecto está disminuyendo considerablemente, al igual que su preocupación por la corrupción, la inseguridad y el empleo. Solo la preocupación por la salud aumenta considerablemente.

Tanto en Argentina como en México, aunque en crecimiento, el peso de los movimientos evangélicos es menos importante que en Centroamérica o Brasil. A pesar de que la crisis económica se ha agravado, el aumento del poder de los movimientos evangélicos, la incapacidad más o menos relativa de los gobiernos para superar los problemas planteados por esta crisis y la pandemia, la llegada al poder de movimientos “antiliberales al estilo húngaro”, e incluso nuevas dictaduras militares en forma de populismo de extrema derecha, no son inevitables. Los evangélicos como conjunto, a pesar de los valores a los que adhieren, no constituyen el ejército en las sombras de la extrema derecha. Se dividen entre diferentes iglesias, cada una con sus propios matices. Muchos pobres, incluidos los evangélicos, aunque en menor número, han votado por el Partido de los

Trabajadores en el Brasil, especialmente en el norte y el noreste del país, las regiones más pobres. En general, los pobres no son la nueva “clase peligrosa”, aunque los discursos de los evangélicos puedan influirlos negativamente. Por eso es necesario preocuparse por sus necesidades y no discutir de manera abstracta lo que está bien y lo que está mal frente a la pandemia. Para que no tengan que buscar trabajo a toda costa, a pesar de los peligros que corren y de su vecindario, hay que garantizarles el pago de un ingreso mínimo y la distribución de comidas gratuitas. Ignorar esta dimensión significa empujarlos hacia las soluciones “simples” que hemos analizado.

Conclusión general

América Latina sufre una tendencia al estancamiento económico. Es una crisis estructural. La pandemia ha acentuado profundamente esta crisis y con ella las desigualdades ya insostenibles. El futuro no es ni conocido ni inevitable. Las tendencias son predecibles y dependen tanto de factores exógenos incontrolables como de la evolución de las relaciones de poder generadas por la crisis. Se puede considerar que, para todos los países, la amplitud de la crisis económica favorece el desarrollo de nuevas formas de dominación estatal. Sin embargo, si la crisis persiste y se desarrolla, con su procesión de nuevos pobres que se sumarán a los que ya lo eran, y con el empobrecimiento de las clases medias, como es probable que ocurra en América Latina, entonces el Estado parecerá cada vez más incapaz de encontrar soluciones para aliviar su costo social. La pérdida de credibilidad en los gobiernos, derivada de esa percepción, puede dar lugar a nuevas formas “antiliberales” de democracia (Haas, 2020). La búsqueda de un Estado fuerte y personalizado en torno a un líder carismático favorecería, así, el surgimiento de nuevas formas de populismo, con el probable apoyo de las iglesias evangélicas en auge.

Pero la pandemia también puede ser una oportunidad para un cambio profundo y para decidir un conjunto de medidas estructurales que favorezcan tanto los aspectos sociales como los ambientales, para finalmente tomar el camino del desarrollo sostenible.

Bibliografía

AA.VV. (2020, marzo). *Sopa de Wuhan. Pensamiento contemporáneo en tiempos de pandemias*. Disponible en <http://iips.usac.edu.gt/wp-content/uploads/2020/03/Sopa-de-Wuhan-ASPO.pdf>

Afonso, J. R. (2014). Imposto de renda e distribuição de renda e riqueza: as estatísticas fiscais e um debate premente no Brasil. *Revista de Estudos Tributários e Aduaneiros*, 1(1), 28-60.

Albrieu, R.; Carciofi, R.; Katz, S.; Machinea, J. L.; Martínez Nogueira, R.; Pineiro, M.; Rozemberg, R. y Rozenwurcel, G. (2015). *Argentina: una estrategia de desarrollo para el siglo XXI*. Buenos Aires: Turmalina.

Banco Mundial. (2020). *Trading for development in the age of global value chains*. Washinton: WB.

Bénétrix, A. S.; O'Rourke, K. H y Williamson, J. G. (2012). *The Spread of Manufacturing to the Poor Periphery 1870-2007*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

BID. (2019). *Desarrollo en las Américas, de promesas a resultados en el comercio internacional*. En M. Mosquita Moreira y E. Stein (eds.). S.d.

Birdsall, N.; Lustig, N. y Meyer, C. (2014). The Strugglers: The New Poor in Latin America? *World Development*, 60.

Bresser Pereira, L. C. (2019). Secular stagnation, low growth and financial instability. *International Journal of Political Economy*, págs. 1-19.

Brest López, C.; García Díaz, F. y Rapetti, M. (2019). El desafío exportador de la Argentina. CIPPEC, *documento de trabajo*, 110, págs. 1-32.

Buchardt, H. J.; Domínguez, R.; Larrea, C. y Peters, S. (Eds.). (2016). *Nada dura para siempre, neo-extractivismo tras el boom de las materas primas*. Berlín / Quito: ICDD / Universidad Andina Simón Bolívar.

CEPAL. (2016). Latin American Economic Outlook (2016). *Towards a New Partnership with China*. Santiago de Chile: CEPAL.

CEPAL. (2019). Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL.

Calva, J. L. (2019). La economía mexicana en su laberinto neoliberal *El Trimestre económico*, 343, págs. 579-622.

Candado, P. (2018). Venezuela, ese barco a la deriva, págs. 11-34. S.d.

Carbonnier, G.; Campodonico, H. y Tezanos Vásquez, S. (Eds.) (2017). *Alternative pathways to sustainable development: lessons from Latin America*. Boston: Brill / Nijhoff.

Cassini, L.; García Zanotti, G. y Schorr, M. (2019). Estrategias de financiarización en las producciones primarias de la Argentina durante los gobiernos del kirchnerismo (2003-2015). *Cyclos*, 53, págs.195-220.

Chauvet, M. (2019). Seminar Business: Cycle measurement and dating, págs. 1- 46. S.d.

Coatz, D.; García Díaz, F.; Porta, F. y Scheingart, D. (2018). Incentivos y trayectorias de cambio estructural, En R. Mercado (Ed.), *Ensayos sobre desarrollo sostenible, la dimensión económica de la agenda 2030 en Argentina*. Nueva York / Panamá: PNUD.

Coatz, D. y Scheingart, D. (2016). La industria argentina en el siglo XXI: entre los avatares de la coyuntura y los desafíos estructurales. *Boletín informativo Techint*, 353, págs. 61-100.

Conseil d'orientation pour l'emploi (COE). (2017). *Automatisation, numérisation et emploi*, Tomo 1. Disponible en <http://www.coe.gouv.fr/>

Cordera, R. (Ed.). (2015). *Mas allá de la crisis, el reclamo del desarrollo*. México: FCE / UNAM.

Della Paoliera, G.; Duran Amorocho, X. D. y Musacchio, A. (2018). The Industrialization of South America revisited. Evidence from Argentina, Brazil, Chile, and Colombia 1890-2010. *NBER, Working paper 243.450*.

Fernández, D. L. y Curado, M. L. (2019). La matriz de competitividad argentina: evolución de la inserción internacional del país ante la controversia de los recursos naturales. *Revista de la CEPAL*, 127.

Flexor, G. y Dias da Silva (2019). La désindustrialisation, les ressources naturelles et Nouveau - Développementisme: le cas du Brésil, *mimeo*.

Frenkel, R. y Rapetti, M. (2011). Fragilidad externa o desindustrialización: ¿cuál es la principal amenaza para América Latina en la próxima década?, págs. 1-38. Santiago de Chile: CEPAL, Macroeconomía del Desarrollo N° 6.

Grana, J. M. (2015). Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial, *H-Industry*, 17, págs. 34-63.

Groningen Growth and Development Centre (GGDC). (2013/2018). Maddison Historical Statistics Maddison Project Database 2013. Disponible en https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/data/mpd_2013-01.xlsx Acceso 19 de junio de 2019.

Grupo Nuevo Curso de Desarrollo. (2015). El cambio reciente de México, págs. 15-76. En R. Cordera (Ed.), *Mas allá de la crisis, el reclamo del desarrollo*. México: FCE / UNAM.

Grupo Técnico de Expertos para el diseño de un Comité para el Fechado de los Ciclos de la Economía de México (GTDCFC). (2020). Documento, págs. 1-98. México: GTDCFC.

Guillen Romo, H. (1994). De la pensée de la CEPAL au néolibéralisme, du néolibéralisme au néo-structuralisme, une revue de la littérature latino-américaine. *Revue Tiers Monde*, 140, págs. 907-930.

Guillen Romo, H. (2018). *Los caminos del desarrollo del tercer mundo al mundo emergente*. México: Siglo XXI.

Hausmann, R.; Hidalgo, C. A.; Bustos, S.; Coscia, M.; Simoes, A. y Yldirim, M. A. (2014). *The Atlas of Economic Complexity, Mapping Paths to Perspectives*. Washinton: Center for International Development / Harvard University, Harvard Kennedy School / Macro Connections MIT Media Lab.

Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.

Ibarra, C. (2008). La paradoja del crecimiento lento de México. *Revista CEPAL*, 95, págs. 83-102.

Igualdes-Oxfam. (2015/2018). *Privilegios que niegan derechos, desigualdad extrema y secuestro de la democracia en América Latina y el Caribe*. Disponible en https://oi-files-d8-prod.s3.eu-west-2.amazonaws.com/s3fs-public/file_attachments/reporte_iguales-oxfambr.pdf

Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI). (2020a). A complexidade das exportações brasileiras e a concorrência da China, *IEDI*, 972.

Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI). (2020b). A Complexidade das exportações brasileiras e a concorrência da China. *IEDI*, 973.

Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI). (2020c). O retrocesso exportador da indústria. *IEDI*, 974.

Furtado, C. (1966). *Développement et sous-développement*. Paris: PUF.

Keifman, S. (2007). Le rapport entre taux de change et niveau d'emploi en Argentine. Une révision de l'explication structuraliste, *Revue Tiers Monde*, 189.

Kennedy, S. (2017). *The Fat Tech Dragon, Benchmarking China's Innovation Drive*. Washington: Center for Strategic and International Studies.

Krasilshchikov, V. (2020). *Brazil as the Case Study of the Middle-Level Development Trap*. Nueva York / Londres: Palgrave.

Lindenboim, J. y Salvia, A. (Eds.). (2015). *Hora de balance: proceso de acumulación, Mercado de trabajo y bien estar, Argentina, 2002-2014*. Buenos Aires: Eudeba.

Lo Vuolo, R. M. (2016). ¿Argentina, nos conviene esta receta económica? Disponible en <https://www.sinpermiso.info/textos/argentina-nos-conviene-esta-receta-economica>

Maalouf, A. (2019). *Le naufrage des civilisations*. París: Grasset.

Maurixio, R. (2019). *Formal salaried employment generation and transition to formality in developing countries: the case of Latin America*. Ginebra: ILO.

Medeiros M.; Ferreira de Souza, P. y Ávila de Castro, F. (2014). O topo da distribuição de renda no Brasil: primeiras estimativas com dados tributários e comparação com pesquisas domiciliares, 2006-2012. Disponible en https://www.researchgate.net/scientific-contributions/2048422792_Marcelo_Medeiros,7-36.

Ministry of Finance of Malaysia (MoF). (1998). *Economic Report 1998/1999*. Kuala Lumpur: MoF – 192, lxixp.

Moreno-Brid, J. C. (2015). Cambio estructural para el crecimiento económico: grandes pendientes de la economía mexicana, págs. 183-214. En R. Cordera (Ed.), *Mas allá de la crisis, el reclamo del desarrollo*. México: FCE / UNAM.

Moreno-Brid, J.C. (2020, 23 de mayo) S.d. *Proceso*, 2.273.

Moreno-Brid, J. C.; Monroye-Gómez-Franco, L. A.; Salat, I. y Sánchez-Gómez, J. (2019). La evolución de los salarios; causa y reflejo de la desigualdad en México, págs. 47-67. En A. Barquera Ibarra y R. Cordera Campos (Eds.), *América Latina frente a la hora de la igualdad: avances, retrocesos y desafíos*. México: CEPAL / UNAM.

Morgan, M. (2017). Falling Inequality beneath Extreme and Persistent Concentration: new evidence for Brazil Combining National Account, Survey and Fiscal Data. *WID, Working paper 12*, págs. 1-78.

OCDE. (2019). *Estudios económicos, Argentina*. México: OCDE.

OCDE. (2018a). *Economic Survey, Brazil*. México: OCDE.

OCDE. (2018b). *Estudios económicos, México*. México: OCDE.

OCDE / CEPAL. (2012). *Perspectives économiques de l'Amérique latine, transformation de l'Etat et développement*. París: OECD.

OECD-OCDE. (1979). *National Accounts of OECD countries / Comptes Nationaux des pays de l'OCDE, 1960-1977*, Vol. 2. París: OECD.

Pew Research Centre. (2014). Datasets & Publications. Disponible en <https://www.pewresearch.org/>

Ramírez Bonilla, J. J. (2017). Mexique – États-Unis, d'une relation bilatérale asymétrique à une triangulation productive avec l'Asie pacifique. *Revue Recherches Internationales*, 110, págs. 149-170.

Rastier, F. (2020, 28 de marzo). Le conspirationnisme légitimé : Giorgio Agamben et la pandémie. Disponible en <https://www.conspiracywatch.info/le-conspirationnisme-legitime-giorgio-agamben-et-la-pandemie.html>

Rifkin, J. (2016). *La nouvelle société du coût marginal zéro, L'internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme*. París: Babel.

Rodríguez, O. (1988). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México: Siglo XXI.

Romero Tellaeche, J. A. (2014). *Los límites al crecimiento de México*. México: El Colegio de México / UNAM.

Romero, J. (2020). La herencia del experimento neo-liberal. *El trimestre económico*, 345, págs. 13-49.

Ros, J. (2015). La trampa de lento crecimiento y tres reformas recientes, págs. 159-182. En R. Cordera (Ed.), *Mas allá de la crisis, el reclamo del desarrollo*. México: FCE / UNAM.

Rufino Matamoros-Romero, G. (2018). El camino mexicano del lento crecimiento económico: una interpretación espuria de la metáfora del desarrollo como un rompecabezas de Albert O. Hirschman. *Ensayo de economía*, 54. (Universidad Nacional de Colombia).

Salama, P. (2006a). *Le défi des inégalités, Amérique latine / Asie : une comparaison économique*. París: La Découverte. [Edición en español *El desafío de las desigualdades. América Latina / Asia: una comparación económica*. México: Siglo XXI, 2008].

Salama, P. (2006b). ¿Por qué esa incapacidad para alcanzar un crecimiento elevado y regular en América Latina? *Foro Internacional*, 46(4), 630-662.

Salama, P. (2012a). *Les économies émergentes latino-américaines, entre cigales et fourmis*. S.d. [Edición en español *América Latina en la tormenta*. México: Colegio de la Frontera Norte / Universidad de Guadalajara, 2016].

Salama, P. (2012b). Globalización comercial: desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia. *Comercio Exterior*, 62(6), 34-44.

Salama, P. (2012c). China-Brasil: industrialización y “desindustrialización temprana”. *Cuadernos de economía*, 4(56), 253-272.

Salama, P. (2015). ¿Se redujo la desigualdad en América Latina? Notas sobre una ilusión. *Nueva sociedad*, 258. [Edición en francés *Problèmes économiques*, la documentation française, 2016].

Salama, P. (2016). *Reprimarización sin industrialización, una crisis estructural en Brasil*. *Herramienta*, págs. 99-116.

Salama, P. (2018a). Is change in Globalization's Rythm an Opportunity of Latin American Emerging Countries? En P. Chadaravian, *The Political Economy of Lula's Brazil*. Londres: Routledge.

- Salama, P. (2018b). Nuevas tecnologías: ¿bipolarización de empleos e ingresos del trabajo? *Revista problemas de desarrollo*, 195, págs. 1-24.
- Salama, P. (2018c). Los dos “pecados” originales de los gobiernos progresistas de Argentina y Brasil. *Revista de Economía Institucional*, págs. 21-40.
- Salama, P. (2018d). Argentine, Brésil, Venezuela, Populisme progressiste des années 2000, l’heure des bilans. *Revue Contretemps*, 38, págs. 84-120.
- Salama, P. (2019a). Le Brésil à reculons ? *Revue Les Possibles*.
- Salama, P. (2019 b). Argentina, para avanzar sin retroceder, *Herramienta*, 69, págs. 119-145.
- Salama, P. (2020a). América Latina: adiós industria, hola estancamiento. *Realidad económica*, págs. 65-87.
- Salama, P. (2020b). Notas sobre las ocho plagas latinoamericanas. *Revista de ALAS*. Disponible en <http://ojs.sociologia-alas.org/index.php/CyC/article/view/155/180>
- Saludjian, A. (2003/2006). *De la volatilité macro-économique à la vulnérabilité sociale : le cas du Mercosur, une critique du Régionalisme Ouvert*. París: Thèse Paris XIII / L’Harmattan.
- Serrano, F. y Summa, R. (2012). A desaceleração rudimentar da economia brasileira desde 2011. *OIKOS*, 11(2), 1-37.
- Serrano, F. y Summa, R. (2015). Aggregate demand and the slow-down of Brazilian economic growth in 2011-2014. Washington: CEPR.
- Schorr, M. y Wainer, A. (Eds.). (2018). *La financiarización del capital, estrategias de acumulación de las grandes empresas en Argentina, Brasil, Francia y Estados Unidos*. Buenos Aires: Futuro Anterior.
- Schteingart, D. (2018). El rompecabezas del mercado laboral latinoamericano, *Nueva sociedad*, 275, págs. 92-106.

Solimano, A. y Soto, R. (2005). *Economic Growth in Latin America in the Late of 20th Century: Evidence and interpretation*. Santiago de Chile: CEPAL, Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 33.

Storm, S. (2020). Demand-side, secular stagnation of productivity growth. En línea.

Summers, L. H. (2014). Reflections on the “new secular stagnation hypothesis”, págs. 27-41. En T. Coen y R. Baldwin (Eds.), *Secular stagnation: facts, causes and cures*. Washington: CEPR.

Summers, L. H. y Lukasz, R. (2019). On falling neutral rates, fiscal policy and the risk of secular stagnation. *Brooking papers on economic activity*, págs. 1-68.

Svampa, M. (2017). *Del cambio de época al fin de ciclo, gobiernos progresistas, extractivismo y movimientos sociales en América Latina*. Buenos Aires: Edhasa.

Svampa, M. (2019). *Las fronteras del neoextractivismo en América Latina*. Guadalajara / Berlín: CALAS. Disponible en http://calas.lat/sites/default/files/svampa_neoextractivismo.pdf

OIT / ILO (2019). *Panorama laboral, América latina y el Caribe*. Ginebra: OIT/ILO.

UK Central Statistical Office. (1961). *Annual Abstract of Statistics, 1961*. Londres: Her Majesty's Stationary Office – XI.

UK Central Statistical Office. (1965). *Annual Abstract of Statistics, 1965*. Londres: Her Majesty's Stationary Office – XIII.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2019). *UNCTADstat. Gross domestic product: GDP by type of expenditure, VA by kind of economic activity, total and shares, annual*. Nueva York: UNCTAD.

Universidad de Sherbrooke, Canadá. (2019). Disponible en <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMTendanceStatPays?langue=fr&codePays=ARG&codeStat=NY.GDP.PCAP.PP.KD&codeStat2=x>

US Bureau of the Census. (1956). *Statistical Abstract of the United States: 1956*. Washington, D.C.: US Bureau of the Census – XVI.

US Bureau of the Census. (1965). *Statistical Abstract of the United States: 1965*. Washington, D.C.: US Bureau of the Census – XII.

Valladao, A. (2017). Climbing the Global Digital Ladder: Latin America's Inescapable Trial, working paper. *OCP Policy Center*, págs. 1-18.

Weiler, J. (1965). *L'économie internationale depuis 1950*. París: PUF.

Xiaodan, D. y Hadzi-Vaskov, M. (2017). Composition of Trade in Latin America and the Carabbean. *IMFnouvelles technologies, Working paper WP/17/42*.

Zettelmeyer, J. (2006). Growth and Reforms in Latin America: A Survey of Facts and Arguments. *FMI, WP/06/210*.

Sobre el autor

Pierre Salama nació en 1942 en Alejandría, Egipto, y llegó a Francia a los 7 años. Defendió su tesis doctoral de Estado en 1970, la cual fue publicada en Francia (Maspero), México (ERA), Brasil (Vozes), Italia (libros Jaca) y Turquía. En 1976 se convirtió en profesor titular de economía y enseñó en varias universidades: Lille, Amiens y por último París XIII. De 1973 hasta el inicio de 2000 dio cada semana conferencias en el IEDES (Paris I), donde conoció a muchos refugiados latinoamericanos. Fundó la revista *Critiques de l'économie politique* con J. Valier y JL Dallemagne, y luego fue director científico de la revista *Tiers Monde*. Fundó el GREITD, grupo de investigación que reunió entre 1977 y 2000 a numerosos investigadores latinoamericanos y franceses.

Reconocido latinoamericanista, se ha especializado en el estancamiento en América Latina y las desigualdades de ingresos. México le otorgó dos doctorados *honoris causa* por la Universidad de Guadalajara (UDG) y la Universidad Autónoma Metropolitana de México (UAM). También tuvo el premio de la Cátedra Julio Cortázar. Ha publicado más de veinte libros y numerosos artículos, principalmente sobre América Latina, pero también sobre la teoría del valor, la cuestión del Estado en el marxismo, casi todos ellos traducidos al español y al portugués, algunos en inglés. Es miembro del centro de investigaciones CEPN : UMR-CNRS 7234, Universidad Sorbonne Paris Nord, donde es profesor emérito.

Contagio viral, contagio económico

Riesgos políticos en América Latina

América Latina sufre una tendencia al estancamiento económico. Es una crisis estructural. La pandemia ha acentuado profundamente esta crisis y con ella las desigualdades ya insostenibles. El futuro no es ni conocido ni inevitable.

Las tendencias son predecibles y dependen tanto de factores exógenos incontrolables como de la evolución de las relaciones de poder generadas por la crisis. Se puede considerar que, para todos los países, la amplitud de la crisis económica favorece el desarrollo de nuevas formas de dominación estatal. Sin embargo, si la crisis persiste y se desarrolla, con su procesión de nuevos pobres que se sumarán a los que ya lo eran, y con el empobrecimiento de las clases medias, como es probable que ocurra en América Latina, entonces el Estado parecerá cada vez más incapaz de encontrar soluciones para aliviar su costo social.

Pero la pandemia también puede ser una oportunidad para un cambio profundo y para decidir un conjunto de medidas estructurales que favorezcan tanto los aspectos sociales como los ambientales, para finalmente tomar el camino del desarrollo sostenible.

